

Ilgtspējīgas enerģijas veicināšana Centrāleiropā un Austrumeiropā

Aktualizētā versija 2018



CENTRAL EASTERN EUROPEAN
SUSTAINABLE ENERGY NETWORK



Šis projekts ir saņēmis finansējumu no Eiropas Savienības Apvārsnis 2020 pētniecības un inovāciju programmas atbilstoši granta līgumam Nr. 696173. Atruna: Visu atbildību par šī materiāla saturu uzņemas tā autori. Tas nekādā veidā neatspoguļo Eiropas Savienības oficiālo viedokli. Ne Eiropas Komisija, ne EASME neatbild par ievietotās informācijas izmantošanu.

Saturs

Ievads	2
10 galvenie ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas principi	3
Terminu skaidrojums	4
Atsauces	8
1. nodaļa Pāreja uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni	9
ES un enerģijas pāreja	9
Enerģētikas savienība	10
Centrālā un Austrumeiropa: izaicinājumi ceļā uz pārmaiņām.....	11
Pēcpadomju mantojums un kapitālistiskā patērētāju kultūra CAE reģionā.....	16
CAE reģiona iespējas	17
Stāties pretim izaicinājumiem CAE reģionā: Sadarbība Centrālās un Austrumeiropas ilgtspējīgas enerģijas tīklā.	17
PANEL2050 partnerības jaunai energoresursu pārvaldībai modelis.....	19
2. nodaļa Ilgtspējīgas enerģijas veicināšana	23
Enerģētikas politikas veidošana dažādos līmeņos	24
Politikas pasākumu veicināšana	27
Ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumi.....	35
Praktiski pasākumi.....	37
Atsauces	37
3. nodaļa Mārketinga aktivitātes un veicināšanas pasākumi	38
Komunikācijas pasākumu plānošana	38
Negatīva reakcija plašsaziņas līdzekļos.....	44
Preses relīzes sagatavošana un publicēšana	46
Plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktu saraksta izveide.....	50
Komunikācijas pasākumu plānošana	53
Komunikācijas pasākumu panākumu novērtēšana	55
Atsauces	55
4. nodaļa Līdzdalības procesi	56
Ieinteresēto pušu uzrunāšana.....	57
Ieinteresēto pušu iesaistīšana	62
Darbs ar opozīcijā esošām ieinteresētajām pusēm	63
Iesaistīšanas pasākumu novērtēšana	67
Praktiski pasākumi.....	69
Atsauces	74

5. nodaļa: Ceļa kartes izstrāde	75
Kādēļ ir nepieciešams izstrādāt enerģijas stratēģijas ceļa kartes?	76
Ceļa kartes izstrādes metodoloģija un rīki	77
Situācija un iniciatīvas CAE valstīs	81
Praktiski pasākumi	85
Atsauces	88
6. nodaļa Veicināšanas pasākumiem nepieciešamo resursu piesaiste	89
Ilgtspējīgas enerģijas projektu finansējums	89
Finansējuma piesaiste ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem	100
Valdības atbalsts ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem	107
Līdzekļu piesaistīšanas pasākuma organizēšana	112
Kolektīvā finansējuma piesaistes kampaņas organizēšana	115
Atsauces	117
7. nodaļa Projekta izstrāde un vadība	118
Apzināšanas posms	118
Finansējuma iespēju novērtēšana	119
Projekta koncepcijas izstrāde	122
Partnerības veidošana	124
Pieteikuma izstrāde	125
Apliecinājošu dokumentu apkopošana	129
Pieteikuma teksta rakstīšana	130
Pēc iesniegšanas	131
1. pielikums Politikas veidotāji PANEL partneru reģionos	132
2. pielikums Veicināšanas pasākumi globālā līmenī. WWF piemērs.	137
3. pielikums Ieinteresēto pušu iesaistīšana	139
3.1. pielikums Ieinteresēto pušu uzskaitē. Veidne	139
3.2. pielikums Ieinteresēto pušu klasificēšana. Veidne	140
3.3. pielikums Iesaistīšanas mērķi. Veidne	141
3.4. pielikums Iesaistīšanas aktivitāšu uzskaitē. Veidne	142
4. pielikums Reģionālais enerģētikas profils	143
5. pielikums Ceļa kartes un rīcības plāni	145
5.1. pielikums Vīzijas veidne	146
5.2. pielikums Ceļa kartes veidne	147
5.3. pielikums Rīcības plāna veidne	154
6. pielikums Līdzekļu piesaiste PANEL partnervalstīs	158
6.1. pielikums Ilgtspējīgas enerģijas projektiem pieejamie līdzekļi reģionālā līmenī	159
6.2. pielikums Pārskats par ESCO tirgu CAE reģionā	162

Levads

Virzība ilgtspējīgas enerģijas virzienā jau ilgu laiku ir bijusi Eiropas Savienības darba kārtībā, un pēc Parīzes nolīguma ratificēšanas 2016. gada novembrī pāreja uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni kļuva par vēl svarīgāku mērķi visās nozarēs, ne tikai enerģētikā. Lai samazinātu oglekļa izmešu līmeni un novērstu globālo temperatūru paaugstināšanos, ir jāveicina sektoru savstarpēja sadarbība. Ir jācenšas panākt ilgtspējīgu izaugsmi un ierobežot klimata pārmaiņas. Enerģijas pārejas sekmēšanā būtisku lomu spēlē inovācijas un aktīvāka lētu atjaunojamo energoresursu izmantošana, energoefektivitāte, plaša mēroga elektrifikācija un viedo informācijas un komunikāciju tehnoloģiju izmantošana.

Enerģijas pāreja uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni var sniegt ieguvumus, kas neaprobežojas ar klimata pārmaiņu mazināšanu. Tomēr, lai panāktu enerģijas pārejas pozitīvo ekonomisko, sociālo un vides ietekmi, ir nepieciešams izstrādāt visaptverošu un saskaņotu politikas rīku kopu. Enerģētikas nozares pāreja varētu sniegt būtiskus papildu ieguvumus, piemēram, gaisa piesārņojuma samazināšanās, mazāka atkarība no importētā (fosilā) kurināmā un zemāki mājāsaimniecību enerģijas izdevumi, kas ļautu risināt īpaši Austrumeiropā aktuālos ar enerģijas nepieejamību saistītos jautājumus, par ko bieži aizmirst.

Šī enerģijas pāreja nenotiks pati par sevi. Valstu valdībām ir izšķiroša loma tādu politikas sistēmu, kas veicina ilgtspējīgas enerģētikas nozares attīstību ilgtermiņā un nodrošina labvēlīgu vidi pārejai uz ekonomiku ar zemu oglekļa intensitāti, izstrādē. Tomēr sabiedrības atbalsta trūkums varētu kavēt šo procesu, palielinot izmaksas un liekot šķēršļus darbībām, kas nepieciešamas pārejai uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni. Sabiedrības pretošanās tiek uzskatīta par ievērojamu šķērslī ES politikā. Šī iemesla dēļ ieinteresēto pušu iesaistīšana, sabiedrības līdzdalības procesu sekmēšana un augšupēja virzība politikas izstrādē varētu būt viens no galvenajiem risinājumiem.

PANEL2050 projekta „Partnerība jaunai energoresursu pārvaldībai” mērķis ir atbalstīt ieinteresētās puses, kas darbojas atjaunojamās enerģijas jomā, lai pārtrinātu ilgtspējīgas enerģijas politikas izstrādi un veicinātu reģionālo virzību uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni. Ilgtspējīgas enerģijas politikas izstrādi, ieviešanu un īstenošanu nodrošinās apmācīti profesionāļi, kas efektīvi iesaistīs ieinteresētās puses enerģijas veicināšanas un politikas izstrādes procesā.

Šo vadlīniju mērķis ir sniegt norādījumus par to, kā organizācijas var īstenot efektīvas enerģijas veicināšanas aktivitātes, tostarp ieinteresēto pušu iesaistīšana, ceļa karšu izstrāde, reklāma un komunikācija, līdzekļu piesaiste un politikas analīze. Šīs iemaņas palīdzēs nodrošināt un stiprinās sadarbību ilgtspējīgas enerģijas nozarē. Lai rastu ceļu uz ilgtspējīgu attīstību, būs jāapvieno dažādas perspektīvas, zināšanas un resursi. Šo vadlīniju mērķis ir nodrošināt praktisku atbalstu īpaši Centrāleiropas un Austrumeiropas valstīm. Tās ir paredzētas plašam lietotāju lokam, kas var tās izmantot un pielāgot to saturu savai situācijai.

Šīs vadlīnijas var izmantot veselās organizācijas vai arī individuālu projektu un procesu ietvaros. Organizācijas, kas nesen sākušas iesaistīties, atradīs norādījumus par to, ar ko sākt, lai piesaistītu ieinteresētās puses, savukārt organizācijas, kas jau aktīvi strādā ar ieinteresētajām pusēm, atradīs noderīgus padomus, kā apzināt izaugsmes iespējas un/vai sekmēt tālāku sistematizāciju. Vadlīnijas var pielāgot savām individuālajām vajadzībām, konkrēta projekta vajadzībām vai organizācijas vajadzībām, sekojot metodikai kopumā vai izvēloties noteiktas tēmas. Vadlīniju struktūra sniedz norādījumus par galvenajām aktivitātēm, kas būs jāveic, apsverot un uzsākot enerģijas veicināšanas darbības.

10 galvenie ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas principi

1. Veikt detalizētu problēmas analīzi un noteikt skaidrus enerģijas veicināšanas mērķus.
2. Apzināt galvenos politiskos spēlētājus un izprast politisko sistēmu savā reģionā (t.i. vietējo, reģionālo vai nacionālo valdību).
3. Apzināt pārējās ieinteresētās puses un noteikt to nozīmi hierarhiskā veidā, ņemot vērā ietekmes līmeni un intereses šajā jautājumā.
4. Sasaistīt ieinteresēto pušu intereses ar saviem mērķiem.
5. Iesaistīt ieinteresētās puses (politiskā un visādā citādā līmenī) un veidot attiecības ar viņām.
6. Skaidri apzināties, kas ir tas, kas tiek sagaidīts no katras ieinteresētās puses, un informēt viņas par to.
7. Saskaņot mārketinga un komunikācijas stratēģiju ar enerģijas veicināšanas mērķiem un stratēģiju.
8. Ieinteresētajām pusēm nav jābūt vienisprātis it visā – tikai tik daudz, lai tiktu sasniegts mērķis.
9. Sabiedrības vienprātība nav pastāvīga. Tā ir nepārtraukti jāveicina un jāaizstāv. Attiecības ar ieinteresētajām pusēm ir jā saglabā turpmākiem veicināšanas pasākumiem.
10. Dažādot resursus. Nebaidīties būt radošiem.

Terminu skaidrojums

Rīcības plāns. Svarīgāko darbību saraksts, kas jāveic, lai sasniegtu izvirzītos mērķus noteiktajos termiņos, ņemot vērā šo darbību savstarpējo saistību un ieinteresēto pušu attieksmi/ieguldījumu. Ir vēlams izstrādāt atsevišķus rīcības plānus dažādām jomām, piemēram, energoefektivitāte sabiedriskajās ēkās, energoefektivitāte privātajā sektorā, atjaunojamā enerģija, mobilitāte, utt.

Veicināšana. Mērķa vai ierosinājuma atbalsta pasākums vai process ar skatījumu ilgtermiņā. (Tolotto M, Silina M. 2015).

Pārmaiņu aģenti. Pārmaiņu aģenti ir dalībnieki, kuri veicina pārejas procesu, izstrādājot nišas. (Seyfang, G., & Haxeltine, A. 2012)

Būtkamps. Īss, intensīvs un kodolīgs apmācību kurss. Šīs mācību programmas kontekstā tā būs vērsta uz līderiem, kuri tiek uzskatīti par visnozīmīgākajiem aģentiem enerģijas ilgtspējības veicināšanā.

Klimata sarunas. Klimata sarunas ir 6 seansu kurss, kuru izstrādājusi organizācija "Cambridge Carbon Footprint", un šobrīd to īsteno uzņēmums "Climate Outreach and Information Network". Sešās divu stundu sesijās koordinatori iepazīstina kursu dalībniekus ar Klimata sarunu rokasgrāmatu. Klimata sarunas ir "mazas atbalsta grupas, kuru mērķis ir panākt ievērojamu individuālu oglekļa samazinājumu". (Aiken, G., 2012; Randall, R., 2009)

Aprites ekonomika. Aprites ekonomikā produktu un materiālu vērtība tiek saglabāta pēc iespējas ilgāk. Atkritumu un resursu izmantošana tiek samazināta līdz minimumam, un, kad pienāk produkta kalpošanas laika beigas, materiāls tiek izmantots atkārtoti, lai radītu papildu vērtību. Tas var dot lielu ekonomisku labumu, veicinot inovāciju, izaugsmi un darbavietu radīšanu. Aprites ekonomika sniedz iespēju sekmēt ekonomiku, padarot to ilgtspējīgāku un konkurētspējīgāku ilgtermiņā. Rīcība ES līmenī var veicināt investīcijas, radīt līdzvērtīgas konkurences apstākļus un novērst šķēršļus, kas izriet no Eiropas tiesību aktiem vai to nepietiekamas izpildes.

Pilsoniskā sabiedrība. Platforma, kas ietver kolektīvās darbības, ar kuru palīdzību cilvēku apvienības rada un sekmē kopējas vērtības, identitātes un intereses, kas nav tieši vērstas uz pārmaiņām tirgū vai valsts varu pirmajā instancē. (Hargreaves, T., Haxeltine, A., Longhurst, N., & Seyfang, G. 2011)

TĪRĀS TEHNOLOĢIJAS, ko bieži dēvē arī par zaļajām tehnoloģijām, ir kļuvis par visaptverošu terminu, kas aptver investīciju elementu rūpniecības, tehnoloģiju un uzņēmējdarbības nozarēs, un tajā ietilpst tīra enerģija, videi draudzīgi, ilgtspējīgi vai zaļi produkti un pakalpojumi. Tā aizsākumi riska kapitāla ieguldījumu sfērā vēsturiski nošķir šo terminu no dažādām zaļās uzņēmējdarbības, ilgtspējības vai trīskāršās atbildības pieejas nozarēm, un termins kļuvis tik plašs, ka tas aptver tādas nozīmīgas un augstattīstītas nozares kā saules, vēja, ūdens enerģija, attīrīšana un biodeģviela.

Līdzattīstība. Līdzattīstības veidošanai tiek izklāstītas trīs pieejas: inkrementālisms (problēmu risināšana, veicinot savstarpēju pielāgošanos) kā augšupejoša pieeja; visaptveroša plānošana kā lejupejoša pieeja; un pārejas vadība kā apvienota augšupejoša un lejupejoša pieeja mērķorientētai modulācijai. (Kemp, R., Loorbach, D., & Rotmans, J. 2007)

Sabiedrības īstenoti veicināšanas pasākumi. Enerģijas veicināšanas pasākumus iedala sabiedrības īstenotos veicināšanas pasākumos un lobēšanā. Lai sekmētu pārmaiņas, tiek izmantotas sabiedrības īstenotas veicināšanas metodes, parasti izvirzot prasības ārpus politiskās struktūras. Tās ietver informācijas izplatīšanu konkrēta vēstījuma nodošanai vai lai mobilizētu cilvēkus ar mērķi virzīt ietekmēt konkrēta lēmuma pieņemēja nostāju.

Kopiena. Enerģijas pārejas perspektīvā šis termins var attiekties uz kolektīvu kopumu kā vairāku indivīdu apvienojumu vai kādu kopumu mazā mērogā vai platībā. (Taylor Aiken, G. 2015).

Lēmuma pieņemšanas process. Secīgas darbības, kā rezultātā tiek pieņemts likums vai tiesību norma. Šīs darbības ir skaidri noteiktas ar likumu un tajās aprakstītas ieinteresēto pārstāvju tiesības iesaistīties lēmumu pieņemšanas procesā. (Tolotto M, Silina M. 2015)

EKODIZAINS. Ekodizaina direktīva definē ekodizainu kā „vides aspektu integrāciju ražojuma dizainā ar mērķi uzlabot ražojuma ekoloģiskos raksturlielumus visā tā aprites ciklā”. Saskaņā ar šo definīciju, produkta ietekme uz vidi tiek analizēta visā tā aprites ciklā, aptverot visus posmus no tā izstrādes sākuma līdz lietošanas beigām, piemēram, izejvielu un dabas resursu izmantošana, ražošana, iepakšana, transportēšana, utilizēšana un pārstrāde.

Diversifikācijas radīti ietaupījumi. Diversifikācijas radīti ietaupījumi ir ekonomikas termins, kas nozīmē, ka vidējās kopējās ražošanas izmaksas samazinās, ja palielina vienlaicīgi saražoto dažādo preču skaitu. Piemēram, uzņēmums „McDonalds” var vienlaikus ražot hamburgerus un frī kartupeļus par zemākām vidējām izmaksām, nekā divi dažādi uzņēmumi, ražojot šīs preces atsevišķi. Tas tā ir tāpēc, ka uzņēmums „McDonalds” hamburgeru un frī kartupeļu ražošanā var izmantot vienas un tās pašas pārtikas uzglabāšanas telpas, ražošanas iekārtas utt.

Enerģijas kooperatīvs. Kopienas finansēts demokrātisks kooperatīvs ar direktoru padomi un ieinteresētajām pusēm no kopienas, kas izveidots, lai ļautu kopienas locekļiem ieguldīt savus līdzekļus kooperatīvā. Kooperatīva mērķis ir radīt, izstrādāt, plānot un īstenot dažādus atjaunojamās enerģijas projektus, pētījumus, struktūras, produktus un pakalpojumus savā vietējā kopienā, kas sniedz reālus labumus kopienai, radot ilgtspējīgus atjaunojamās enerģijas veidus.

Enerģijas pāreja. Pāreja no energoapgādes sistēmas, kurā dominē fosilā enerģija, uz tādu, kurā lielākā daļa tiek saražota no atjaunojamiem energoresursiem, kā arī palielinot iespējas, kas pieejamas no lielākas energoefektivitātes un labākas enerģijas pieprasījuma pārvaldības. (Urban Innovative Action 2015).

Enerģijas/izmešu bāzes līnija. Ietver galveno ceļa kartes ietekmējošo faktoru, piemēram, enerģijas piedāvājums un pieprasījums, ekonomiskā izaugsme, tehnoloģiju komercializācija un gatavība, infrastruktūras attīstība un vajadzības, institucionālā kapacitāte, kā arī enerģijas un vides politikas un noteikumi, pašreizējās situācijas analīzi.

Līderis. Persona, kas spēj paredzēt un izprast kādu procesu pārmaiņas, šajā gadījumā pāreju uz ilgtspējīgiem enerģijas režīmiem sabiedrībā. Šī apmācību programma ir izstrādāta tā, lai ar tās palīdzību enerģijas līderi spētu sekmīgi īstenot nepieciešamās pārmaiņas.

Nevalstiskās organizācijas. Iniciatīvas, kuras uzsākuši aktīvistu pilsoniskās sabiedrības jomās, atklāj vairākus svarīgus veidus, kā novatoriski jauninājumi atšķiras no vispārpieņemtām, uz tirgus balstītām inovācijām, kas līdz šim ir bijusi gan empīrisko pētījumu, gan teorētiskās attīstības pamats inovāciju pētījumos. (Hargreaves et al, 2013)

Centralizētās enerģijas tehnoloģija. Tādas iniciatīvas kā kodolenerģija, oglekļa ieguve un uzglabāšana, lieli dambji un aizsprosti, jūras vēja enerģija un citas “titānu tehnoloģijas”. (Smith, A. 2012) Skat. decentralizētās enerģijas iniciatīvas.

Lobēšana. Eiropas Padome lobēšanu definē kā „saskaņotus centienus ietekmēt politikas formulēšanu un lēmumu pieņemšanu ar mērķi iegūt kādu noteiktu rezultātu no valsts iestādēm un ievēlētajiem pārstāvjiem. Plašākā nozīmē šis termins var attiekties uz dažādu institūciju (apvienību, konsultāciju biroju, advokātu grupu, ideju laboratoriju, nevalstisku organizāciju, juristu utt.) publiskām darbībām vai aktivitātēm sabiedrisko attiecību sfērā; šaurākā nozīmē tas raksturo korporatīvā sektora ekonomisko

interesu aizsardzību (korporatīvo lobēšanu), atkarībā no sektora lomas valsts vai pasaules mērogā."

Nišas izaugsme. Nišu attīstības procesā būtiskākā nozīme ir galvenajam zināšanu pārneses procesam, kas nodrošina labvēlīgu vidi uz zināšanām balstītas izpratnes izaugsmei. Pētījumi apraksta nevalstisko organizāciju radītu inovāciju attīstību nišu izaugsmē un nošķir 5 galvenos posmus (Seyfang, G., & Longhurst, N. 2013):

- 1. posms** Zināšanu pārnese rosina jaunu projektu rašanos līdz šim nebijušos kontekstos;
- 2. posms** Projektu izplatīšanās valstī rada nepieciešamību veidot tīklošanās organizācijas nacionālā līmenī;
- 3. posms** Zināšanu vairošana atvieglo tīklu veidošanos un informācijas apmaiņu starp projektiem; zināšanu apkopošanu; resursu nodrošināšanu jaunu projektu izstrādei;
- 4. posms** Tādējādi tiek veicināta turpmāka zināšanu aprite, izmantojot gan populārus, gan specializētus mediju kanālus, tostarp konkrētas zināšanu infrastruktūras formas šīs informācijas ieguvei un pārnesei;
- 5. posms** Cikla pēdējā posmā parādās jauni modeļi, kuru pamatā ir esošās vērtības, taču kas pielāgojas vai pārveidojas jaunā sistēmā.

Nišas un sociālās inovācijas. Apzinoties, ka sistēmām ir raksturīga stagnācija un atkarība no attīstības ceļa, aizvien lielāks skaits pētījumu tiek veltīts tam, lai izprastu sistēmas mērogā notiekošo pārveidojumu un sociālo pārmaiņu dinamiku un pārvaldību ilgtspējības nodrošināšanai. Sociāltehnisko sistēmu pārveidojumu vēsturiskie pētījumi atklāj, ka tad, kad šīs dominējošās sistēmas tiek rūpīgāk analizētas, pieaugošais eksperimentālo "nišu" projektu skaits veicina plašas pārmaiņas sistēmā.

Nišas. Nišas ir aizsargātas vietas, kurās projekti var attīstīties bez ierastā izvēles spiediena, kāds piemīt esošajām sistēmām, piedāvājot atbalsta tīklus, kas ļauj veidot jaunas eksperimentālas sistēmas, piemēram, uzņēmējdarbības inkubatori, subsidētas tehnoloģijas vai ekoloģiski ciemati. (Geels and Schot 2007)

Ceļa karte. Stratēģisks plāns, kurā izklāstīti soļi, kas sabiedrībai jāveic, lai sasniegtu konkrētus rezultātus un mērķus. Tajā ir aprakstīti mērķi, kā arī saistītie uzdevumi īstermiņā, starpposmā un ilgtermiņā. Ceļa kartē būtu nepieciešams ietvert arī izvērtēšanas metodiku, kas ļautu sekot līdzi izvirzīto mērķu sasniegšanai.

APIP – Atbildīgais par ieinteresēto pušu iesaistīšanu Organizācijas pārstāvis, kas ir atbildīgs par sadarbību ar ieinteresētajām pusēm. APIP galvenais uzdevums ir noteikt attiecīgās ieinteresētās puses no dažādām sabiedrības grupām, ieskaitot gan tādas ieinteresētās puses, kas varētu sniegt savu atbalstu, gan tādas, kas varētu "pretoties" iniciatīvai, piemēram, dažādi rūpnieciskās nozares pārstāvji. Šeit jānosaka arī tādas ieinteresētās puses, kas pašlaik nav iesaistītas enerģijas pārejā, taču var būtiski ietekmēt šo procesu. APIP uzdevums ir arī izstrādāt stratēģijas saziņai ar ieinteresētajām pusēm, ar kurām iepriekš nav notikusi komunikācija, kā arī atspēkot pretinieku izteiktās pretenzijas vai apgalvojumus. APIP veido pozitīvu komunikāciju ar noteiktajām ieinteresētajām pusēm un pēc iespējas ātrāk uzsāk tīklošanās pasākumus, tajā skaitā apmeklē dažādas tikšanās (piemēram, ar Tirdzniecības palātu vai tirdzniecības apvienībām), kā arī rīko tikšanās ar dažādām ieinteresētajām pusēm.

Sociālās prakses teorija SPT. SPT koncentrējas uz pārmaiņām praksē, apskatot tās kā vienības (vēsturiski un kolektīvi veidojušās idealizētas un abstraktas formas) un kā darbības (prakses pamatota īstenošana ikdienas situācijās). Prakses teorija apgalvo, ka prakse ir sociāla savā būtībā, jo tā ir uzvedības un domāšanas "veids", kas izpaužas dažādās vietās un dažādos laikos, un kuru īsteno dažādi organismi/prāti. Prakses teorija kā kultūras teorizēšanas paveids nošķir to no normu (homo sociologicus) vai mērķtiecīgas rīcības (homo economicus) teorijas un no citiem kultūras paveidiem, tai skaitā tiem, kas, pēc viņu domām, balstās mentālismā (sociālās ievirzes noteikšana cilvēka prātā); tetotālistmā (sociālā darbība zīmju un simbolisko struktūru līmenī) vai starpsubjektīvismā (sociālā būtne mijiedarbībā). (Harg-

reaves et al, 2011; Reckwitz, 2002, p. 250)

Sociāltehnikās pārmaiņas. Sociāltehnikās pārmaiņas lielā mērā raksturo esošo tehnoloģiju iekļaušana plašākās tehnikajās sistēmās, ražošanas praksē un metodēs, patēriņa modeļos, inženiertehnikās un vadības uzskatu sistēmās, un kultūras vērtībās, bet daudz mazākā mērā – inženiertehnikā iztēle. (Kemp, R., Schot, J., & Hoogma, R. 1998)

Diskurss par centralizēto un decentralizēto enerģiju. Vides aktīvismam pilsoniskajā sabiedrībā ir ilgstoša vēsture klasisko vērtību pārmaiņā enerģētikas politikas un biznesa tradīcijās, par ko liecina ietilgušais diskurss par centralizēto un decentralizēto enerģiju. (Smith, A. 2012)

Decentralizētas enerģijas iniciatīvas. Arvien lielāku interesi un cieņu galvenokārt, kaut arī ne tikai, iegūst decentralizēts un uz pārstrādi vērst, videi draudzīgs vides aktīvistu redzējums. (Smith, A. 2012). Skat. centralizētas enerģijas tehnoloģiju

Ieinteresētā puse. Puse, kuras intereses šis jautājums skar un kuras darbība ietekmē šo jautājumu; Grupas, kā rīcībā ir vai kas kontrolē stratēģijas formulēšanai un īstenošanai nepieciešamo informāciju, resursus un zināšanas. Ieinteresētās puses ir tie aģenti, kā dalība/līdzdalība ir nepieciešama veiksmīgai stratēģijas īstenošanai. (Bertoldi et al, 2010)

Ilgspējīga attīstība. Pasaules Vides un attīstības komisijas 1987.gada Brundtlandas ziņojumā "Mūsu kopīgā nākotne" ilgtspējīga attīstība tika formulēta kā "attīstība, kas nodrošina šodienas vajadzību apmierināšanu, neradot draudus nākamo paaudžu vajadzību apmierināšanai". 2001. gadā ES pieņēma stratēģijas plānu ilgtspējīgai attīstībai. Tas tika pārskatīts 2006. gadā, nodrošinot "ilgtermiņa redzējumu ar saskaņotiem un savstarpēji papildinošiem ekonomiskās izaugsmes, sociālās kohēzijas un vides aizsardzības aspektiem". Eiropas Komisijas 2009. gadā veiktajā stratēģijas pārskatā tika norādīts, ka vēl aizvien pastāv tendences, kas nav ilgtspējīgas un kuru novēršanai ir nepieciešami lielāki centieni. Neskatoties uz to, pārskatā tika uzsvērts arī ES progress ilgtspējīgas attīstības veicināšanā vairākās politikas jomās (tostarp tirdzniecībā un attīstībā), un tika izcelta ES iniciatīva attiecībā uz klimata pārmaiņām un ekonomikas ar zemu oglekļa izmešu līmeni sekmēšanā.

Tehnoloģiskais režīms. Zinātnes atziņas, inženiertehnikā prakse, ražošanas procesa tehnoloģijas, produktu īpašības, prasmes un procesi, kā arī iestādes un infrastruktūra, kas veido visu kādas tehnoloģijas kopumu. Tādējādi tehnoloģiskais režīms ir konkrētai tehnoloģijai piemītošais tehnoloģiskais konteksts, kas struktūras veidā paredz tādas problēmu risināšanas darbības, kādas var nākties veikt inženieriem. Šāda struktūra ļauj reizē īstenot un ierobežot noteiktas pārmaiņas. (Kemp, R., Schot, J., & Hoogma, R. 1998)

Pārejas vadība. Daudzlīmeņu pārvaldības modelis, kas veido līdzattīstības procesus, izmantojot dažādus redzējumus, pārejas eksperimentus un mācīšanās un pielāgošanās ciklus. Pārejas vadība palīdz kopienām pārveidot sevi pakāpeniskā un analītiskā veidā, izmantojot pārdomātus variēšanas un izvēles procesus, kuru rezultāti kalpo turpmāku pārmaiņu sasniegšanai. Tas parāda, ka sabiedrība spēj atbrīvoties no pastāvošās prakses un tehnoloģijām, iesaistoties līdzattīstības virzīšanā. (Kemp, R., Loorbach, D., & Rotmans, J. 2007)

Pārejas periods. Saistītu izmaiņu kopums, kas sekmē viena otras attīstību, bet noris dažādās jomās, piemēram, tehnoloģiju jomā, ekonomikā, iestādēs, uzvedībā, kultūrā, ekoloģijā un uzskatu sistēmās. Pāreju var salīdzināt ar spirāli, kas pati sevi balsta – pastāv vairākas cēloņsakarības un līdzattīstība, ko veicina neatkarīgi notikumi. (Smith, A., Fressoli, M., & Thomas, H. 2014; Rotmans et al., 2001)

Vīzija. Vēlamā attīstības virziena izteikšana scenāriju veidā, ietverot arī konkrētus mērķus, kas jāsasniedz noteiktā laika posmā.

“World Cafe” jeb “Knowledge Cafe” ir strukturēts sarunu process zināšanu apmaiņai, kurā cilvēku grupas apspriest kādu tematu pie vairākiem galdiem. Pēc apspriedes indivīdi mainās galdiem, un pēc pārsēšanās pie jaunā galda „galda koordinators” iepazīstina viņus ar sarunas tematu, kas tiek apspriests pie šī galda. Lai veicinātu sarunu, tiek radīta brīva atmosfēra līdzīga kafejnīcai. Atsevišķos gadījumos tiek ievēroti zināmi noteikumi, lai nodrošinātu to, ka katrs tiek pie vārda.

Atsauces

- Aiken, G., 2012. Community Transitions to Low Carbon Futures in the Transition Towns Network (TTN). *Geography Compass*. Volume 6, Issue 2.
- Bertoldi, P., Cayuela, D. B., Monni, S., & de Raveschoot, R. P. (2010). Existing Methodologies and Tools for the Development and Implementation of Sustainable Energy Action Plans (SEAP). *Covenant of Mayors, EUR, 24309*. Economies of Scope. <http://www.investopedia.com/terms/e/economiesofscope.asp>
- Elliott, Janice; Heesterbeek, Sara; Lukensmeyer, Carolyn J.; Slocum, Nikki (2005). Steyaert, Stef; Lisoir, Hervé, eds. *Participatory methods toolkit : a practitioner's manual*. [Brussels]: King Baudouin Foundation / Flemish Institute for Science and Technology Assessment. pp. 185ff. ISBN 978-90-5130-506-7.
- EU, GROWTH. Sustainability and circular economy https://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/circular-economy_en
- European Parliament, Directive 2009/125/EC, establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-related products (Text with EEA relevance), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32009L0125>
- Hargreaves, T., Haxeltine, A., Longhurst, N., & Seyfang, G. (2011). Sustainability transitions from the bottom-up: Civil society, the multi-level perspective and practice theory. *CSERGE Working Paper 2011-01*.
- Hargreaves, T., Hielscher, S., Seyfang, G., & Smith, A. (2013). Grassroots innovations in community energy: The role of intermediaries in niche development. *Global Environmental Change, 23(5)*, 868-880. <http://www.definitions.net/definition/energy>
- Kemp, R., Loorbach, D., & Rotmans, J. (2007). Transition management as a model for managing processes of co-evolution towards sustainable development. *The International Journal of Sustainable Development & World Ecology, 14(1)*, 78-91.
- Kemp, R., Schot, J., & Hoogma, R. (1998). Regime shifts to sustainability through processes of niche formation: the approach of strategic niche management. *Technology analysis & strategic management, 10(2)*, 175-198
- Lobbying the EU institutions, Library Briefing , Library of the European Parliament, 2013, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130558/LDM_BRI\(2013\)130558_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130558/LDM_BRI(2013)130558_REV1_EN.pdf)
- Neal Dikeman, What is Cleantech?, <http://www.cleantech.org/what-is-cleantech/>
- Randall, R., 2009b. *Carbon Conversations: six meetings about climate change and carbon reduction*. Cambridge: Cambridge Carbon Footprint.
- Reckwitz, A. (2002). Toward a theory of social practices: a development in culturalist theorizing. *European journal of social theory, 5(2)*, 243-263.
- Rotmans, J., Kemp, R., & Van Asselt, M. (2001). More evolution than revolution: transition management in public policy. *Foresight, 3(1)*, 15-31.
- Schot, J., & Geels, F. W. (2007). Niches in evolutionary theories of technical change. *Journal of Evolutionary Economics, 17(5)*, 605-622.
- Seyfang, G., & Haxeltine, A. (2012). Growing grassroots innovations: exploring the role of community-based initiatives in governing sustainable energy transitions. *Environment and Planning C: Government and Policy, 30(3)*, 381-400.
- Seyfang, G., & Longhurst, N. (2013). Desperately seeking niches: Grassroots innovations and niche development in the community currency field. *Global Environmental Change, 23(5)*, 881-891.
- Smith, A. (2012). Civil society in sustainable energy transitions. *Governing the Energy Transition: reality, illusion or necessity, 180-202*.
- Smith, A., Fressoli, M., & Thomas, H. (2014). Grassroots innovation movements: challenges and contributions. *Journal of Cleaner Production, 63*, 114-124.
- Taylor Aiken, G. (2015). (Local-) community for global challenges: carbon conversations, transition towns and governmental elisions. *Local Environment, 20(7)*, 764-781.
- Tolotto, M. & Silina, M. (2015). *ENV.net advocacy toolkit – how to influence environmental policy through effective advocacy*. Brussels: The European Environmental Bureau.

Urban Innovative Action 2015

1. nodaļa. Pāreja uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni

ES un enerģijas pāreja

ES kā mērķi ir noteikusi virzību pretim ilgtspējīgākai nākotnei Eiropā. Atbalstot svarīgākos starptautiskos līgumus klimatu pārmaiņu seku mazināšanas jomā, Eiropa vada šo globālo procesu. Šī pārejas procesa uzmanības centrā ir enerģijas sektors (tostarp tīkla operatori, atjaunojamie energoresursi, kodolenerģija, ūdens, saules un vēja enerģija) kā galvenais siltumnīcas efekta izraisošo gāzu (SEG) avots. Uzsvars tiek likts arī uz citām nozarēm, kas rada lielu daudzumu SEG, piemēram, transports, ēkas un būvniecība, kā arī lieli elektroenerģijas patērētāji (pakalpojumu sfēra, lauksaimniecība, mājsaimniecības (EEZ 2015) un tiešie lietotāji un patērētāji.

„Viedās ekonomikas” (kas sevī apvieno tradicionālās darbības ar digitālajiem pakalpojumiem) parādīšanās jau vieš pārmaiņas eiropiešu dzīvēs. Jauni elastīgi ražošanas modeļi, kas pielāgoti produkcijas diversifikācijai, dažādojot tirgu, piedāvā efektīvu alternatīvu tradicionālajai resursietilpīgajai rūpniecībai. Jaunas inovatīvas idejas saistībā ar ekodizainu un apļveida ekonomiku ļauj samazināt materiālu patēriņu un preču ražošanas ietekmi uz vidi. Enerģijas patēriņa samazināšana ar mērķi samazināt ražošanas izmaksas ir bijis pastāvīgs izaicinājums visām nozarēm. Turklāt tehnoloģiskā attīstība uzlabojusi rūpnieciskās ražošanas energoefektivitāti visā ražošanas ķēdē (Smil, 2008).

Turpmākie pasākumi energoefektivitātes veicināšanā jāvērs uz pāreju no oglekļa intensīvu avotu (nafta, ogles, degslānekļis) izmantošanas uz avotu ar zemu oglekļa izmešu līmeni izmantošanas, ko bieži dēvē par „enerģijas pāreju”. Šis termins raksturo visu to sociālo, ekonomisko, tehnoloģisko un politisko pārmaiņu kopumu, kas jāveic, lai no ekonomikas, kurā dominē fosilais kurināmais, pārietu uz tādu, kurā ir mazāks izmešu līmenis, uzlabota resursu efektivitāte un lielāka cilvēku labklājība. Enerģijas pāreja no ekonomikas ar intensīvu oglekļa izmešu līmeni uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni ir kļuvusi par Eiropas Savienības enerģētikas politikas kritisko dimensiju, stiprinot tās apņemšanos līdz 2030. gadam samazināt oglekļa intensitāti par 43% (Tīra enerģija visai Eiropai, 2006, 2. lpp.). Šis politikas mērķis šķiet pietiekoši ambiciozs, ņemot vērā, ka pēdējo trīsdesmit gadu laikā ES vidējais siltumnīcefekta izraisošo gāzu izmešu līmenis ir pakāpeniski palielinājies. Turklāt Eiropas kopiena ir apņēmusies līdz 2050. gadam samazināt CO₂ izmešu līmeni par līdz pat 80-95%. Pēdējo gadu laikā ES ir ieviesusi vairākus politikas rīkus un atbalsta mehānismus, lai mudinātu dalībvalstis sasniegt šos mērķus enerģētikas jomā un padarītu enerģijas pāreju daudz ticamāku. Tas zināmā mērā ir nesis rezultātu, jo visas ES dalībvalstis ir uzņēmušās politiskas saistības pāriet uz atjaunojamiem energoresursiem, lai sasniegtu ES2020 stratēģijas mērķus enerģētikas jomā.

Dalībvalstis ir paidušas arī vēlmi mēģināt sasniegt ES Enerģētikas ceļvedī 2050. gadam, kas apvieno stratēģiju 2020. un 2030. gadam mērķus enerģētikas jomā un nosaka dalībvalstu ilgtermiņa redzējumu, uzstādot mērķus. Enerģētikas ceļveža 2050. gadam vēstījums ir tāds, ka dekarbonizācija ir iespējama. Mērķis samazināt SEG izmešu līmeni par 80-95% tiek apspriests Savienības ekonomiskās ilgtspējas kontekstā. Tas parāda, ka nākotne ar zemu oglekļa izmešu līmeni jebkurā scenārijā ir lētāka, nekā turpinot izmantot fosilo kurināmo. Pāreja tiek veicināta caur padziļinātu sociālo dialogu, iesaistot iedzīvotājus un patērētājus, tādējādi virzot politikas attīstību daudz plašākā apmērā, nekā vienkārši ES enerģijas vadības pārkaršana. Enerģētikas ceļvedī ir noteikti četri galvenie politikas virzieni, kas jāīsteno, lai sasniegtu šos mērķus: uzlabot energoefektivitāti, veicināt atjaunojamās enerģijas un kodolenerģijas ražošanu un paplašināt oglekļa ieguvu un uzglabāšanu.

Enerģētikas savienība

Es turpināja centienus enerģijas pārejas veicināšanai, izstrādājot Enerģētikas savienības koncepciju, kas tika konsolidēts Enerģētikas savienības paketē (2015). Enerģētikas savienības pamatideja ir vienota enerģijas marķiera izstrāde un brīvas enerģijas plūsmas veicināšana ES dalībvalstīs. Mērķis ir apvienot resursus, lai nodrošinātu enerģijas pieejamību katram ES iedzīvotājam. Šī koncepcija sastāv no piecām nozīmīgām dimensijām, no kurām katra ir būtiska ne tikai labklājībai ES, bet arī spēlē svarīgu lomu enerģijas pārejas laikā:

1. Enerģētiskā drošība, solidaritāte un uzticēšanās;

Šī dimensija aizgūta no Zaļās grāmatas par enerģētiku, kurā ES noteikusi vispārējos enerģētikas politikas pilārus, piemēram, drošību, konkurētspēju un ilgtspējību. Pirmās dimensijas mērķis ir nodrošināt, ka ES dalībvalstīm ir vienāda izpratne un apņemšanās attiecībā uz kopēju enerģijas nākotni un ilgtspējīgu dzīvi ES iedzīvotājiem. Es pievērsās kopēja enerģētikas tirgus, kas ir pasargāts no ārējas iejaukšanās, izveidei pēc tam, kad tā bija saskārusies ar draudiem starptautiskā līmenī zaudēt kontroli par savu energoapgādi un avotiem.

2. Pilnībā integrēts iekšējais Eiropas enerģijas tirgus;

Tas nozīmē enerģijas plūsmas nodrošināšanu bez tehniskiem un juridiskiem šķēršļiem. Enerģijas pārejas kontekstā šī dimensija ir svarīga, lai panāktu līdzsvaru un saskaņotību enerģijas piedāvājuma un pieprasījuma jomā visā ES. Tas palīdz nodrošināt, ka ES dalībvalstis atrodas uz viena ceļa, pārejot uz tīrāku enerģiju.

3. Energoefektivitāte kā ieguldījums enerģijas pieprasījuma iegrožošanā;

Saskaņā ar šo dimensiju, uzlabota energoefektivitāte samazinās atkarību no enerģijas importa, palīdzēs mazināt izmešu līmeni, kā arī veicinās izaugsmi un darbavietas. Energoresursu dažādošana ļaus enerģijas tirgū iekļaut alternatīvos enerģijas avotus, piemēram, vēja, saules, ūdens, biomasas un ģeotermālo enerģiju.

4. Ekonomikas dekarbonizācija;

ES ir apņēmusies ātri ratificēt Parīzes nolīgumu un saglabāt savu vadošo lomu atjaunojamās enerģijas jomā. Ceturtās dimensijas loma ir nodrošināt, ka pārejas process norit vienlaicīgi ar starptautiskajiem pasākumiem klimata jomā.

5. Pētniecība, inovācija un konkurētspēja

Piektā dimensija atbalsta progresīvo tehnoloģiju izstrādi oglekļa izmešu līmeņa samazināšanas un tīrās enerģijas sfērā, par prioritāti nosakot pētniecību un inovāciju, lai virzītu enerģijas pāreju un uzlabotu konkurētspēju.

Šīs piecas dimensijas balstītas uz četriem galvenajiem Enerģētikas savienības paketes pārvaldības mērķiem: (i) būt saskaņā ar Enerģētikas savienības mērķiem (jo īpaši stratēģijas 2030. gadam mērķiem, tajā skaitā ceļveža 2050. gadam perspektīvu); (ii) palielināt investoru noteiktību un paredzamību; (iii) veicināt labāku regulējumu un samazināt administratīvo slogu; (iv) nodrošināt atbilstību ES starptautiskajām saistībām klimata jomā.

Šo piecu galveno aspektu pamatideja ir tāda, ka Eiropas „iedzīvotājiem ir jāuzņemas atbildība par enerģijas pāreju” (Enerģētikas savienības pakete, 2015, 2. lpp.). Tai ir divi svarīgi elementi – pirmkārt, iedzīvotājiem ir jāspēj ietekmēt pārejas process un, otrkārt, iedzīvotāji to var daļēji darīt, mainot patēriņa paradumus, lai veicinātu enerģijas pāreju. Tas ietver jaunu tehnoloģiju, piemēram, energoefektīvu ierīču, viedo skaitītāju un patēriņa uzraudzības lietotņu, izmantošanu ar mērķi samazināt enerģijas patēriņu, intensīvāk izmantojot ilgtspējīgus energoresursus, ieguldot mazjaudas atjaunojamās enerģijas ražotnēs un attīstot kopienas enerģijas organizācijas, lai vairotu sava reģiona un kopienas enerģētisko drošību.

Enerģētikas savienība ir noteikusi dalībvalstīm trīs atskaites punktus kā orientējošu trajektoriju atjaunojamo energoresursu jomā – 24% līdz 2023. gadam, 40% līdz 2025. gadam un 60% līdz 2027. gadam, kas īstenojami gan ES, gan dalībvalstu līmenī. Tas nodrošinās to, ka „visas ES valstis sniedz pastāvīgu un pakāpenisku ieguldījumu virzībā uz galīgā mērķa sasniegšanu” (Enerģētikas savienības pārvaldība, 2017, 1.lpp.).

Lai nodrošinātu ES enerģijas mērķu sasniegšanu visos līmeņos, Enerģētikas savienības pakete definē enerģētikas pārvaldību kā Enerģētikas savienības mērķu ieviešanas un īstenošanas procesa uzraudzību ES, valsts un vietējā līmenī. Paketē kā prasība valstu valdībām noteikta arī procesa racionalizēšana. Enerģētikas savienības pārvaldības modelis palīdz vadīt to, kā vietējās grupas Centrāleiropas un Austrumeiropas reģionā veicina pārejas procesu vietējo nevalstisko organizāciju, kā arī valsts un valdības līmenī. Enerģētikas savienības pārvaldību papildina trīs Enerģētikas savienības pārvaldības elementi:

- Nacionālie integrētie enerģētikas un klimata plāni (no 2021. gada līdz 2030. gadam) (izstrādāti jau pirms 2020. gada)
- Nacionālie progresā ziņojumi (ik pēc diviem gadiem, sākot no 2021. gada)
- Eiropas Komisijas uzraudzība (Enerģētikas savienības stāvoklis)

Enerģētikas savienība ir visaptveroša pieeja pārejas procesa virzīšanai Eiropas Savienībā. Tajā gan netiek ņemtas vērā reģionālās atšķirības, kas var kavēt pārejas procesu. Tas īpaši attiecas un Centrāleiropas un Austrumeiropas valstīm, par ko tiek runāts nākamajā nodaļā.

Centrālā un Austrumeiropa: izaicinājumi ceļā uz pārmaiņām

Enerģijas pāreju Austrumeiropā var uzskatīt par veiksmes stāstu savu robežu ietvaros. Pēdējo 25 gadu laikā enerģijas patēriņš reģionā būtiski samazinājies, lai gan tas daļēji skaidrojams ar rūpnieciskās un lauksaimniecības ražošanas sarukumu pēc Padomju Savienības sabrukuma. Ir atjaunota enerģijas infrastruktūra visa reģiona mērogā, pārstrukturēti pakalpojumu sniedzēji enerģijas jomā, piemēram, elektroenerģijas sadales un pārvades uzņēmumi, un pilnveidotas darbaspēka prasmes. Visbūtiskākās pārmaiņas vērojamas enerģētikas nozares ekonomiskajā modelī – tagad veiksmīgi darbojas brīvais tirgus saskaņā ar Eiropas vienotā atvērtā tirgus noteikumiem (EK, 2017).

CAE valstīs enerģijas patēriņa samazinājums galvenokārt noticis ārpus paša enerģētikas sektora. Tā pamatā ir plašāka ekonomiskā attīstība (rūpnieciskās un lauksaimniecības ražošanas sarukums), nevis veco enerģijas avotu aizstāšana ar jauniem, efektīvākiem enerģijas avotiem, piemēram, enerģijas ražošanas modernizācija, ieviešot sistēmas ar zemu izmešu līmeni. Rezultātā, neskatoties uz enerģētikas sektora modernizāciju, ekonomikas energoietilpība nav būtiski samazinājusies (skat. 1. attēlu).

Lai gan pāreja uz efektīvākām tehnoloģijām būtu finansiāli izdevīgāka ilgtermiņā, CAE valstīm bieži ir pieejams ierobežots kapitāls ieguldījumu veikšanai šajā jomā. Jauni ieguldījumi parasti palielina energoapgādes drošību, taču nemazina to, cik intensīvi ekonomikā tiek patērēta enerģija un radīts ogleklis. Jaunajiem ieguldījumiem var pat būt negatīva ietekme ilgtermiņā, radot papildu finansiālu barjeru jaunu tehnoloģiju ienākšanai tirgū. Ieguldījumi fosilā kurināmā ražošanā, lai uzlabotu energoapgādes drošību, kavēs atjaunojamo energoresursu tehnoloģiju ieviešanu. Papildu ieguldījumu izmaksas būs ievērojami lielākas un mākslīgi samazinās atjaunojamo energoresursu projektu rentabilitāti.

CAE valstu pāreja uz liberālkapitālistisko sistēmu, kas kopumā koncentrējas uz plaša mēroga ražošanu un individuālu materiālo labumu maksimizēšanu, ir radījusi jaunas problēmas, kas apdraud patēriņa samazināšanas iespējas. Tas ir tāpēc, ka mūsu materiālistiskajai kultūrai – mums apkārt esošajām lietām – ir cena, kas tiek maksāta ne tikai ar naudu, bet arī ar izmantoto resursu vienībām (enerģija, ūdens, ekoloģiskie pakalpojumi utt.), daži no kuriem ir atjaunojami, bet citi – neatjaunojami (Smil, 2008 un 2014). Straujais ražošanas cikls prasa arvien intensīvāku šo resursu patēriņu, kas var radīt kaitējumu dabai. Turklāt, pateicoties globālajam ražošanas modelim, kas ģeogrāfiski atdala ražotājus no patērētājiem, tiešo negatīvo ietekmi uz vidi un veselību ir iespējams „pārnest” uz citu valsti (parasti uz jaunattīstības vai trešās pasaules valstīm ar nepilnīgu vides regulējumu un lētāku darbaspēku), taču tā nekur nezudīs. Šīm valstīm trūkst spējas un finansiālo iespēju,

Ekonomikas energoietilpība

Iekšzemes bruto energopatēriņš pēc IKP (kg naftas līdzvērtīgs 1000 EUR) - 2015. gads



Apzīmējumi

59.4 - 100.2

100.2 - 120.0

120.0 - 192.9

192.9 - 233.6

233.6 - 507.5

Nav pieejams

Mākslīgā vērtība: 59,4 Maksimālā vērtība: 507,5

1. attēls. CAE valstīm ir energoietilpīgākā ekonomika Eiropas Savienībā. Avots EUROSTAT.EU

PIEMĒRS: ENERGOEFECTIVITĀTES IEVIEŠANA

Limburgas province Beļģijā plāno līdz 2020. gadam kļūt par klimatam neitrālu reģionu. Projekts **ESCOLIMBURG2020** palīdz provincei sasniegt šo mērķi, virzot esošu ESCO pieeju.

Pateicoties projektam, vietējās iestādes tiek atbrīvotas no sarežģītiem investīciju procesiem. Projekta ietvaros tiks paātrināta 44 pašvaldību un pašas provinces pārziņā esošu sabiedrisko ēku plaša mēroga modernizācija, ļaujot ieviest pieejamos energoefektivitātes un atjaunojamās enerģijas pasākumus.

Kopš projekta sākuma 2013. gada aprīlī ir kopumā sasniegti šādi rezultāti: 28,9 GWh enerģijas ietaupījums 28,9 GWh apmērā, CO₂ samazinājums 7,0 Kt apmērā, un sekmēti ieguldījumi 5,8 miljonu EUR apmērā.

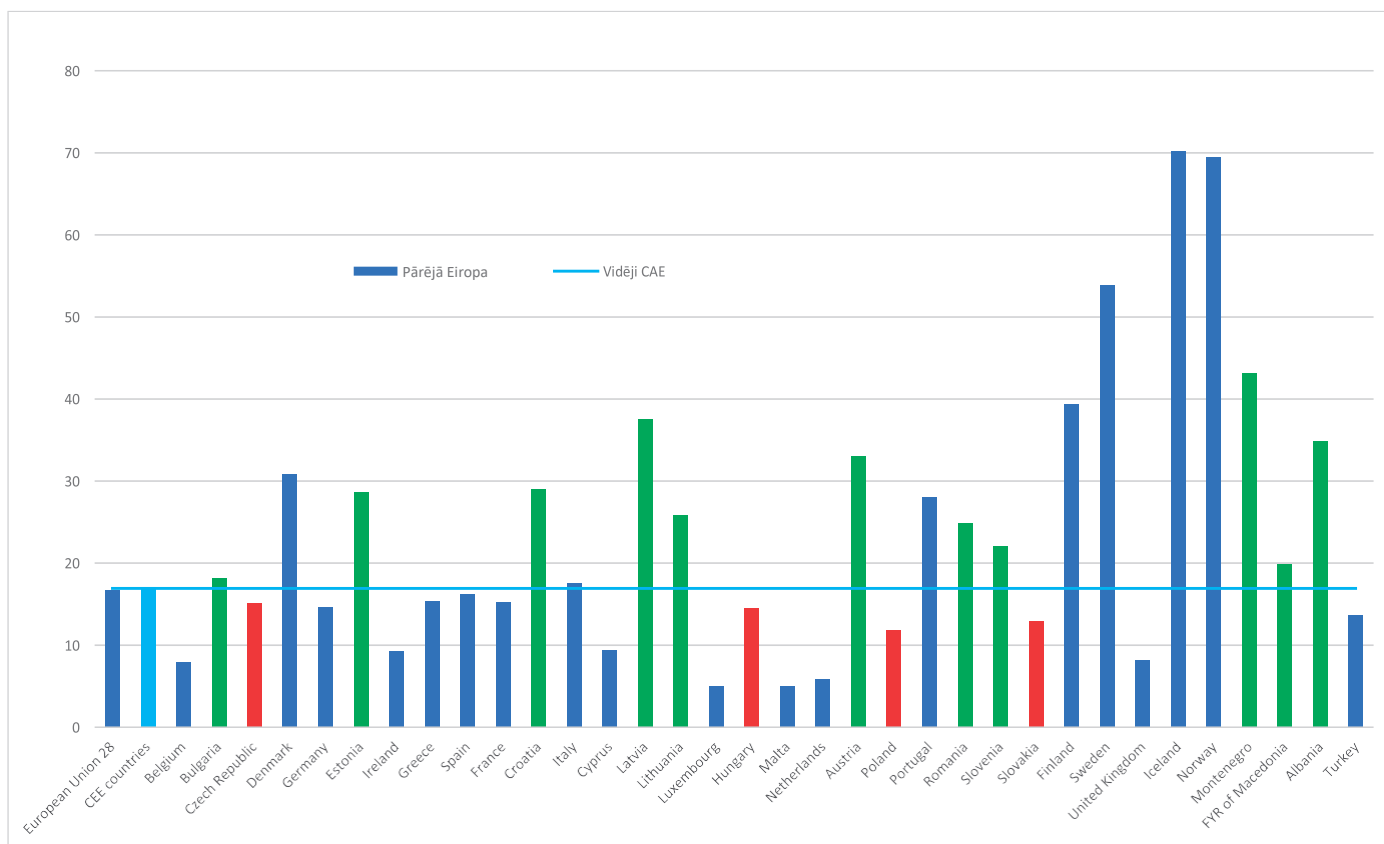
Rezultāti

- 40 vietējās pašvaldības izstrādājušas pielāgotu modernizācijas un atjaunojamo resursu rīcības plānu savā pārziņā esošajām sabiedriskajām ēkām
- Panākts SEG izmešu samazinājums 19 504 tonnas CO₂/gadā, ietaupīta enerģija vismaz 4352 MWh/gadā un atjaunojamā enerģija 2170 MWh/gadā
- Nodrošināta būvniecības nozares ilgtspējība, ceļot kapacitāti (tādējādi ietekmējot būvniecības nozares kvalificēto darbinieku skaitu un veicinot jaunu, videi draudzīgu darbavietu radīšanu saistībā ar aptuveni 100 jaunu energosistēmu ieviešanu).

Plašāka informācija par šo projektu ir pieejama vietnē: <http://www.escolimburg2020.be/>

lai risinātu sekas, kas saistītas ar oglekļa intensīvas ražošanas radītajām piesārņojuma un veselības problēmām, radot nopietnus sociālus un vides postījumus. Turklāt atsevišķi piesārņojuma veidi (gaisa, ūdens, plastmasas, utt.) viegli izplatās pāri valstu robežām, tādēļ tiem ir gan tieša, gan netieša ietekme uz visu pasauli.

Dažas Eiropas valstis ir līderi šajā jomā, jo vairāk nekā puse no patērētās enerģijas nāk no atjaunojamiem avotiem (piemēram, Dānija, Zviedrija, Norvēģija). CAE valstu vidū pārejas procesa priekšgalā atrodas Latvija, Albānija un Austrija – enerģijas gala patēriņā trešā daļa iegūta no atjaunojamiem avotiem (2. att., Eurostat 2017). Tomēr tradicionālie ogļu ieguves reģioni, piemēram, Ungārija, Slovākija un Polija, iet nopakaļus šim procesam – tikai 1/8 daļa no enerģijas patēriņa balstās uz atjaunojamiem avotiem. Vislielākais izaicinājums enerģijas pārejai CAE valstīs ir tradicionālo ogļu ieguves reģionu atteikšanās no dominējošajiem ražošanas modeļiem, jo vienlaikus ir jārisina vairāki aspekti (piem., ekonomiskie, sociālie, vides).



2. attēls. Enerģijas patēriņa īpatsvars atjaunojamo avotu kontekstā. Avots EUROSTAT 2017

Diemžēl tradicionālajām ogļu ieguves kopienām trūkst zināšanu un gatavības pārveidot savu ekonomisko modeli. Tehnisko un materiālo iespēju trūkums nav vienīgie šķēršļi, jo šīs kopienas saskaras arī ar sociālām problēmām, kuras nespēj atrisināt: darbavietu trūkums, ekonomiskās iespējas, vides un veselības apdraudējumi un novecojoša sabiedrība ar izteiktu jaunās paaudzes aizplūšanu. Jebkuru enerģijas pārejas centienu pamatā jābūt daudzpusīgiem risinājumiem.

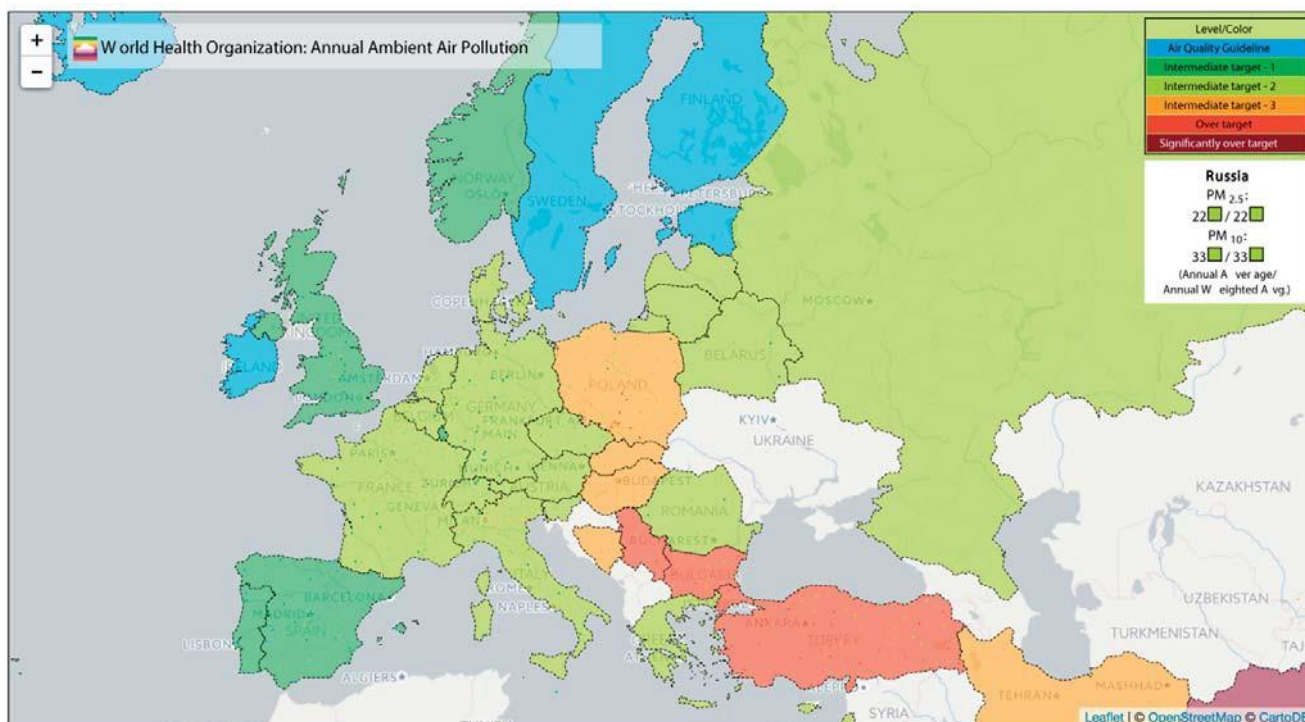
Lai arī CAE valstīs vērojams progress enerģijas pārejas jomā, reģions joprojām saskaras ar dažādām problēmām. Veiksmīgi piemēri CAE reģionā ir retums. Piemēram, no 6038 ilgtspējīgas enerģijas un klimata rīcības plāniem, kas izstrādāti Pilsētu mēru pakta ietvaros, tikai 297 (jeb 4,9%) nāk no Centrāleiropas un Austrumeiropas pilsētām. Turklāt tikai 7,4% CAE rīcības plānu (22) paredzēti pasākumi, lai pielāgotos klima-

ta pārmaiņām. Un tikai 5,1% CAE rīcības plānu (15) apņemas sasniegt stingros stratēģijas 2030. gadam mērķus (līdz 2030. gadam: samazināt CO2 izmešus – un, iespējams, citas siltumnīcefektu izraisošās gāzes – par vismaz 40%, vairojot savu izturību pret klimata pārmaiņu ietekmi un nodrošināt drošu piekļuvi ilgtspējīgai un pieejamai enerģijai).

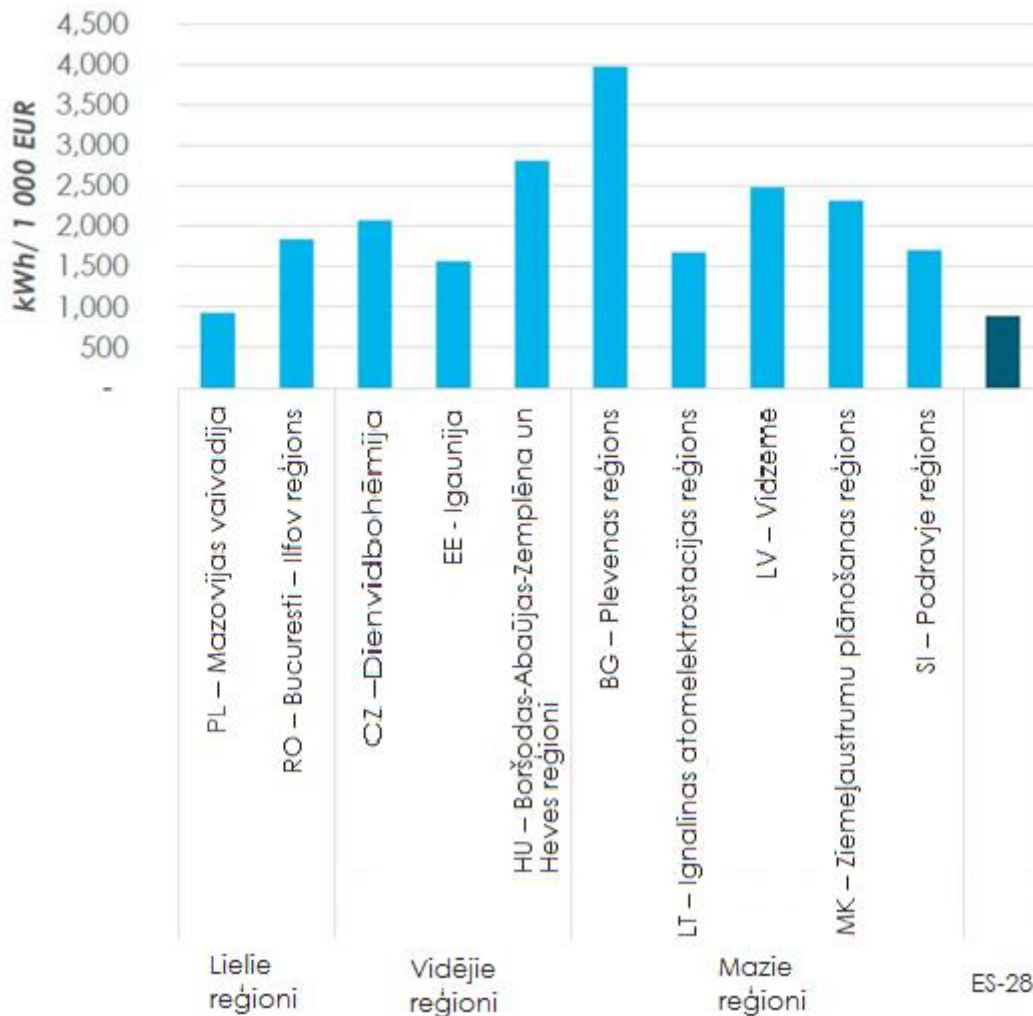
Turklāt oglekļa dioksīda izmeši CAE valstīs joprojām ir diezgan augsti salīdzinājumā ar Rietumeiropu (3. attēls). PANEL2050 projekta ietvaros tika veikta CAE reģiona mērķapgabalu analīze. Pētījums ļāva gūt ieskatu par to, kāds ir CAE reģiona enerģētikas konteksts un kādi izaicinājumi pastāv šajā reģionā. Analīze kopumā aptvēra 13 731 280 iedzīvotājus no šādiem partnerreģioniem:

- Dienvidbohēmija Čehijā
- Ziemeļaustrumu plānošanas reģions Maķedonijā
- Ignalinas atomelektrostacijas reģions Lietuvā
- Bucuresti – Ilfov reģions Rumānijā
- Podravje reģions Slovēnijā
- Mazovijas vaivadija Polijā
- Igaunija
- Vidzemes reģions Latvijā
- Plevenas reģions Bulgārijā un
- Boršodas-Abaūjas-Zemplēna un Heves reģioni Ungārijā

Apsektie reģioni būtiski atšķiras sociālās, ekonomiskās un klimatiskās situācijas ziņā. Kā liecina reģionālās ekonomikas energoietilpība (ko mēra ar kWh uz 1000 EUR IKP), reģioni būtiski atšķiras viens no otra, un tos nav iespējams iedalīt atsevišķās kategorijās. Vidējais ES-28 rādītājs, ņemot vērā tikai gala



3. attēls. Gaisa piesārņojums Eiropas pilsētās 2014. gadā. Avots: PVO un aqicn.org



4. attēls. Energoietilpība (Energoefektivitātes situācija Centrālajā un Austrumeiropā, PANEL2050, 2017)

enerģijas patēriņu, ir zemāks nekā visos Centrāleiropas un Austrumeiropas reģionos (880 kWh/ 1000 EUR IKP; skat. 4. att.). Tas apliecina, ka Austrumeiropas valstu energoietilpība kopumā ir augstāka par ES vidējo rādītāju, kas galvenokārt skaidrojams ar nepietiekamām investīcijām pagātnē.

PANEL2050 reģionu spēks slēpjas augstajā atjaunojamo energoresursu pieejamībā, tomēr to mazina sabiedrības izpratnes trūkums par ilgtspējīgu enerģiju (izpratne ir pietiekami augsta tikai pusē reģionu). Lielākajā daļā apsekoto CAE reģionu tika novērots, ka atbilstošu enerģijas datu nepieejamība ir galvenais trūkums ilgtspējīgas enerģijas plānošanā. Situāciju vēl vairāk pasliktina tas, ka trūkst reģionālo iestāžu/kontaktpunktu, kas atbild par enerģijas plānošanu. Dažos reģionos pāreju uz ekonomiku ar zemu izmešu līmeni kavē spēcīgs fosilā kurināmā lobijs, ko papildina finansiālu stimulu pārejai uz ilgtspējīgu enerģiju trūkums.

Klimata pārmaiņas ir atzītas par vispārēju izaicinājumu Centrāleiropas un Austrumeiropas reģionā. Enerģētikas sektorā par lielu apdraudējumu ir atzīta lielā atkarība no valsts atbalsta subsīdiu veidā. Pēkšņa subsīdiu shēmu pārtraukšana vai izmaiņas var izraisīt strauju pieprasījuma kritumu un nopietni kaitēt jauniem vai augošiem enerģijas tehnoloģiju un pakalpojumu tirgiem.

Atsevišķos reģionos demogrāfiskās situācijas maiņa var apdraudēt enerģētikas attīstību. Īpaši mājokļu sektorā spēja ieguldīt atjaunojamajos energoresursos vai energoefektivitātes pasākumos ir atkarīga no mājāsaimniecību ienākumiem un tādējādi kavē pāreju nabadzīgākos reģionos. Reģionālais enerģijas

patēriņš varētu samazināties, bet sakarā ar nepieciešamību uzturēt infrastruktūru ir paredzams, ka kWh uz cilvēku paliks nemainīgs.

Saskaņā ar Eurostat datiem, Baltijas, Centrāleiropas un Dienvideiropas dalībvalstīs ir augsts nabadzības un sociālās atstumtības risks, ko vēl vairāk pastiprina tas, ka lielākā daļa iedzīvotāju CAE reģionā joprojām dzīvo lauku apvidos (Eurostat, nabadzības vai sociālās atstumtības riskam pakļauto iedzīvotāju īpatsvars pēc urbanizācijas līmeņa, 2017).

PANEL2050 reģioniem tiek piedāvātas ļoti konkrētas pārejas iespējas, un pārklāšanās ir vērojama tikai dažos gadījumos. Atjaunojamo energoresursu izmantošana tiek uzskatīta par nozīmīgu reģionālās ekonomikas potenciālu. Atbalsts tehnoloģiskajai attīstībai atjaunojamās enerģijas ražošanā un energoefektīvas tehnoloģijas dod CAE reģioniem iespēju virzīties uz ekonomiku ar zemu izmešu līmeni.

Pēcpadomju mantojums un kapitālistiskā patērētāju kultūra CAE reģionā

Iedzīvotāju izteiktā patērētāju kultūra neiet roku rokā ar ilgtspējības idejām, tādējādi radot būtiskus šķēršļus ilgtspējīgas enerģijas veicināšanai.

Papildus tehniskajiem, ekonomiskajiem un sociālajiem šķēršļiem, ar ko saskaras jaunattīstības reģions, mēģinot pāriet uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni, CAE reģionam ir unikāla kopīga vēsture, kas rada papildu grūtības. Patērētāju ieradumu maiņa ir tik pat svarīga, kā pārmaiņas ražošanas modeļos, un kā vienu, tā otru nav iespējams ātri panākt. Kopš Padomju plānveida ekonomikas sabrukuma Austrumeiropas valstīs ir strauji izplatījusies patērētāju kultūra un domāšana. Pēdējo trīsdesmit gadu laikā no Rietumeiropas un jo īpaši Amerikas Savienotajām Valstīm ir pārņemta „vēlme patērēt” (Ropke, 1999). Tā ir ekonomikas attīstības ietvaros apgūta uzvedība, kā rezultātā ir uzlabojies dzīves līmenis, apvienojumā ar sabiedrības spiedienu, izmantojot plašsaziņas līdzekļus un sociālos tīklus.

Austrumeiropā šāda attieksme ir salīdzinoši jauna, un ir pilnīgs pretstats iepriekšējo paaudžu, kas ir augušas padomju režīmā, „izdzīvošanas metodēm”. Vienas paaudzes laikā iedzīvotāju uzskati par un ieradumi attiecībā uz materiālās pasaules patēriņu ir tik strauji attīstījušies, ka būs grūti atšķirt cilvēkus Varšavas vai Budapeštas ielās no ļaudīm, kas staigā pa Londonas, Berlīnes un Ņujorkas ielām. Dažādu nacionalitāšu ārienes saplūšana liecina par vēl dziļākām pārmaiņām sabiedrības uzskatos un paradumos (ikdienas paradumu loma detalizēti apskatīta Shove & Walker, 2010 un Vihalemm et al. 2015). Jaunie uzskati būtiski ietekmē to, kā tiek pieņemta ideja par ilgtspējību, un var radīt papildu šķēršļus ceļā uz ilgtspējīgāku domāšanu, jo esošā intensīvā patērētāju kultūra pieprasa lētākas preces ātrā laikā, kas bieži atstāj nopietnas sekas uz vidi.

Enerģijas pārejas procesā vienmēr jāapsver ierobežojumi.

Intensīva masu patēriņa negatīvo ietekmi uz vidi var nedaudz samazināt (radot labākus produktus, samazinot ražošanas procesā radītos atkritumus, patērējot tikai videi nekaitīgus produktus, utt.), bet to nevar novērst pilnībā. Katrai sistēmai ir savas robežas, un izaugsmei ir empīriski ierobežojumi (Meadows et al. 2004). Šādu ierobežojumu pieņemšana un ievērošana, apvienojumā ar procesu ilgtspējas un efektivitātes vairošanu, var palīdzēt novērst pārmērīga patēriņa radīto kaitējumu videi un sekmēt labāku ekonomisko un sociālo labklājību.

CAE reģiona iespējas

Neskatoties uz daudzajiem izaicinājumiem, ar ko saskaras CAE reģions, pārejot uz ekonomiku ar zemu izmešu līmeni, tas sniedz daudz iespēju, kas var labvēlīgi ietekmēt reģionu dažādos veidos.

Strauji augoša ekonomika var gūt labumu no efektīvas un videi draudzīgas enerģijas ražošanas, jo tā ļauj kopienām pielāgoties globalizētās pasaules mainīgajām prasībām. Vietēji ražotas preces un pakalpojumi ļautu samazināt lielo ekoloģisko ietekmi, ko mūsdienās rada oglekļa intensīvi enerģijas ražošanas modeļi. Ir pierādīts, ka vietējā ražojuma pārtika samazina pārtikas radītā oglekļa ietekmi līdz pat 7%. Pārtikas ražošana un piedāvājums kopumā veido 87% no pārtikas radītā oglekļa ietekmes. Turklāt sekas uz vidi, ko rada ikdienas pakalpojumu patēriņš, var samazināt, rosinot plašāku sabiedrību dzīvot oglekļa mazietilpīgu dzīvesveidu. Lielākajā daļā CAE reģiona valstu šajā periodā kopumā pieauga elektroenerģijas patēriņš, izņemot Lietuvu, Rumāniju, Bulgāriju un Latviju. Piemēram, ES iniciatīva energoefektivitātes marķējumam uz produktiem palīdz tiešajiem patērētājiem pieņemt informētākus lēmumus attiecībā uz preču iegādi, un sekmē tālāku procesu.

Enerģijas pārejas process veicina tradicionāli rūpniecisko reģionu ekonomikas pārveidi uz „zaļajām salām”. „Zaļās salas” ir kopienas, kas savas enerģijas neatkarības nodrošināšanai izmanto zaļo enerģiju, piemēram, biomasu, vēju, sauli, utt. kā galveno energoresursu. Reģionu, kas ražo un patērē enerģiju, vēsturisko lomu var pārstrukturēt pārveides procesa ietvaros, piedāvājot šīm kopienām jaunas ienākumu plūsmas. Arī globālie spēki ir mudinājuši Eiropu pieņemt tādu ekonomikas modeli, kas prioritāti piešķir pakalpojumu ekonomikai, nevis tradicionālajai ražošanai. Citiem vārdiem sakot, ir grūti konkurēt ar Austrumāzijas zemajām ražošanas izmaksām. Savukārt ilgtspējīgas enerģijas ražošanai šajā situācijā ir acīmredzama priekšrocība, jo fīru enerģiju ir grūti piedāvāt kā ārvalsts pakalpojumu lielo attālumu dēļ (atšķirībā no fosilā kurināmā, ko bieži importē reģionā).

Patērētāju izglītošana un pieprasījums pēc ilgtspējīgākām, godīgi ražotām precēm vēl vairāk sekmē šo pieeju. Vietēji ražotas preces var (un vajadzētu) patērēt vietējā (vai reģionālā) līmenī; turklāt tādējādi tiek radītas jaunas darbavietas un piedāvāti jauni pakalpojumi kopienai, stiprinot to ne tikai ekonomiski, bet arī sociāli. Tīra enerģija apvienojumā ar tīrām preču ražošanas tehnoloģijām var sniegt papildu ekonomisko labumu. Šī ideja ir tīro tehnoloģiju (**CLEANTECH**) koncepcijas pamatā, un to veiksmīgi pielieto vairākas kopienas, jo īpaši Ziemeļvalstīs, kas ir līderes tīro tehnoloģiju, kā arī apļveida un bioekonomikas modeļu ieviešanas jomā. Lai gan tīro tehnoloģiju ieviešana ir dārga, CAE valstīm būtu jācenšas pieņemt šo novatorisko modeli, lai tās varētu palielināt rūpnieciskās ražošanas efektivitāti un piedāvāt riska vadību, tādējādi veicinot pāreju uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni.

Stāties pretim izaicinājumiem CAE reģionā: Sadarbība Centrālās un Austrumeiropas ilgtspējīgas enerģijas tīklā.

Lai stātos pretim izaicinājumiem CAE reģionā, ir nepieciešama spēcīga starpinstitucionālā sadarbība enerģētikas nozarē. Pēc Enerģētikas savienības politikas pieņemšanas sadarbība starp dažādām ieinteresētajām pusēm kļūva par vienīgo veidu, kā mobilizēt institucionālos un cilvēkresursus vietējā līmenī, lai enerģijas pāreja varētu notikt.

Sadarbības modeļi var balstīties uz institucionālo sadarbību (piem., sabiedriskā transporta pakalpojumu sniedzējs sadarbojas ar atkritumu apsaimniekotāju, lai attīstītu biogāzes autobusu tīklu), vai arī var būt iedzīvotāju (kā enerģijas kooperatīva biedru) savstarpējās sadarbības rezultāts. Privātpersonu, privātā sektora un publiskā sektora brīvprātīga sadarbība (tostarp arī neformāla sadarbība) ir vietējo ilgtspējības kustību, piemēram, pārejas pilsētas, pamatā. Pievienoto vērtību var iegūt arī no līderu (cilvēku, kas vada centienus pāriet no fosilā kurināmā uz atjaunojamajiem energoresursiem) starpreģionālas vai starptautiskas sadarbības.

Enerģijas pāreju sekmēs gan klasteru, gan rūpniecības nozares simbioze, kā arī neformāla sadarbība.

Institucionālā sadarbība var arī palīdzēt koordinēt investīcijas un attīstīt mērķtiecīgākas kompetences jomas. Viens no labi pārdomātas institucionālās sadarbības piemēriem ir klasteru veidošana uzņēmumiem ar vienotu aspektu (enerģija, IKT, materiālu ražošana, utt.) produkta vai pakalpojuma vērtību ķēdē. Klasteru veidošana var palīdzēt dalīt un samazināt ražošanas izmaksas – pētniecībai, pārbaudēm, mārketingam, apmācībām, utt. Uzņēmumu klasteri ar ilgtspējīgas enerģijas programmu var veicināt spēcīgu attīstību šajās jomās. Zaļās enerģijas klasteri, ekoinovāciju klasteri, gandrīz nulles enerģijas ēku klasteri ir tikai daži piemēri.

Klasteru veidošanas iniciatīva pati par sevi neprasa papildu ieguldījumus privāto uzņēmumu mērķtiecīgās darbības dēļ, bet var veicināt jaunas privātas investīcijas procesa vai gala rezultāta ietvaros.

Interesants modelis institucionālās un neinstitucionālās sadarbības apvienošanai ir enerģijas kooperatīvi. Kooperatīvs ir autonoma personu apvienība, kas brīvprātīgi sadarbojas, lai gūtu savstarpēju labumu sociālajā, ekonomiskajā un kultūras jomā, piemēram, Braitonas Enerģijas kooperatīvs Lielbritānijā vai „Ecopower” Beļģijā. Korporatīva biedri nodrošinās nepieciešamos ieguldījumus enerģijas ražošanā. Daudzos gadījumos tie būs arī saražotās enerģijas galvenie lietotāji. Biedri var būt gan organizācijas, gan iedzīvotāji, kas veic lielākas vai mazākas investīcijas; bieži tiek īstenoti papildu piesardzības pasākumi, lai mazinātu „lielas naudas” ietekmi ar mērķi veicināt plašāku līdzdalību, nevis lielākas investīcijas.

Ļoti svarīgi ir mācīties no to cilvēku pieredzes, kas saskaras ar līdzīgiem izaicinājumiem.

Institucionālajai un neinstitucionālajai sadarbībai caur tīklu veidošanu un veicināšanu var būt nozīmīga loma politikas izstrādē, jo vēstījumam, ko atbalsta politiskie un viedokļu līderi, ir liela ietekme. Tas ir tāpēc, ka, lai padarītu jaunu vīziju par ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni zināmu plašākai sabiedrībai, ir jāmeklē atbalsts tur, kur tas jau pastāv, un jādiskutē ar vai jāpārlicina skeptiķi un pretinieki. Lai panāktu atbalstu enerģijas pārejai, ir nepieciešams aktīvs darbs ar sabiedrības locekļiem, kas sākotnēji var neredzēt ilgtermiņa ieguvumus no šī procesa.

Šīs rokasgrāmatas 3. un 4. nodaļā ir sniegtas metodes, kā to veiksmīgi izdarīt.

Ilgtermiņīgas enerģijas tīkls var arī palīdzēt veidot jaunas alianses veiksmīgākai pārejai CAE valstīs. Esošajiem un topošajiem līderiem var būt ļoti noderīgi veidot kontaktus ar vienādi domājošiem, aktīviem un inovatīviem cilvēkiem ārpus savas kopienas. Starptautisku tīklu veidošana, kas balstās uz kopīgām vērtībām un interesēm, var palīdzēt līderiem dalīties pieredzē un atbalstīt vienu otru starpreģionu līmenī. CAE valstīs ilgtspējīgas enerģijas attīstība saskaras ar daudziem līdzīgiem izaicinājumiem – efektīva tīklošanās un zināšanu pārnese varētu palīdzēt tikt galā vismaz ar daļu no tiem.

Sadarbību vietējā līmenī ne vienmēr ir viegli panākt. Bieži vietējās iestādes nav radušas veidot tīklus un neredz, cik patiesībā ir vērtīgi veltīt savu laiku ieinteresēto pušu piesaistei. Šo procesu var atvieglot, iekļaujot vairākus noderīgus un praktiskus pasākumus. Šie soļi (ieinteresēto pušu klasificēšana, viņu lomas analīze, sazināšanās ar viņām un viņu piesaistīšana) būs aprakstīti 4. nodaļā. Iesaistīšanas procesam ir arī svarīga loma tādu enerģijas ceļa karšu izstrādē, kas vislabāk atbilst vietējai situācijai un kas piedāvā veidu, kā virzīties uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni. Enerģijas vīzijas, ceļa kartes un rīcības plāni

ir efektīva ilgtermiņa ilgtspējīgas enerģijas procesa, kas izvērtēti aprakstīts 5. nodaļā, pamatā.

Enerģijas pārvaldība Austrumeiropā ir bijis centralizēts process, kurā galvenā uzmanība tikusi pievērsta administratīvo, leņupējo lēmumu maiņai, vadoties pēc dažu iesaistīto ekspertu uzskatiem. Tomēr veiksmīgai pārejai uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni ir nepieciešama dažādu līmeņu dalībnieku – ekspertu, lēmumu pieņēmēju, ražotāju, patērētāju, pētniecības un finanšu institūciju u.c. – līdzdalība. – Visiem šiem dalībniekiem var būt nozīmīga loma savu kopienu enerģijas nākotnes attīstībā. Viņu iesaistīšana palīdz enerģijas pārejas procesam kļūt atvērtākam, pārredzamākam un dinamiskākam, kā arī sasniegt abpusēji izdevīgus mērķus (un var mazināt opozīciju).

PANEL2050 partnerības jaunai energoresursu pārvaldībai modelis

Projekts saņēmis finansējumu no Eiropas Savienības Horizon 2020 pētniecības un inovāciju programmas atbilstoši granta līgumam Nr. 696173. PANEL2050 projekta ietvaros ir izstrādāta daudzdisciplināra pieeja enerģijas pārejas veicināšanai CAE reģionā, apvienojot ieinteresēto pušu līdzdalību un tīklošanos ar politikas teoriju un enerģijas plānošanu. Rezultātā ir izstrādāts rīku kopums – PANEL modelis – ar mērķi veicināt enerģijas pāreju vietējās kopienās. Projekta ietvaros desmit CAE reģioni ir ieviesuši PANEL modeli un izstrādājuši ceļa kartes, tādējādi sekmējot pāreju uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni vietējā mērogā.

PANEL2050 modelis (skat. 5. attēlu) tika radīts, lai piesaistītu svarīgu ieinteresēto pušu uzmanību un rosinātu institucionālu un neinstitucionālu sadarbību. PANEL2050 ir visaptveroša pieeja vietējās ilgtermiņa enerģijas pārvaldības īstenošanai ar sabiedrības atbalstu. Tā sastāv no septiņiem galvenajiem elementiem: ieinteresēto pušu iesaistīšana, mācību programma, rokasgrāmata, ilgtermiņa enerģijas vīzijas/ceļa kartes/rīcības plāni un Centrāleiropas un Austrumeiropas ilgtspējīgas enerģijas tīkls CEESEN. Šie elementi izstrādāti PANEL2050 projekta ietvaros, lai palīdzētu CAE kopienām sasniegt ilgtspējības mērķus.

Projekta PANEL 2050 Centrālās un Austrumeiropas ilgtspējīgas enerģijas tīkla modelis



Vairāk uzzini: <https://ceesen.org/lv/>

5. attēls. PANEL2050 modelis ilgtspējīgas enerģijas tīklam Centrāleiropā un Austrumeiropā CEESEN

Ieinteresēto pušu iesaistīšana ir stratēģiska pieeja, lai iesaistītu sabiedrību vietējā enerģijas pārvaldībā. Ieinteresētās puses tiek aicinātas piedalīties ilgtermiņa enerģijas plānošanā, procesā piedāvājot savas zināšanas un uzskatus. Viņu iesaisti atbalsta eksperti un kapacitātes veicināšanas pasākumi.

PANEL2050 Mācību programma ilgtspējīgas enerģijas veicināšanai ir strukturēta un integrēta pieeja, kas šajā nolūkā apvieno teoriju ar praksi. Mācību programmu izstrādāja Tartu Universitātes (Igaunija) Johan Skytte Politikas studiju institūts, lai palīdzētu PANEL2050 partneriem analizēt savu vietējo enerģētikas sektoru un noteikt, kuras ieinteresētās puses būtu jāiesaista, kam seko iesaistīšanas stratēģiju īstenošana, pielietojot dažādas metodes. Tas ietver vadlīnijas par to, kā:

- Apzināt un apmācīt darbiniekus, kas spēj darboties kā atbildīgie par ieinteresēto pušu iesaistīšanu (AIP) un var nodrošināt apmācības, tehnisko palīdzību un atbalstu ieinteresētajām pusēm konkrētajā kopienā.
- Analizēt un noteikt svarīgākās ieinteresētās puses savā reģionā.
- Izstrādāt stratēģijas ieinteresēto pušu iesaistīšanai, izmantojot dažādus pasākumus
- Kā apmācīt ieinteresētās puses savā reģionā ilgtspējīgas enerģijas plānošanas un veicināšanas jomā, kas tiek panākts koordinātoru apmācību ceļā
- Identificēt svarīgas ieinteresētās puses, kuras savā reģionā var darboties vai jau darbojas līderu lomā – viedokļu līderi, kas var ietekmēt citu personu rīcību un lēmumus
- Attīstīt līderu prasmes un iemaņas efektīvai ilgtspējīgas enerģijas veicināšanai vietējā, reģionālā, valsts un Eiropas līmenī

PANEL2050 koncepcijas pamatā ir ideja, ka plašas pārmaiņas Centrāleiropā un Austrumeiropā ir iespējamās tikai, ja pārmaiņas notiek vietējā līmenī kopienās visā reģionā. Turklāt, līdzīgi kā ar citām sociālām pārmaiņām, lai šī pāreja būtu veiksmīga, vietējiem līderiem jāstrādā, lai izglītotu pārējo sabiedrību par šiem jautājumiem un jāmotivē cilvēkus mainīt savus paradumus tā, lai nākotne ar zemu oglekļa izmešu līmeni būtu iespējama. Šie līderi ir cilvēki un organizācijas, kuri vēlas veicināt ilgtspējīgu enerģiju, ir gatavi rīkoties un spēj ietekmēt citus.

Enerģijas pārejas procesā ir nepieciešams apzināt vietējos līderus un atbalstīt viņu darbu.

Līderi ir organizācijas vai indivīdi, kas vada vietējā enerģijas sektora pāreju uz ilgtspējīgākiem energoresursiem. Viņi ir pirmie dalībnieki, kas ievieš un veicina ilgtspējīgu praksi, kas nākotnē būs ierasta, bet pašlaik netiek aktīvi īstenota un ir novatoriska. Ideālā pasaulē ilgtspējīga prakse pārspētu neilgtspējīgu ekonomiku, tomēr tas var notikt tikai tad, ja to atbalsta pietiekami daudz līderu.

Lai notiktu ilgtspējīga attīstība, ir nepieciešami esoši līderi, kas tos padara neiedomājami vērtīgus. Viņi ir tie, kam citi sekos. Turklāt būtu jāatbalsta citi vietējie dalībnieki, lai tie kļūtu par ieinteresētajām pusēm, un vēlāk, iespējams, tiktu atraisīts to potenciāls būt par līderiem (skat. 6. att.). Lai vietējie dalībnieki būtu uzskatāmi par ieinteresētajām pusēm, tiem jābūt iesaistītiem politikas veidošanā. Lai kļūtu par līderiem, ir nepieciešama vēl aktīvāka pozīcija. Enerģijas pāreja var būt veiksmīga tikai tad, ja organizācijas un indivīdi aktīvi darbojas reģionālās un valsts politikas veidošanā, uzņemoties iniciatīvu ilgtspējīgas enerģijas un transporta sektora attīstības veicināšanā.



6. attēls. Ieinteresēto pušu klasifikācija atbilstoši PANEL2050 Pārejai no vietējiem dalībniekiem uz līderiem.

Vietējo līderu fiklošanās palīdz sekmēt turpmāku sadarbību reģionā un ārpus tā. Reģionos ar lielāku līdzdalības demokrātiju mēdz būt aktīvāki līderi (piem., Zviedrijā, Dānijā un Igaunijā) un otrādi; atbilstoši līdzdalības procesi ļauj aktīvajiem sabiedrības locekļiem sniegt savu artavu ilgtspējīgas politikas veidošanā. Nevajadzētu aizmirst par efektīvu fiklošanos, jo tā var ne tikai sniegt jaunus radošus risinājumus vietējās enerģētikas nozares izaicinājumiem, bet arī kļūt par jaunu zināšanu un investīciju avotu. Veiksmīga sadarbība reģionā var palīdzēt sasniegt enerģijas pārejas mērķus un izvairīties no nepamatotām izmaksām vai nevajadzīgām investīcijām (dārgas kļūdas). Būs lietderīgi attīstīt tīklus un veidot sadarbību, jo tas pavērs jaunas iespējas vietējai enerģētikas nozarei būt izturīgākai pret mainīgiem apstākļiem, jo īpaši darbojoties starptautiskajā tirgū. Tādējādi enerģijas pārvaldības procesā var tikt piesaistītas arī jaunas kompetences un zināšanas. Visbeidzot, bet ne mazāk svarīgi – labi attīstīta vietējā sadarbība ļauj leģitimizēt un ieviest jaunu vietējo enerģētikas politiku, apvienojot dažādu līmeņu savstarpējās intereses, un iesaistītās ieinteresētās puses daudz aktīvāk vēlēšies piedalīties īstenošanas pasākumos.

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas modeļi un to loma enerģijas ceļa karšu izstrādes procesā ir plašāk apskatīta turpmākajās šīs rokasgrāmatas nodaļās. Valsts un starptautisko mācību materiāli ir pieejami CEESEN tīmekļa vietnē ceesen.org.

Atsauces

- Aqicn.org. <http://aqicn.org/faq/2015-05-16/world-health-organization-2014-air-pollution-ranking/>
- Building the Energy Union, EC. <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/building-energy-union>
- Clean Energy for all Europeans 2006.
- Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions Energy Roadmap 2050, COM/2011/0885 final
- Energy Union Package COM/2015/080 final
- Energy Roadmap, 2050, 2011 COM/2015/080 final
- European Commission 2017. Market legislation. Can be found at: <http://ec.europa.eu/energy/en/topics/markets-and-consumers/market-legislation>
- Eurostat, Share of people at risk of poverty or social exclusion, by degree of urbanisation, 2017
- Eat your way to a smaller carbon footprint
<https://www.terrapass.com/eat-your-way-to-a-smaller-carbon-footprint>
- Governance of the Energy Union – Council agrees general approach, press release, Council of the EU, 18/12/2017.
- Meadows et al. 2004. Limits to Growth The 30-Year Update
- Overview of electricity production and use in Europe, Eurostat, 2017 <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/overview-of-the-electricity-production-2/assessment>
- Readiness for the Future of Production Report 2018
http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf
- Ropke, I. Willingness to consume. Ecological Economics 1999
- Shove & Walker. 2010. Governing transitions in the sustainability of everyday life. Research Policy
- Smil, V. 2008. Energy in Nature and Society. MIT Press
- Smil, V. 2014. Making the Modern World. Wiley

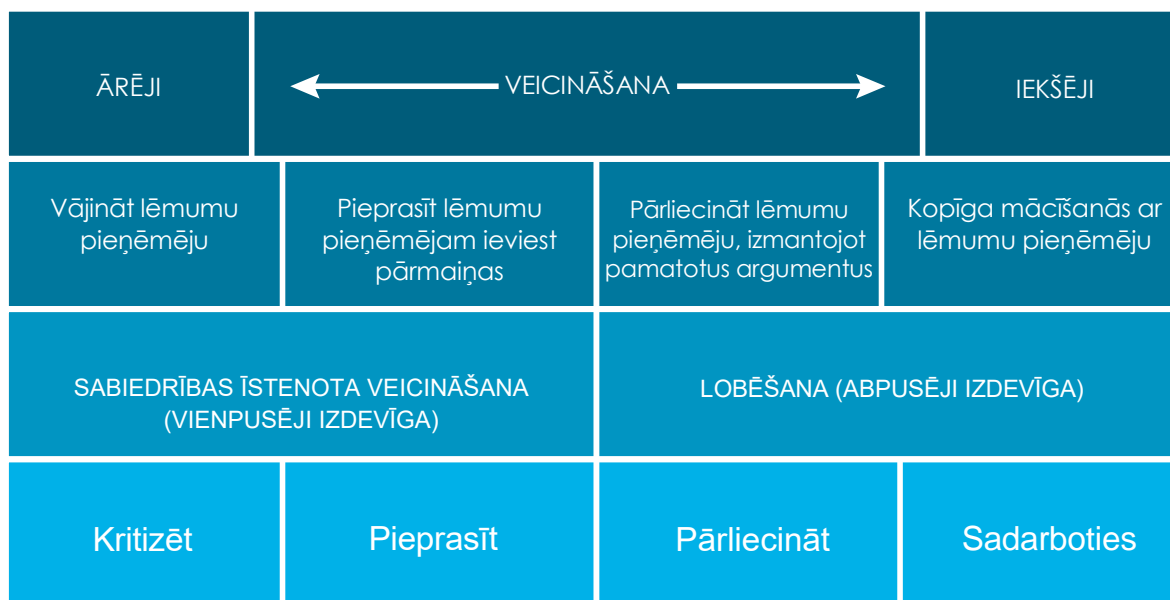
2. nodaļa. Ilgtspējīgas enerģijas izmantošanas veicināšana

Pēdējos gados uzņēmumi, vietējo pašvaldību vadītāji, pilsoniskās sabiedrības organizācijas un izglītības iestādes ir virzījušas pasaules mēroga centienus sasniegt klimata mērķus. Šīs grupas, ko bieži dēvē par nevalstiskajiem dalībniekiem, ir uzsākušas globālas iniciatīvas, kuru mērķis ir panākt ievērojamu siltumnīcefekta izraisošo gāzu izmešu samazinājumu. Pēdējo trīs gadu laikā nevalstiskajiem dalībniekiem ir bijusi aizvien lielāka nozīme klimata mērķu sasniegšanas globālai virzībai, kā rezultāts ir Parīzes nolīgums. Izvirzot jaunas apņemšanās pasaules mērogā, uzņēmumi, vietējās pašvaldības un pilsoniskās sabiedrības organizācijas ir parādījušas, ka klimata pasākumi tiek plaši atbalstīti, tādējādi mudinot valdības noteikt konkrētus nacionālos mērķus un panākt globālu vienošanos klimata pārmaiņu jomā.

Veicināšanas aktivitāšu mērķis ir mainīt klimata un enerģijas politiku un praksi, lai uzlabotu un pilnveidotu mērķa grupu situāciju, kā arī veicinātu tālāku ekonomikas ar zemu oglekļa izmešu līmeni attīstību, izmantojot lēmumu pieņēmēju ietekmi.

Kā redzams 7. attēlā, enerģijas veicināšanas pasākumus iedala sabiedrības īstenotos veicināšanas pasākumos un lobēšanā. Lai sekmētu pārmaiņas, tiek izmantotas **sabiedrības īstenotas veicināšanas** metodes, parasti izvirzot prasības ārpus politiskās struktūras. Tās ietver informācijas izplatīšanu konkrēta vēstījuma nodošanai vai lai mobilizētu cilvēkus ar mērķi virzīt un ietekmēt konkrēta lēmuma pieņēmēja nostāju. Šāda situācija ir izdevīga mērķa grupām, bet neizdevīga – lēmumu pieņēmējiem. Savukārt **lobēšana** vai cita veida veicināšanas pasākumi rada savstarpēji izdevīgu situāciju, kas ir stratēģisks, plānots un neformāls veids, kā ietekmēt lēmumu pieņēmējus. To raksturo atvērta (abpusēja) komunikācija, ietekmi panākot ar to, ka tiek sasaiņstītas dažādu ieinteresēto pušu intereses (ICCO, 2010).

Veiksmīgas veicināšanas stratēģijas stūrakmens ir visaptverošs plānošanas process.



7. attēls. Attieksme pret lēmumu pieņēmējiem. Avots: ICCO, 2010

Šo divu veicināšanas virzienu ietvaros ir iespējams kritizēt valsts nostāju un pieprasīt to rīkoties, vai pārliecināt un sadarboties ar to, lai virzītu savu mērķi.

Lai noteiktu, kāda tipa veicināšanas pasākumi ir jāīsteno attiecībā uz politiku, ir jāsaprot, kāda valstī ir politiskā sistēma. 1. pielikumā redzamajā tabulā sniegts pārskats par attiecīgajiem valsts līmeņa politikas veidotājiem PANEL2050 partnervalstīs.

Jāatceras, ka valstīs pastāv dažādas sabiedrības iesaistīšanas pieejas attiecībā uz valsts līmeņa politikas veidošanu, tādēļ ir būtiski iepazīties ar vietējo situāciju.

Enerģētikas politikas veidošana dažādos līmeņos

ES līmenī

Galvenais ES enerģētikas politikas virzītājspēks stratēģijas līdz 2030. gadam perspektīvā ir pakete „Tīra enerģija visiem”. Likumdošanas iniciatīvas skar energoefektivitāti, atjaunojamo enerģiju, elektroenerģijas tirgus izveidi, elektroapgādes drošību un Enerģētikas savienības pārvaldības noteikumus. Turklāt Komisija ierosina jaunu veidu, kā veicināt ekodizainu, kā arī stratēģiju savienotai un automatizētai mobilitātei.

Paketē ietvertas arī darbības tīras enerģijas inovāciju sekmēšanai un Eiropas ēku renovācijai. Tajā paredzēti pasākumi, lai veicinātu valsts un privātā sektora ieguldījumus, vairojot ES rūpniecisko konkurētspēju un mazinot tīras enerģijas pārejas ietekmi uz sabiedrību.

Runājot par parasto likumdošanas procedūru (skat. 8. att.) Eiropas Savienībā, Komisijas ziņā ir likumdošanas iniciatīva. Tomēr arī Eiropas Parlamentam ir tiesības uz likumdošanas iniciatīvu, kas ļauj tai lūgt Komisiju iesniegt priekšlikumu. Šāds process piešķir Eiropas Parlamentam un Eiropas Savienības Padomei vienādas tiesības daudzās jomās (piemēram, ekonomikas pārvaldībā, imigrācijas, enerģijas, transporta, vides un patērētāju aizsardzības sfērās). Eiropas Parlaments un Padome lielāko daļu tiesību aktu pieņem kopīgi.

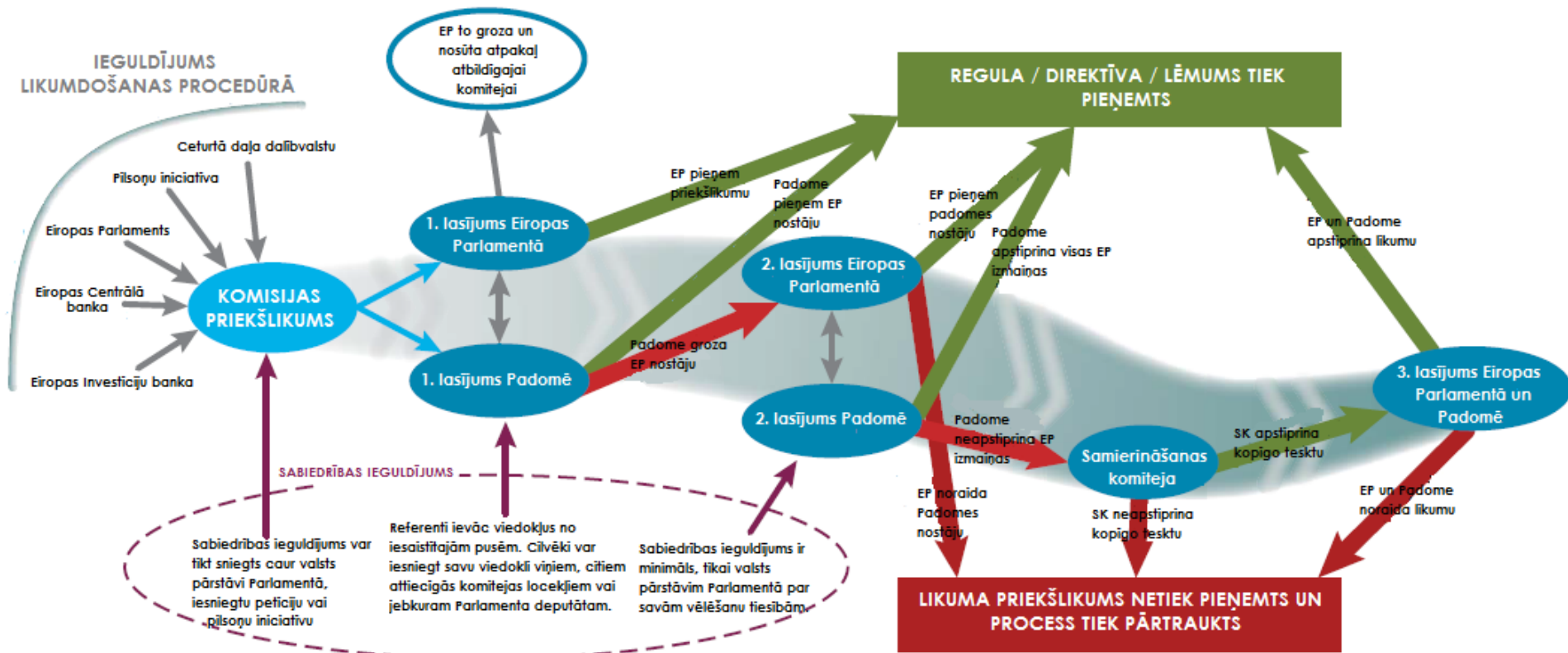
Parlamenta deputāti iedalīti vairākās specializētās komitejās, kurās veic sagatavošanās darbus Parlamenta plenārsēdēm. Komitejas izstrādā, groza un pieņem likumdošanas priekšlikumus un pašiniciatīvas ziņojumus. Komitejās tiek aplūkoti Komisijas un Padomes priekšlikumi un, ja nepieciešams, tās sagatavo ziņojumus, kas tiek izskatīti plenārsēdē.

Eiropas Komisija cenšas aktīvajā likumdošanas procesā vairāk iesaistīt iedzīvotājus, sākot ar sagatavošanās posmu līdz pat priekšlikumiem par jauniem tiesību aktiem un spēkā esošo tiesību aktu darbības izvērtēšanai. Komisija publicē visas politikas, kam paredzēta sabiedriskā apspriešana, savā sabiedriskās līdzdalības tīmekļa vietnē http://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say_en. Tālākajos likumdošanas posmos iespējas izteikt savas šaubas un paust viedokli ir diezgan ierobežotas, tomēr vienmēr ir iespējams sazināties ar savas valsts pārstāvi Parlamentā un ierosināt viņu balsot noteiktā veidā.

Pastāv vairākas iespējas ietekmēt dažādus politikas veidošanas posmus ES līmenī:

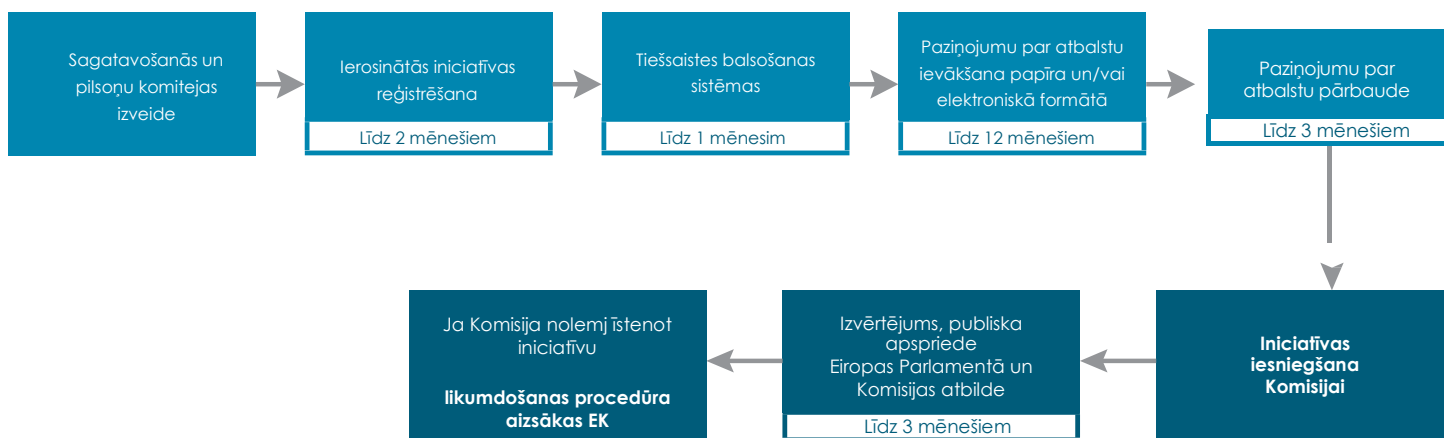
- Iesniedzot Eiropas pilsoņu iniciatīvu (skat. 9. att.), kas ir aicinājums EK ierosināt pieņemt likumu jautājumos, kuros ES ir likumdevēja kompetence (piemēram, vide, lauksaimniecība, transports un sabiedrības veselība). Pilsoņu iniciatīvu jāatbalsta vismaz vienam miljonam ES iedzīvotāju no vismaz septiņām no 28 dalībvalstīm. Ja iniciatīva ir ieguvusi vismaz vienu

PARASTĀ LIKUMDOŠANAS PROCEDŪRA EIROPAS LĪMENĪ



8. attēls. Parastajā likumdošanas procedūrā Eiropas līmenī diviem politikas veidotājiem – Eiropas Parlamentam (EP) un Eiropas Padomei – jāvienojas par to, vai pieņemt kādu regulu, direktīvu vai lēmumu visā Eiropā. Ārējām ieinteresētajām pusēm ir vairākas iespējas piedalīties šajā procesā.

EIROPAS PILSONU INICIATĪVAS PROCESS



9. attēls. Pārskats par Eiropas pilsoņu iniciatīvas procesu un patērēto laiku.

miljonu parakstu, tā tiek iesniegta EK, kas tālāk rūpīgi izskata iniciatīvu. Komisija izstrādās oficiālu atbildi, kurā paskaidros, kādus pasākumus ierosinās, reaģējot uz pilsoņu iniciatīvu, un par iemesliem, kāpēc to darīs vai kāpēc nedarīs. Ja Komisija nolemj virzīt likumdošanas priekšlikumu, tiek ievērota parastā likumdošanas procedūra.

- Izsakot savu viedokli par sākotnējām idejām attiecībā uz jauniem tiesību aktiem, ceļvežiem un sākotnējiem ietekmes novērtējumiem, kolīdz EK tās publicē. Apspriedes periods parasti ilgst četras nedēļas, un šajā laikā sabiedrība var sniegt savas atsauksmes.
- Savu viedokli par ietekmes novērtējuma aspektiem, pirms Komisija noformē priekšlikumu, var paust, piedaloties atklātā sabiedriskās apspriešanas procesā. Ietekmes novērtējumi aptver izaicinājumus, ar kuriem jātiek galā, to, vai ir veicami pasākumi ES līmenī, kā arī dažādu risinājumu iespējamo ietekmi. Apspriedes periods parasti ilgst 12 nedēļas, un šajā laikā sabiedrība var sniegt savas atsauksmes.
- Iespēja sniegt atsauksmes par EK pieņemto likumdošanas priekšlikumu un tā ietekmes novērtējumu. Laiks atsauksmju iesniegšanai EK ir astoņas nedēļas no brīža, kad Komisija priekšlikumu publicējusi visās ES valodās. Pēc tam Komisija iesniedz visus apkopotos viedokļus Parlamentam un Padomei.
- Piedaloties atklātā sabiedriskajā apspriedē, ir iespējams sniegt savu devumu novērtējumos un atbilstības pārbaudēs par to, kā spēkā esošie tiesību akti darbojas praksē. Apspriedes periods parasti ilgst 12 nedēļas, un šajā laikā sabiedrība var sniegt savas atsauksmes.
- Pastāv iespēja paust savu viedokli par Komisijas tiesību aktu projektiem, ar kuriem tiek grozīti vai papildināti nebūtiski spēkā esošo tiesību aktu elementi, pieņemot deleģētus aktus, vai ar kuriem tiek precizēti spēkā esošu tiesību aktu nosacījumi vienoti visā ES, pieņemot īstenošanas aktus. Apspriedes laiks šim parasti ir četras nedēļas.
- Izmantojot REFIT platformu, jebkurā laikā ir iespēja ierosināt labojumus spēkā esošajos tiesību aktos. EK sagaida, ka tās pilsoņi palīdzēs vienkāršot ES tiesību aktus un samazināt regulatīvo slogu pilsoniskās sabiedrības, uzņēmumu un valsts iestāžu labā. REFIT platformu veido divas grupas – valdības grupa un ieinteresēto pušu grupa – kas tiek neatkarīgi un plenārsēdēs, un sniedz savus priekšlikumus Komisijai, ņemot vērā iedzīvotāju un ieinteresēto pušu ierosinājumus.
- Komisija piedalās arī cita veida dokumentu izstrādē, kur sabiedrība var sniegt savu ieguldījumu. Piemēram, zaļie dokumenti, ko Komisija pieņem, lai veicinātu diskusijas par konkrētiem tematiem Eiropas līmenī. Apspriedes periods šāda veida dokumentiem ir vismaz 12 nedēļas.

CAE valstu līmeni

Stratēģijas un rīcības plāni tiek pārskatīti ik pēc noteikta laika, kad ir iespējama sabiedriska apspriešanās.

Lai noteiktu, kāda tipa veicināšanas pasākumi ir jāīsteno attiecībā uz politiku, ir jāsaprot, kāda valstī ir politiskā sistēma. Valstīs pastāv dažādas sabiedrības iesaistīšanas tradīcijas attiecībā uz valsts līmeņa politikas veidošanu, tādēļ ir būtiski iepazīties ar vietējo situāciju.

1. pielikumā sniegts pārskats par attiecīgajiem valsts līmeņa politikas veidotājiem PANEL2050 partnervalstīs.

Politikas pasākumu veicināšana

Pastāv daudz dažādu taktiku, ko var izmantot politikas pasākumu veicināšanai. Kuras taktikas izvēlēties ir atkarīgs no vairākiem faktoriem, tostarp no tā, kādu valdības līmeni ir nepieciešams ietekmēt, kādas ir attiecības ar galvenajiem lēmumu pieņēmējiem, valsts paustā attieksme konkrētajā jautājumā, kāds ir sabiedrības viedoklis par konkrēto jautājumu un konkrētās politikas sistēmas struktūra. Katrs no šiem faktoriem tiek apspriests tālāk tekstā, un tiek piedāvātas dažādas taktikas.

Valdības līmenis

Kā iepriekš minēts, veicināšanas pasākumu īstenošanā svarīgu lomu spēlē valdības līmenis, kas ir pasākumu mērķauditorija, lai tiktu izvēlēta pareizā darbības joma īstenojamiem centieniem. Kopumā politiskās darbības var īstenot vietējā, valsts, reģionālā, ES un globālā līmenī. Vietējais līmenis attiecas uz vienu pašvaldību vai pat konkrētu apkaimi (jo īpaši lielākās pilsētās). Šajā līmenī plašsaziņas līdzekļi spēlē maznozīmīgu lomu, un veicināšanas pasākumi lielākoties notiek aci pret aci, jo veicinātājiem parasti ir pieejami tie, ko viņi cenšas ietekmēt.

Reģionālais līmenis aptver vairākas pilsētas un/vai veselus novadus vai reģionus. Šī ir daudz sarežģītāka vieta, kur īstenot veicināšanas pasākumus, jo šeit ir jāstrādā ar dažādām pārvaldes struktūrām, piemēram, vairāku pilsētu domēm vai novada pašvaldībām. Dažādu pilsētu pārvaldes var kā ietekmēt, tā neietekmēt viena otru (un pat būt savstarpējā opozīcijā), kas var apgrūtināt vienprātības panākšanu attiecībā uz politikas mērķiem. Vairāku taktiku īstenošanā var būt nepieciešams iesaistīt dalībnieku tīklus, kas strādās efektīvāk, ja tiks saskaņoti viens ar otru. Turklāt daudzās valstīs reģionālā līmenī ir piešķirtas ierobežotas pilnvaras (piemēram, novadu līmenī Igaunijā un Lietuvā) (Horvath, 2000). Izņēmums ir Polija, kas ir visdecentralizētākā valsts Centrāleiropā un Austrumeiropā ar spēcīgām un autonomām pašvaldībām (Regulski, Drozd, 2015).

Minēto iemeslu dēļ lielākā daļa veicināšanas pasākumu tiek īstenots **valsts līmenī**, jo tas ir pats efektīvākais veids, lai panāktu pārmaiņas, kas skars pilsētas un reģionus visā valstī. Protams, valsts izmērs būtiski ietekmē to, cik efektīva būs šī pieeja. Pasākumi valsts līmenī ir jāīsteno arī tad, ja šis ir valdības līmenis, kam ir likumdevēja vara šajā jautājumā, piemēram, Igaunijas 100% atjaunojamas enerģijas stratēģija, kas paredz visu Igaunijas enerģiju ražot no atjaunojamiem resursiem. Tā tiek aktīvi veicināta valsts līmenī, un praktiski caur dažādiem nelieliem projektiem, kurus īsteno šī plāna atbalstītāji. Šajā līmenī plašsaziņas līdzekļi iegūst daudz lielāku nozīmi, un lielu daļu veicināšanas pasākumu īsteno lielāku cilvēku grupu pārstāvji (lobētāji, NVO utt.).

ES attīstoties, tā ir ieguvusi ietekmi pār valstu valdībām dažādās politikas jomās. Dažos gadījumos, piemēram, attiecībā uz ES direktīvām, dalībvalstīm ir pienākums pieņemt ES norādītos tiesību aktus. Kā piemērus var minēt Energoefektivitātes direktīvu un Atjaunojamo energoresursu direktīvu, kas ir galvenie

virzītājspēki pārejai uz ilgtspējīgāku enerģiju ES valstīs. Citos gadījumos ES atziņas nav tik tiešas, taču var kalpot kā rīcības virziens vai principi dalībvalstīm. Politiskie veicināšanas pasākumi **ES līmenī** varētu būt vērsti uz jebkuru no šiem ES politikas aspektiem, lai ietekmētu atsevišķas vai vairākas dalībvalstis.

Pēdējais līmenis, kurā ir iespējams īstenot politiskos veicināšanas pasākumus, ir **globālais līmenis**, kas principā nozīmē politisko veicināšanas pasākumu īstenošanu caur starptautiskām institūcijām, piemēram, ANO. Šeit par piemēru kalpo Parīzes nolīgums par klimata pārmaiņām. Šajā līmenī veicināšanas pasākumi tiek īstenoti izteikti netiešā veidā caur lielām pārstāvības organizācijām. Ierasti tas notiek, piedaloties apvienībās vai tīkla sanāksmēs, lai koordinētu rīcību.

Kā labās prakses piemēru veicināšanas pasākumiem pasaules mērogā var minēt Pasaules Dabas Fonda (WWF) izveidoto globālo dabas aizsardzības NVO, kam ir bijusi nozīmīga loma veicināšanas pasākumu īstenošanā globālā līmenī, lai risinātu klimata pārmaiņas (plašāku informāciju skat. 2. pielikumā). **COP 21** bija pagrieziena punkts šajā jomā, un WWF aktīvi koncentrēja savus spēkus uz to, lai izdarītu spiedienu uz valdībām pievienoties Parīzes nolīgumam un lai tās intensīvāk strādātu pie savu nacionālo rīcības plānu mērķu sasniegšanas.

Vēl viens labs piemērs veicināšanas pasākumiem pasaules mērogā ir **Zemes stunda** – arī to īsteno WWF. Iniciatīva ar vienkāršu un skaidru vēstījumu sabiedrībai – izslēdziet gaismu, kas ir kļuvusi par lielāko brīvprātīgo rīcību vides labā, piedaloties 2,5 miljardiem cilvēku. Šī iniciatīva ir guvusi lielus panākumus politikas un korporatīvās līdzdalības jomā visos līmeņos – arī valsts un pasaules mērogā. Pēdējo desmit gadu laikā Zemes stundas kustība no interesanta publiska pasākuma ir kļuvusi par reālu apņemšanos.

Vietējā un valsts līmenī īstenotie politikas veicināšanas pasākumi var pastiprināt centienus abos līmeņos un sekmēt panākumus.

Protams, ir jāatceras, ka veicināšanas pasākumi ir jāveic vairāk nekā vienā līmenī – lielākā daļa aktivitāšu gūst labumu no daudzlīmeņu pasākumiem un tas pat ir nepieciešams. Piemēram, veicināšanas mērķi pasaules un ES līmenī bieži jāsasniedz, paralēli veicot darbības, lai izglītotu valsts politiskos līderus (arī Eiropas Parlamenta locekļus) par šīm jaunajām ES/globālajām politikām. Piemēri šim ir Zemes stunda vai COP tikšanās, ko īsteno WWF (plašāka informācija pieejama 3. nodaļā). Tāpat arī vietējā un valsts līmenī īstenotie politikas veicināšanas pasākumi var pastiprināt centienus abos līmeņos un sekmēt panākumus.

Politisko iespēju struktūras

Ir svarīgi saprast, kāda ir konkrētās politiskās sistēmas struktūra. Tas ietver vēlēšanu sistēmu, parlamentāro struktūru, kā arī dominējošo politisko vidi (t.i., politisko spēku vara, kas ar ko sadarbojas). Politisko iespēju struktūra tiek lietota, lai runātu par valdības sistēmā esošajiem mehānismiem, kas dotu veicinātājiem ietekmi. Kā parādīts 9. attēlā, sistēmas ar biežām vēlēšanām un/vai sabiedriskām apspriedēm, un citiem mehānismiem, kas ļauj sabiedrībai sniegt savu ieguldījumu likumdošanas un politikas veidošanā, piedāvā vairāk iespēju veicinātājiem paust savu viedokli un tik uzklausi.

Viens no šādiem piemēriem CAE valstīs ir tīmekļa vietne www.osale.ee Igaunijā, kas ļauj iedzīvotājiem izteikt priekšlikumus jauniem vai pārskatītiem tiesību aktiem un iegūt parakstus no iniciatīvas atbalstītājiem. Ja politikas priekšlikums iegūst pietiekami daudz parakstu, parlamentam tas jāizskata sēdē. Citi šāda veida mehānismu piemēri šajā reģionā ir atrodamī Rumānijā un Latvijā. Rumānijā parlaments ļauj pilsoņiem izteikt savu viedokli par noteiktiem likumprojektiem, kas tiek publicēti vietnē <http://www.cdep.ro/>. Līdzīga pieeja tiek izmantota arī Latvijā, kur ikvienam ir tiesības vērsties pie valsts vai pašvaldību institūcijām un saņemt atbildi par jautājuma būtību tiešsaistes portālā <http://www.saeima.lv>. Savukārt Ungārijā savus komentārus par plānotajiem iepirkumiem var sniegt šajā adresē: <https://www.palyazat.gov.hu/partnersgi-egyezettetsi-folyamatok-2014-2020>. Plašāka informācija par kolektīvā finansējuma un citām resursu piesaistīšanas iespējām sniegta 6. nodaļā.



10. attēls. Atšķirības starp politisko iespēju sistēmu skaitu.

Pat vietējās pašvaldības, kuru rīcībā nav tehnoloģiski progresīvas metodes, var rīkot publiskas pilsētas domes sanāksmes, kurās iedzīvotājiem ir iespēja tikties ar politikas veidotājiem aci pret aci. Ar to ir saistīta arī spēkā esošā tiesu sistēma, jo īpaši attiecībā uz tiesvedību un citu tiesisko aizsardzību – piemēram, cik viegli var celt prasību pret valsti.

Attiecības ar galvenajiem lēmumu pieņēmējiem

Galvenie lēmumu pieņēmēji, piemēram, ievēlētās amatpersonas vai augsta līmeņa valsts vadītāji, var Jūs pilnībā atbalstīt vai, gluži otrādi, būt spēcīgā opozīcijā. Tam par iemeslu var būt tas, ka pagātnē esiet veļtījuši viņiem spēcīgu kritiku, piederat pie atšķirīgām partijām, vai varbūt viņi atbalsta konkurējošu organizāciju. Svarīgi ir arī tas, kādā mērā valdība ļauj iesaistīties politikas veidošanas procesos – vai viņi aicina Jūs paust ekspertu viedokli likumdevēju priekšā? Vai viņi lūdz Jūsu padomu likumprojektu vai stratēģisko rīcības plānu izstrādē? Jūsu attiecības ar lēmumu pieņēmējiem var ietekmēt to, cik agresīvi vai uzbrūkoši Jūs izvēlaties īstenot veicināšanas pasākumus. Piemēram, ja lēmumu pieņēmēji pilnībā atbalsta Jūsu organizāciju, būtu labāk orientēties uz sadarbību, lai nodrošinātu, ka ciešās attiecības turpinās arī citos svarīgos jautājumos. Tomēr ir svarīgi nenodibināt pārāk ciešās attiecības ar politikajiem līderiem vairāku iemeslu dēļ. Pats svarīgākais iemesls – tas var apdraudēt Jūsu mērķus (vai tā var vismaz šķist no malas), un pārāk ciešās attiecības ar politikajiem līderiem var likt viņiem uztvert Jūsu atbalstu par pašsaprotamu.

Valdības attieksme šajā jautājumā

Neatkarīgi no Jūsu attiecībām ar valdību, būtiska loma ir tam, ko valdība domā par konkrēto jautājumu, kuru Jūs cenšaties veicināt. Ja valdība iebilst pret Jūsu nostāju šajā jautājumā, vienīgā iespējamā pieeja ir uzbrūkoša pieeja. Šeit svarīgi ir censties saprast, kādēļ valdība neatbalsta Jūsu nostāju. Vai reģions atbalsta no ogleņiem iegūtu enerģiju, jo tas neredz citu dzīvotspējīgu (t.i. rentablu un pietiekamu) avotu? Vai tam par iemeslu ir tas, ka ogļu ražotājs ziedo lielas naudas summas viņu politikajām kampaņām? Vai pirms daudziem gadiem tika noslēgts ilgtermiņa līgums, kas ierobežo valdības iespējas? Vai pastāv augstāka līmeņa valdības noteikumi, kas attiecas uz šo jautājumu? Vai galvenās ieinteresētās puses (t.i. vēlētāji vai atbalstītāji) atbalsta ogļu rūpniecību? Kad ir skaidrs opozīcijas pamats, ir vieglāk izvēlēties stratēģijas tā risināšanai.

Veicināšanas taktika

Viens no iespējamajiem iemesliem, kas tika minēts iepriekšējā punktā, ir svarīgu ieinteresēto pušu attieksme. Lemjot par veicināšanas stratēģiju, ir jāapsver arī spēcīga opozīcija Jūsu nostājai galveno ieinteresēto pušu un sabiedrības vidū. Varētu būt nepieciešams izmantot plašsaziņas līdzekļus un citu pieeju sabiedrības izglītošanai par šo jautājumu, pirms vai kamēr veicināšanas pasākumi tiek īstenoti attiecībās ar valdību. Jāpatur prātā, ka vairumā gadījumu konkrētajam jautājumam būs opozīcija, kas darbosies pret Jums. Tas nozīmē, ka Jums var nākties veltīt tik pat daudz pūles maldinošas informācijas labošanai, cik sabiedrības izglītošanai.

Paturot prātā šīs idejas, var apsvērt divas taktikas – „savējā” taktiku vai „pretinieka” taktiku: veicinātājs var izvēlēties sadarboties ar lēmumu pieņēmējiem vai doties uzbrukumā. Katrā no četrām vispārējām nostājām (kritizēt, pieprasīt, pārliecināt, sadarboties) pastāv vairākas taktikas, ko iespējams pielietot. Kā redzams 5. attēlā (17. lpp.), lielāko daļu no šīm taktikām var uzskatīt par ko vairāk nekā tikai vienu no četriem ideāltipiem – atkarībā no tā, kā tās tiek īstenotas.

Katra no šīm taktikām (11. att.) – sākot ar uz sadarbību vērstu, „savējā” pieeju, līdz uzbrūkošai „pretinieka” pieejai – aprakstīta tālāk tekstā. Ir svarīgi paturēt prātā, ka lielākajā daļā gadījumu, lai panāktu maksimālu efektivitāti, šīs dažādās pieejas ir jāīsteno savstarpējās kombinācijās.

KRITIZĒT	PIEPRASĪT	PĀRLIECINĀT	SADARBOTIES
	Pētniecība un informācijas izplatīšana		
	Sabiedrības izglītošana		
	Administratīvā lobēšana / veicināšanas pasākumi		
	Ekspertu liecības		
	Tieša politiskā lobēšana		
	Koalīcijas veidošana		
	Formāla iesaistīšanās politikā, dalība vēlēšanās		
Veicināšanas pasākumu īstenošana, izmantojot plašsaziņas līdzekļus			
Veicināšanas pasākumu īstenošana, izmantojot sociālos tīklus			
Netieša vai nevalstiska lobēšana			
Tiesvedība			
(Prettiesiska) publiska pilsoņu rīcība			

11. attēls. Pārskats par veicināšanas taktikām un to ietekmi.

Pētniecība un informācijas izplatīšana

Tas ietver pētījumu veikšanu vai noteiktu apstiprināto tiesību aktu/politikas analizēšanu. Tas var ietvert arī esošo programmu darbības un rezultātu novērtējumu, un/vai informācijas/piekluves nodrošināšanu pētniekiem. Šīs veicināšanas pieejas pamatā ir ideja, ka ja politikas veidotājiem, pētniekiem, NVO un veicinātājiem būs pieejama visaptverošāka informācija, tiks pieņemti arī labāki lēmumi. Šeit tiek pie-

ņemts, ka valdība tiecas pieņemt uz pierādījumiem balstītus politiskus lēmumus šajā jautājumā (nevis pastāv citi dominējoši politiskie apsvērumi).

Sabiedrības izglītošana

Šī taktika koncentrējas nevis uz ekspertiem vai politikas veidotājiem, bet gan uz plašāku sabiedrību ar mērķi informēt un izglītot viņus sabiedriskās politikas jautājumos. Izmantotās metodes ietver drukātu/tiešsaistes materiālu sagatavošana vai izplatīšana, lai izglītotu sabiedrību par kādu jautājumu. Galvenā atšķirība no iepriekšējās taktikas ir tāda, ka šeit informācija „jāpārtulko” tādā valodā un formātā, kas ir saprotams plašākai sabiedrībai. Noderīgas var būt dažādas radošas metodes sabiedrības grupu (piemēram, jauniešu) izglītošanai, piemēram, organizējot vai atbalstot dažādas aktivitātes izglītības, mākslas, kultūras un citās jomās. Šāda pieeja ir īpaši svarīga, ja sabiedrības viedoklis ir pretrunā ar Jūsu nostāju šajā jautājumā.

Administratīvā lobēšana / regulējuma veicināšanas pasākumi

„Savējā” taktika ietver centienus ietekmēt valsts pārvaldes sistēmas (citiem vārdiem sakot, neievēlētos valdības locekļus), tiekoties un sazinoties ar tām. Liela daļa šo darbību tiek īstenota nepublicajā telpā, un vairumā gadījumu šai jābūt pirmajai metodei, kas tiek izmantota (pirms tiek īstenoti formālāki pasākumi). Protams, tam ir nepieciešami valsts pārvaldītāji, kas vēlas ar Jums tikties un uz klausīt Jūsu argumentus. Ir svarīgi paturēt prātā, ka šajās tikšanās reizēs ir ne tikai jāizklāsta sava nostāja, bet jācenšas arī saprast, kādi faktori motivē pārvaldītājus. Piemēram, vai viņiem interesē sabiedrības viedoklis kopumā vai konkrētu ieinteresēto pušu viedoklis? Vai lēmumu pieņemšanu ietekmē noteiktas ievēlētās amatpersonas, politiskās partijas vai citi dalībnieki? Vai viņus uztrauc izmaksas, kas saistītas ar politiskiem vai juridiskiem riskiem? Labāka izpratne par šiem motivējošajiem faktoriem var palīdzēt veicinātājam noteikt turpmāku veicināšanas stratēģiju.

Tieši politikas veicināšanas pasākumi un lobēšana

Šī taktika ir tāda pati, kā iepriekšējā, taču tā ir vērsta uz politiķiem vai ievēlētajiem politikas veidotājiem. Tās ietvaros ir jāpārlicina politiķi atbalstīt noteiktu nostāju, piemēram, balsojot par vai pret kādu konkrētu tiesību aktu. Tas parasti tiek īstenots, izmantojot tiešu saziņu ar ievēlētajām amatpersonām, viņu darbiniekiem vai padomniekiem. Līdzīgi kā ar administratīvajiem veicināšanas pasākumiem, ir svarīgi, ka ievēlētās amatpersonas vēlas un ir gatavi ar Jums tikties (vai vismaz kāds atbildīgais no viņu personāla). Tas ir arī veids, kā labāk saprast, kādu ietekmi viņi sev piedēvē (tā ne vienmēr ir tāda pati, kā faktiskā ietekme), kas var palīdzēt noteikt, kādas citas taktikas būtu jāpielieto. Vispārīgi runājot, šāda veida veicināšanas pasākumi nav tik tehniski, kā strādājot ar pārvaldītājiem (kuriem teorētiski būtu jābūt padziļinātai izpratnei par šo jautājumu). Spēja īsumā prezentēt galvenos punktus – īpaši attiecībā uz ieguvumiem un zaudējumiem saistībā ar konkrētu tiesību aktu – ir vērtīga prasme, kas jāattīsta praksē.

Ekspertu liecības

Atšķirībā no iepriekšējām divām taktikām, šī ir daudz „publiskāka”, jo tā ietver liecību/ieteikumu sniegšanu komiteju sēdēs vai citās likumdevējas iestādes sanāsmēs. Pat ja tā nav atklāta sēde, veicinātājam ir jāstājas pretī daudziem dažādiem politikas veidotājiem vienlaikus. Dažos gadījumos liecība nav jāsniedz cilvēku grupas priekšā, bet jāgatavo rakstiski kā atbilde uz likumdevējas komitejas vai valsts aģentūras lūgumu sniegt ieteikumus. Protams, valdībai jāgrib lūgt Jūsu viedoklis, kas nozīmē to, ka viņiem jāuzskata Jūs par ekspertu, kura rīcībā ir kāda vērtīga informācija par šo jautājumu. Rezultātā šīs taktikas svarīgs aspekts ir pārliecināt valsts amatpersonu Jūs uzaicināt. Ir dažādi veidi, kā apliecināt savu kompetenci valsts amatpersonām, piemēram, izmantojot iepriekš minētos tiešās veicināšanas pa-

sākumus vai īstenojot dažādas pētniecības un informācijas izplatīšanas aktivitātes. Kopumā runājot, ir labi, ja Jūs esat zināmi kā eksperti šajā jautājumā, lai gan tas ir atkarīgs no politiskās vides. Piemēram, ievēlētās amatpersonas var nevēlēties pievērst uzmanību noteiktiem tiesību aktiem, un tādēļ mēģinās nepieļaut, ka Jūs izsakāt savu viedokli par tiem.

Koalīcijas veidošana

Šī veicināšanas pieeja vērsta uz veicinātāju organizāciju vai tīklu un lobēšanas grupu veidošanu, uzturēšanu un/vai paplašināšanu, kuru mērķis ir panākt politiskas izmaiņas. Labi organizēta koalīcija spēs efektīvāk īstenot visas veicināšanas taktikas, kas minētas šajā nodaļā, piemēram, ekspertu informēšana, politikas veidotāju lobēšana vai sabiedrības izglītošana/mobilizēšana. Koalīcijas veidošanā ir jāuzrunā citas (potenciāli) līdzīgi domājošas organizācijas un jāpārlicina tās saskaņot centienus. Saskaņojot centienus, organizācijas var vienlaikus veikt vienu un to pašu aktivitāti (piemēram, aicinot cilvēkus piedalīties demonstrācijā), kas var palielināt tās ietekmi. Tāpat var arī veikt darba dalīšanu starp biedriem tā, lai organizācijas papildinātu viena otru (pretēji neefektīvai paralēlai darbībai) un optimāli izmantotu savas priekšrocības. Koalīcijas veidošana gan ne vienmēr ir viegli izdarāma un dažkārt ir pat neiespējama, jo tā prasa zināmu uzticēšanās līmeni starp organizācijām, kas citkārt redz viena otru kā konkurentus vai sāncensus (piemēram, attiecībā uz projektu finansējuma vai citu resursu piesaistīšanu).

Formāla iesaistīšanās politikā

Šī veicināšanas taktika ietver plašu iespējamo darbību loku, no vienkāršiem pārliecināšanas pasākumiem līdz pat atklātai politikas veidotāju konfrontācijai. Galēja rīcība būtu kandidēšana vēlēšanās, kā ietvaros Jūs veidojat platformu ap savu veicināšanas mērķi. Tomēr reālāk būtu atbalstīt noteiktus kandidātus vai politiskās partijas, piemēram, aktīvi vai pasīvi rīkojot kampaņas ar mērķi mudināt cilvēkus balsot par vai pret konkrētu kandidātu/partiju. Ir jāatceras, ka atsevišķām organizācijām, piemēram, bezpeļņas organizācijām vai NVO, tieša vēlēšanu vai politiskā darbība var būt nepārprotami aizliegta. Tomēr pat ar šiem ierobežojumiem joprojām varētu būt iespējams iesaistīties zināmās vēlēšanu aktivitātēs. Piemēram, informēt sabiedrību par kandidātiem, viņu nostāju Jums svarīgos jautājumos, nepaužot savu viedokli par to, kurus kandidātus vēlētajiem vajadzētu atbalstīt. Vēl viena pieeja varētu būt vēlēšanu vai likumdošanas forumu vai diskusiju organizēšana, izmantojot sociālos tīklus vai rīkojot sabiedriskus pasākumus, uz kuriem tiek aicināti kandidāti, lai runātu vai diskutētu par atjaunojamiem energoresursiem vai citiem jautājumiem. Vēl viena „nepolitiska” metode būtu vēlētajū reģistrēšana un izglītošana, kas vērsta uz konkrētām iedzīvotāju grupām, kuras spēlē būtisku lomu vai atbalsta Jūsu nostāju kādā jautājumā. Šeit galvenais būtu mudināt šos iedzīvotājus balsot, nenorādot viņiem, par ko balsot. Formāla iesaistīšanās politikā var būt neizsakāmi spēcīgs veicināšanas līdzeklis, ko var izmantot, lai izdarītu spiedienu uz politikas veidotājiem. Tomēr ir jāpatur prātā, ka šīs taktikas izmantošana rūpīgi jāpārdomā, jo tā var būt ļoti riskanta, īpaši noteiktā politiskā vidē – atsevišķas CAE valstu valdības ir agresīvi vērsušās pret NVO, cenšoties vājināt to ietekmi.

Veicināšanas pasākumu īstenošana, izmantojot plašsaziņas līdzekļus

Kā jau rokasgrāmatā iepriekš minēts, sabiedrības atbalsta panākšana kādā jautājumā var būt svarīgs elements, lai pārliecinātu politikas veidotājus. Politikas pārmaiņu veicināšanas pasākumi, izmantojot plašsaziņas līdzekļus, ietver preses relīzes par konkrētiem notikumiem vai politiskajām debatēm. Lai gūtu atpazīstamību, ir iespējams arī rīkot pasākumus ar mediju klātbūtni vai rakstīt vēstules laikrakstu redaktoriem un citiem viedokļu žurnāliem. Lielas priekšrocības dod arī attiecību veidošana ar redaktoriem un žurnālistiem, un, ja iespējams, viedokļu paušana laikrakstu, žurnālu, radio vai televīzijas intervijās, atkarībā no politiskā līmeņa un plašsaziņas līdzekļu konteksta, kurā Jūs darbojaties. Plašāka informācija par šīm metodēm sniegta šīs rokasgrāmatas 3. nodaļā.

Veicināšanas pasākumu īstenošana, izmantojot sociālos tīklus

Mūsdienās veicināšanas pasākumi sociālajos tīklos ir ieguvuši ārkārtīgi būtisku nozīmi, un dažos gadījumos tie ir svarīgāki pat par veicināšanas pasākumiem plašsaziņas līdzekļos, jo sociālie tīkli ļauj biežāk un ātrāk izplatīt vēstījumu. Tomēr nevajadzētu par zemu novērtēt pūles, kas jāiegulda efektīvai veicināšanas pasākumu īstenošanai sociālajos tīklos – ir regulāri jāpublicē ieraksti emuārā, ziņas sociālajos tīklos „Facebook” un „Twitter”, kā arī komentāri tiešsaistes forumos. Regulāra aktivitāte ir nepieciešama, lai nodrošinātu to, ka Jūsu auditorija turpina sekot līdz Jūsu skatījumam kādā konkrētā jautājumā. Par to plašāk tiek runāts 3. nodaļā.

Netieša vai nevalstiska lobēšana

100 cilvēki kliedz skaļāk nekā viens cilvēks – šī ideja ir šīs veicināšanas taktikas pamatā. Veicinātājs var nolemt, ka ir jādara kas vairāk par sabiedrības izglītošanu, un mudināt cilvēkus atklāti atbalstīt vai iebilst pret konkrētu politiku vai tiesību aktu. To var darīt, organizējot vai atbalstot kampaņas, kā ietvaros likumdevēji vai valsts pārvaldītāji tiek aicināti paust savu viedokli, sazinoties ar viņiem pa tālruni, nosūtot vēstules, e-pastus, ierodoties uz sabiedriskajām apspriedēm, utt. Šāda veida veicināšanas pasākumi var būt ļoti nodevēji, lai ietekmētu ievēlētās amatpersonas vai politiskās partijas, kas darbojas konkurences apstākļos un tādējādi ir neaizsargātākas pret politiskās vides izaicinājumiem. Ja Jūsu organizācijā darbojas brīvprātīgie, viņi ir ideāli piemēroti tam, lai veiktu šādas aktivitātes. Citas svarīgas ieinteresētās puses, piemēram, Jūsu piedāvāto pakalpojumu lietotāji, arī var būt potenciālie Jūsu nostājas „lobētāji”. Sociālie tīkli ir izrādījušies arī efektīva metode cilvēku mobilizēšanai. Sadarbība ar ieinteresētajām pusēm un to uzrunāšana ir plašāk aprakstīta 4. nodaļā.

Tiesvedība

Ja citas veicināšanas taktikas nedarbojas, atlikusī iespēja ir tiesvedības uzsākšana. Tas var ietvert tiesvedību pret konkrētām valsts aģentūrām, reaģējot uz noteiktiem tiesību aktiem, politikas plāniem/stratēģijām, vai pret uzņēmumiem, kas, Jūsaprāt, ir iesaistītas prettiesiskās darbībās. Papildus šādu tiesvedības pasākumu ierosināšanai, Jūs varat liecināt pret valsti vai citādi nodrošināt ekspertu pierādījumus tiesvedībā pret valsti. Turklāt Eiropas Savienības Tiesa vairākkārt ir lēmusi, ka NVO un skartās personas var iesūdzēt ES dalībvalstu valdības tiesā, ja tās neievēro ES noteiktos obligātos vides standartus. (Skat., piemēram, lietu Nr. CJEU, C-404/13). Tādējādi Eiropas Savienības Tiesa ir radījusi būtisku precedentu tiesvedībai dalībvalstīs, kas neievēro ES vides (un citus) tiesību aktus, kuros noteikts, ka tām jāsasniedz konkrēts rezultāts, pat ja Eiropas Komisija nav uzsākusi tiesvedību pret šo valsti. Protams, lēmumu par tiesvedības uzsākšanu nevajadzētu pieņemt uz ātru roku. Vispārīgi runājot, tiesvedība pret valsti ir līdzīga cīņai ar vējdzirnavām, kurā valstij būs priekšrocības resursu un juridisko iespēju ziņā. Turklāt dažās valstīs ir ierobežojumi attiecībā uz to, kas drīkst iesūdzēt valsti konkrētā jautājumā. Ir jāapsver arī tas, ka tiesvedības uzsākšana pret valsti nozīmētu, ka nav iespējams atgriezties pie laipnākām attiecībām ar valsti. Šo iemeslu dēļ ir jāņem vērā divi apsvērumi – pirmkārt, lēmumam par tiesvedības uzsākšanu pret valsti būtu jābūt vienam no pēdējiem variantiem un, otrkārt, tas būtu darāms tikai pēc tam, kad esat konsultējušies ar juristu, kam ir pieredze šajā jomā.

(Prettiesiska) publiska rīcība

Otra izteikti uzbrūkoša veicināšanas metode ir organizēt publiskus pasākumus, kas ietver cilvēku grupas, piemēram, protestus, demonstrācijas, streikus, mītiņus un citas aktivitātes ielās. Šāda veida darbības var būt efektīvs veids, kā parādīt, ka attiecīgais jautājums ir Jums dzīvi svarīga tēma. Runājot par publisku pasākumu organizēšanu, ir jāatceras – jo grandiozāki tie ir, jo labāk. Jo vairāk cilvēku ir gatavi izej ielās un paust savu viedokli, jo lielāka iespēja ietekmēt lēmumu pieņēmējus. Būtisks publisku aktivitāšu aspekts

ir to sagādātās neērtības – pat ja Jūs saņemat atļauju rīkot gājieni vai demonstrāciju, tas parasti prasa ielu slēgšanu un policijas klātbūtni, ietekmējot tos, kas vēro šo pasākumu. Situācijās, kad no valdības puses nav bijusi pilnīgi nekāda reakcija, daži veicinātāji rosinātu pilsonisku nepaklausību vai citu publisku rīcību, kas principā ir prettiesiska (piemēram, pasākuma organizēšana, par ko nav saņemta atļauja). Mazāk agresīvas publiskās aktivitātes varētu būt, piemēram, cilvēku mudināšana parakstīt peticijas vai kāda pakalpojuma, produkta, aģentūras vai firmas boikota organizēšana. Traucējošas (vai prettiesiskas) publiskas darbības var izraisīt arī negatīvu reakciju sabiedrībā (piemēram, šādi var reaģēt cilvēki, kam nav izteikta viedokļa šajā jautājumā, bet kam šīs darbības sagādājušas neērtības), vai valsts kā atbildes reakciju var īstenot pretpasākumus. Šo iemeslu dēļ publiskas darbības ieteicams apsvērt tikai tad, kad nekādi citi veicināšanas pasākumi nav devuši pilnīgi nekādu rezultātu.

LABĀS PRAKSES PIEMĒRS: 100% ATJAUNOJAMAS ENERĢIJAS STRATĒĢIJA (IGAUNIJA)

Igaunija ir parlamentāra republika, kurā valdību vada ministru prezidents. Igaunijā ir daudzpartiju sistēma, kas nozīmē to, ka valsts vēlēšanās parasti piedalās vairākas partijas, kas pēc tam īsteno valsts pārvaldi atsevišķi vai koalīcijā.

Igaunijas valdībai ir izpildvara. Igaunijas galvenā likumdevējvara ir vienpalātas parlaments – Riigikogu. Tas sastāv no 101 deputāta, un vēlēšanas notiek ik pēc 4 gadiem. Likumprojektus parlamenta darbam parasti sagatavo Riigikogu tematiskās komitejas. Tā kā katra komiteja izstrādā likumprojektus noteiktā jomā, tās kļūst par labu veicināšanas pasākumu mērķi.

Vietējā līmenī Igaunijas pašvaldības darbojas neatkarīgi no valsts valdības, ar savu likumdevējvaru un izpildvaru. Valsts un pašvaldības kompetence ir strikti nošķirta, un valdība neiejaucas jautājumos, kas ir pašvaldības kompetencē. Igaunijā ir divu veidu pašvaldības – pilsētas un pagasti (lauki). Starp šiem veidiem praktiski nav atšķirību. Igaunijā pašlaik ir 79 vietējās pašvaldības, no kurām 14 ir pilsētas, bet 65 - pagasti. Vietējās vēlēšanas noris ik pēc 4 gadiem.

2011. gadā Igaunijas Atjaunojamo energoresursu asociācija nolēma aktīvāk strādāt pie tā, lai Igaunija pārietu uz 100% atjaunojamiem energoresursiem. Galvenais uzdevums bija izstrādāt plānu un iepazīstināt politikas veidotājus ar to, mudinot tos sekot šim plānam. Pamatgrupa astoņu ekspertu sastāvā, kas dažādos procesa posmos piesaistīja attiecīgos speciālistus un organizācijas, izstrādāja vīziju un ceļa karti.

Trīs gadus grupa veica lobēšanas un veicināšanas pasākumus reģionālā un valsts līmenī. Tās mērķis bija informēt sabiedrību par atjaunojamo enerģiju un rosināt politikas veidotājus veikt nepieciešamos pasākumus, lai notiktu pāreja no enerģijas, ko iegūst no degslānekļa, uz atjaunojamo enerģiju. Veicināšanas process tika pastāvīgi uzraudzīts un vērtēts, pamatojoties uz noteiktiem rādītājiem. Līdztekus sanāksmēm ar politikas veidotājiem, grupa tikās arī ar ieinteresēto pušu organizācijām, īstenoja kampaņas plašsaziņas līdzekļos un sociālajos tīklos, kā arī piedalījās un prezentēja plānu attiecīgos publiskos pasākumos.

Rezultātā grupa bieži tiek ar Vides un ekonomikas komiteju. Grupa nepārtraukti lobē plānu pie varas esošajām partijām, meklējot atbalstītājus to biedru vidū. Grupas pārstāvji tikās ar Igaunijas valdību un regulāri rīko pasākumus Parlamentā par enerģijas pārvaldības tēmu, lai uzturētu to aktuālu sabiedrībā un politikas veidotāju vidū.

Lielākais panākums bija aktīva līdzdalība jaunā valsts enerģētikas pārvaldības plāna „Valsts attīstības plāns enerģētikas nozarei līdz 2030. gadam” izstrādē – plānā tika ieviesti vairāki grupas ieteikumi, padarot plānu agresīvāku attiecībā uz enerģijas ražošanas no degslānekļa samazināšanu.

Ilgtermiņa enerģijas veicināšanas pasākumi

Efektīvai ilgtermiņa enerģijas veicināšanai ir nepieciešams labi izstrādāts plāns, kam seko elastīga un pārdomāta tā īstenošana. Ir jānodrošina arī atbilstoša uzraudzība, jo veicināšanas pasākumi parasti ir iteratīvs process, ko var pastāvīgi uzlabot, ņemot vērā iepriekšējās darbības.

Efektīvas veicināšanas stratēģijas sastāv no šādiem pieciem soļiem, kā pamatā ir ICCO (2010) un ANO Attīstības programmas (2012) ieteikumi:

1. Apstākļu izpēte
2. Reāli sasniedzamu lobēšanas un veicināšanas mērķu izvēle
3. Veicināšanas pasākumu plāna izstrāde
4. Rīcības plāna īstenošana
5. Panākumu novērtēšana

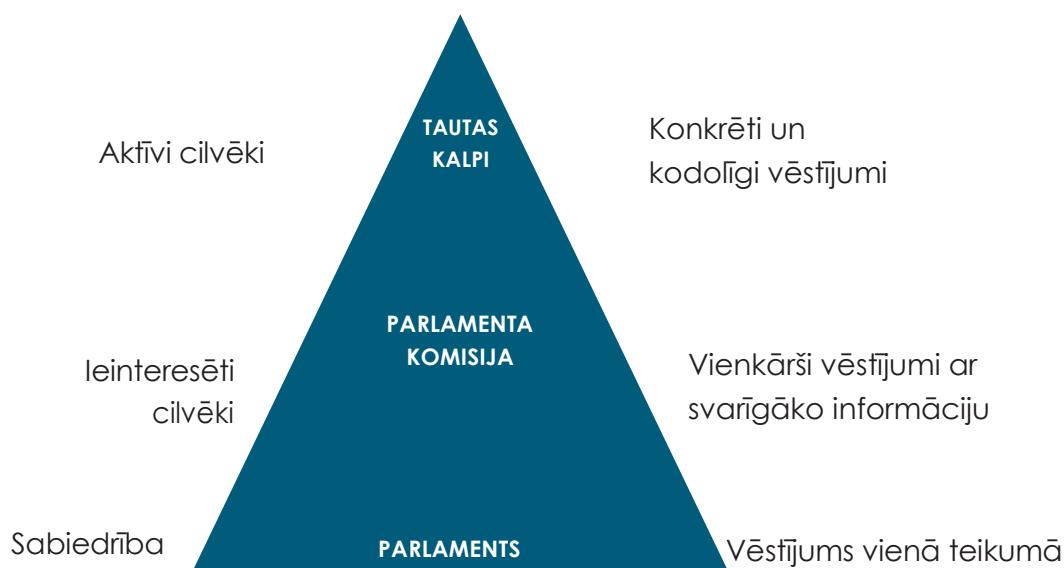
1. Apstākļu izpēte

Izpētiet savu (mērķa grupas) enerģētikas profilu. Apziniet savas stiprās puses, vājās puses, iespējas un draudus, veicot SVID analīzi, kā arī nosakiet negatīvo aspektu cēloņus, kas jārisina, izveidojot problēmu koku. Pārveidojiet problēmu koku mērķu kokā. Domājiet par noteiktajām veicamajām darbībām objektīvi un praktiski. Izstrādājiet konkrētus plānus, tajā skaitā arī par tehniskiem un finansiāliem aspektiem; nākamajos soļos vēlams īstenot ar mērķtiecīgām darbībām.

2. Reāli sasniedzamu lobēšanas un veicināšanas mērķu izvēle

- Paturot prātā savu faktisko ietekmi, nosakiet mērķi un rezultātu, ko var reāli sasniegt, ietekmējot lēmumu pieņēmējus.
- Sāciet ar savas organizācijas profilam atbilstošo lēmumu pieņemšanas līmeni, un izvēlieties pareizos lēmumu pieņēmējus, kuru rokās ir pietiekami liela vara un ietekme šajā jautājumā. Ja nepieciešams, virzieties uz augstākiem lēmumu pieņemšanas līmeņiem. Nosakiet, kādas intereses un motivācija pastāv šajos līmeņos. Plašāka informācija par savu ieinteresēto pušu ietekmēšanu atrodama 3. nodaļā.

KOMUNIKĀCIJAS PIRAMĪDA



12. attēls. Komunikācijas piramīda. Avots: ICCO, 2010

- Ļoti būtisks ir lobēšanas vai veicināšanas pasākumu laiks. Tādēļ ir svarīgi noteikt, kurā posmā atrodas lēmumu pieņemšanas process. Pašsaprotami, ka iespēja ietekmēt lēmumu ir visaugstākā sākotnējā posmā, un samazinās, tuvojoties lēmuma pieņemšanas gala posmam.
- Pat tad, kad lēmums ir pieņemts, to vēl ir jāīsteno, kas nozīmē to, ka joprojām ir iespējams veicināt pārmaiņas, bet tas ir grūtāk izdarāms.

3. Veicināšanas pasākumu plāna izstrāde

- Ir nepieciešams kodolīgs, skaidrs lobēšanas vai veicināšanas rīcības plāns, lai varētu stratēģiski rīkoties un sadalīt pienākumus un uzdevumus Jūsu tīklā vai koalīcijā. Plašāka informācija un konkrētas metodes atrodamas 4. nodaļā.
- Vispirms ir nepieciešama visu ieinteresēto pušu, kas strādā Jūsu lobēšanas un veicināšanas mērķu labā, klasificēšana. Ir jānosaka, vai tās varētu atbalstīt Jūsu pasākumus vai, gluži pretēji – sākt pretdarbību. Arī neitrālas ieinteresētās puses varētu būt iespējamie sabiedrotie.
- Jums ir jāņem vērā šo ieinteresēto pušu darbības, jo tās var atbalstīt/sekmēt Jūsu lobēšanas pasākumus (sabiedrotie, piem., uzņēmumi, kas strādā ar atjaunojamiem energoresursiem vai energoefektivitāti), vai sākt pretdarbību (opponenti, piem., fosilā kurināmā spēkstacija). Turklāt neitrālas ieinteresētās puses ir iespējams ietekmēt tā, ka tās kļūst par Jūsu sabiedrotajiem. Var izmantot 2. pielikumā redzamo ieinteresēto pušu iesaistīšanas struktūras plānu, lai novērtētu politisko ieinteresēto pušu dažādo līmeni, ietekmi un atbildību.
- Veidojiet koalīcijas organizācijas ar saviem sabiedrotajiem. Tādējādi ir iespējams vairojot veicināšanas pasākumu apmēru un ietekmi. Jūsu sabiedrotie var arī sniegt atgriezenisko saiti par rīcības plānu un palīdzēt attīstīt to tālāk.
- Visefektīvākais sabiedroto iesaistīšanas veids ir partnerību ar esošiem tīkliem vai asociācijām veidošana. 1. pielikumā uzskaitīti attiecīgi tīkli CAE valstīs.
- Lai precīzi plānotu savus veicināšanas pasākumus, ir skaidri jānosaka laika grafiks, procedūras un budžeta cikli.
- Nosakiet kritēriju kopumu, ko izmantot, lai novērtētu un izvēlētos pašus efektīvākos lobēšanas un veicināšanas pasākumus (piem., ietekmes un riska pakāpe, nepieciešamie resursi). Vairāk par šo tēmu skat. 27. lpp., kur sākas nodaļa par politikas veicināšanas pasākumiem.
- Izvēlieties atbilstošu taktiku (piem., tikšanās ar lēmumu pieņēmējiem, publiski pasākumi, peticijas, apaļā galda sarunas, raksti avīzēs, dalība sabiedriskās apspriedēs, utt.) un piemērotus vēstnešus. Sagatavojiet pareizos vēstījumus pareizajiem lēmumu pieņēmējiem (izmantojot 12. attēlā redzamo komunikācijas piramīdu).

Atbilstošas un vērienīgas komunikācijas aktivitātes par Jūsu veicināšanas pasākumiem ir ļoti svarīgas. Preses relīzes, intervijas, raksti vai aktivitāte dažāda veida sociālajos tīklos palīdz atpazīt Jūsu darbību un izdarīt spiedienu uz lēmumu pieņēmējiem.

4. Veicināšanas pasākumu plāna īstenošana

Īstenojot veicināšanas pasākumus, jābūt elastīgiem un informētiem visa īstenošanas procesa laikā. Tas ļaus vajadzības gadījumā veikt izmaiņas stratēģijā. Šajā sakarā var noderēt arī sabiedroto atgriezeniskā saite.

Neveltiet visu uzmanību galvenajām amatpersonām, bet pievērsieties arī viņu asistentiem un darbiniekiem – arī viņiem var būt liela ietekme un viņi var kļūt par galvenajiem lēmumu pieņēmējiem nākotnē.

Jums ir jābūt gataviem zināmiem riskiem, piemēram, negatīvai uzmanībai plašsaziņas līdzekļos (par to, kā rīkoties šajā gadījumā, skat. 3. nodaļu).

5. Panākumu novērtēšana

Rezultāti liecina par to, cik efektīvi ir bijuši lobēšanas un veicināšanas pasākumi noteikto mērķu sasniegšanai.

Īstenoto pasākumu un sasniegto rezultātu novērtēšanai labs rīks ir efektivitātes kontrolsaraksts. Tas var ietvert:

- lobēšanas un veicināšanas pasākumu ietekmi uz būtiskākajiem tiesību aktiem, piemēram, pilnveidots regulējums atjaunojamās enerģijas labā;
- pozitīvo ietekmi uz subsīdijām un ES finansēšanas mehānismiem, piemēram, piešķirti papildu līdzekļi reģionālajām iniciatīvām oglekļa samazināšanas jomā;
- jaunas attiecības ar galvenajiem lēmumu pieņēmējiem, piemēram, jauni tieši kontakti ar galvenajām politiskajām figūrām vai Eiropas Parlamenta deputātiem;
- pozitīvo ietekmi uz jaunu partnerību skaitu un līmeni, piemēram, jauna dalība ietekmīgās vai aktīvākās organizācijās un asociācijās;
- pozitīvo ietekmi uz finansēm, piemēram, jaunu ienākumu plūsmu radīšana, piesaistot privātos un korporatīvos līdzekļus.

Praktiski pasākumi

- Aiciniet apakšreģiona pašvaldības uz diskusiju, pielietojot pasaules kafejnīcas metodi, lai noteiktu kopīgas intereses, ko varētu izmantot galveno politisko figūru ietekmēšanai;
- Iepazīstiniet ar būtiskākajām problēmām, kas tika apzinātas ceļa kartes izstrādes procesa pirmajā solī (skat. šīs nodaļas sākumā);
- Iepazīstiniet ar galvenajiem apakšreģiona mērķiem un sāciet diskusiju par kopīgām interesēm;
- Iepazīstiniet ar būtiskākajiem noteiktajiem šķēršļiem un sāciet diskusiju par to, kuri mērķi ir sasniedzamāki;
- Sāciet diskusiju, lai apzinātu un analizētu galvenos lēmumu pieņēmējus, īpašu uzmanību pievēršot vietējām politiskajām figūrām.
- Nosakiet svarīgākās un vienkāršākās stratēģijas, lai uzrunātu apzinātos lēmumu pieņēmējus.

Atsauces

- ICCO. 2010. Guidelines on lobby and advocacy. http://www.alliance.ch/fileadmin/user_upload/docs/Advocacy_Capacity/2011/8._ICCO_Guidelines_on_Lobby_and_Advocacy_2010.pdf
- UNDP. 2012. Sustainable Energy for All - A Brief Guide to Advocacy Planning. <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Environment%20and%20Energy/Sustainable%20Energy/Advocacy-Planning.pdf?download>
- IEA. 2017. Energy policies of IEA countries. Hungary 2017 Review. <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyPoliciesofIEACountriesHungary2017Review.pdf>
- Horvath, T. 2000. Decentralization: experiments and reforms, 2000, Local government and Public Service Reform Initiative, LGI Books
- Regulski, J., Drozd, J., 2015. POLAND AS A GLOBAL DEVELOPMENT PARTNER, International Bank for Reconstruction and Development World Bank Publications, Washington

3. nodaļa. Mārketinga aktivitātes un veicināšanas pasākumi

Šajā nodaļā aprakstīti ieguvumi no mārketinga aktivitātēm, to plānošanas process un praktiski padomi to plānošanai un īstenošanai.

Mārketinga aktivitātes kopumā ietver kāda uzņēmuma vai jebkuras citas organizācijas veiktos pasākumus, lai komunicētu ar ārējām pusēm, tostarp citiem uzņēmumiem, lēmumu pieņēmējiem vai privātpersonām (klientiem). Mūsdienās mārketinga aktivitāšu sākotnējā nozīme ir mainījusies, pateicoties tam, ka tādējādi var panākt dažādas lietas, piemēram, likuma grozīšana, vides aktīvisma veicināšana vai līdzekļu piesaiste – visi šie pasākumi var tikt veikti arī ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas jomā.

Komunikācijas pasākumu plānošana

Plānojot mārketinga - komunikācijas aktivitātes, jāpatur prātā, ka veiksmīga komunikācija vienmēr ir mērķtiecīga un labi izplānota. Vislabāk ir pievērsties kampaņām, it īpaši, ja Jums nav izveidota mārketinga un komunikācijas komanda, kas ik gadu izstrādā rīcības plānus.

Komunikācijas aktivitāšu mērķis ir iesaistīt sabiedrību sev vēlamā veidā.

Kampaņas var tikt vērstas pret individuālu paradumu maiņu vai politikas maiņu. Pie paradumu maiņas ir pieskaitāma sabiedrības izglītošana, līdzekļu piesaistīšana un zīmola izveide, savukārt kampaņas politikas maiņai var būt vērstas uz konkrētu tiesisko regulējumu, valsts sektoru politiku vai jebkurām lēmumu pieņēmēju veiktajām darbībām.

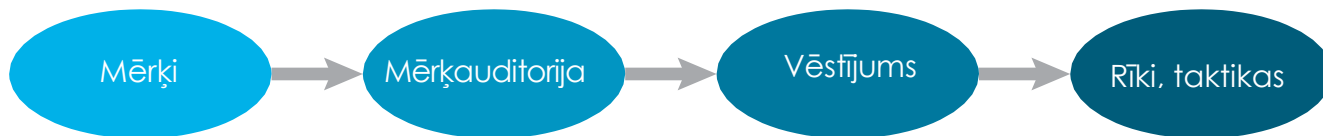
Abu veidu kampaņas var nest augļus, lai panāktu sabiedrības iesaistīšanos un rīcību. Panākumu atslēga slēpjas pienācīgā plānošanā, uztverot katru kampaņu kā individuālu projektu, un vienmēr jārikojas atbilstoši sākotnēji noteiktajiem mērķiem. Ir iespējams pielietot dažādas taktikas un rīkus, taču vienmēr ir jāpārliecinās, ka tie ir piemēroti konkrētajai mērķauditorijai, kas virzīs Jūs tuvāk Jūsu mērķiem.

Komunikācijas aktivitātēm, kā mērķis ir iesaistīt sabiedrību konkrēta iemesla dēļ (izglītot, piesaistīt līdzekļus, parakstīt petīciju politikas maiņas veicināšanai, utt.), ir jāspēj pārliecināt auditoriju. Tomēr nepietiek ar pašu saturu vien. Lai to panāktu, ir jāizraisa emocijas. Dažādas pozitīvas un negatīvas emocijas, piemēram, vēlme, prieks, līdzjūtība vai pat bailes, var palīdzēt piesaistīt sabiedrības uzmanību. Turklāt atsevišķas emocijas var kavēt rīcību, tādēļ sava taktika vienmēr ir jāpārbauda uz mērķauditoriju, pirms tā tiek īstenota sabiedrībā.

Procesā jāiekļauj šādi soļi (13. att.):

1. Komunikācijas mērķu noteikšana
2. Mērķauditorijas apzināšana
3. Auditorijai sniegto vēstījumu izvēle
4. Īstenošanas rīku un taktiku izstrāde

Veiksmīgu komunikācijas aktivitāšu virzība



13. attēls. Mārketinga aktivitāšu loģiska virzība.

1. Komunikācijas mērķu noteikšana

Attiecībā uz nevalstiskajām organizācijām vai sabiedriskā labuma organizācijām, pētniekiem un citām organizācijām, kuru mērķis nav peļņas gūšana, vienmēr rodas jautājums par to, kāpēc ir vajadzīgas mārketinga un komunikācijas aktivitātes.

Mārketinga un komunikācijas aktivitātes ļauj sasniegt tādus acīmredzamus mērķus kā:

- **Atpazīstamības veicināšana** – veiciniet savas organizācijas vai mērķu atpazīstamību
- **Uzticības organizācijai vairošana** – veiciniet uzticamību savai organizācijai
- **Sevis padarīšana par vēlamu partneri** – redzot Jūs darbojamies publiski un esam aktīvam dalībniekam vairoš citu interesi strādāt ar Jums
- **Sevis kā spēcīgas organizācijas pozicionēšana** – ja kampaņas tiek pareizi īstenotas, tās var nojaukt šķēršļus, mainīt politiku un ietekmēt lēmumu pieņēmējus

2. Mērķauditorijas(u) apzināšana

Kad ir noteikti komunikācijas mērķi, ir svarīgi saprast, caur kurām mērķauditorijām šos mērķus varētu vislabāk sasniegt. Lai izvēlētos pareizās auditorijas un saprastu, kāpēc tās ir vajadzīgas, ir ieteicams apsvērt vairākus aspektus. Kas spēj ieviest pārmaiņas un kas viņus ietekmē?

Plānošanas procesā būs lietderīgi atbildēt uz šādiem jautājumiem:

- Kas manai mērķauditorijai ir jādromā?
- Kas manai mērķauditorijai ir jājūt?
- Kas manai mērķauditorijai ir jādara?
- Kādi varētu būt šķēršļi, lai to panāktu?
- Kādus kanālus var izmantot, lai šos šķēršļus uzveiktu?

Zemāk redzamajā tabulā sniegti piemēri tam, kā to īstenot.

Mērķauditorija	Vēlamā reakcija	Šķēršļi	Iemesli iesaistīt	Kanāli
Plašāka sabiedrība	Kas sabiedrībai ir JĀDOMĀ/JĀJŪT/JĀDARA	Kas varētu traucēt, lai to panāktu?	Plašāka sabiedrība var palīdzēt: - paust atbalstu - mainīt noteiktus paradumus - ietekmēt lēmumu pieņēmēju - utt.	Tiešsaistes un bezaistes mediji Sociālie tīkli Pasākumi Tīmekļa vietne utt.
Lēmumu pieņēmēji	Kas konkrētiem lēmumu pieņēmējiem ir JĀDOMĀ/JĀJŪT/JĀDARA	Kas varētu traucēt, lai to panāktu?	Tiešā veidā ietekmēt lēmumu pieņēmējus un politikas veidošanas rezultātus.	Tiešas tikšanās Publikācijas Politikas dokumenti utt.

Mērķauditorijas var ietvert valdības aģentūras, pašvaldības, konkrētus lēmumu pieņēmējus, speciālistu grupas, sabiedrību, slavenas personas, plašsaziņas līdzekļus, utt.

Ir svarīgi pilnībā izprast mērķauditoriju.

Jūsu vēstījumam būs jāuzrunā Jūsu auditorija un jāpārlicina to rīkoties (neatkarīgi no tā, kāds ir jautājums). Nepietiek ar pieņēmumiem par auditorijas vajadzībām, interesēm un plašsaziņas līdzekļu lietošanas paradumiem – ir jāpārbauda visi resursi (publiski pieejama informācija par mērķauditorijām un to plašsaziņas līdzekļu lietošanas tendencēm) un attiecīgi jāplāno aktivitātes dažādos plašsaziņas līdzekļos (paturot prātā, ka plašsaziņas līdzekļu lietošanas tendences var mainīties vienas dienas laikā).

Viens no veidiem, kā noteikt mērķauditoriju, ir izmantojot ieinteresēto pušu analīzi, kas sīkāk aplūkota 4. nodaļā.

3. Efektīva(u) vēstījuma(u) izstrāde

Šeit ir svarīgi saprast, **kas uzrunā Jūsu mērķauditoriju**. Tas ir būtiski, jo tas palīdzēs Jums paredzēt, kā mērķauditorija varētu reaģēt uz Jūsu vēstījumiem. Vienmēr ir jāvadās pēc šādas pieejas, nevis jādomā par to, ko Jūs vēlaties paust! Jūsu vēstījumam, kas paredzēts mērķauditorijas pārliecināšanai, jābūt uzrunājošam, neatlaidīgam, aktuālam un viegli saprotamam.

Aicinājumam rīkoties jābūt skaidram un vienkāršam. Esiet konkrēti un nesarežģiet neko. Sabiedrības auditorijas nespēj veidot saikni starp informācijas vienībām, lai pašas nonāktu pie argumentiem. Šī iemesla dēļ komunikācijai ir jābūt ļoti saprotamai, lai Jūs varētu paust savu vēstījumu, izteikt skaidrus un saprotamus argumentus un aicināt sabiedrību rīkoties.

Kad esat sapratuši, kas ir Jūsu mērķauditorija un kāpēc Jums tā vajadzīga, Jūs jau esat atbildējuši uz dažiem jautājumiem, kas var palīdzēt vēstījuma plānošanā.

2. pielikumā ir sniegts labās prakses piemērs: WWF globālā Parīzes nolīguma veicināšanas kampaņa.

Plašāka sabiedrība	<p>DOMĀ: Enerģija ir nopietna problēma, un organizācija to risina ļoti uzticamā un profesionālā veidā.</p> <p>JŪT: Organizācija var palīdzēt atrisināt pasaules akūtākās problēmas.</p> <p>DARA: Informē organizāciju un atklāti darbojas kā pārmaiņu vēstneši</p>
Lēmumu pieņēmēji	<p>DOMĀ: Organizācijas darbs ir svarīgs, un tā rezultātus un augļus var izmantot lēmumu pieņemšanas procesā.</p> <p>JŪT: Būtu prātīgi un lietderīgi iesaistīt organizāciju dažādos procesos.</p> <p>DARA: Izmanto un integrē rezultātus savos lēmumos, kā arī vietējos un reģionālos attīstības plānos un citos politikas dokumentos</p>

Kad ir gūta skaidra izpratne par šo, var sākt domāt par iespējamo vēstījumu.

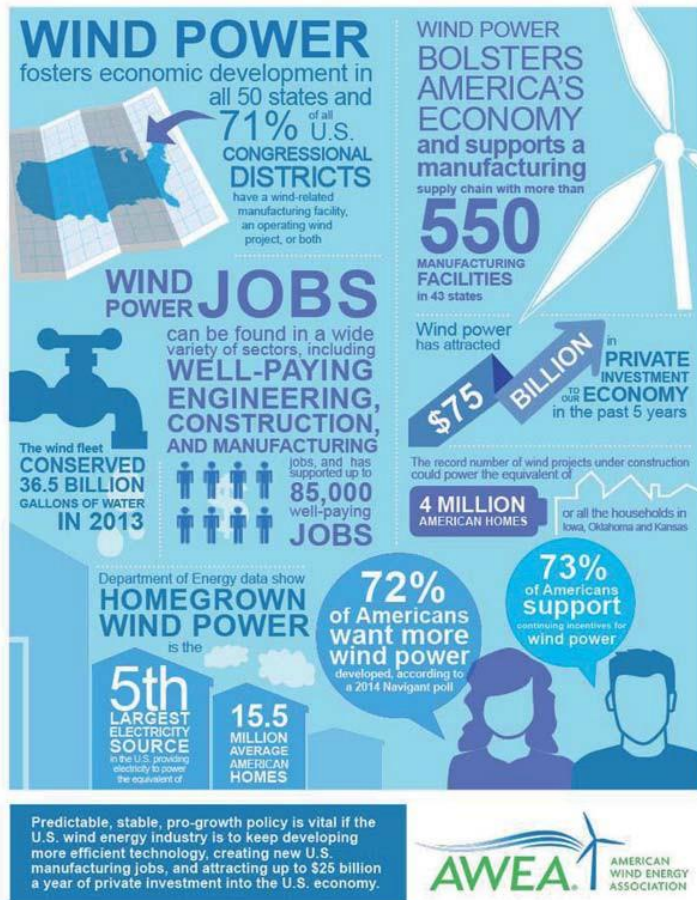
4. Rīki un taktika

Kad ir noteikti mērķi, mērķauditorija un vēstījums, ir laiks izstrādāt komunikācijas metodes. Par tām vislabāk domāt kā par taktikām, ko var izmantot, lai Jūsu vēstījums sasniegtu noteiktas mērķauditorijas. Plānojot šīs taktikas, centieties vadīties pēc integrētas pieejas. Nepaļaujieties uz vienu taktiku, bet apsveriet vairākas, kas viena otru papildina. Izmantotā taktika kampaņas gaitā var mainīties, bet mērķiem vajadzētu palikt nemainīgiem. Tādēļ esiet elastīgi – ja kaut kas nedarbojas, mēģiniet ko citu.

Lūk, daži piemēri rīkiem un taktikām, kuras varat apsvērt:

- Plašsaziņas līdzekļu kombinācija (kādus kanālus izmantosiet, kādas aktivitātes īstenošiet galvenajos kanālos, cik daudz izmantosiet digitālos un bezsaistes kanālus, utt.), tajā skaitā **sev piederošie plašsaziņas līdzekļi, maksas plašsaziņas līdzekļi un iegūtie plašsaziņas līdzekļi**.
 - **Sev piederošie plašsaziņas līdzekļi** apzīmē kanālus, ko kontrolē Jūsu organizācija, piemēram, Jūsu tīmekļa vietne vai informatīvais izdevums.
 - **Maksas plašsaziņas līdzekļi** reti kad ir saistoši organizācijām ar mazu budžetu (parasti NVO), tādēļ reklāmas (tiešsaistes reklāmas, drukāti reklāmas materiāli, reklāmas televīzijā, utt.) parasti ir lielu uzņēmumu privilēģija.
 - Rezultātā **iegūtie plašsaziņas līdzekļi** parasti ir paši svarīgākie, jo tie ir tie, kas ir Jūsu rīcībā bez tiešiem maksājumiem.

Kā piemēru var minēt preses relīzes vai intervijas ar žurnālistiem, kā rezultātā var panākt vērtīgu nemamā atspoguļojumu plašsaziņas līdzekļos, kas to padara par potenciāli spēcīgu rīku. Šim nolūkam ir svarīgi apgūt, kā sagatavot preses relīzes un kā tās izplatīt. (Pamācība par preses relīžu sagatavošanu un mediju kontaktsaraksta sastādīšanu atrodama šajā nodaļā aiz sadaļas par novērtēšanu)
- Ziņojumi, publikācijas (ziņojumi par veicināšanas pasākumiem, citas attiecīgas publikācijas, ko var izmantot, infografika, utt.). Ziņojumos var būt apkopotī fakti un daudzos gadījumos tie var atbalstīt lēmumu pieņemšanu, līdz ar to tie var būt labs rīks lēmumu pieņēmēju ietekmēšanai.
- Audiovizuālais saturs
- Pasākumi
- Petīcijas



Infografika ļauj padarīt kādu argumentu saprotamu plašākai sabiedrībai un vizuāli uzskatāmu.

Izvēloties komunikācijas metodes, ir svarīgi apsvērt, kas būs Jūsu **vēstneši**. Pārstāvji, kas var ietekmēt Jūsu mērķauditoriju vai spēj efektīvi paust Jūsu vēstījumu, var būt ļoti noderīgi. Viens piemērs ir sabiedrībā pazīstami vai slaveni vēstneši, kas var darboties kā Jūsu organizācijas sūtņi. Lieti noderēs arī vēstneši, kas Jūsu mērķauditorijā tiek uzskatīti par autoritātēm vai ir izpelnījušies lielu cieņu.

Esiet radoši attiecībā uz taktiku, lai tā neķļūtu Jums neinteresanta vai mazāk efektīva mērķauditorijai. Varat izgudrot jaunas taktikas, apvienot esošās vai atkārtot kaut ko, kas jau ir guvis panākumus.

Piemēram, ļoti veiksmīgi darbojas kampaņa, kuras ietvaros tiek piedāvāts ziņojums ar faktiem un skaitļiem par kādu konkrētu jautājumu, jo tas sniedz bagātīgu kontekstu, daudz informācijas, kas jāsapremo, un iespēju vizualizēt atsevišķas daļas ar uztveramām diagrammām.

Piemēram, 2013. gada jūnijā WWF uzsāka globālu kampaņu „izmanto savu varu” (**Seize Your Power**), aicinot finanšu iestādes ievērojami palielināt finansējumu atjaunojamai enerģijai un samazināt fosilā kurināmā finansējumu.

Tika izstrādāts ziņojums, kurā bija atspoguļoti šādi argumenti: http://awsassets.panda.org/downloads/busting_the_myths_slow_res_v3.pdf

Kampaņas atbalstam tika izstrādāti dažādi vizuāli materiāli, kā, piemēram, nākamajā lapā redzami.

Tika sagatavots arī saturs sociālajiem medijiem, un izvēsta globāla peficija sabiedrības līdzdalības nolūkā. Tika noteiktas vadošās tīmekļa vietnes, savukārt sabiedrības informēšanai tika izmantotas dažādas infografikas.



Share the pledge on Facebook

Tweet to #seizeyourpower



© Global Warming Images / WWF-Canon



© Global Warming Images / WWF-Canon



© Global Warming Images / WWF-Canon



Padomi

Lūk, daži padomi, no kuriem daļa jau tika pieminēti, lai komunikācija būtu veiksmīga:

- **Mācieties viens no otra.** Nav jāizgudro jaunas lietas. Pasaulē ir daudz labu piemēru un ideju – nebaidieties tās izmantot pēc saviem ieskatiem.
- **Elastība.** Svarīgi ir mērķi; attiecībā uz visu pārējo ir jābūt elastīgiem un jāveic izmaiņas kampaņas gaitā. Nav viena noteikta šablona, kas der visiem; katra kampaņa ir unikāla, tādēļ nav zināms, kas darbosies vislabāk – galvenais ir zināt mērķus un tiekties uz tiem, veicot visas nepieciešamās izmaiņas.
- **Vienkāršība.** Padariet visu pēc iespējas vienkāršāku, negaidot, ka citi zina tik pat daudz par attiecīgo tēmu, cik Jūs. Jūs esat eksperti, bet citi tādi nav, tādēļ daudz ko no Jūsu sacītā viņi dzirdēs pirmo reizi. Ja nevēlaties pazaudēt savu auditoriju, paskaidrojiet visu tādā veidā, lai auditorija to saprastu un spētu solidarizēties.
- **Izprotiet savu auditoriju.** Pārlicinieties, ka pazīstat savu auditoriju un ka pielietojat labāko taktiku un saziņas stilu, lai iesaistītu auditoriju.
- **Nebaidīties riskēt.** Uzsākot komunikāciju, pastāv zināmi riski. Citi to var uzreiz nesaprast un Jūsu pūles var nenest tūlītējus augļus, kā arī citas profesionālās organizācijas var vērsties pret Jums pretēju interešu vai profesionālas konkurences dēļ. Neuztraucieties: kritika liecina par to, ka Jūs esat sadzirdēti un Jūsu atpazīstamība ir augusi. Protams, plānošanas procesā ir jāapsver iespējamie riski, piemēram, profesionālo attiecību sairšana, taču pat tad, ja komunikācijas pasākumi var prasīt dažus upurus, ja būsiet kārtīgi visu izplānojuši, noteikti gūsiet panākumus.
- **Reālās situācijas apzināšanās.** Neatpalieciet no reālās situācijas – pārlicinieties, ka Jūsu īstenotie pasākumi būs saistoši citiem un Jūsu pūles palīdzēs sasniegt mērķus. Nekad neuzskatiet, ka citi (Jūsu auditorija: sabiedrība, lēmumu pieņēmēji, utt.) sapratīs, ko tieši Jūs darāt. Vienmēr pārbaudiet, ka Jūsu pūles tika uztvertas tā, kā tas bija plānots.

Negatīva reakcija plašsaziņas līdzekļos

Plānojot savās darbībās iesaistīt sabiedrību, ir jārēķinās ar to, ka var nākties saskarties ar negatīvu atgriezenisko saiti. Jo augstāk kāpsiet, jo lielāku kritiku saņemsiet. Pārlicinieties, ka visas iesaistītās personas to apzinās, un ieceliet konkrētu atbildīgo personu, kas attiecīgi rīkosies šajā gadījumā.

Pirmkārt, visticamāk, ka kritika tiks vēsta pret Jums ar plašsaziņas līdzekļu palīdzību, un Jums nāksies atbildēt uz neērtiem vai pat aizskarošiem jautājumiem no žurnālistu puses. Šī iemesla dēļ pirms vēšanās pie sabiedrības var būt lietderīgi sagatavot konkrētus jautājumus un atbildes. Padomājiet par jautājumiem, ko Jums varētu uzdot mediji; pat ja Jūs negribētu, lai kādu jautājumu Jums uzdod publiski, sagatavojiet atbildi uz šo jautājumu. Centieties būt tik tieši un konkrēti, cik vien iespējams – jo caurskatāmāku valodu izmantosiet, jo labāk. Nekad neignorējiet svarīgu e-pastu vai citu informācijas pieprasījumu – vienmēr sniedziet atbildi.

Var būt lietderīgi savā tīmekļa vietnē vai kur citur publicēt savu manifestu vai cita veida paziņojumu, kas sniedz atbildes uz visbiežāk uzdotajiem negatīvajiem jautājumiem.

/WWF gadījumā vienmēr tiek jautāts, kādēļ strādājam ar uzņēmumiem. Atbilde manifestā/



Es sargāju dzīvību uz mūsu planētas.
Dienu no dienas, darot visu, kas manos spēkos.
Es sargāju pasaules lielākos mežus. Es sargāju upes un okeānus.
Es cīnos par koraļļu rifiem, lietus mežiem, tundrām, tuksnešiem un zālājiem.
Es strādāju ar kopienām Amazones, Arktikas, Klusā okeāna, Āfrikas un Mekongas reģionos.
Es sadarbojos ar lielākajiem uzņēmumiem pasaulē, lai palīdzētu tiem būt saudzīgākiem un ilgtspējīgākiem.
Es rosinu valdības izstrādāt ārpolitiku, kas atzīst un ciena dabas nozīmi.
Es runāju visu dzīvnieku, kas šo planētu sauc par savām mājām, vārdā.
Es sargāju dzīvību uz mūsu planētas.
Tomēr es to nedaru viens, jo ar mani kopā ir Pasaules Dabas fonds.
Seši tūkstoši darbinieku. Seši miljoni biedru. Vairāk nekā 100 valstīs.
Sadarbība ar lielākajām pasaules organizācijām.
Ar lielākajām pasaules korporācijām. Vairāk nekā 50 gadu garumā.
Uzņēmumi. Valdības. Kopienas. Cilvēki.
Un viena simboliska panda.
Kopīgiem spēkiem mēs cenšamies apmierināt pasaules iedzīvotāju vajadzības, nekaitējot zemeslodei.
Kopā mēs sargājam dzīvību uz mūsu planētas.
Jo kopā viss ir iespējams.

Sagatavojiet sevi un savus darbiniekus iespējamai negatīvai atgriezeniskajai saitei un tās ietekmei. Jūs varat arī laicīgi brīdināt partnerus/sabiedrotos/atbalstītājus par pret Jums vērstu negatīvu kritiku caurskatāma un pamatota argumenta veidā.

Preses relīzes sagatavošana un publicēšana

Šīs apakšnodaļas pamatā ir Levina (2017) materiāli.

Sākotnējie apsvērumi

- Vai stāsts būtu publicējams?
- Vai šajā stāstā ir kāda aktuāla vērtība? (Ja nav, bet vēlaties to publicēt, tad tas ir raksts, kas pilnībā atšķiras no preses relīzes)
- Vai ārējas puses būtu ieinteresētas šajā stāstā? (NVO bieži vien maldās un uzskata, ka kaut kas, kas notika ar organizāciju, šķīstu interesants arī plašākai sabiedrībai.)
- Kas ir Jūsu mērķauditorija?
- Vai preses relīze ir pats efektīvākais veids, kā piesaistīt tās uzmanību?
- Kāds ir Jūsu vēstījuma mērķis? Ko Jūs vēlaties sasniegt?
- Vai Jūsu rīcībā ir kāda persona, kas varēs sniegt intervijas turpmāko dienu laikā?

Žurnālistiem parasti interesē stāsti, kas:

- ir aktuāli
- ir viegli saprotami
- ir interesanti
- ir viegli izmantojami
- ietilpst kādu personu interešu lokā, piemēram, kā tas skars noteiktu individu vai personu grupu

Kad ir nolemts, ka stāstu ir jādara zināmu plašākai sabiedrībai un jāpublicē preses relīzes veidā, ir laiks to sākt gatavot.

Process

- Lasiet, pētiēt un apdomājiet informāciju
- Formulējiet vēstījuma būtību
- Uzrakstiet preses relīzes melnrakstu un uz kādu laiku nolieciet to malā (uztveriet to kā tādu mēģinājumu, kam nav jābūt ideālam)
- Izlasiet to skaļi un uzlabojiet
- Iedodiet to kādam izlasīt un komentēt

Kad preses relīzes tiek rakstītas pirmo reizi, šāds process var būt ļoti noderīgs, tomēr tas ne vienmēr ir izpildāms pieejamajā laika periodā. Turklāt, gūstot pieredzi, Jums izveidosies savi paradumi.

Saturs

- Izstrādājot saturu, domājiet par savu mērķauditoriju un to, kādas ir tās esošās zināšanas par konkrēto problēmu vai jautājumu.
- Cik vien iespējams, esiet konkrēti, pieturieties pie faktiem, norādiet precīzus skaitļus.

- Dodiet relīzei skanīgu nosaukumu
- Ievadā 2-3 teikumus sniedziet īsu, bet saistošu ieskatu par preses relīzes saturu
- Preses relīzē vajadzētu ietvert kodolīgu, bet reizē spilgtu citātu. Kopumā preses relīzē nevajadzētu iekļaut vairāk par diviem citātiem. (Ja ir nepieciešams iekļaut vairāk nekā divus citātus, ievietojiet tos beigās, lai žurnālisti varētu izvēlēties). Jūs varat izmantot iekšēja (pašas organizācijas) eksperta citātu vai izvēlēties citātu no publiski pieejama ārēja materiāla. Tādā gadījumā norādiet avotu.
- Preses relīzes augšpusē norādiet, vai to paredzēts NEKAVĒJOTIES PUBLICĒT vai ATLIKT līdz noteiktam datumam. (piem. atlikt līdz 2016. gada 16. jūlija plkst. 00:01). Šāda atlikšana var noderēt gadījumos, kad ir bagātīgs konteksts, un žurnālistam būs vajadzīgs laiks, lai sagatavotu rakstu; Jūs laicīgi nodrošināt kontekstu, bet gribat, lai raksts tiktu publicēts zināmā datumā, vai arī atsevišķi avoti (videomateriāls, ziņojums, utt.) būs pieejami tikai noteiktā datumā, līdz ar to Jūs atvieglot žurnālistu darbu, piedāvājot informāciju laicīgi, bet nosakot vēlāku publicēšanas datumu
- Pievienojiet preses relīzei attēlus vai infografiku

Kopumā preses relīzei vajadzētu saturēt šādus četrus elementus:

Āķis. Ieinteresējiet lasītāju izlasīt visu preses relīzi jau pašā sākumā. Varat norādīt pašas ziņas vai arī ievietot saiti uz ziņām – jebkurā gadījumā interesantākajai preses relīzes daļai jābūt norādītai pašā sākumā. Tai jābūt aktuālai vai to jāievieto jau aktuālu ziņu kontekstā.

Kāds ir **pamatvēstījums** – aicinājums rīkoties. Preses relīzē jābūt konkrēti norādītam, kas kam jādara – nevis vairāki, bet viens vienkāršs pamatvēstījums, uz ko jākoncentrējas.

Formulējums. Lai pievērstu žurnālistu uzmanību, mēģiniet viņiem sniegt ko tādu, kas:

- ir strīdīgs vai izceļ konfliktu
- satur pārsteidzošu, neparastu, unikālu vai oriģinālu informāciju
- uzsver aktualitāti – jautājumam, kas ir aktuāls daudziem vai kam ir vērienīgs tvērums, ir lielākas cerības tikt publicētam
- piedāvā reģionāla līmeņa salīdzinājumus
- ja iespējams, ir saistīts ar augsta līmeņa personām (piemēram, relīzi var papildināt vai piešķirt tai lielāku ticamību ar slavenas personas klātbūtni JA pats jautājums nav pašpietiekams)

Paša teksta struktūra arī ir svarīga. Dodiet preses relīzei spēcīgu un āķīgu virsrakstu (nosaukumu) un, ja nepieciešams, paskaidrojošu apakšvirsrakstu. Virsrakstam nevajadzētu būt īpaši garam – ne garākam par trim vārdiem. Ir nepieciešams apakšvirsraksts vai ievadteksts 1-2 teikumu garumā. Jo īpaši pirmajam teikumam jābūt faktiskam un neitrālam! (norādot vajadzīgos faktus, skaitļus, datus ar avotiem). Nesāciet ar stāstiem. Lai gan Jūs vēlaties, lai lasītājs precīzi zina, par ko ir preses relīze, izlasot ievadtekstu, nevajadzētu uzreiz atklāt visas kārtis.

Tekstam jābūt strukturētam kā ziņām (nevis kā subjektīvam stāstam), ko ir iespējams rediģēt (organizējot rindkopās un pārliecinoties, ka pamatvēstījums ir jau minēts sākumā). Nejauciet svarīgu informāciju ar mazāk svarīgu informāciju.

Preses relīzē jābūt sniegtām atbildēm uz šiem vienkāršajiem jautājumiem (vēlams, aiz pirmās rindkopas):

- **KAS KO** dara? Kas ir galvenie dalībnieki – Jūsu organizācija, citas iesaistītās personas? Ko skar Jūsu informācija/kam tā ir izdevīga? Kādi ir jaunumi?
- **KAD?** Kāds ir termiņš? Vai tam ir nozīme?
- **KUR?** Kur tas notiek/vai pastāv ģeogrāfisks aspekts/vai darbības vietai ir nozīme?
- **KĀ?** Kā tas kļūva aktuāli?
- **KĀPĒC?** Kādēļ šis ziņas ir svarīgas – kas tajās ir atšķirīgs?

Stils

Vienmēr izmantojiet īsus, vienkāršus teikumus. Lietojiet vienkāršus, skaidrus, saprotamus teikumus un izvairieties no sarežģītas profesionālās leksikas. Paudiet sarežģītu viedokli vienkāršā veidā. Lietojiet konkrētu, nevis abstraktu valodu. Lietojiet ikdienišķu valodu – izvairieties no nezināmiem terminiem un leksikas. Neizmantojiet pārāk bieži lietotus terminus, piemēram, banālas frāzes. Nejauciet vēstījumus, bet tā vietā koncentrējieties uz vienu. Esiet skaidri un konsekventi. Nelietojiet sarežģītus terminus un nerunājiet trešajā personā! Neatkārtojiet – vēstījumu var atkārtot (sākumā un beigās), bet izmantojot atšķirīgu formulējumu.

Centieties kaut ko beigās piedāvāt – iedvesmojiet lasītāju vai lieciet viņam/viņai justies tā, ka viņš/viņa tagad zina vairāk, vai piedāvājiet risinājumu, utt.

Beidziet katru rindkopu uz pozitīvas nots (cerība ir...) – tas liks lasītājam gribēt pāriet uz nākamo rindkopu

Centieties rakstīt objektīvā stilā, kā to darītu žurnālists, lai preses relīzi varētu publicēt bez jebkādiem labojumiem, tādējādi atvieglojot žurnālistu uzdevumu.

Pārbaude

Ir lietderīgi apsvērt sekojošus jautājumus, īpaši ja esat jauna organizācija vai ja ir jāuzrunā auditorija, ko Jūs nepazīstat:

Vai nesaistīta persona uzvertu vēstījumu un izprastu situāciju kopumā, izlasot šīs ziņas? Vai šai personai tas interesētu? (Kādēļ lai tas šo personu interesētu?)

Parasti tēmas, par kurām organizācijas vēlētos runāt, ir pārāk nopietnas un sarežģītas. Ļoti būtiski ir tās vienkāršot. Necentieties pateikt visu. Lai komunikācija būtu efektīva, sniegtajai informācijai ir jābūt kā tādai „haizivs spurai”. Padomājiet par šo simbolu – redzot haizivs spuru vien, rodas tādas pašas emocijas, kā tad, ja redzētu pašu dzīvnieku. Līdz ar to iedarbība ir tāda pati. Atlasiet noteiktu informāciju, piemērus, dažus skaitļus, argumentus par savu jautājumu un iepazīstiniet sabiedrību (un mediju pārstāvjus) tikai ar šiem datiem. Šādā veidā Jūs pievērsīsiet cilvēku uzmanību un veicināsiet viņu iesaistīšanos.

Neuztraucieties, ja sākumā ir grūti rast īstos vārdus vai ja sagatavotais materiāls neliekas īpaši saistošs. Dažkārt preses relīzes ir vairākkārtīgi jāpārraksta, pirms tās var publicēt.

Garums

Ja iespējams, sagatavojiet ziņu materiālu divās versijās – vienu ziņu aģentūrām, savukārt otru - citiem plašsaziņas līdzekļiem. Versijai ziņu aģentūrām nevajadzētu būt garākai par 1500 rakstzīmēm. Versijai citiem plašsaziņas līdzekļiem ideālā gadījumā nevajadzētu pārsniegt 3000 rakstzīmes, četras rindkopas vai vienu lapu.

Papildinformācija

Neuztraucieties, ja visu sakāmo nevarat iekļaut vienā preses relīzē. Sniedziet redaktoriem papildinformāciju, lai viņi spētu atspoguļot visu stāstu. Zem relīzes teksta, ar norādi [Redaktoram] vai vienkārši [Konteksts], īsumā raksturojiet kontekstu un kontaktinformāciju.

Izkārtojums

- Sagatavojiet preses relīzi uz savas organizācijas papīra
- Rindkopas atdaliet ar dubulto atstarpi
- Dokumenta galvenē pievienojot sava uzņēmuma logotipu un partnerorganizāciju un/vai atbalstītāju, kas iesaistīti projektā, logotipu
- Relīzes beigās norādiet
--beigas--
- Lapas beigās noteikti norādiet kontaktpersonu, kas sniegs papildinformāciju, zem virsraksta Kontakti
- pievienojiet rakstam vismaz divus neliela formāta attēlus, norādot arī avotu (fotogrāfu un/vai autortiesību turētāju)
- Preses relīzes beigās veltiet vienu rindkopu aprakstam par organizāciju, kurā norādiet arī saiti uz tīmekļa vietni

Pilnu rokasgrāmatu par preses relīžu rakstīšanu var atrast tīmekļa vietnē: <http://www.marketingdonut.co.uk/marketing/pr/writing-a-press-release/a-complete-guide-to-writing-an-effective-press-release>

Plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktu saraksta izveide

Preses reģistrācijas sagatavošana ir viens solis ceļā uz Jūsu problēmas atspoguļošanu presē. Otrs svarīgs solis ir tā izplatīšana. Šim nolūkam ir ieteicams izveidot plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktu sarakstu un uzturēt attiecības ar tiem.

Formāts

Vispiemērotākais formāts plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktu saraksta veidošanai ir izklājlapa. Mēģiniet salikt plašsaziņas līdzekļu veidus pa kategorijām, lai būtu iespējams ātri un vienkārši izplatīt Jūsu vēstījumus. Lai izvēlētos pareizo organizācijas formātu, būs jāapsver sekojoši jautājumi:

- Vai gatavosiet preses reģistrāciju par dažādām tēmām?
- Par kādām jomām pārsvarā būs Jūsu preses reģistrācija (piem., uzņēmējdarbība, finanses, medicīna, vides aizsardzība, zvejniecība, māksla, utt.)?
- Cik liels ir reģions, kam tiks veltītas preses reģistrācijas? Vai Jūs mērķējat uz mazu vai lielu tirgu? t.i. vai tajā ir daudz vai maz plašsaziņas līdzekļu?
- Kāds ir Jūsu mērķa līmenis? Vietējie, reģionālie un valsts plašsaziņas līdzekļi? Tikai viens no šiem līmeņiem?
- Vai ir nepieciešams izveidot starptautisku plašsaziņas līdzekļu kontaktu sarakstu? Ja jā, norādiet galvenos reģionus.

Šie jautājumi palīdzēs noteikt vispiemērotāko formātu Jūsu plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktu saraksta izklājlapai. Viena pieeja, strādājot ar lielu tirgu, ir izveidot dažādas izklājlapas dažādiem plašsaziņas līdzekļu veidiem. Tas nozīmē, ka Jums būs atsevišķa izklājlapa priekš

- Radio
- Televīzijas
- tiešsaistes medijiem
- drukātiem medijiem

Pētot situāciju, sāciet ar pašām populārākajām un klausītāju iemīļotākajām stacijām, līdz tādām stacijām, kas paredzētas mazākam un specifiskākam klausītāju lokam – arī tās var izrādīties lietderīgas, ja mērķējat uz konkrētām auditorijām.

Plašsaziņas līdzekļus var iedalīt šādās kategorijās:

Radio

- valsts apraides kanāls
- vietējie valsts apraides kanāli
- reģionālie valsts apraides kanāli

Televīzija

- Vispārējie valsts televīzijas kanāli
- Vispārējie komerciālās televīzijas kanāli
- Tematiskie televīzijas kanāli
- Reģionālie vispārējie televīzijas kanāli

Tiešsaistes mediji

- Nacionālie dienas ziņu mediji
- Reģionālie dienas ziņu mediji
- Drukāto mediju tīmekļa vietnes
- Tematiskie tiešsaistes mediji
- Tematiskie blogi
- Jebkuri citi nepieciešamie tiešsaistes plašsaziņas līdzekļu veidi (piem., augstskolu preses izdevumi, ietekmīgi biznesa vai citi izdevumi, utt.)

Sastādot sarakstu ar galvenajiem tiešsaistes medijiem, arī šajā gadījumā sāciet ar pašiem populārākajiem līdz konkrētiem tematiskajiem medijiem

Drukātie mediji

- dienas laikraksti
- nedēļas laikraksti
- mēneša žurnāli

Šīs plašās kategorijas jāiedala tematiskās apakškategorijās, piemēram:

- dienas ziņas
- business
- dzīvesveids
- programmas
- utt.

Iekļaujiet visas attiecīgās kategorijas, kas būs nepieciešamas Jūsu vēstījumu efektīvai novirzīšanai.

Kad plašsaziņas līdzekļi ir sadalīti kategorijās, varat sākt kontaktu ievākšanu

Resursi plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktinformācijas ievākšanai:

- plašsaziņas līdzekļi
- lielas mediju grupas
- redakcijas, sleju autori
- žurnālistu e-pasti un Twitter konti, kas norādīti virs rakstiem

Šie lielā mērā nodrošinās publiski pieejamo plašsaziņas līdzekļu kontaktinformāciju. Piemēram, kontaktinformācijas organizēšanai var izmantot šādu tabulu:

	Nosaukums	Programma	Tēma	Vārds, uzvārds	Amats	E-pasts	Tālrunis	Twitter konts	URL	Darba adrese
1.										
2.										

Pievienojiet vēl vienu aili papildinformācijai, kurā norādīt:

- redakcijas darbalaiku (ja vēlaties ko publicēt konkrētā dienas laikrakstā vai plašsaziņas līdzeklī, ir lietderīgi zināt to darbalaiku – rīta, pēcpusdienas, vakara, nakts maiņa)
- sleju termiņi – līdz kuram laikam jāsaņem materiāli, lai tie tiktu publicēti
- jebkura cita informācija, kas varētu noderēt, lai komunikācija ar konkrētiem žurnālistiem būtu efektīva

E-pasta adresātu saraksta izveide

Kad kontaktsaraksts ir sagatavots, to var izmantot preses reļžu izsūtīšanai. Visefektīvākais veids, kā strādāt ar lielu skaitu kontaktu, ir izveidojot e-pasta adresātu sarakstus Excel tabulā.

- Nosauciet tos atbilstoši savām vajadzībām

Piemēram: visu plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktinformācija, dienas ziņu pārstāvju kontaktinformācija, tematisko ziņu pārstāvju kontaktinformācija, programmu ceļveži, zālīe/vides mediji, kultūras mediji, utt.

Šādas Excel tabulas ļaus Jums vienlaikus nosūtīt informāciju dažādiem plašsaziņas līdzekļu pārstāvjiem.

Plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktsaraksta aktualizēšana

Plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktsarakstu ir nepieciešams regulāri aktualizēt. Tas ir svarīgs un nepārtraukts darbs, kas būs jāveic regulāri, notiekot dažādām redakcionālām pārmaiņām, žurnālistiem pārejot no viena medija pie cita, kanāliem tiekot slēgtiem vai jauniem kanāliem tiekot atvērtiem, utt. Lai Jūsu rīcībā vienmēr būtu aktuāla informācija, Jums būs jāseko līdzi visām pārmaiņām nozarē.

Aktualizējiet informāciju gan lielajā plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktinformācijas sarakstā, gan arī e-pasta adresātu sarakstā!

Kā vārds kļūts par kontaktu?

- Nosakiet galvenos plašsaziņas līdzekļu kanālus atbilstoši saviem vēstījumiem un mērķauditorijai
- Mēģiniet veidot personiskas attiecības ar galvenajiem žurnālistiem
- Neesiet pārmērīgi uzstājīgi, bet gan laipni, izpalīdzīgi un pretimnākoši.
- Lai žurnālisti izstāstītu Jūsu stāstu tā, kā Jūs to vēlaties, Jums ir jābūt vienmēr pieejamiem.
- Cieniet žurnālistu profesionālo viedokli – citiem vārdiem sakot, cieniet viņu lēmumu arī tādā gadījumā, ja viņi nolemj nepievērsties Jūsu stāstam.
- Lūdziet viņu atsaukmes: vai stāsts bija labs? Ja tas nebija labs, tad kā Jūs varētu to uzlabot? Vai stāsts ir piemērots šim plašsaziņas līdzeklim? Ja nē, tad vai pastāv konkrēti aspekti, kas būtu labāk piemēroti? utt.
- Paturiet prātā, ka žurnālists ir Jūsu sadarbības partneris šī stāsta izstāstīšanā.
- Centieties veidot ilgtermiņa attiecības ar plašsaziņas līdzekļiem: noslēdziet vienošanos par to, ka tie izplafīs Jūsu ziņas, piedāvājiet ekspertu – sleju autoru no savas organizācijas, vai panāciet cita veida vienošanos, kas nodrošinātu savstarpēji izdevīgu sadarbību

Sociālie mediji

- Pievienojiet kontaktinformācijas sarakstam arī žurnālistu Twitter kontus
- Izmantojiet Jūsu valstī biežāk lietotos sociālo mediju kanālus
- Pirms Jūs uzrunājat konkrētus žurnālistus, izpētiet viņu darbības sociālajos tīklos, auditorijas reakciju un galvenās komunikācijas jomas

Plašsaziņas līdzekļu pārstāvju kontaktinformācijas izmantošana

- Izveidojiet atlasīto e-pasta adresātu sarakstu
- Nosūtiet savus materiālus šiem adresātiem
- Nesūtiet savas ziņas visiem adresātiem vienlaikus (piemēram, politikas sfēras žurnālisti nevēlas saņemt ziņas par jaunu nagu laku)

Nosūtiet preses relīzes vairākiem adresātiem kā pielikumu (kopā ar atlasītiem fotoattēliem), taču dariet to tā, lai saņēmēji neredzētu citus adresātus (atzīmējot „BCC”, kas no angļu valodas tulkojot nozīmē „diskrēta kopija”). Tas nozīmē, ka Jums būs jānorāda galvenais adresāts – Jūs varat norādīt sevi. (XY nosūtīja ziņu XY, pārējie adresāti nav redzami)

Ja Jūs izsūtāt ielūgumus uz kādu konkrētu pasākumu un/vai ja Jūsu ziņa satur aicinājumu uz personīgu interviju, vai ja Jums ir īpaša nepieciešamība piedalīties kādā noteiktā raidījumā, vienmēr sazinieties ar žurnālistu pa tālruni, pieklājīgi lūdzot sniegt informāciju par iespējamu dalību un/vai vajadzību pēc papildu materiāliem.

Informācija par mediju tendencēm un kontekstu Eiropā atrodama: http://ejc.net/media_landscapes/

Komunikācijas pasākumu plānošana

Komunikācijas pasākumi ir jāplāno pareizi un stratēģiski. Vienmēr ir jābūt skaidram, kāpēc notiek komunikācija. Mērķu un uzdevumu noteikšana palīdzēs nenovirzīties no ceļa un izvairīties no liekām pūlēm.

Mērķis raksturo vispārēju nodomu, un tam nav jābūt izteikti specifiskam, lai tas būtu izmērāms. Tas ir komunikācijas vai kampaņas virsuzdevums.

Uzdevumiem jābūt specifiskiem, izmērāmiem, sasniedzamiem, atbilstošiem un ar noteiktu termiņu.

Specifisks – Ir jābūt skaidram, kas un līdz kuram laikam ir jāizdara.

Lietojiet darbības vārdus /izveidot, izstrādāt, radīt, ieviest, sagatavot, utt./

Izmērāms – kā mēs mērīsim panākumus? Iekļaujiet skaitliskus vai aprakstošus rādītājus.

Sasniedzams – Vai uzdevums vai prasība ir reālistiska un sasniedzama esošo un pieejamo resursu, laika, ietekmes un darba vides kontekstā?

Atbilstošs – Kādus rezultātus mēs vēlamies sasniegt? Vai uzdevums veicinās pārmaiņas, kuras vēlamies panākt, un ļaus sasniegt kampaņas galveno mērķi?

Ar noteiktu termiņu – Līdz kuram laikam ir jāizpilda šis uzdevums? Vai ir kāds noteikt beigu datums vai iespēja, ko varam izmantot? (piem., konkrēti datumi, laika posmi, termiņi vai pagrieziena punkti)

MĒRĶIS	
U1	
U2	
U3	

Kad ir noteikts mērķis un uzdevumi, ir jānosaka mērķauditorija. Varat sākt ar ietekmes analīzi, lai noteiktu galvenos mērķa dalībniekus, kurus ir nepieciešams ietekmēt, lai panāktu vēlamās pārmaiņas.

Liela ietekme			
Vidēja ietekme			
Maza ietekme			
	Pretinieks Var likt šķēršļus pārmaiņām	Neitrāls Varētu tikt pārliecināts	Atbalstītājs Vēlas aktīvi atbalstīt

Kad ir noteikti mērķa dalībnieki, ir jādomā par Jūsu vēstījumu, kas jāpielāgo attiecīgajam mērķa dalībniekam.

Kad vēstījums ir sagatavots, ir ieteicams to pārbaudīt, izmantojot nelielu mērķauditorijas paraugkopu (t.i. fokusgrupu), kas sniegtu atgriezenisko saiti.

Gatavojot vēstījumu, izmantojiet **tiešu un vienkāršu valodu**. Sāciet no paša sākuma – nepieņemiet, ka auditorija kaut ko zina par šo jautājumu. Centieties skart pastāvošas bažas, lai veicinātu to, ka problēma auditorijai šķiet personiska – nav runa par to, ko vēlaties viņiem pateikt, bet gan par to, ko viņi spēj sadzirdēt.

Sagatavojiet galvenos vēstījumus savām mērķauditorijām:

Mērķa dalībnieks	Galvenais vēstījums	Aicinājums rīkoties

Mērķauditoriju var ietekmēt dažādos veidos. Ir jāizlemj, kura taktika ļaus sasniegt vislielāko ietekmi uz mūsu mērķa dalībniekiem un palīdzēs visveiksmīgāk sasniegt mūsu auditoriju.

Taktikas un aktivitāšu ziņā vienmēr ir jāievēro elastība. Ja kaut kas nestrādā, ir jāmēģina kas cits. Vislabāk ir iepļānot vairākas taktikas un pēc tam tās pārbaudīt. Galvenais ir būt pārliecinātiem par saviem uzdevumiem un mērķauditoriju – visu pārējo var mainīt un grozīt, lai gūtu panākumus.

Komunikācijas pasākumu panākumu novērtēšana

Komunikācijas mārketinga panākumu novērtēšana ne vienmēr ir vienkārša. Visvieglākais veids, kā novērtēt Jūsu centienu panākumus, ir nosakot galvenos darbības rādītājus (GDR), piemēram, cik reizes Jūsu stāsts ir pārpublicēts, fimekļa vietnes apmeklējumus, kāda pasākuma dalībnieku skaits, utt. GDR, kas vērsti uz apjomu, ir labs veids, kā atspoguļot aktivitāšu rezultātus. Tomēr ir iespēja, ka galvenais mērķis tiks sasniegts, kaut arī netiek sasniegti mērķa GDR. Šādā gadījumā ir ieteicams pievērsties kvalitātes rādītājiem. Piemēram, izveidotās partnerības un to vērtība, parādīšanās galvenajos plašsaziņas līdzekļos atbilstoši mērķauditorijai, utt.

Atsauces

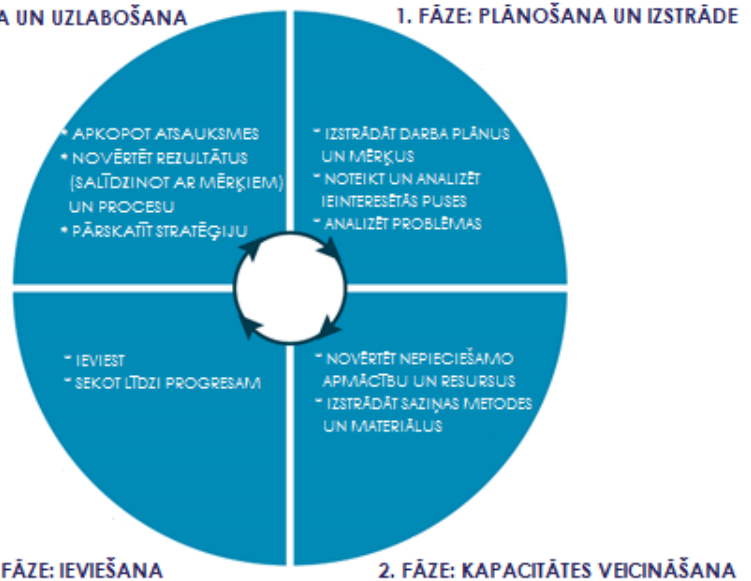
Levin, D. 2017. Marketing Donut portal, accessible at <https://www.marketingdonut.co.uk/marketing-strategy>

4. nodaļa. Līdzdalības procesi

Visu šo rokasgrāmatu caurvij vienota tēma – organizācijas var palielināt savas izredzes sasniegt mērķus, ja tās pienācīgi sadarbojas ar ieinteresētajām pusēm. Ieinteresētā puse ir jebkurš indivīds vai organizācija, ko ietekmē vai kas var ietekmēt kādu iniciatīvu, neatkarīgi no tā, vai tas notiek pozitīvā vai negatīvā veidā. Šajā kontekstā iesaistīšana raksturo jebkuru mijiedarbību ar ieinteresēto pusi. Labāka ieinteresēto pušu izpratne (un iesaistīšana) var palīdzēt:

- Veicināt un demonstrēt atbalstu kādai iniciatīvai, piemēram, mobilizējot ieinteresētās puses mītiņos vai akcijās
- Sagatavot vēstījumus, kas vislabāk atbilst mērķauditorijai (tajā skaitā tādi vēstījumi, kas paredz politikas veicināšanas pasākumus vai līdzekļu piesaisti)
- Paredzēt, kā mērķauditorijas reaģēs uz vēstījumiem.
- Palielināt iesaistīšanas enerģētikas plānošanas procesos Jūsu kopienā (tuvāk aplūkots tālāk šajā nodaļā) Labāk izprast konkurentus, kritiķus un ponentus, kā arī paredzēt, kā viņi reaģēs uz Jūsu centieniem
- Noteikt iespējamus partnerus veicināšanas, komunikācijas un līdzekļu piesaistes pasākumos

4. FĀZE: NOVĒRTĒŠANA UN UZLABOŠANA



14. attēls. Ieinteresēto pušu iesaistīšanas procesa modelis

Līdz ar to ir pašsaprotami, ka spēja aktīvi iesaistīt ieinteresētās puses ir dažādu veicināšanas, komunikācijas un līdzekļu piesaistes aktivitāšu pasākumu pamatā. Pētījumos par veiksmīgām iniciatīvām konstatēts, ka daudzos gadījumos veicinātāji piekopj aktīvus ieinteresēto pušu iesaistīšanas pasākumus, kaut arī viņi tos tā neklasificē (Coe and Kingham, 2007). Šajā nodaļā tiek aplūkoti šie pasākumi, piedāvāti vienkārši rīki to īstenošanai un veidi, kā novērtēt centienus iesaistīt ieinteresētās puses. Nodaļā tiek skatīti arī īpaši apsvērumi, kas jāņem vērā, risinot ilgtspējīgas enerģijas jautājumu CAE valstu kontekstā.

Ieinteresēto pušu iesaistīšanai tiek piedāvātas dažādas vispārējas pieejas (skat. 6. nodaļu). Mēs piedāvājam vienkāršotu metodi, kā parādīts 14 attēlā.

Ieinteresēto pušu uzrunāšana

Lai gan tas var šķist pašsaprotami, svarīgs pirmais solis ir skaidri noteikt iemeslus, kādēļ Jūs vēlaties iesaistīt ieinteresētās puses. Šiem iemesliem jeb mērķiem vajadzētu būt visu lēmumu attiecībā uz īstenojamiem pasākumiem pamatā, piemēram, kuras ieinteresētās puses būtu iesaistāmas vispirms. Skaidra izpratne par mērķiem ir īpaši aktuāla, ja strādājat kopā ar citām personām vai organizācijām. Pārpratumi attiecībā uz mērķiem var novest pie tā, ka Jūsu komanda veic pretrunīgas vai neproduktīvas darbības.

Viens no veidiem, kā nodrošināt vienotu izpratni, ir kodolīgs **mērķa formulējums** – viens vai divi vienkārši teikumi, kuros skaidri norādīts, ko Jūsu komanda vēlas sasniegt caur līdzdalības procesiem. Lūk, trīs piemēri:

- Izstrādāt ilgtspējīgas enerģijas rīcības plānu Bukarestes pilsētai.
- Samazināt enerģijas patēriņu transporta nozarē Silēzijas reģionā (Polijā).
- Mainīt Slovēnijas valdības politiku attiecībā uz enerģētikas standartiem ēku renovācijā.

Katrs no tiem ir vienkāršs un nepārprotams, norādot iesaistīšanas centienu mērķi. Šie piemēri norāda arī specifiskus sociālās un dabiskās sistēmas aspektus, ko darbība paredz risināt. Piemēram, visi trīs nosaka, kuram ģeogrāfiskajam līmenim tiek pievērsta uzmanība (pirmajā – vietējais, otrajā – reģionālais, bet trešajā – valsts). Formulējumi norāda arī, uz kuru ekonomikas/sabiedrības nozari ir jākoncentrējas (pirmajā – pilsētas mērogā, otrajā – transporta nozare, savukārt trešajā – būvniecības nozare). Vadoties pēc šiem trim aspektiem (mērķis, mērķa nozare un ģeogrāfiskais mērogs), ir iespējams noteikt personas, grupas un organizācijas, kas būtu atbilstošas ieinteresētās puses.

Pirms sākt īstenot iesaistīšanas pasākumus ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas iniciatīvās, ir jāatbild uz vairākiem svarīgiem jautājumiem par mērķa ieinteresētajām pusēm. Tie būtu, piemēram:

Kādu nozari ieinteresētā puse pārstāv un kur tā atrodas enerģijas vērtību ķēdē?

Kā jau iepriekš minēts, lai uzrunātu un iniciatīvās iesaistītu pareizās ieinteresētās puses, ir svarīgi saprast, kuru nozari pārstāv attiecīgā ieinteresētā puse. Vispārīgi runājot, tas ietver valdības locekļus, bezpeļņas/pilsoniskās organizācijas un plašsaziņas līdzekļus. Atkarībā no jomas, var būt lietderīgi iesaistīt arī zinātnieku/akadēmiķu kopienu. Aktuāli var būt arī piesaistīt dalībniekus no peļņas sektoriem, kas skar risināmo problēmu, piemēram, mājokļu, transporta vai finanšu nozares. Daudzām iniciatīvām būs noderīgi arī, ja tiks iesaistītas ieinteresētās puses no visas enerģijas vērtību ķēdes, piemēram, enerģijas ražošana, enerģijas pārvade, sadale, pārdošana un apkalpošana, kā arī tiešie lietotāji.

Ilgspējīgas
enerģijas
veicināšanas
pasākumiem, kas
ietver ieinteresētās
puses no visas
sabiedrības, būs
lielāka iespēja gūt
panākumus.

Vai ieinteresētā puse atbalsta Jūsu centienus?

Ieinteresētās puses, kas atbalsta Jūsu centienus, var būt nozīmīgi sabiedrotie, un tādēļ tās ir jāiesaista. Vai, gluži pretēji, ieinteresētās puses, kas Jūs neatbalsta, var pretoties Jūsu centieniem vai pat vēl ļaunāk – veikt pretdarbības. Šis jautājums īpaši attiecas uz ieinteresētajām pusēm no valsts sektora vai valdības. Tas ir tāpēc, ka metodes, kas tiks izmantotas ieinteresēto pušu iesaistīšanai, atšķirsies atkarībā no tā, vai ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumi tiek īstenoti lejupējā virzienā (valdība Jūs atbalsta un jau ir gatava līdzdarboties) vai augšupējā virzienā (valdība ir pret vai neitrāla, un to ir nepieciešams pārliecināt).

Cik ieinteresēta Jūsu centienos ir ieinteresētā puse?

Būtisks faktors, lai ieinteresētā puse būtu ieinteresēta vai atbalstītu/iebilstu pret Jūsu centieniem, ir tas, vai tā uzskata, ka šāds process to ietekmēs. Ieinteresētās puses, kuras interesē Jūsu centieni, biežāk vēlēšies tajos iesaistīties. **Ir svarīgi atcerēties, ka šajā ziņā iedomas un realitāte ne vienmēr ir savstarpēji saskaņotas.** Citiem vārdiem sakot, ieinteresēto pusi var būtiski ietekmēt ierosinātas pārmaiņas, bet tā to var neapzināties. Bieži šāda veida ieinteresētās puses atpazīst tikai tad, kad ir par vēlu – kad process jau ir sācies (vai pat jau beidzies). Kad tas notiek, ir svarīgi parādīt šo saikni ieinteresētajai pusei.

Cik ietekmīga ir ieinteresētā puse?

Vēl viens svarīgs faktors, lai saprastu, kā vislabāk sadarboties ar ieinteresēto pusi, ir novērtēt, cik lielā mērā ieinteresētā puse var ietekmēt procesu, piemēram, mudinot citus iesaistīties iniciatīvā. Vai, gluži otrādi – ietekmīga ieinteresētā puse, kas iebilst pret Jūsu centieniem, var negatīvi ietekmēt Jūsu centienus rast atbalstu. Ietekmes pamatā var būt dažādi faktori: politiskais stāvoklis, finansiālais stāvoklis, piekļuve plašsaziņas līdzekļiem, reputācija, utt.

Kāds ir Jūsu mērķis attiecībā uz ieinteresēto pusi?

Analizējot ieinteresētās puses, ir svarīgi padomāt par to, kāds tieši ir viņu iesaistīšanas mērķis? Šie mērķi lielā mērā balstās uz iepriekš uzdoto jautājumu atbildēm. Piemēram, vai Jūs vēlaties, lai tās maina savus paradumus? Vai arī Jūs vēlaties, lai ieinteresētā puse ietekmē citus? Vai varbūt Jūs vienkārši vēlaties iegūt informāciju no tām? Dažas ieinteresētās puses var palīdzēt iegūt nepieciešamos resursus. Ir jānosaka, kurš vai kuri no šiem mērķiem ir aktuāli un būtiski, pirms tiek sākti iesaistīšanas pasākumi.

15. attēlā apkopota liela daļa šīs informācijas, lai ilustrētu veidu, kā klasificēt ieinteresētās puses. Piemēram, ieinteresētās puses, kam ir būtiska ietekme, liela interese un kas atbalsta Jūsu mērķus, būs **primārās ieinteresētās puses** Jūsu centienos, tādēļ tās būtu jāiesaista pēc iespējas vairāk. Ieinteresēto pušu un to ieinteresētības un ietekmes novērtēšanas veidi ietver to, cik cieši tās ir saistītas ar mērķa nozari(ēm), to lomu enerģētikas jomā (vai tās ir politikas veidotāji, piegādātāji, tiešie lietotāji, utt.), vai arī tās ir informācijas sagatavotāji, izplatītāji vai tiešie lietotāji.

		BŪTISKA IETEKME			NEBŪTISKA IETEKME		
LIELA INTERESE	Atbalsta	GALVENIE PARTNERI			SEKUNDĀRIE PARTNERI		
	Iebilst	GALVENIE OPONENTI					
ZEMA INTERESE	Atbalsta	SEKUNDĀRĀS IEINTERESĒTĀS PUSES					
	Neitrāli						
	Iebilst						

15. attēls. Ieinteresēto pušu klasificēšana atbilstoši to ieinteresētībai un ietekmes līmenim.

Savukārt ieinteresētās puses ar būtisku ietekmi un lielu interesi, kas iebilst Jūsu mērķim(iem), ir **galvenie oponenti** Jūsu centieniem un vismaz būtu rūpīgi jāuzrauga, jo tās varētu likt šķēršļus Jūsu centieniem. Jūs varat censties arī uzrunāt ietekmīgus oponentus, mēģinot mainīt viņu viedokli šajā jautājumā, jo tādējādi varētu pārliecināt citas potenciālās opozīcijas grupas nevērsties pret Jūsu centieniem. Ideālā gadījumā būtu lietderīgi iesaistīt arī oponentus procesā, lūdzot tiem paust savu viedokli, lai viņiem rastos priekšstats, ka arī viņu viedoklim ir nozīme, lai gan viņi nav aktīvi Jūsu centieni atbalstītāji. Tas varētu palīdzēt neitralizēt iespējamo negatīvo ietekmi, ko viņi varētu radīt. Tas gan bieži nav iespējams organizāciju ierobežoto resursu dēļ.

Sekundārie oponenti, visticamāk, neradīs lielas problēmas, jo tie nespēj ietekmēt citus tā, lai tie iebilstu vai nepiedalītos Jūsu iniciatīvā. Šī iemesla dēļ visefektīvākā pieeja ir izvairīšanās no šīm ieinteresētajām pusēm (nevis centieni tās pārliecināt).

Sekundārajām ieinteresētajām pusēm var būt liela ietekme, bet tās nav ļoti ieinteresētas šajā jautājumā. Kā redzams tabulā, ieinteresētās puses, kas atbalsta vai ir neitrālas šajā jautājumā, ir visnozīmīgākās, jo tās būs visvieglāk motivēt piedalīties Jūsu centienos, nekā tās, kas tiem iebilst. Sekundārie partneri ir tās ieinteresētās puses, kas atbalsta un ir ieinteresētas jautājumā, bet kuru ietekme nav būtiska – tās būtu jāiesaista, taču tās nespēs pārliecināt citus piedalīties procesā un/vai ietekmēt to kopumā.

Vēl viens aspekts, kas jāapsver, analizējot ieinteresētās puses, ir ieinteresēto pušu pozīcija enerģijas ražošanas ķēdē. Piemēram:

Pašvaldība – ir administratīvā vienība, kam parasti ir zemākā pārvaldes pakāpe noteiktā valstī. Pašvaldību struktūrvienību vispārpieņemtie nosaukumi varētu būt štats, province, rajons, apgabals, novads, prefektūra, reģions, pilsēta, pagasts, ciems un vietējais administratīvais centrs.

Valsts enerģētikas aģentūra – valsts iestāde, kas pilda enerģijas piegādātāju un izplatītāju koordinēšanas funkciju un bieži ir iesaistīta politisko lēmumu enerģētikas jomā pieņemšanas procesā.

Energopakalpojumu sniedzēji – energopakalpojumu uzņēmumi (ESKO) ir komerciālas vai bezpeļņas organizācijas, kas sniedz plašu energorisinājumu klāstu, tostarp enerģijas taupīšanas projektu izstrādi un ieviešanu, modernizāciju, enerģijas saglabāšanu, enerģijas infrastruktūras ārpakalpojumus, elektroenerģijas ražošanu, energoapgādi un riska vadību.

Zema enerģijas patēriņa ēku klasteris – organizācijas, kuru mērķis ir veicināt zema enerģijas patēriņa ēku ieviešanu tirgū un palielināt jaunu ēku būvniecības kvalitāti, kā arī esošo ēku renovāciju. Tā var būt privāta vai bezpeļņas organizācija, vai arī balstīties uz valsts un privātā sektora sadarbību.

Enerģijas nozares – visas enerģijas ražošanā un realizēšanā, tostarp degvielas ieguvē, apstrādē, pārstrādē un izplatīšanā, iesaistītās organizācijas. Piemēri:

- naftas rūpniecība, tajā skaitā naftas uzņēmumi, naftas pārstrādātāji, degvielas pārvadāšana un pārdošana tiešajiem lietotājiem degvielas uzpildes stacijās
- gāzes rūpniecība, tajā skaitā dabasgāzes ieguve un ogļu gāzes ražošana, kā arī izplatīšana un pārdošana
- elektroenerģijas nozare, tostarp elektroenerģijas ražošana, elektroenerģijas izplatīšana un pārdošana
- ogļu ražotāji
- atomelektrostacijas

- atjaunojamās, alternatīvās vai ilgtspējīgās enerģijas uzņēmumi, tostarp tie, kas nodarbojas ar hidroelektroenerģijas, vēja enerģijas un saules enerģijas ražošanu, kā arī alternatīva kurināmā ražošanu, izplatīšanu un pārdošanu
- tradicionālā enerģijas nozare, kā pamatā ir malkas ieguve un izplatīšana, ko parasti ēdiena gatavošanai un apkurei izmanto nabadzīgākās valstīs.

Komerčiālās energointerešu grupas – komerčiālās organizācijas, kas ražo, realizē, tirgo vai izplata enerģijas produktus vai pakalpojumus, ko patērē lietotāji.

Komerčiālās enerģijas patēriņa grupas – citi uzņēmumi, īpaši lieli enerģijas patērētāji. Jo īpaši tādas organizācijas kā biržas, finanšu iestādes, bankas, MVU.

Glavenās organizācijas – var apvienot pilsonisko sabiedrību un bezpeļņas iestādes, kas darbojas enerģētikas jomā. Privāto uzņēmumu kontekstā tās varētu būt tirdzniecības palātas, kas apvieno MVU un ar mūsu interešu jomu saistītos uzņēmumus.

Augstākās izglītības iestādes – augstskolas, akadēmijas, koledžas un tehnoloģiju institūti, koledžas līmeņa iestādes, tajā skaitā tehnikumi, tirdzniecības skolas un citas profesionālās koledžas, kas piešķir akadēmiskos grādus vai profesionālos sertifikātus.

Konsultāciju sniedzēji – konsultanti sniedz konsultācijas par klientu uzņēmējdarbības pašreizējām un nākotnes perspektīvām. Šo organizāciju iesaistīšanas pamatā ir to zināšanas par sadarbību ar komerčiāliem uzņēmumiem.

Nevalstiskās grupas – organizācijas, kas izmanto vietējās sabiedrības kolektīvās darbības, lai ietekmētu pārmaiņas vietējā, reģionālā, valsts un starptautiskā līmenī. Nevalstiskās organizācijas var būt kaimiņreģionu apvienības, pašpalīdzības grupas, vietējās politiskās kampaņas, vietējie kooperatīvi, vietējās kultūras, etniskās, pašdarbības, izglītības vai tematiskās grupas, lielākā daļa fiklu un atbalsta sistēmas, vietējie pulciņi, jo īpaši tāpēc, ka tie paši var izvēlēties savas programmas, reliģiskās grupas, jo īpaši spontānās draudzes locekļu iniciatīvas

Lobēšanas grupa – interešu grupa, kas tiešā veidā cenšas ietekmēt valdības amatpersonu lēmumus. Lobēšanu veic dažādi cilvēki, apvienības vai organizētas grupas, tajā skaitā privātpersonas privātajā sektorā, korporācijas, likumdevēji vai valdības amatpersonas, vai veicināšanas grupas (interešu grupas).

Vides centri – organizācijas, kas darbojas kā vides izglītības centri, lai informētu un izglītotu cilvēkus par dabu un vidi. Šāda veida organizāciju bieži dēvē par dabas centriem.

Kad ieinteresētās puses ir klasificētas un iedalītas pēc prioritātes, katrai ir jāizstrādā noteiktas iesaistīšanas stratēģijas. To darot, ir jāpatur prātā šādi trīs jautājumi:

1. Cik lielā mērā ieinteresētā puse ir jāiesaista?
2. Kad ieinteresētā puse būtu jāiesaista?
3. Kādas formālas iesaistīšanas metodes būtu jāizmanto?

Parasti tiek apsvērti četri iesaistīšanas līmeņi (16. attēls):

- **Informēt, izglītot, dalīties ar informāciju:** Iesaistīšana šajā līmenī ir galvenokārt vienvirziena, ieinteresētās puses tiek informētas, bet tām netiek dota iespēja atbildēt. Tas bieži tiek darīts, ja vēlaties, lai ieinteresētās puses būtu informētas par kaut ko, kur viņu ieguldījums nav nepieciešams. Tas visvairāk atgādina tradicionālos mārketinga vai komunikācijas pasākumus, piemēram, skrejlapas, tīmekļa vietnes vai publikācijas.

KO?	Informēt, izglītēt, dalīties ar informāciju	Konsultēt	Dalīties ar informāciju	Sadarboties	Veidot partnerību
KAD?	<ul style="list-style-type: none"> • Politikas, programmas vai procesa aprakstam ir nepieciešami fakti; lēmums jau ir pieņemts (lēmums nav nepieciešams); • Sabiedrību ir jāinformē par procesa rezultātiem; • Nav iespēju ietekmēt gala rezultātu; • Pirms lēmuma pieņemšanas ir nepieciešams atbalstīt priekšlikumu; • Ārkārtas vai krīzes situācija prasa tūlītēju rīcību • Informācija ir nepieciešama, lai mazinātu nesaskaņas vai sagatavotu līdzdalībai; • Problēma ir salīdzinoši vienkārša; 	<ul style="list-style-type: none"> • Galvenais mērķis ir uzklaušīt un apkopot informāciju; • Politikas lēmumi ir pieņemšanas procesā, un ir jāievēro piesardzība; • Var nebūt noteikta lēmuma, ko darīt ar ievāktajiem viedokļiem – šajā gadījumā dalībnieki jāinformē jau no paša sākuma; 	<ul style="list-style-type: none"> • Ir nepieciešama divpusēja informācijas apmaiņa; • Individīdi un grupas ir ieinteresēti problēmā, un, visticamāk, ka iznākums tos kaut kādā veidā ietekmēs; • Ir iespēju ietekmēt gala rezultātu; • Organizētājs vēlas veicināt diskusiju ar un starp ieinteresētajām pusēm; • Ieguldījums var noteikt politikas virzienus un programmu izpildi; 	<ul style="list-style-type: none"> • Ja ieinteresētajām pusēm ir nepieciešams apspriest sarežģītus, izteikti vērtīgus lēmumus; • Ieinteresētajām pusēm ir iespējas veidot politiku, kas tās ietekmē • Pastāv iespēja kopīgi noteikt darba kārtību, kā arī ir atvērti termiņi jautājumu apspriešanai; • Tiks ievērotas sniegtās iespējas; 	<ul style="list-style-type: none"> • Iestādes vēlas dot iespēju ieinteresētajām pusēm vadīt procesu; • Ieinteresētās puses ir piekritušas pašas izstrādāt risinājumus; • Iestādes ir gatavas uzņemties veicinātāja lomu; • Ir panākta vienošanās ieviest ieinteresēto pušu radītos risinājumus;
KĀ?	<ul style="list-style-type: none"> • Tīmekļa vietnes • Bukleti, skrejlapas • Izglītošana • Dokumenti un apmācība • Grāmatas • Informatīvi izdevumi • Tehniskie dokumenti • Enerģijas dienas 	<ul style="list-style-type: none"> • Publiskais komentārs • Fokusa grupas • Semināri • Aptaujas • Tiešsaistes konsultācijas 	<ul style="list-style-type: none"> • Vairāku dalībnieku politikas semināri • Sabiedriskās domas izpēte • Semināri • Tiešsaistes konsultācijas • Forumi 	<ul style="list-style-type: none"> • Līdzdalība lēmumu pieņemšanā • Iedzīvotāju konsultatīvās komitejas • Darba/fokusa grupas 	<ul style="list-style-type: none"> • Partnerības • Projekta līdzvadība • PPP – Publiskā un privātā partnerība

16. attēls. Iesaistīšanas pakāpe – konkrēti no sabiedriskās politikas viedokļa (Easy Agency, 2012).

- **Konsultēšana:** Šajā iesaistīšanas līmenī ieinteresētās puses tiek aicinātas sniegt komentārus vai viedokli. Šeit galvenais ir tas, ka netiek doti nekādi solījumi attiecībā uz sniegto viedokļu izmantošanu. Parasti tas tiek darīts, kad galvenais mērķis ir apkopot informāciju, un rīcība var tikt vai netikt īstenota, pamatojoties uz apkopoto informāciju. Šajā līmenī konsultēšanas metodes parasti ietver aptaujas un fokusa grupas.
- **Sadarbība:** Šajā līmenī organizētājs vēlas veicināt diskusiju ar un starp ieinteresētajām pusēm, – lai tās varētu dalīties savās idejās un rīkoties, pamatojoties uz tām. Dalībnieki zināmā mērā sagaida, ka viņi spēs ietekmēt sadarbības rezultātu. Dažās situācijās, piemēram, iesaistoties ceļa karšu izstrādē – dalībnieku spēja ietekmēt rezultātu tiek uzskatīta par obligātu, lai process noritētu veiksmīgi. Šajā līmenī izmantotās metodes ietver forumus un seminārus. Padziļinātai sadarbībai var veidot darba grupas.
- **Partnerība:** Ir lielākais iesaistīšanas līmenis, kādu var panākt, veidojot formālas partnerības ar galvenajām ieinteresētajām pusēm. Tas parasti tiek darīts, kad tas ir labākais veids, kā panākt ieinteresētās puses iesaistīšanos, nodrošinot to, ka ieinteresētā puse ir ieinteresētā darbībās un rezultātos. Dažos gadījumos partnerības var tikt veidotas, lai dotu ieinteresētajām pusēm zināmas pilnvaras. Piemēri ietver oficiālas partnerības, saprašanās memorandus, kopīgus projektus, utt.

Papildus minētajām formālajām iesaistīšanas metodēm, viens no būtiskākajiem ieinteresēto pušu iniciatīvu elementiem ir neformāla starppersonu saskarsme. Pa tālruni/e-pastu, tiekoties personiski, tiklojot vai citādi – šo ieinteresēto pušu iesaistīšanas aspektu ir nepārtraukti jāsteno. Spēja veidot saikni ar ieinteresētajām pusēm var būt ļoti noderīgi ieinteresēto pušu iesaistīšanas procesā.

Īstenojot atjaunojamās enerģijas veicināšanas pasākumus, var noderēt arī citi aspekti ieinteresēto pušu iesaistīšanai:

1. Labas komunikācijas prasmes (mutiski un rakstiski).
2. Vēlme un spēja regulāri sadarboties ar dažādiem cilvēkiem (no valdības, uzņēmējdarbības sfēras, NVO, sabiedrības un plašsaziņas līdzekļiem).
3. Organizētība un spēja dokumentēt ieinteresēto pušu iesaistīšanos.
4. Zināšanas par enerģētikas, sabiedrības un vides jautājumiem, kas tiek risināti (vai vismaz spēja tos ātri apgūt).
5. Atvērtība un gatavība izmēģināt dažādas pieejas enerģētikas jautājumiem.
6. Pieredze sabiedrības izglītošanas jomā var būt ļoti noderīga.
7. Iepriekšēja pieredze darbā ar plašsaziņas līdzekļiem vai gatavība apgūt komunikācijas prasmes ar plašsaziņas līdzekļiem.
8. Zināšanas par politisko sistēmu, kurā tiek īstenoti pasākumi.

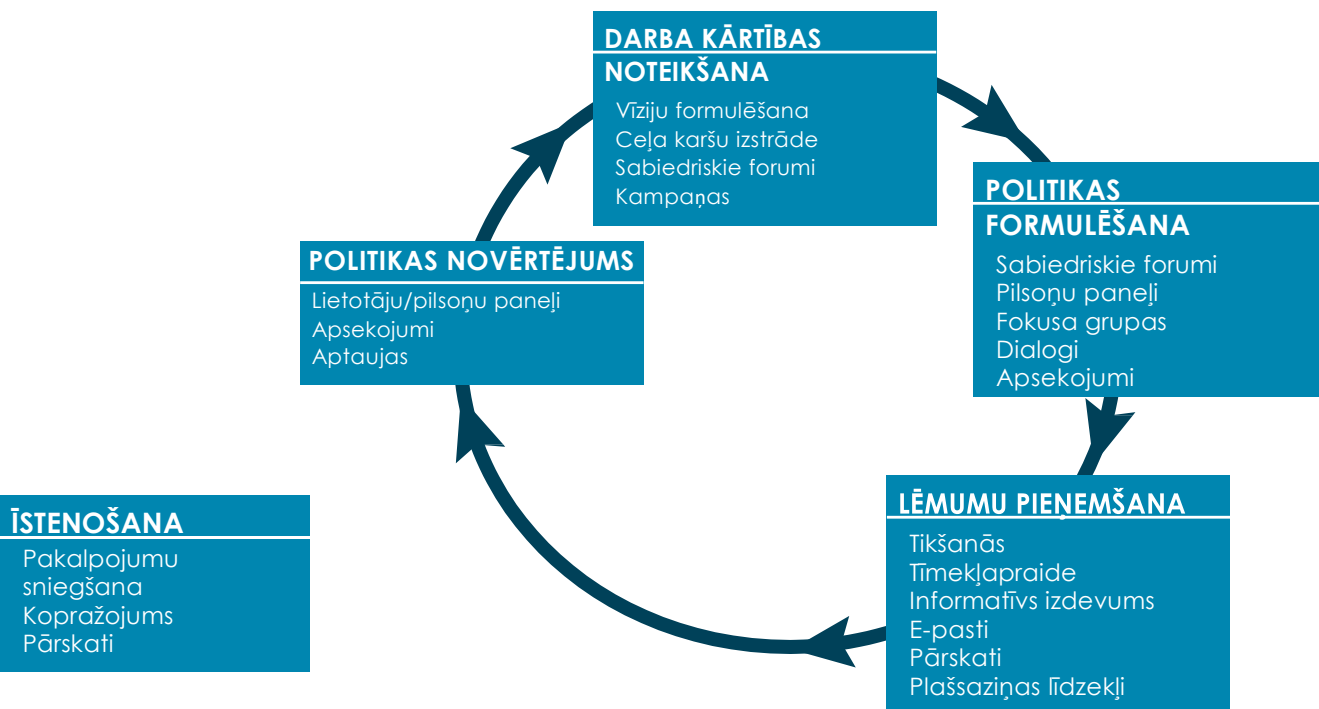
Ieinteresēto pušu iesaistīšana

Kā iepriekš minēts, ir jānosaka iesaistīšanas stratēģijas primārajām ieinteresētajām pusēm, lai nodrošinātu to, ka tās tiek pienācīgi un efektīvi iesaistītas. Tas ietver gan formālus, gan neformālus iesaistīšanas veidus. Kopumā regulārai mijiedarbībai ar ieinteresētajām pusēm ir jānotiek politikas cikla galvenajos punktos vai vadoties pēc kāda cita atbilstoša laika grafika, lai nodrošinātu nepārtrauktu ieinteresēto pušu iesaistīšanos.

17. attēlā redzami formāli iesaistīšanas veidi, kas parasti notiek dažādos politikas cikla punktos. Piemēram, **darba kārtības noteikšanas** posmā ieinteresētās puses jāaicina piedalīties konsultatīvos un sadarbības pasākumos, kuru mērķis ir noteikt politikas prioritātes. Lejupēju situāciju gadījumā (kad valdība atbalsta un iesaistās pasākumos) tiek pielietotas tādas iesaistīšanas metodes kā vīziju formulēšana un ceļa karšu veidošana. Augšupēju scenāriju gadījumā, kad valsts sektoru ir jāpārliecina par to, kādas politiskās darbības būtu veicamas – ieinteresētās puses visbiežāk tiek aicinātas piedalīties veicināšanas kampaņās.

Politikas formulēšanas posmā viena no iesaistīšanas metodēm varētu būt lūgt noteiktām ieinteresētajām pusēm piedalīties darba grupās (iesaistīšanās sadarbības līmenī), lai izstrādātu politikas ieteikumus. Citas ieinteresētās puses varētu tikt aicinātas piedalīties fokusa grupās vai aptaujās, lai tās sniegtu savu viedokli attiecībā uz izstrādē esošu politiku. Arī šie procesi pēc būtības varētu būt lejupēji vai augšupēji. Lejupējās situācijās šos pasākumus organizē valsts, savukārt veicinātāja loma ir nodrošināt, ka tiek uzaicinātas un iesaistītas vajadzīgās ieinteresētās puses. Augšupējos centienos veicināšanas organizācijas sasauc ieinteresētās puses, izstrādā politikas priekšlikumus un prezentē tos valdībai.

Lēmumu pieņemšanas posmā valsts iestāde nosaka, kuras politikas būtu ieviešamas. Šajā posmā ieinteresēto pušu iesaistīšanas pasākumus būtu jāvērs uz ieinteresēto pušu iesaistīšanos dažādos veidos, piemēram, runājot ar presi vai piedaloties sabiedriskās apspriedēs. Liela daļa iesaistīšanas pasākumu šajā posmā būtu jāvelta arī tam, lai pēc iespējas detalizētāk informētu ieinteresētās puses par pašu lēmumu, izmantojot e-pastu, sociālos tīklus un citas metodes. Uzvaras jāsvin, lai radītu impulsu ieinteresēto pušu vidū, savukārt sakāvi jāizmanto kā motivējošu aspektu turpmākiem centieniem.



17. attēls. Iesaistīšanas pasākumi dažādos politikas veidošanas posmos.

Politikas īstenošanas un novērtēšanas posmos ir jāapspiežas ar ieinteresētajām pusēm, kas ir tieši saistītas vai ko ietekmē ieviestā politika, lai saprastu, kā tās tiek īstenotas un kādi ir rezultāti. Pēc tam par to ir jāinformē plašākas ieinteresēto pušu grupas, jo īpaši ja politika netiek pareizi īstenota. Piemēram, noteikumi, kas paredz ēku energoefektīvu renovāciju, var nesniegt vēlamo enerģijas ietaupījumu, ja tie netiek pareizi izpildīti. Politikas veidotāju un plašākas sabiedrības informēšana par politikas īstenošanas neveiksmi var mazināt negatīvu reakciju pret politiku un veicināt labāku tās īstenošanu nākotnē. Turklāt plašāku ieinteresēto pušu grupu informēšanai ir jāizmanto pārskati un cita veida politikas rezultātu atspoguļošanas metodes, jo īpaši tad, ja tās ir pozitīvas.

Darbs ar opozīcijā esošām iesaistītajām pusēm

Kā iepriekš minēts, efektīvai ieinteresēto pušu iesaistīšanai ir vajadzīga starppersonu komunikācija, ko bieži nespēj nodrošināt formālas metodes. Tādēļ ir ļoti svarīgi spēt saprast un pielāgoties Jūsu ieinteresēto pušu personībām/komunikācijas stilim. Tāpat kā pirkstu nospiedumi, nav divu vienādu ieinteresēto pušu, taču ir dažas pazīmes, kuras ir jāizprot. Viena šo elementu kopa ir saistīta ar pielietotajiem komunikācijas stilim, savukārt otra ir saistīta ar teorijām par to, kā motivēt cilvēkus rīkoties. Abas kopas ir aprakstītas tālāk tekstā.

Kāds komunikācijas stils ir vislabāk piemērots ieinteresētajai pusei?

Dažas ieinteresētās puses dod priekšroku ļoti formālai/profesionālai saskarsmei – tikšanās notiek birojos, sarunas grozās ap veicamo darbu, bet personīgas detaļas netiek apspriestas. Savukārt citas ieinteresētās puses izvēlas daudz „draudzīgāku” saskarsmi – tikšanās notiek pie pusdienu galda vai pat pie alus kausa, un sarunas var grozīties arī ap personīgām lietām. Kultūras un sociālās normas lielā mērā ietekmē to, kāda tipa sadarbībai priekšroku dod ieinteresētās puses (Kuenkel et al, 2011). Piemēram, CAE valstu vidū igauņi un latvieši ir pazīstami ar to, ka dod priekšroku formālai saskarsmei, savukārt Eiropas dienvidos komunikācija mēdz būt „draudzīgāka”. Būtiska var būt arī attieksme pret vīriešu un sieviešu saskarsmi (skat. Gamble and Gamble, 2014), un valstīs, kur pastāv liela korupcija, neformālas komunikācijas metodes var šķist aizdomīgas. Tāpat arī dažādās nozarēs (piem., pilsoniskajā sabiedrībā, publiskajā sektorā, privātajos uzņēmumos) pieņemtās normas var atšķirties. Turklāt darba attiecības laika gaitā var mainīties, tāpēc izpratne par vislabāko pieeju savstarpējai komunikācijai ar katru ieinteresēto pusi ir nepārtraukts process (Olivier, 2017; Le Feuvre et al, 2016).

Cik bieži un kādā veidā ieinteresētā puse vēlas komunicēt?

Turpinot iepriekš aplūkoto tēmu, vēl viens svarīgs jautājums ir par to, cik bieži vajadzētu komunicēt ar ieinteresēto pusi un kādas metodes pielietot (tālruna zvani, e-pasti, u.c.). Dažas ieinteresētās puses priekšroku dod biežai komunikācijai, savukārt citas – retai. Dažām ieinteresētajām pusēm patīk īsas ziņas, ko tās var izlasīt savā brīvajā laikā, bet citām patīk apspriest jautājumu pa tālruni vai tiekoties klātienē. Problēma šeit slēpjas tajā, ka dažreiz tas, kam ieinteresētā puse dod priekšroku, var neatbilst tam, kas reāli iedarbojas uz šo ieinteresēto pusi (piem., tās apgalvo, ka dod priekšroku e-pastiem, bet uz tiem nekad neatbild). Līdzsvara rašana šajā jautājumā ir nepārtraukts un ļoti svarīgs process.

Rodot pareizo līdzsvaru iepriekšminētajos jautājumos, var izvairīties no vienas no visbiežāk sastopamajām problēmām ieinteresēto pušu iesaistīšanas procesā – atturīgas vai neatsaucīgas ieinteresētās puses. Tās parasti ir primārās ieinteresētās puses, kuru iesaistīšanās iniciatīvā tiek uzskatīta par ļoti nozīmīgu, bet kas nav visai atsaucīgas – tās vai nu nevēlas pilnībā iesaistīties vai arī piekrīt iesaistīties, bet nedara to, ko ir solījušas. Diemžēl nepastāv nekādu brīnumlīdzekļu, kas var atrisināt šo problēmu, bet ir daži aspekti, par kuriem var padomāt:

Klusēšana nav tas pats, kas nevēlēšanās sadarboties: Patiesība ir tāda, ka lielākajai daļai ieinteresēto pušu Jūsu centieni nebūs prioritāšu saraksta augšgalā. Paturot to prātā, nebaidieties sazināties ar ieinteresēto pusi vairākas reizes, ja tā nav atbildējusi uz Jūsu e-pastu. Pastāv iespēja, ka ieinteresētā puse ir nozaudējusi Jūsu e-pastu, nav to pamanījusi vai ir vienkārši aizmirsusi atbildēt.

Izmantojiet vairākus saziņas līdzekļus: Atsaucoties uz iepriekšējo punktu – ja viena komunikācijas metode nedarbojas, pamēģiniet citas. Ieinteresētā puse, kas nevēlas iesaistīties darba grupā, varētu piedalīties aptaujā. Tas pats attiecas uz savstarpēju komunikāciju – ja nepieciešams, zvaniet, sūtiet e-pastus vai parastas vēstules.

Nepieņemiet vienkārši atbildi „nē”: Ja ieinteresētā puse saka nē, mēģiniet uzzināt, kāpēc. Vai ieinteresētajai pusei neder laiks? Ja tā, vai laiku/datumu ir iespējams mainīt? Vai arī paturiet to prātā turpmākiem pasākumiem. Vai Jūs prasāt uzņemties pārāk lielas saistības? Ja tā, tad nākošajā reizē neprasiet tik daudz no ieinteresētās puses. Ja iespējams, informējiet ieinteresēto pusi, ka Jūs nākotnē atkal sazināsit ar viņu un lūgsiet ko citu, vairāk atbilstošu.

Centieties nodibināt vairāk nekā vienu kontaktu organizācijā: Vairāki kontakti organizācijā palīdz saglabāt attiecības ar iestādi pat tad, ja viens no šiem kontaktiem vairāk nav pieejams. Turklāt tas nodrošina vairākus iespējamus ceļus panākumu gūšanai – ja viena persona nevēlas piedalīties, tad varbūt cita kontaktpersona teiks Jums „jā”.

Pieejas paradumu maiņai

Ir veikti daudzi pētījumi par to, kā veicināt paradumu maiņu dažādās mērķauditorijās, kas var palīdzēt saprast, kā motivēt atturīgas ieinteresētās puses. Piemēram, izskaidrošanas iespējamības modelis (IIM) (O'Keefe, 2013) koncentrējas uz diviem veidiem, kā izglītēt vai pārliecināt cilvēkus:

- **Racionālā pieeja:** Šīs pieejas ietvaros kādam, kas ir motivēts, velta savu uzmanību, jūt saikni ar problēmu un/vai ir ļoti ziņošs jautājumā, tiek sniegti loģiski argumenti. Šīs pieejas pamatā ir pieņēmums, ka cilvēki ir racionāli un izvēlas darīt to, kas, viņu skatījumā, nesīs tiem labumu. Tādēļ ir ļoti svarīgi informēt viņus par reālajiem ieguvumiem no līdzdalības vai negatīvajām sekām, ko radīs neiesaistīšanās. Sastopama veicinātāju kļūda ir uzskatīt, ka ieinteresētās puses redz tādus pašus ieguvumus no kādas darbības, kā viņi. Lai no tā izvairītos, ir rūpīgi jādomā par to, kas ieinteresētajām pusēm ir svarīgs, un jārada saikne starp Jūsu centieniem un viņu interesēm. Vai Jūsu darbs palielinās viņu pārdošanas apjomus? Samazinās izmaksas? Palielinās to cilvēku skaitu, kam interesē tas, ko viņas dara? Veicinās viņu iespējas piesaistīt finansējumu? Uzlabos viņu dzīves apstākļus? Vai viņiem svarīgo cilvēku dzīves apstākļus? Dažas ieinteresētās puses varētu pārliecināt, informējot tās par negatīvajām sekām, ko radīs viņu neiesaistīšanās. Piemēram, Jūs varat paskaidrot, ka neiesaistoties viņas sniedz iespēju konkurentiem bez jebkādas opozīcijas izteikt politikas priekšlikumus. Būtiska nozīme ir arī tam, cik personiski cilvēkam šķiet potenciālie ieguvumi vai negatīvās sekas – problēma, kas skar viņa ģimenes locekli vai kaimiņu, šķiet daudz tuvāka, nekā problēma, kas skar cilvēkus citā valstī. Arī sekas, kas būtu jūtamas drīzumā, atstātu daudz lielāku iespaidu, nekā sekas tālākā nākotnē. Jāatceras, ka ja ieinteresētās puses nav motivētas, tad šīs pieejas uzdevums būtu mainīt viņu uzskatus par to, kā problēma ietekmē viņus personiski.
- **Neracionālā pieeja:** Šīs pieejas pamatā ir personīgais kontakts starp vēstījuma paudēju un saņēmēju, līdz ar to tā ir cieši saistāma ar jau aprakstītajiem komunikācijas stiliem. Viens neracionālās pieejas piemērs ir novērots pētījumos, kuros konstatēs, ka apmācāmie, kam patīk apmācītājs, labāk uztvers apmācību saturu (Petty et al, 2015). Pētījumi ir atklājuši arī, ka būtiska loma šajā ziņā ir vides faktoriem, piemēram, mācīšanās apstākļiem. Vēl viens faktors ir „autoritātes” jēdziens, kad vēstnesis tiek uzskatīts par ekspertu vai personu ar zināmu teikšanu. Šajā situācijā vēstījuma saņēmēji uztvers vēstījumu daudz nopietnāk. Trešais elements ir ideja par „sociālo pierādījumu”, kad saņēmēji biežāk ieklausīsies cilvēkos, ja redzēs pozitīvos ieguvumus. Piemēram, persona, kas pēc saules paneļu uzstādīšanas ir ietaupījusi līdzekļus, var pastāstīt citiem par ieguvumiem, lai rosinātu viņus rīkoties.

Sociālās mācīšanās teorija (Sol et al, 2013) ir cieši saistīta ar IIM racionālajiem aspektiem. Šī teorija apgalvo, ka cilvēka uzvedības pamatā daļēji ir gūtā vai novērotā pozitīvā un negatīvā pieredze. Šajā teorijā cilvēki viens otram ir uzvedības paraugi. Tas, cik lielā mērā indivīds var ietekmēt citus, ir atkarīgs no dažādiem faktoriem, piemēram, cik uzticams, pievilcīgs (fiziskā, personības ziņā) indivīds šķiet citiem, kāda vara ir indivīda rokās, viņa kompetence, saikne ar auditoriju un/vai kā viņi tiek apbalvoti par labu uzvedību.

Abi jēdzieni liecina par nepieciešamību rast kontaktu ar citām ietekmīgām ieinteresētajām pusēm. Par to liecina arī ieinteresēto pušu tīklošanās perspektīva (Rowley, 1997), kurā norādīts, ka Jūsu saikne ar vienu ieinteresēto pusi nenotiek ar citām ieinteresētajām pusēm nesaistītā veidā. Ieinteresētās puses vienlaikus ir iesaistītas daudzās dažādās attiecībās, kas var ietekmēt viena otru, un dažas no tām ir ietekmīgākas, nekā citas. Tādējādi, kā jau iepriekš minēts, analizējot ieinteresētās puses, būtu jāpievēršas arī šo citu, īpaši ietekmīgo, attiecību aplūkošanai. Piemēram, ja kāda ieinteresētā puse atsaka sadarbību ar Jums, Jūs varat mēģināt apzināt kādu trešo ieinteresēto pusi, kas varētu pārliecināt viņu tomēr sadarboties. Tas ir viens no iemesliem, kāpēc ir svarīgi panākt, ka viedokļu līderi atbalsta Jūsu iniciatīvu.

Vēl viena problēma, ar ko nākas saskarties, ir **konfliktu risināšana** – tas īpaši skar iesaistīšanas pasākumus, kad dažādās sadarbības aktivitātēs, piemēram, ceļa karšu izstrādē vai darba grupās, ir jāsavied kopā ieinteresētās puses ar krasi atšķirīgiem viedokļiem. Dažas ieinteresētās puses var būt seni pretinieki (piemēram, aktīvistu un enerģijas ražotāji), kas var izraisīt gan spriedzi, gan neproduktīvu darbu.

Grupu konfliktu risināšanai ir divas pieejas: censties tos novērst, pirms tie notiek, vai risināt tos, kad tie notiek. Tie būtu, piemēram:

Preventīvas pieejas ieinteresēto pušu konfliktam:

- Izpētiet savu ieinteresēto pušu vērtības, pieredzi, prioritātes un personības, lai noteiktu iespējamus konfliktu avotus. Ja iespējams, runājiet ar šīm ieinteresētajām pusēm pirms sadarbības pasākumiem, lai uzsvertu tikšanās mērķi un pārrunātu iespējamās problēmas.
- Iepriekš informējiet visus dalībniekus par konkrēto tikšanās mērķi, tajā skaitā par vēlamajiem rezultātiem un lēmumiem, kas jāpieņem. Ja iespējams, centieties panākt, ka visas ieinteresētās puses piekrīt šiem mērķiem. Atkārtojiet šos punktus tikšanās sākumā, uzsverot to, ka lēmumu pieņemšanai laiks ir ierobežots.
- Sadarbības aktivitātēs pieaiciniet neatkarīgu koordinātoru un informējiet viņu par iespējamiem strīdiem, tajā skaitā attiecīgām ieinteresētajām pusēm un konflikta kontekstu.
- Papildus kopīgu mērķu noteikšanai, pirms tikšanās un saskarsmes reizēm izstrādājiet pamatnoteikumus, arī attiecībā uz to, kā tiek risināti konflikti. Piemēram, attiecībā uz konfliktjautājumiem var veikt balsošanu grupā, nosakot, ka vairākums uzvar. Mērķu un pamatnoteikumu formulēšanai jānotiek pēc iespējas caurskatāmāk – tā, lai visi dalībnieki saprot, kam viņi piekrīt. Tas var radīt sociālu spiedienu uz dalībniekiem ievērot noteikumus, pat ja rezultāts nav viņiem par labu.
- Vēl viena pieeja būtu izvairīšanās no sensitīviem jautājumiem, kas nav būtiski attiecīgajam lēmumam. Protams, tas jā dara ļoti uzmanīgi, lai ieinteresētās puses nejostos tā, it kā viņu bažas tiek ignorētas. Jūs, piemēram, varat vienoties par atsevišķu diskusiju par strīda būtību, lai mēģinātu to nodalīt no galvenās tēmas.
- Jau laicīgi pieņemiet, ka konflikts notiks, un domājiet par to, kā to risināsit, kad tas notiks.

Ieinteresēto pušu konflikta risināšana, kad tas notiek:

- Neignorējiet konfliktu, kad tas sāk veidoties. Norādiet, ka sāk rasties spriedze, un atgādiniet dalībniekiem par pamatnoteikumiem, par kuriem jūs vienojāties.
- Atgādiniet cilvēkiem, kādas tēmas netiek apspriestas šajā sarunā, bet piedāvājiet tās pārrunāt citreiz.
- Mainiet konflikta vidi, piemēram, paņemot pārtraukumu un lūdzot visus doties laukā, lai ieelpotu svaigu gaisu. Atgriežoties pieminiet konfliktu, atkārtoti norādiet, kāds ir tikšanās uzdevums, un paskaidrojiet, kādi ir tikšanās kopīgie mērķi un pamatnoteikumi.
- Nekavējoties iejaucieties, ja notiek personiski uzbrukumi, otra aizskaršana vai lamāšanās. Strīdiem jānotiek civilā veidā; pretējā gadījumā tie var traucēt panākumiem.
- Piefiksējiet un dokumentējiet visus radušos jautājumus, lai dalībniekiem rastos iespaids, ka viņu bažas tiek uzklautas un tiks izskatītas nākotnē.

Projekta sākumposmā apsveriet iespēju izmantot SVID analīzi un ieinteresēto pušu klasificēšanu (skat. 3. pielikumu), lai noteiktu iespējamus konfliktu avotus un izstrādātu stratēģijas to mazināšanai.

leinteresēto pušu iesaistīšanas dokumentēšana

Vēl viens svarīgs elements ieinteresēto pušu iesaistīšanā ir savstarpējās mijiedarbības dokumentēšana. Ir dažādi veidi, kā to izdarīt, sākot ar visvienkāršāko līmeni, izmantojot parastu izklājlapu, kurā uzskaitītas ieinteresētās puses, datumi, kad tiekaties ar tām, tikšanās saturs un kādas turpmākas darbības Jūs plānojat veikt attiecībā uz konkrētām ieinteresētajām pusēm. Šīs rokasgrāmatas 3. pielikumā atrodams vienkāršs paraugs, ko var izmantot, lai fiksētu iesaistīšanas aktivitātes. Otrā spektra galā ir kontaktu pārvaldības un ieinteresēto pušu iesaistīšanas programmatūru paketes, piemēram, tādas, kādas izmanto pārdevēji vai pārdošanas komandas. Ir pieejamas nedārgas paketes, taču tām var būt ierobežotas atbalsta valodas. Vissvarīgākais faktors būtu atrast Jums ērtāko sistēmu, kuras ieviešana nav pārāk laikietilpīga. Laba sistēma ir veidota tā, ka, ja kādam īslaicīgi vai uz ilgāku laiku būtu jāpārņem Jūsu darbs, viņi spētu virzīties uz priekšu, izmantojot Jūsu ievadīto informāciju.

Projekta sākumposmā apsveriet iespēju izmantot SVID analīzi un ieinteresēto pušu klasificēšanu (skat. 3. pielikumu), lai noteiktu iespējamus konfliktu avotus un izstrādātu stratēģijas to mazināšanai.

Iesaistīšanas pasākumu novērtēšana

Efektīvas ieinteresēto pušu iesaistīšanas iniciatīvas pēdējā daļa ir novērtēt, kā norit tās īstenošana. Novērtēšanas galvenais uzdevums ir palīdzēt Jums saprast, kādēļ Jums izdevās vai neizdevās sasniegt galīgo mērķi. Piemēram, ja iniciatīvu neizdevās īstenot tā, kā plānots, tad Jums ir skaidrs, ka nākotnē nepieciešams piestrādāt pie īstenošanas. Ja nu tomēr viss notika tā, kā plānojāt, bet mērķis netika sasniegts – nākotnē jāmaina rīcības plāns. Nākamajā lapā redzamajā tabulā ir sniegti galvenie elementi, kas jāiekļauj jebkurā novērtēšanas darbā. Pirmais solis ir apkopot informāciju par katru iesaistīšanas pasākumu posmu un pēc tam tos kopā analizēt, lai rastu atbildes uz svarīgiem jautājumiem.

Iesaistīšanas pasākumu plānošanas process: Svarīgākais ir saprast, vai bija kas tāds, ko varēja darīt citādi, un vai tika noteiktas atbilstošās ieinteresētās puses. Šeit ir jānovērtē, kādas metodes tika izmantotas ieinteresēto pušu noteikšanai, un jādokumentē visi plānošanas procesā iesaistītie. Kādēļ šie cilvēki bija iesaistīti – vai viņiem trūka zināšanu par iesaistītajiem dalībniekiem vai problēmām? Kādā veidā tika izstrādāts plāns? Vai šajā jomā tika veikts novērtējums? Pētot plānošanas procesu, ir svarīgi novērtēt arī, vai bija atvēlēti pietiekami līdzekļi un vai tika pietiekami pārdomāts, kā centieni tiks novērtēti.

Iesaistīšanas pasākumu īstenošana: Ir svarīgi novērtēt, kādas iesaistīšanas metodes tika izmantotas un kādus augļus tās nesa. Cik daudz laika un resursu tika atvēlēts šīm metodēm? Vai ieinteresētās puses tika pietiekami iesaistītas tā, ka spēja dot nepieciešamo ieguldījumu un bija apmierinātas ar līdzdalības līmeni? Ja tas tā nebija, tad Jūsu centieni nespēja potenciālos ieguvumus no ieinteresēto pušu iesaistīšanas – piemēram, eksperts nekommentēja būtiskākos politikas priekšlikumus, kas tika iesniegti valdībā. Ja Jūsu veicināšanas pasākumi guva panākumus, tad tas neradīja nekādas problēmas, bet ja ne – tad šis varētu būt tam par iemeslu. Ja ieinteresētā puse nebija apmierināta ar līdzdalību (piem., ieinteresētā puse uzskata, ka viņa netika pietiekami uzklautāta vai no viņas tika prasīts par daudz), tad tas var neatstāt negatīvas sekas uz šo pasākumu, bet var traucēt turpmākiem centieniem attiecībā uz ieinteresēto pušu iesaistīšanu, un to būtu jāpatur prātā, cenšoties tās iesaistīt atkārtoti. Varbūt netika iesaistītas pietiekami daudz ieinteresētās puses, kas nozīmē, ka netika apkopti svarīgi viedokļi, vai arī Jūs nespējāt valstij parādīt, ka Jūsu centieni tiek plaši atbalstīti. Vai, gluži pretēji – varbūt bija iesaistītas pārāk daudz ieinteresētās puses, tādēļ bija grūti pievērsties tām visām, kā rezultātā pasākumus neizdevās pienācīgi īstenot.

LABĀS PRAKSES PIEMĒRS: VIDZEMES PLĀNOŠANAS REĢIONS (LATVIJA)

Latvijā ieinteresēto pušu iesaistīšanas pasākumus vadīja PANEL2050 projekta partneris Vidzemes plānošanas reģions (VPR) ar 220 280 iedzīvotājiem. Vidzemes plānošanas reģions ir valsts institūcija – reģionālā pārvaldes iestāde (kas darbojas Latvijas Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrijas pārraudzībā).

Iesaistīšanās process tika uzsākts 2016. gadā un līdz tam laikam bija apzinātas aptuveni 67 reģionālās ieinteresētās puses. VPR gadījumā ieinteresēto pušu iesaistīšanas stratēģiju raksturoja divas izteiktas iezīmes. Mērķauditoriju sākotnēji noteica VPR, savukārt ieinteresēto pušu noturēšanai tika īstenotas kapacitātes veidošanas aktivitātes.

Pašvaldības bija galvenās ieinteresētās puses un iesaistīšanās pasākumu mērķauditorija. VPR izveidoja „Reģionālo enerģētikas grupu”, kurā ietilpa Vidzemes reģiona pašvaldību pārstāvji. Pašvaldības tika apzinātas, vadoties pēc iepriekšējās sadarbības starp VPR un pašvaldībām. Šī pasākuma ideja bija izveidot vietējo līderu tīklus un nodrošināt ieinteresēto pušu iesaistīšanos procesā. VPR izsūtīja ielūgumus un aicināja atbalstīt enerģijas ceļa karšu izstrādi Vidzemes reģionā. VPR lūdza pašvaldības izvirzīt pārstāvjus - energopārvaldniekus „Reģionālajai enerģētikas grupai”. „Reģionālā enerģētikas grupa” kā neformāls tīkls ir atvērta ārējām potenciālajām ieinteresētajām pusēm. Energo pārvaldnieki darbojas kā kontaktpunkts starp VPR un vietējām pašvaldībām. Vidēja līmeņa vadītāju/valsts pārvaldes iestāžu pārstāvju iesaistīšana veicināja pasākumu ilgtspēju, jo vidēja līmeņa vadītājus mazāk ietekmē politiskas izmaiņas.

Lai noturētu ieinteresētās puses visā enerģijas ceļa kartes izstrādes procesā, VPR pielietoja kapacitātes veidošanas aktivitātes – PANEL2050 projekta apmācības. Laikā no 2017. gada septembra līdz 2018. gada aprīlim VPR īstenoja 8 „Reģionālās enerģētikas grupas” apmācības, kuru ietvaros tika apmācīti 160 vietējie energopārvaldītāji un valsts pārvaldes darbinieki. VPR izdevās iesaistīt „Reģionālās enerģētikas grupas” dalībniekus apmācībās, uzturot ar tiem tiešu kontaktu. Rezultātā VPR strādā pie enerģijas vīzijas un ir gatavi piedalīties enerģijas rīcības plānu izstrādē.

Kapacitātes veidošanas aktivitāšu laikā VPR novēroja, kādas ir katras pašvaldības intereses un kam tiek veltīta uzmanība. Līderi tika atlasīti pēc tam, kad visas pašvaldības bija piedalījušās apmācībās, apaļā galda sarunās un klātienēs sanāksmēs.

leguvumu/rezultātu novērtēšana: Izvērtējot rezultātus, pats galvenais jautājums ir, vai Jums izdevās sasniegt paredzēto veicināšanas pasākumu mērķi, piemēram – kas mainījās politikas jomā? Kādas ir šī mērķa sasniegšanas sekas? Vai tas radīja jaunas problēmas vai izaicinājumus, ko nepieciešams risināt? Šajā posmā svarīgi ir novērtēt arī attiecības ar dažādām ieinteresētajām pusēm.

Novērtēšanas metodes un laiks: Attiecībā uz novērtēšanā izmantotajām metodēm ir svarīgi saprast, cik formālām tām jābūt un kādi resursi ir pieejami, lai veiktu novērtējumu? Ja Jūsu novērtējuma rezultāti būs pieejami ziedotājiem, finansētājiem vai citām svarīgām ieinteresētajām pusēm, ir jāpielieto daudz formālāks process. Neformālie procesi noderēs, ja Jums ir ierobežoti resursi šādas darbības veikšanai. Dažas metodes ir jāpielieto ieviešanas posmā (piemēram, izdalot atsauksmju lapas pēc grupas pārrunām), savukārt citas (novērojumi un secinājumi) būs jāveic šāda procesa beigās. Atsevišķas metodes, piemēram, aptaujas un kvantitatīvu datu vākšana, noderēs, ja ir liels skaits cilvēku, kuru viedokļi ir jāapkopo, un ir nepieciešams gūt vispārēju priekšstatu par to, kā ieinteresētās puses uztvēra iniciatīvu. Intervijas un fokusa grupas ir kvalitatīvās metodes, kas tiek pielietotas, ja ir vajadzība gūt dziļāku izpratni

par konkrētu personu motivāciju, attieksmi vai idejām. Fokusa grupas noderēs, lai iegūtu atgriezenisko saiti no vairākiem cilvēkiem vienlaikus, vai ja Jūs interesē dalībnieku savstarpējā saskarsme. Savukārt intervijas ļauj iegūt detalizētu informāciju, bet tikai no vienas personas vienlaicīgi. Svarīgi paturēt prātā, ka Jūsu spēju pielietot šīs metodes ierobežos ārēji faktori, piemēram, vai ārējās ieinteresētās puses vēlas piedalīties novērtēšanas darbībās.

	Interesējošie jautājumi	Novērtēšanas metodes	Kas? Kad?
Plānošanas process	Ko varēja uzlabot vai darīt citādi? Vai piemirsām kādu ieinteresēto pusi? Vai ieinteresētās puses bija pienācīgi pārstāvētas?	<u>Piemērs:</u> Intervijas Novērojumi un secinājumi Tiešsaistes aptaujas	Paneļa partneri tiekas, lai dalītos novērojumos par iesaistīšanas procesu. Individuālas intervijas ar izvēlētajām ieinteresētajām pusēm 2 nedēļas pēc iesaistīšanas aktivitātes.
Iesaistīšana	Kuras metodes strādāja/nestrādāja? Pietika laika/resursu? Vai ieinteresētās puses tika pietiekami iesaistītas? Vai iesaistīto ieinteresēto pušu skaits un veidi bija atbilstoši?	Atsauksmju lapas Fokusa grupas Kvantitatīvo datu vākšana	Ieinteresētās puses aizpilda atsauksmju lapas.
Ieguvumi/ rezultāti	Kas ir mainījies politikas vai paredzēto projektu ziņā? Kā ir mainījušās attiecības ar konkrēto ieinteresēto pusi? Kāds ir attiecību ar ieinteresēto pusi nākotnes potenciāls?		

Praktiski pasākumi

Visi praktisku pasākumu paraugi sniegti 3. pielikumā. Šajā nodaļā sniegti paskaidrojumi ietvertajām tabulām. Organizācijas var izmantot tabulas kā paraugu, izstrādājot savu ieinteresēto pušu iesaistīšanas stratēģiju.

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas veidne

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas veidnes mērķis ir fiksēt un sekot līdzi ieinteresēto pušu iesaistīšanas procesam visa projekta gaitā. Veidne kalpos par rīku vietējo ieinteresēto pušu klasificēšanai. Kā jau norādīts atbildīgā par ieinteresēto pušu iesaistīšanu aprakstā, partneriem:

- ir jānosaka attiecīgās ieinteresētās puses no dažādām sabiedrības grupām, ieskaitot gan tādas ieinteresētās puses, kas varētu sniegt savu atbalstu, gan tādas, kas varētu "pretoties" iniciatīvai, piemēram, dažādi rūpnieciskās nozares pārstāvji. Īpaši jānosaka arī tādas ieinteresētās puses, kas pašlaik nav iesaistītas enerģijas pārejā, taču var būtiski ietekmēt šo procesu.
- Ir jāizstrādā arī stratēģijas saziņai ar ieinteresētajām pusēm, ar kurām iepriekš nav notikusi komunikācija, kā arī jāatpēko pretinieku izteiktās pretenzijas vai apgalvojumi.

- Ir jāveido pozitīva komunikācija ar noteiktajām ieinteresētajām pusēm un pēc iespējas ātrāk jāuzsāk tīklošanās pasākumi.

Veidni jāizmanto, lai regulāri dokumentētu šīs darbības rezultātus (vismaz reizi nedēļā), ar kuriem pēc tam var dalīties ar konsorciju un izmantot kā izejmateriālu rokasgrāmatas un apmācību izstrādei.

leinteresēto pušu uzskaites darba lapa

1. Excel lapa, 3.1. pielikums

Veidnes pirmā darba lapa satur būtisku informāciju par ieinteresētajām pusēm.

B ailē jānorāda organizāciju nosaukumi ar akronīmiem un reģistrācijas numurs, caur kuru var pārbaudīt ieinteresētās puses juridisko pastāvēšanu.

C ailē jānorāda sektors, piemēram, publiskais sektors, privātais sektors, bezpeļņas sektors, izmantojot nolaižamo sarakstu.

- Publiskais sektors ietver visas valdības iestādes, tostarp vietējās pašvaldības, valsts aģentūras, publiskos tīklus, kā arī visas valsts sabiedrības, tostarp centrālo banku.
- Privātajā sektorā ietilpst organizācijas, kas vēlas gūt peļņu un kuras nekontrolē valsts, piemēram, dažādi uzņēmumi.
- Bezpeļņas sektors ietver juridiskas vai sociālas iestādes preču ražošanai un pakalpojumu nodrošināšanai, kuru statuss neatļauj tām būt par ienākumu, peļņas vai citu finansiālu labumu avotu organizācijām, kas tās ir nodibinājušas, uzrauga vai finansē.

D ailē jānorāda ieinteresētās puses organizācijas veids (pilns saraksts ar skaidrojumiem atrodams 59. - 60. lpp.).

Kad ir noteikts organizācijas veids, **E ailē** jāsniedz īsa informācija par organizācijas galvenajiem uzdevumiem, kā arī darbības jomu.

F un G ailēs (atrasšanās vieta) jānorāda precīza aktuālā informācija par oficiālo adresi, kā arī organizācijas GPS koordinātas. Šajā saitē ir iespējams noteikt GPS koordinātas <http://www.mapcoordinates.net/en>

H ailē (kontakta informācija) un **I un J ailēs** (kontaktpersonas) jānorāda organizācijas oficiālā saziņas informācija, kā arī kontaktpersonas kontakta informācija. Ieinteresēto pušu apzināšanas un kontakta nodibināšanas process ietver vismaz vienas organizācijas kontaktpersonas atrašanu. Dažos gadījumos ir nepieciešams noteikt vairāk nekā vienu kontaktpersonu organizācijā.

Pēdējās ailēs jānorāda informācija par iepriekšējo komunikāciju ar ieinteresēto pusi. Jānorāda, vai ieinteresētā puse ir jauns vai ilgstošs organizācijas partneris. Turklāt ir jānorāda arī komunikācijas metodes.

Ieinteresēto pušu klasificēšana

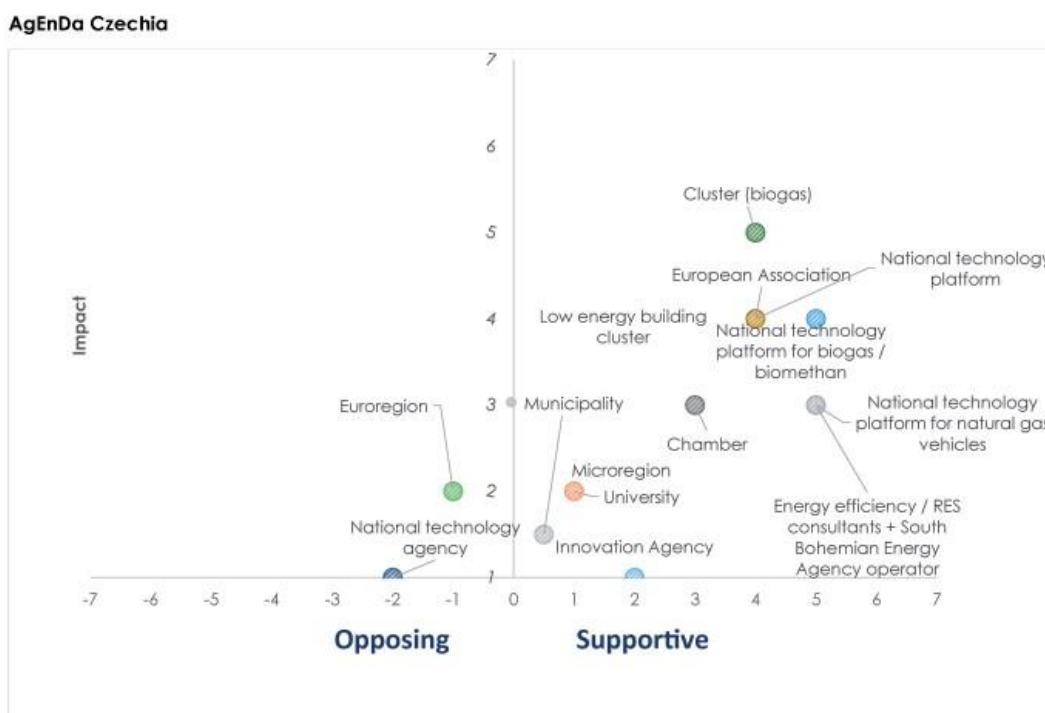
2. Excel lapa, 3.2. pielikums

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas veidnes otrā lapa kalpo ieinteresēto pušu sākotnējai novērtēšanai, pievēršoties diviem galvenajiem jautājumiem:

Cik lielā mērā ieinteresētā puse atbalsta enerģijas pāreju? (-6.0 lebilst līdz 6.0 - Atbalsta)

Ieinteresētā puse var stingri iebilst pret enerģijas pāreju, jo uzskata, ka tā negatīvi ietekmēs tās organizāciju. Tas, cik būtiska ir ieinteresētās puses opozīcija, ir atkarīgs no tā, cik lielā mērā tā spēj ietekmēt pārējās ieinteresētās puses.

Piemēram, ja kāds liels uzņēmums, kas nodarbina lielu skaitu cilvēku, uzskata, ka enerģijas pāreja samazinās tā ieņēmumus/peļņu, tas veidos lielāku opozīciju, nekā neliels uzņēmums, kas neuzskata, ka enerģijas pāreja negatīvi ietekmēs tā finansiālo stāvokli. 18. attēlā redzama ieinteresēto pušu klasifikācija, ko izveidojis Čehijas uzņēmums „AgEnDa”.



18. attēls. Vizualizēta Čehijas republikas ieinteresēto pušu klasifikācija

Zemāk sniegta tabula ar visiem iespējamajiem vērtējumiem un ko tie nozīmē ieinteresētajai pusei.

-6,0	Spēcīgs oponents pārejas vīzijai un procesam. Tās mērķi un darbības ir pilnīgi pretējas vīzijai, un šai ieinteresēto pušu grupai ir tieša ietekme un iespējas likt šķēršļus pārejas procesam.
-5,0	Spēcīgs oponents pārejas vīzijai un procesam. Tās mērķi un darbības ir pilnīgi pretējas vīzijai, taču šai ieinteresēto pušu grupai ir netieša ietekme un iespējas likt šķēršļus pārejas procesam.
-4,0	Vidēja līmeņa oponents pārejas vīzijai un procesam. Tās mērķi un darbības nesaskan ar enerģijas pāreju. Šīs ieinteresētās puses ietekme ir ierobežota, taču tā var likt šķēršļus pārejas procesam.
-3,0	Pārejas vīzijas un procesa oponents. Tās mērķi un darbības nesaskan ar enerģijas pāreju, un tām nav vēlme atbalstīt pāreju. Šīs ieinteresēto pušu grupas ietekme ir ierobežota, bet tai kā grupai ir iespējas likt šķēršļus pārejas procesam.
-2,0	Pārejas vīzijas un procesa oponents. Tās pretējie mērķi un darbības nesaskan ar enerģijas pāreju. Šīs ieinteresēto pušu grupas individuāla ietekme ir ierobežota un attālināta, un tās ietekme kā grupai likt šķēršļus pārejas procesam ir ierobežota.
-1,0	Vājš pārejas vīzijas un procesa oponents. Tās pretējie mērķi un darbības saskan ar enerģijas pāreju. Šīs ieinteresēto pušu grupas individuāla ietekme ir ierobežota, bet kā grupai tai vispār nav ietekmes, lai liktu šķēršļus pārejas procesam.
1,0	Vājš pārejas vīzijas un procesa atbalstītājs. Tās mērķi un darbības zināmā mērā nesaskan ar vīziju. Tā vēlas atbalstīt enerģijas pāreju, bet tai nav reālas spējas atbalstīt pārejas procesu.
2,0	Atbalsta pārejas vīziju un procesu. Tās mērķi un darbības zināmā mērā nesaskan ar vīziju. Tā vēlas atbalstīt enerģijas pāreju, bet tai nav reālas spējas atbalstīt pārejas procesu.
3,0	Atbalsta pārejas vīziju un procesu. Tās mērķi un darbības saskan ar vīziju. Tā vēlas atbalstīt enerģijas pāreju, bet tās spēja atbalstīt pārejas procesu ir ierobežota.
4,0	Vidēja līmeņa pārejas vīzijas un procesa atbalstītājs. Tās mērķi un darbības saskan ar vīziju. Tā vēlas atbalstīt enerģijas pāreju, bet tai nav reālas intereses iesaistīties procesā un tās spēja atbalstīt pārejas procesu ir ierobežota.
5,0	Spēcīgs pārejas vīzijas un procesa atbalstītājs. Tās mērķi un darbības saskan ar vīziju. Tā vēlas atbalstīt enerģijas pāreju, bet tai ir daļēja interese iesaistīties procesā un spēja atbalstīt pārejas procesu.
6,0	Spēcīgs pārejas vīzijas un procesa atbalstītājs. Tas nozīmē, ka izvēlētais ieinteresētās puses misija un mērķi enerģijas jomā saskan ar pārejas procesu. Tai ir ilgtermiņa mērķi attiecībā uz pārejas vīziju un spēja atbalstīt pāreju.

Cik lielā mērā pāreja ietekmēs ieinteresēto pusi? (1 - minimāla ietekme; 6 - maksimāla ietekme)

1	Enerģijas pārejai nebūs vai būs minimāla ietekme uz ieinteresēto pusi, bet nekādas tiešas vai netiešas ietekmes uz ieinteresēto pusi nebūs. Zema prioritāte vīzijas procesā.
2	Enerģijas pārejai būs vāja netieša ietekme uz konkrēto ieinteresēto pušu grupu.
3	Enerģijas pārejai būs netieša ietekme uz organizācijas indivīdiem, bet pāreja nekādi neietekmēs ieinteresētās puses darbību.
4	Enerģijas pārejai būs tieša ietekme, taču vienā veidā uz izvēlēto ieinteresēto pusi. Tas nozīmē, ka politikas pāreja ietekmēs indivīdus, bet ne visu organizāciju.

5	Enerģijas pārejai ir tieša ietekme uz šo konkrēto ieinteresēto pušu grupu, bet daļēji vairākās jomās. Tā joprojām ir uzskatāma par prioritāro ieinteresēto pusi, ko jāiekļauj vīzijas izstrādes procesā.
6	Enerģijas pārejai būs tieša un daudzveidīga ietekme uz izvēlēto ieinteresēto pusi. Pārejai būs ilgtermiņa ietekme, kas skars ieinteresētās puses rādītājus un ikdienas darbību. Ieinteresētās puses ar maksimālu ietekmi ir uzskatāmas par prioritāro grupu pārejas vīzijas izstrādes procesā.

Klasifikācijas loģikā jāievēro norādītie kodi, bet tajā pašā laikā partneri var interpretēt klasifikācijas loģiku. Šim nolūkam kalpo ailes, kurās jāpaskaidro dotais vērtējums.

Nākamajā posmā ir jānorāda izvēlēta iesaistīšanas metode, piemēram:

- **Informēšana** – nodrošināt ieinteresēto pusi ar līdzsvarotu un objektīvu informāciju, lai palīdzētu tai izprast problēmu, darbības būtību, politikas alternatīvas, risinājumus un iespējas.
- **Konsultēšana** – iegūt ieinteresēto pušu atsauksmes par darbību, izstrādātajām vīzijām, analīzēm, alternatīvām un lēmumiem.
- **Sadarbība** – sadarboties ar ieinteresētajām pusēm katrā darbības, lēmumu pieņemšanas aspektā, tajā skaitā vīziju, alternatīvu izstrādē un vēlamu risinājumu noteikšanā.

Iesaistīšanas mērķis

3. Excel lapa, 3.3. pielikums

Veidnes trešā daļa ir loģisks ieinteresēto pušu novērtēšanas daļas turpinājums. Pārdomu veidā ir jāpadomā par to, kāda varētu būt konkrētās ieinteresētās puses loma pārejas procesā un kādēļ tā būtu jāiesaista.

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas mērķa noteikšana palīdzēs partneriem izvēlēties atbilstošo komunikācijas stratēģiju un nodrošināt to, ka iesaistīšanas procesā nepastāv slēptu nolūku vai neapstiprinātu solījumu. Jebkura vispārēja sabiedrības iesaistīšanas pasākuma mērķis ir panākt efektīvu sabiedrības iesaistīšanu, kas var veicināt politikas pārmaiņas. Veidnē „Iesaistīšanas pamatojums” nozīmē mērķu uzskaitīšanu, kā arī ir sniegti piemēri.

Iesaistīšanas aktivitāšu uzskaitē

4. Excel lapa, 3.4. pielikums

Lai noteiktu, cik vāja vai spēcīga ir iesaistīšanās, ir svarīgi fiksēt un dokumentēt ieinteresēto pušu iesaistīšanas procesu. Šajā veidnes daļā būtu jāiekļauj visa informācija par katru komunikācijas darbību, kas tika īstenota ar ieinteresēto pusi. Lielākajā daļā gadījumu tie būs pasākumi, tikšanās ar ieinteresētajām

pusēm, kur būtu jāpiedalās atbildīgajam par ieinteresēto pušu iesaistīšanu un jāveido komunikācija.

Pirmajā ailē būtu jānorāda pasākuma vai jebkura cita notikuma datums, kā arī jāapraksta aktivitāte.

Atsauces

Coe, J., & Kingham, T. 2007. Tips on good practice in campaigning.

Easy Agency. 2012. Tools and concepts for the local energy planning. Methodological guidelines for the development of Sustainable Energy Communities and Systems in urban decentralized areas of the Mediterranean Region. Brussels: ECF.

Gamble T. K., Gamble M. W. 2014. Interpersonal Communication. Building Connections Together. SAGE Publications. 496 pages

Kuenkel, P., Gerlach, S., Frieg, V. 2011. Working with Stakeholder Dialogues: Key Concepts and Competencies for Achieving Common Goals. Collective Leadership Institute. 228 pages.

O'Keefe, D. J. 2013. The elaboration likelihood model. The Sage handbook of persuasion: Developments in theory and practice, 137-149.

Olivier, T. 2017. How Culture Affects Interpersonal Communications & How to Approach. Accessible at: <http://pmtips.net/blog-news/how-culture-affects-interpersonal-communications-how-to-approach>

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Kasmer, J. A. 2015. The role of affect in the elaboration likelihood model of persuasion. Communication, social cognition, and affect, 117-147.

Sol, J., Beers, P. J., & Wals, A. E. 2013. Social learning in regional innovation networks: trust, commitment and reframing as emergent properties of interaction. Journal of Cleaner Production, 49, 35-43.

5. nodaļa. Ceļa kartes izstrāde

Ceļa kartes izstrāde ir ceļa kartes izveides un īstenošanas process, ko atbilstoši jāuzrauga un nepieciešamības gadījumā jāpapildina. Ceļa kartes izstrādes process bieži ir tik pat svarīgs, kā gala dokuments, jo tajā iesaistās un vienotā virzienā strādā dažādas ieinteresētās puses – dažreiz pat pirmo reizi. Sākot tematiski iesaistītas puses un ieinteresētās puses kopīgam darbam pretim vienotiem mērķiem un rezultātiem, ceļa kartes veidošanas process var palīdzēt veidot attiecības ar būtisku un ilgstošu ietekmi, kas būs svarīga ceļa kartes īstenošanā (IEA, 2014).

Ceļa karte ir stratēģisks plāns, kas nosaka reģiona, organizācijas vai kopienas attīstību noteiktā laika posmā, konkrētāk – pasākumus, kas jāveic, lai sasniegtu noteiktos rezultātus un mērķus. Tajā skaidri izklāstītas saiknes starp uzdevumiem un darbības prioritātēm īstermiņā, vidējā termiņā un ilgtermiņā (IEA, 2014). Politikas ceļa kartes piedāvā dinamisku politikas jomu prasību kopumu, piemēram, esošās politikas sistēmas un stratēģijas, kas balstītas uz attiecīgo esošo un jauno tehnoloģiju, juridisko, finanšu, tirgus, vadības un sociālo prasību, ko noteikušas visas politikas ceļa kartes izstrādes procesā iesaistītās ieinteresētās puses, novērtējumu. Šādi centieni veicinās un stiprinās savstarpēju zināšanu pārnesi un sadarbību dalībnieku vidū visos attiecīgajos politikas līmeņos. Veiksmīgā ceļa kartē norādīts skaidrs vēlamais rezultāts un konkrēti veicamie uzdevumi tā sasniegšanai (IEA, 2014).

Veiksmīgā ceļa kartē norādīts skaidrs vēlamais rezultāts un konkrēti veicamie uzdevumi tā sasniegšanai. Galvenais ceļa karšu mērķis ir enerģētikas politikas pārejas sekmēšana.

Šajā nodaļā tiek apskatītas vietējās enerģētikas ceļa kartes, kuru darbības joma atšķiras, sākot ar enerģētikas politikas tehnoloģisko aspektu konkrētā ekonomikas sektorā, līdz pat vispārējiem klimata pasākumiem. Enerģētikas ceļa karšu galvenais mērķis ir enerģijas politikas pārejas sekmēšana, lai sniegtu inovatīvus politikas rīkus stratēģisko enerģētikas politikas mērķu sasniegšanai visos iesaistītajos pārvaldības līmeņos.

Vairumā gadījumu ceļa kartes izstrāde tiks uzsākta ciešā sadarbībā ar reģionālajām/pašvaldības iestādēm. Lai panāktu, ka ceļa karte ir veiksmīga un ilgtspējīga, būtisks faktors ir publiska dalībnieka kā izstrādes un īstenošanas virzītājspēka līdzdalība. Protams, atsevišķos gadījumos var nebūt nepieciešams iesaistīt publisko sektoru, piem. korporatīvās enerģijas stratēģijas ceļa kartes izstrāde uzņēmuma vai korporatīvās grupas gadījumā. Tomēr šajā nodaļā galvenā uzmanība tiks pievērsta enerģētikas ceļa kartes izveidei reģionam, mikroreģionam vai pašvaldībai tās ilgtermiņa attīstības stratēģijas ietvaros, kurā publiskajam sektoram vienmēr ir galvenā loma.

Turpmākajās lappusēs tiek izklāstīts nepieciešamais process enerģētikas ceļa kartes izstrādei, lai veidotu reģionālās/pašvaldības attīstības ceļu atbilstoši valsts vai augstāka līmeņa enerģijas mērķiem un atbalstītu virzību uz ilgtspējīgu enerģijas nākotni reģionā vai pašvaldībā.

Pašvaldības iestādes ir ne tikai atbildīgas par publiskā sektora enerģijas patēriņu, bet to rokās ir arī unikāla iespēja noteikt ilgtspējīgu enerģiju par obligātu komponenti visās attīstības darbībās. Kā ietekmīgām autoritātēm un paraugiem, tās var un tām būtu jāveido vietējās enerģētikas nākotne. Enerģētikas ceļa karte ir stratēģisks politikas rīks šīs enerģētikas nākotnes plānošanai un pakāpeniskai īstenošanai, pastāvīgi iesaistot virkni ieinteresēto pušu.

Kādēļ ir nepieciešams izstrādāt enerģijas stratēģijas ceļa kartes?

Efektīva enerģijas ražošanas un patēriņa pārvaldība un (pašvaldības) enerģijas pieprasījuma samazināšana ir būtiska, bet bieži vien nepietiekami novērtēta valsts iestādes darbība. Enerģētikas ceļa kartes darbības joma ir daudz plašāka, kā tikai enerģijas pārvaldība. Ceļa kartes veidošanas procesā iesaistās un vienotā virzienā strādā dažādas ieinteresētās puses – dažreiz pat pirmo reizi. Ilgstošu attiecību veidošana ar attiecīgajām pusēm ir tikpat svarīga procesa daļa, kā enerģijas patērētāju struktūru tehniskajā modelēšana. Nosakot attiecīgajām pusēm kopīgus mērķus un rezultātus, tiek nodrošināta ceļa kartes īstenošana. Turklāt process neapstājas, tiklīdz dokuments ir publicēts, bet to jāattīsta tālāk caur dažādu dalībnieku, ieinteresēto pušu un pilsoņu grupu apņemšanos.

Efektīva enerģētikas ceļa karte ir vairāk nekā tikai pašvaldības ikdienas enerģijas patēriņa pārvaldība. Tam būtu jāpalīdz virzīties prom no reaģēšanas uz notikumiem enerģētikas nozarē, tiem notiekot, uz daudz proaktīvāku integratīvu plānošanas pieeju. Tādējādi enerģētikas ceļa kartes var būt spēcīgs rīks grupām, kas vēlas ieviest būtiskas pārmaiņas enerģijas ražošanas, izplatīšanas un patēriņa jomā sabiedrībā un reģionā. To var izmantot, lai sasniegtu daudzus dažādus mērķus valsts/reģionālajā/vietējā līmenī, piemēram:

- Veicināt valsts enerģētikas politikas un politikas mērķu sasniegšanu (parasti lejupējā virzienā) un sekot līdzi to īstenošanas gaitai
- Izstrādāt stratēģisku pieeju, lai samazinātu enerģijas patēriņu, izmešus un enerģijas izmaksas, veicinot energoefektivitāti un/vai drošību (galvenokārt augšupējā virzienā)
- Veidot izpratni enerģētikas jautājumos, rādot piemērus un īstenojot mērķtiecīgas kampaņas
- Noteikt galvenās ieinteresētās puses un iesaistīt tās procesā
- Nodrošināt pamatu jaunu/progresīvu tehnoloģiju ienākšanai tirgū

Enerģētikas stratēģiju mērķi var būt dažādi un daudz plašāki par enerģētikas sektoru, tādējādi sekmējot pašvaldības/reģiona vispārējo attīstības stratēģiju.

Vietējam līmenim paredzētas ceļa kartes, kā izstrādē tiek pielietoti augšupēji pasākumi enerģijas mērķu sasniegšanai ar lejupēju virzību un aktivitātēm, priekšrocība ir tāda, ka gala dokumenti un rīcības plāni

- būs pielāgoti vietējai situācijai,
- ņems vērā gan iespējas, gan šķēršļus, un
- tiks izstrādāti ar vietējo ieinteresēto pušu līdzdalību un atbalstu, kas ir būtisks stratēģijas ilgtspējas priekšnoteikums.

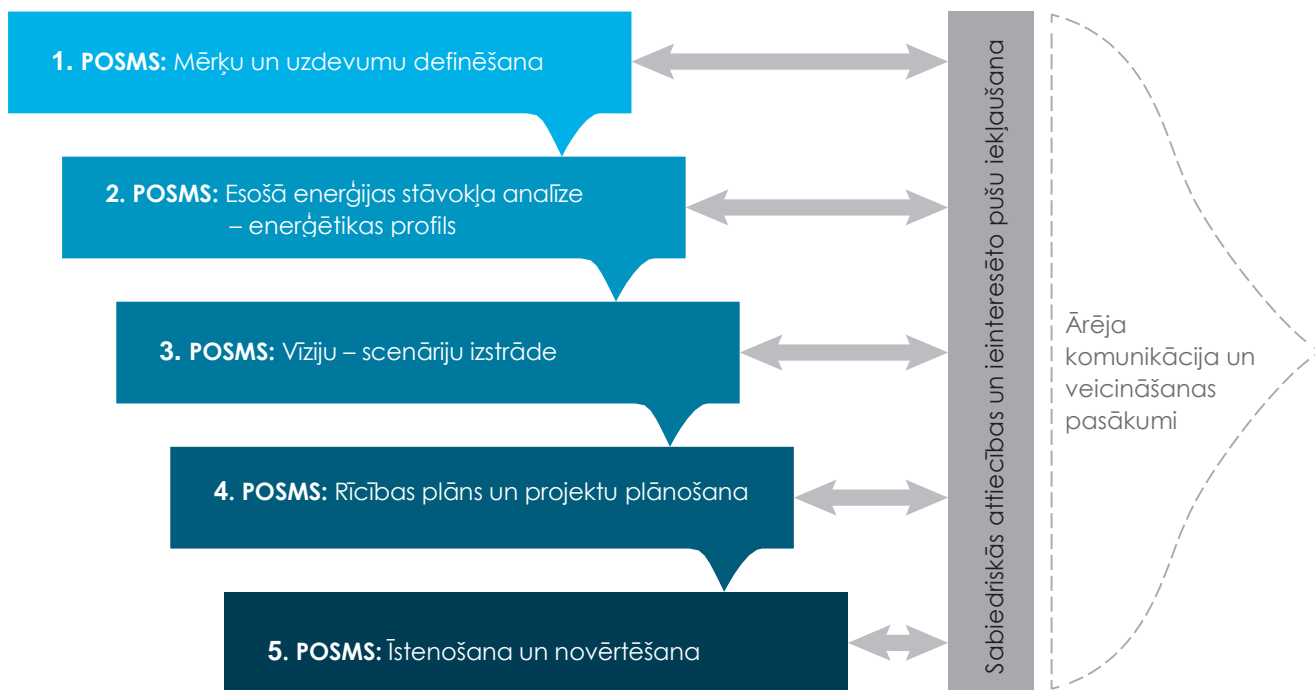
Ceļa kartes izstrādes metodoloģija un rīki

Saskaņā ar Starptautiskās Enerģētikas aģentūras sniegto informāciju (IEA, 2014), ir vairāki būtiski aspekti, kas jāapsver veiksmīgai ceļa kartes izveidei:

- **Ieinteresēto pušu līdzdalība** un atbildes uz jautājumiem par to, kas ir kritiskās ieinteresētās puses un kā tās būtu jāiekļauj ceļa kartes izstrādes procesā. Mērķis ir iekļaut ārējo kompetenci, kas trūkst ceļa kartes izstrādes komandai, vienlaikus veicinot atbalstu ceļa kartes īstenošanai.
- Esiet gatavi saskarties ar **ierobežotiem resursiem**. Ceļa kartes izstrāde un uzturēšana prasa finansējumu, personālu, prasmes, rīkus un laiku. Pieejamajiem resursiem jābūt atbilstoši uzskaitītiem un saplānotiem visam procesam.
- Ir jāapzina un jānovērtē **kritisko izejdatu** pieejamība, lai noteiktu atbilstošu pašreizējā enerģijas patēriņa bāzes līniju un sniegtu pamatu nākotnes tehnoloģiju un oglekļa izmešu mērķu formulēšanai, kā arī analizētu tehnoloģiju izvēli.
- **Ceļa kartes plānā** jāietver atbilstoša informācija, tostarp galvenie mērķi, starpposma mērķi, laika grafiks un īstenošanas plāns, kā arī ceļa kartē iekļaujamās informācijas veids un kā tā tiks izmantota, lai sasniegtu rezultātus.
- **Izplatīšanas shēmai** jāaptver viss process, īpašu uzmanību pievēršot tam, kā plašāka sabiedrība tiks iepazīstināta ar dokumentu un rezultātiem.

Lai gan ceļa kartes procesa gaitai bieži netiek **sekots līdz** un process netiek **uzraudzīts**, šīs darbības ir nepieciešamas, lai sasniegtu vēlamu rezultātu.

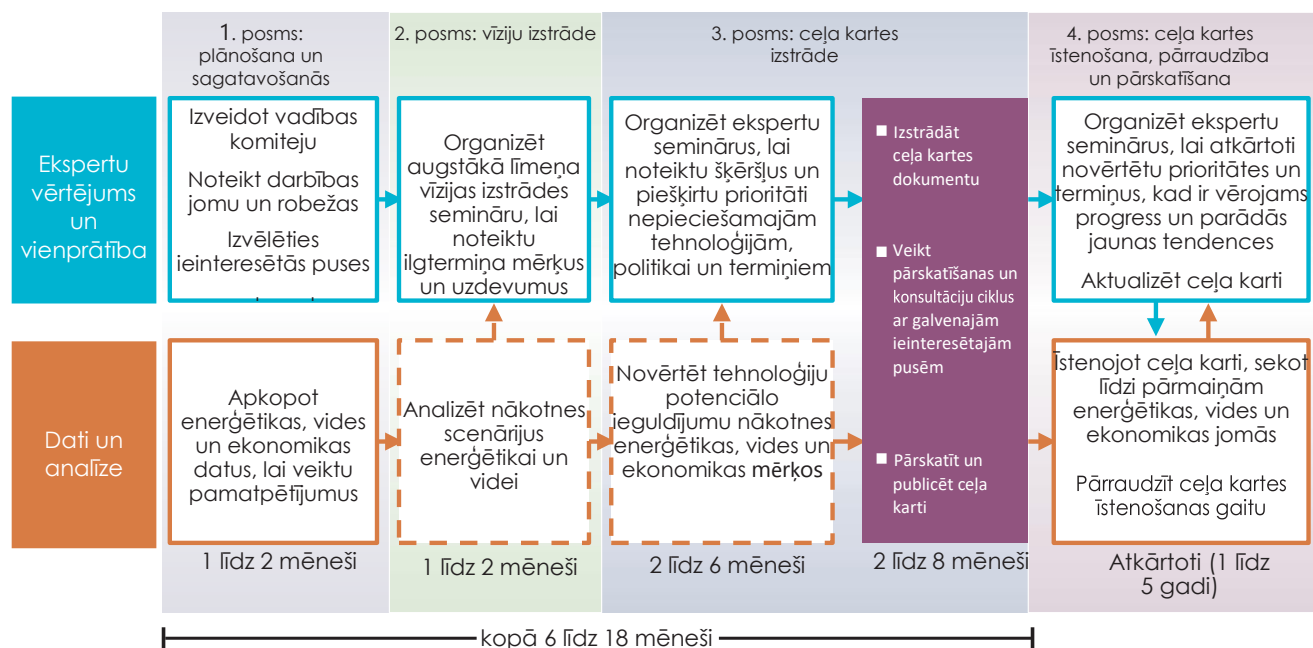
Nepastāv vienas universālas pieejas ceļa kartes izstrādes procesa strukturēšanai. Struktūra un detalizācijas pakāpe dažādos posmos ir jāpielāgo atbilstoši vietējām prasībām, kā arī pieejamiem resursiem. Tomēr, lai izveidotu visaptverošu enerģētikas ceļa karti, būtu jāīsteno vismaz 19. attēlā redzamie posmi.



19. attēls. Enerģētikas ceļa kartes izstrādes dažādie posmi.

IEA ierosina līdzīgu pieeju ceļa karšu izstrādei un nepārtrauktai īstenošanai. 20. attēlā parādīts procesa izklāsts (IEA, 2014).

Ir jāņem vērā, ka visu datu vākšanas un skaitļošanas procesu papildina ieinteresēto pušu iesaistīšanas formāti, kas norādīti zilajos kvadrātos procesa augšējā rindā. Ekspertu un ieinteresēto pušu iesaistīšanas pasākumu struktūra ir atkarīga no ceļa kartes izstrādes procesa posma, kā arī individuāliem uzdevumiem, piem., profesionālo zināšanu ieguvei no diviem līdz trim ekspertiem ir jāizmanto savādāks formāts, nekā veicot liela mēroga sabiedriskās domas apsekojumu.



Piezīme: punktētās līnijas norāda papildu darbības, pamatojoties uz iespēju un rezultātu analīzi.

20. attēls. IEA (2014) piedāvātais ceļa kartes izstrādes process.

1. posms: Mērķu un uzdevumu definēšana

Lai process varētu atbilstoši virzīties, ceļa kartē noteiktie mērķi un uzdevumi ir skaidri jādefinē. Ir ieteicams panākt politisku atbalstu un apņemšanos īstenot šos mērķus no politiskajiem līderiem un privātā sektora. Vietējā līmenī šiem mērķiem vajadzētu būt galvenokārt ieguldījumam augstāka līmeņa mērķos (piem., valsts vai reģionālās politikas mērķos), bet ir ieteicams precīzāk formulēt mērķus un definēt reģionam specifiskus mērķus, ņemot vērā vietējās enerģijas piegādes un pieprasījuma struktūras, kā arī ieinteresēto pušu viedokli un iespējamo līdzdalību.

Ideālā gadījumā mērķu kopumam vajadzētu būt kvantitatīvam un izmērāmam. Jāievēro pēc iespējas lielāka precizitāte un jānosaka termiņš, kurā mērķis ir jāīsteno un jāsasniedz, piem., līdz 2030. gadam par 20% samazināt enerģijas galapatēriņu rūpniecības nozarē.

2. posms: Esošā enerģijas stāvokļa analīze – enerģētikas profils

Energopatēriņa bāzes līniju jāsadala apakškategoriņās. Detalizācijas pakāpe ir atkarīga no noteiktajiem mērķiem un dažādu energopatēriņa nozaru nozīmīguma kopējā enerģijas bilancē. Galvenokārt gan lielākajai daļai pilsētu un pašvaldību būs saistošas šādas kategorijas:

- Pašvaldības ēkas, aprīkojums/iekārtas

- Terciārās (pašvaldībai nepiederošās) ēkas, aprīkojums/iekārtas
- Dzīvojamās ēkas
- Publiskais apgaismojums
- Nozares

Atkarībā no vajadzīgā detalizācijas līmeņa, bāzes līnijas analīze var sastāvēt no „makro perspektīvas” metodēm, piemēram, pamatojoties uz valsts vai reģionālajiem statistikas datiem, vai arī balstoties mikro līmenī, piemēram, veicot primāro datu apsekojumu attiecībā uz vidējo energopatēriņu lielākajiem patērētājiem reģionā.

Cik vien iespējams, centieties izmantot esošos datu avotus, piemēram:

- Iedzīvotāju skaitīšana, nodarbinātības statistika
- Zemes izmantošanas statistika
- Valsts un/vai reģionālie pētījumi
- Nekustamā īpašuma krājumi
- Pašvaldību energopatēriņš (publiskam apgaismojumam, skolām utt.)
- Energoauditi un novērtējumi (ēkas, rūpniecība, transports)
- Saules kartes

Šīs nodaļas praktisko pasākumu sadaļā ir pieejams rīks enerģijas bāzes līnijas noteikšanai, ko dēvē arī par enerģētikas profilu. Šis rīks piedāvā metodoloģiju visatbilstošāko enerģijas rādītāju aprēķināšanai, izmantojot valsts vai reģionālo statistiku.

Vēl viens labs piemērs ir Pilsētu mēru pakta programma (2014), kurā ir izklāstīta pati metodoloģija un sniegts attiecīgs paraugs bāzes līnijas izmešu uzskaites izveidei ar mērķi sniegt analīzi par pašreizējo situāciju attiecībā uz enerģiju un SEG izmešiem.

3. posms: Vīziju – scenāriju izstrāde

Vīzijas izstrāde ir process, kurā tiek noteikts vēlamais ceļš enerģētikas sektora vai enerģijas piedāvājuma un pieprasījuma struktūru attīstībai. Šis process ietver modelēšanas un scenāriju analīzi, kas ir svarīgi rīki, ko izmanto iespējamo nākotnes situāciju un virzības, kas nepieciešama formulēto ceļa kartes mērķu sasniegšanai, noteikšanai. Enerģijas vīzija nodrošina pamatu ilgtermiņa lēmumu pieņemšanai, šodienas lēmumos ņemot vērā nākotnes plānus.

EK rīks „ES 2016. gada atsaucē scenārijs” ir publiski pieejams un ļauj lietotājiem analizēt ilgtermiņa ekonomikas, enerģētikas, klimata un transporta perspektīvas, pamatojoties uz pašreizējo politikas sistēmu. Tādējādi scenāriji parāda attīstību valsts līmenī, ja netiks ieviesta jauna politika. Šo atsaucē scenāriju var izmantot kā kritēriju, pēc kura var salīdzināt jaunus politikas scenārijus no valsts/reģionālā/vietējā līmeņa (EK, 2016).

Scenārijos jāņem vērā vietējās enerģijas ekonomikas, (enerģijas) tirgu un valsts politikas prioritāšu attīstība. Iekļaujiet ierosināto attīstības ceļu izmaksu un ieguvumu analīzi, kā arī to īstenošanas iespējamības novērtējumu.

4. posms: Rīcības plāns un projektu plānošana

Rīcības plāns (RP) var ietvert vairākas individuālas darbības, kas kopā ļauj virzīties pretim noteiktam mērķim, kā noteikts 1. posmā (piemēram, energoefektivitātes RP, atjaunojamās enerģijas RP, RP

energopatēriņam publiskajā sektorā, utt.). Tālāk ir sniegti daži piemēri darbībām, kas varētu būt saistošas vietējām enerģētikas ceļa kartēm:

- Publiskajā sektorā: sabiedriskās ēkas, ielu apgaismojums, pašvaldības komunālie pakalpojumi (sūkņu stacijas, notekūdeņu attīrīšanas iekārtas, utt.), atjaunojamās enerģijas ražošana, transporta koncepcijas
- Privātajā sektorā: biroju telpas (apgaismojums, celtniecības pakalpojumi, apkure, dzesēšana, ventilācija, IT), ražošanas iekārtas
- Mājsaimniecību līmenī: apgaismojums, sadzīves tehnika, plaša patēriņa elektronika, apkures sistēmas, cirkulācijas sūkņi, mobilitāte

Rīcības plāna pārraudzības pasākumu plānošanai veltiet īpašu uzmanību. Tas ļaus ietaupīt laiku un resursus, vērtējot individuālo darbību ietekmi un analizējot mērķu sasniegšanas virzības gaitu.

RP jānosaka konkrēti mērķi katrai darbībai. Mērķiem jābūt: **Specifiskiem, izmērāmiem, atbilstošiem un ar noteiktu termiņu** (plašāku skaidrojumu skat. 123. lpp.). Mērķiem ir jābūt atbilstošiem ceļa kartes vispārējā mērķa sasniegšanai un jānodrošina izmērāmi rezultāti līdzsvarā ar plānoto finansiālo un laika ieguldījumu. Katras atsevišķas darbības aprakstā jāiekļauj veicamie uzdevumi un par to īstenošanu atbildīgās personas/vienības. Tam jābalstās uz detalizētu īstenošanas plānu ar prioritārām darbībām, kā arī konkrētiem izpildes termiņiem un starpposma mērķiem. RP ir jāiekļauj arī energoietasvājuma/palielinātas atjaunojamās enerģijas ražošanas un attiecīgu papildu rādītāju, piem., CO2 izmešu samazinājuma, aprēķini. Šos mērķa rādītājus būs jāuzrauga. Ir ieteicams katrai darbībai noteikt individuālus uzraudzības pasākumus, nevis RP kopumā. Datu pieejamība un par uzraudzības veikšanu atbildīgās personas katrai darbībai var būtiski atšķirties. Līdzīgi kā projekta īstenošanas plānā, uzraudzības plānā jāiekļauj nepieciešamie uzdevumi un jānorāda atbildīgās personas/vienības.

5. posms: Īstenošana un novērtēšana

Paziņojiet par ceļa kartes publicēšanu ar preses relīzes vai īpaša pasākuma starpniecību, papildinot to ar citiem komunikācijas pasākumiem, piemēram, ceļa kartes (saīsinātas) versijas izplatīšana un informācija internetā.

Regulāri informējiet mērķa grupas un dalībniekus par virzību un starpposma rezultātiem. Atbilstoša ceļa kartes komunikācijas stratēģija padarīs enerģētikas jautājumu saistošu cilvēkiem. padarot to par „Mūsu projektu”.

Rīcības plānā vajadzīgie pasākumi jau ir aprakstīti un iedalīti pēc prioritātes. Īstenošanas posmā process ir sācies. Obligāti jāveic periodiska uzraudzība, pielietojot attiecīgos rādītājus. Saskaņā ar sasniegto progresu, īstenošanas plānu ir regulāri jāpārskata un jāuzlabo. Optimālais pārskatīšanas periods ir atkarīgs no datu pieejamības un uzraudzības resursiem. Piemēram, sabiedrisko ēku un iekārtu energopatēriņu var uzraudzīt, izmantojot ikgadējos rēķinus par enerģiju. Darbības šajā jomā ir izsekojamas un novērtējamas salīdzinoši viegli. Citas darbības, jo īpaši tās, kuru rādītāji ir kvantitatīvi nenosakāmi, piem., izpratnes veidošanas un izglītošanas kampaņas, ir daudz grūtāk novērtēt.

Ir ieteicams plānot detalizētu pārskatīšanu vismaz reizi 3 gados. Tas ietver enerģijas bilances pārskatīšanu, salīdzinot ar bāzes līniju un īstenoto darbību ietekmes novērtējumu.

Šāda ietekmes novērtējuma veikšanai ir ieteicams izmantot neatkarīgus ārējus ekspertus. Ja nepieciešams, jāveic korektīvi pasākumi. Ja ir nepieciešama būtiska ceļa kartes pārskatīšana, ir atkārtoti jāapspriežas ar ieinteresētajām pusēm, lai noteiktu ceļa kartes virzienu un attiecīgi pielāgotu mērķus un prioritātes.

Daudzi ceļa kartes izstrādes centieni izgāžas, jo to prioritātes netiek regulāri pārskatītas, kā rezultātā 20 gadu plāni jau pēc dažiem gadiem zaudē aktualitāti.

Jo detalizētāk iepriekšējos posmos tiek noteikti uzraudzības rādītāji un panākumu kritēriji, jo vieglāka būs ceļa kartes izstrādes procesa vadība un uzraudzība.

Detalizētākas stratēģijas, kā efektīvi informēt un reklamēt ceļa karti, sniegtas 3. nodaļā „Mārketinga rīki un veicināšanas pasākumi”.

Ieinteresēto pušu iesaistīšana un sabiedrības līdzdalība

Kopumā ceļa kartes auditorija atšķiras atkarībā no dokumenta, kas tiek izstrādāts, veida. Vietējā līmeņa enerģētikas ceļa karšu mērķauditorijas var ietvert:

- vietējos, kā arī valsts līmeņa politikas lēmumu pieņēmējus enerģētikas, vides, rūpniecības, valsts resursu un infrastruktūras, finanšu un ekonomikas ministrijās
- ieinteresētās puses no vietējā enerģētikas sektora un rūpniecības nozares
- enerģijas pārejas jomas pētniekus un ekspertus
- un vietējo enerģētikas iniciatīvu pārstāvjus un pilsoniskās sabiedrības organizācijas, kas iesaistītas enerģētikas sistēmas pārmaiņu veicināšanā kā galvenie enerģijas pārejas virzītājspēki

Kā jau iepriekš minēts, katrā ceļa kartes izstrādes procesa posmā būtu jāiesaista ieinteresētās puses, kas ir gan eksperti, gan nespeciālisti. Plašāku informāciju par ieinteresēto pušu iesaistīšanas rīkiem un metodēm skat. 4. nodaļā.

Situācija un iniciatīvas CAE valstīs

CAE valstis saskaras ar kopīgu izaicinājumu saistībā ar lielo atkarību no fosilā kurināmā, kas lielā mērā ir jāimportē, un lēno atjaunojamo energoresursu ražošanu attīstību un energoefektivitātes izmantošanu. Tikai dažas vietējās pašvaldības jūtas atbildīgas par enerģijas pārvaldību vai piešķir enerģētikas projektiem pietiekamu prioritāti. Tā vietā tās izvēlas palauties uz valsts iestādēm, ka tās sasniegs noteiktos mērķus enerģētikas un klimata jomā. Tomēr, lai nodrošinātu ilgtspējīgu enerģijas pārvaldību un ilgstošu ietekmi, ir nepieciešams īstenot kopīgus un koordinētus centienus dažādos pārvaldības līmeņos – valsts, reģionālā un vietējā. Vairumā gadījumu tas nozīmē, ka ir jānodrošina vietējā līmeņa iestādes rīkoties un jānodrošina vajadzīgie rīki, kas ļauj īstenot enerģētikas attīstību viņu darbības sfērā.

Ilgtspējīgas vietējās enerģijas vadību/ražošanu ir iespējams novērot vietās, kur vietējās pašvaldības, kā arī pilsoņi veicina un aktīvi piedalās vietējās enerģētikas pārvaldībā. Turpmākajos piemēros mēs koncentrējamies uz novatoriskām iniciatīvām, kas veicina reģionālo/vietējo enerģētikas stratēģiju izstrādi CAE valstīs un kas var kalpot par pamatu vai sākuma punktu atsevišķu enerģētikas ceļa karšu izstrādē.

Pilsētu mēru pakts (http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html)

Eiropas Komisija 2009. gada sākumā izstrādāja Pilsētu mēru pakts kā „plašu Eiropas kustību, kurā iesaistītas vietējās un reģionālās pašvaldības, kas savās teritorijās brīvprātīgi apņemas palielināt energoefektivitāti un izmantot atjaunojamus energoresursus”.

Pilsētu mēru pakts ir unikāla augšupēja kustība, kurai izdevās mobilizēt lielu skaitu vietējo un reģionālo pašvaldību, lai izstrādātu rīcības plānus un veiktu tiešus ieguldījumus klimata pārmaiņu mazināšanas pasākumos. Parakstot Pilsētu mēru paktu, parakstītāji apņemas īstenot nepieciešamos energoefektivitātes un atjaunojamās enerģijas pasākumus, lai sasniegtu vai pārsniegtu līdz 2020. gadam ES noteikto mērķi samazināt CO₂ izmešus.

To galvenokārt īsteno, izstrādājot, pieņemot un īstenojot ilgtspējīgas enerģijas rīcības plānu (SEAP).

Piezīme: Rīcības plāns parasti ir tikai viens no ceļa kartes izstrādes procesa posmiem. PMP metodoloģijā SEAP ietver galvenos ceļa kartes elementus (uzdevumus, bāzes līniju, attīstības scenārijus, utt.) un pēc būtības, kaut arī saspiestā formā, pats par sevi ir stratēģisks dokuments.

2015. gadā, beidzoties konsultācijas fāzei starp parakstītājiem, tika publicēts jaunais integrētais Pilsētas mēru pakts klimata un enerģētikas jomā, lai pārstrukturētu procesu pēc 2020. gada un pārorientētu darbības līdz 2030. gadam. Programma tika apvienota ar iniciatīvu par pielāgošanos klimata pārmaiņām „Mēri pielāgojas” (Mayors Adapt). PMP programma tagad balstās uz trim pīlāriem – samazināšana, pielāgošanās un droša, ilgtspējīga un pieejama enerģija. Jaunie parakstītāji ir apņēmušies līdz 2030. gadam samazināt CO₂ izmešus vismaz par 40% un īstenot integrētu pieeju klimata pārmaiņu mazināšanai, pielāgojoties klimata pārmaiņu ietekmei.

Kopš iniciatīvas izveides pastāvīgi palielinās PMP parakstītāju skaits. 2012. gada novērtējumā tika konstatēts, ka 70% parakstītāju bija pilsētas ar mazāk nekā 10 000 iedzīvotājiem, kas liecina par to, ka iniciatīva patiešām mudina vietējās pašvaldības rīkoties. Lielākā daļa parakstītāju nāk no Rietumeiropas un Ziemeļeiropas, jo īpaši valstīm, kurām nepieciešama vietēja mēroga politiskā sistēma enerģētikas un klimata aizsardzības jomā, piemēram, ļoti liels skaits parakstītāju nāk no Spānijas un Itālijas (Technopolis Group, 2013). Lai gan CAE valstis saskaras ar līdzīgiem izaicinājumiem, parakstītāju īpatsvars no šīm valstīm ir mērens jeb mazāks par 6% no visiem parakstītājiem. Tomēr jāatzīmē, ka vairāk nekā 70% parakstītāju nāk no divām valstīm – Itālijas un Spānijas, kas norāda, ka sadalījums pa valstīm kopumā nav līdzsvarots. Lūkojoties no enerģētikas un klimata perspektīvas, CAE pašvaldībām ir vairāki potenciāli ieguvumi. Ir jāpārvar galvenie šķēršļi, piemēram, vietējās enerģijas plānošanas zemā prioritāte un pāreja no izteikti centralizētas plānošanas. Pakts piedāvā vertikālu daudzlīmeņu pārvaldības modeli, kas atvieglo institucionalizētu sadarbību starp pilsētām un augstāku pārvaldības līmeni, jo īpaši gadījumos, kad valsts līmenī nav izstrādāta klimata un enerģētikas politika (Donnerer, 2016).

PMP piedāvā standartizētu procesu izmešu bāzes līnijas noteikšanai un ilgtspējīga rīcības plāna izstrādei, lai līdz 2020. gadam sasniegtu izmešu samazinājumu par 20% (vai, saskaņā ar aktualizēto programmas mērķi, attiecīgi par 40% līdz 2030. gadam). Novērtējums liecina, ka SEAP izstrāde vidēji ilgst vienu gadu un 11 mēnešus, un tajā jābūt ietvertām darbībām no dažādām kategorijām. Izmešu bāzes līniju var apvienot ar visaptverošākiem datiem par nozarēm (skat. praktiskos pasākumus enerģētikas profilam) vai apkopojot kvalitatīvus datus par pašreizējo situāciju enerģētikas jomā un iespējamajiem attīstības virzieniem.

Enerģētikas pilsētas (<http://www.energy-cities.eu/>)

Enerģētikas pilsētas ir Eiropas vietējo pašvaldību asociācija pārejai uz atjaunojamiem energoresursiem. Asociācija tika izveidota 1990. gadā un tagad pārstāv vairāk nekā 1000 pilsētu 30 valstīs. 2012. gadā asociācija uzsāka procesu, kura mērķis bija ierosināt un izvērtēt pasākumus enerģijas pārejas veicināšanai Eiropas pilsētās. Šie pasākumi ir balstīti inovatīvās pieejās, jaunās idejās un unikālā praksē, turklāt tie piedāvā praktiskus risinājumus un parāda, kā tas, ko darām šodien, ir saistīts ar ilgtermiņa redzējumu par pilsētām ar zemu energopatēriņu un kvalitatīvu dzīvi mums visiem nākotnē. Enerģētikas pilsētas ir apņēmušās: stiprināt vietējo pašvaldību lomu un spējas, pārstāvēt pilsētu intereses, ietekmēt valsti un ES politiku, kā arī izstrādāt un atbalstīt dalībnieku iniciatīvas. CAE valstu pilsētas piedalās tikai dažās iniciatīvās, bet ir dažas CAE pilsētas, kas pārstāv lielāku skaitu dalībnieku, piemēram, Čehijas vese-

līgās pilsētas ar 130 daļībniekiem, PNEC - Polijas fīkls „Energie Cités” ar 40 daļībniekiem, vai Slovākijas Pilsētu apvienība „Citenergo” ar 11 daļībniekiem. Turklāt šie daļībnieki aktīvi izplata sasniegtos rezultātus.

Daļībnieki gūst labumu no Enerģētikas pilsētu tīkla un tā starptautiskās pieredzes integrācijas un energoefektivitātes, atjaunojamo energoresursu un ilgtspējīgas pilsētplānošanas kā neatņemamas vietējās politikas un darbību daļas sfērā. Enerģētikas pilsētas darbojas kā vietējo pašvaldību atbalsts energoefektivitātes, atjaunojamās enerģijas, klimata pārmaiņu mazināšanas, reģionālo politiku un finansējuma jomā (Energy Cities, 2017).

GADĪJUMA IZPĒTE no Centrāleiropas un Austrumeiropas	
Renovācijas programma „Enervision” Ignalinas novada pašvaldībā (Lietuva)	
Atbildīgā organizācija	Ignalinas novada pašvaldība
Reģionālais/ģeogrāfiskais tvērums	Programma „Enervision” tika izveidota trim Ignalinas atomelektrostacijas reģiona pašvaldībām (Visaginas, Zarasai, Ignalina), bet tikai Ignalina to īstenoja pilnībā un veiksmīgi.
Apraksts	<p>Ignalinas atomelektrostacijas ieskaucamais reģions bija gan ekonomiski, gan sociāli ļoti atkarīgs no AES. Pēc ekspluatācijas pārtraukšanas procesa uzsākšanas visas pašvaldības saskārās ar ekonomiskām problēmām enerģētikas nozarē. Viens no labās prakses piemēriem ir Ignalinas pašvaldības izstrādātā un īstenotā programma „Enervision”.</p> <p>Programma „Enervision” ir nacionālās programmas daļa, bet situācijas dēļ IAES reģionam tika piešķirts problemātiska reģiona statuss, un tam tika noteikti atvieglotāki nosacījumi. Ignalinas iedzīvotāji bija iesaistīti visos programmas „Enervision” ieviešanas posmos. Pašvaldība bija ļoti atvērta ierosinājumiem, un jaunais modelis tika izveidots un iesniegts apstiprināšanai valdībā tikai pēc tam, kad to bija apstiprinājuši Ignalinas iedzīvotāji.</p> <p>Rezultātā tika iegūts daudz pievilcīgāks renovācijas modelis, jo pašvaldība uzņēma atbildību par renovācijas darbu konkursu, bankas kredītu saņemšanu renovācijas izmaksu segšanai un papildu birokrātiskām prasībām. Programmas pirmā posma ietvaros tika finansēti aptuveni 85% no visām renovācijas izmaksām. Iedzīvotāji varēja izvēlēties renovācijas atmaksas termiņu (līdz 25 gadiem) un veikt regulārus maksājumus.</p> <p>Renovācija Ignalinas pilsētā sākās 2009. gadā, kad vietējā pašvaldība izmantoja finansējumu 15 daudzdzīvokļu namu renovācijai. 2017. gadā bija renovēti vairāk nekā 80% daudzdzīvokļu namu Ignalinas pilsētā un tās reģionā; daudzdzīvokļu namu iedzīvotāji jau izjūt renovācijas rezultātus, jo dzīvo siltās mājās un ietaupa enerģiju un līdzekļus. Ignalinas pašvaldība kļuva par labu piemēru citām pašvaldībām, kā veiksmīgi īstenot renovācijas programmu. Bijušais Ignalinas pilsētas mērs Bronis Rope pat izdeva rokasgrāmatu „Savas nākotnes noteicēji”, kurā izklāstīti renovācijas labās prakses piemēri.</p>
Mērķa indikatori	<p>Ignalinas novada plāns bija līdz 2014. gada beigām renovēt vairāk nekā 80% no visām ēkām.</p> <p>Energopatēriņš katrai ēkai tika samazināts par līdz pat 60%, bet investīcijas renovācijā atmaksājās 3 gadu laikā.</p>

GADĪJUMA IZPĒTE no Centrāleiropas un Austrumeiropas

CEĻA KARTE ilgtspējīgai būvniecības nozarei Čehijā, veicinot pašpietiekamu mājojļu attīstību

Atbildīgā organizācija

AgEnDa z.s.

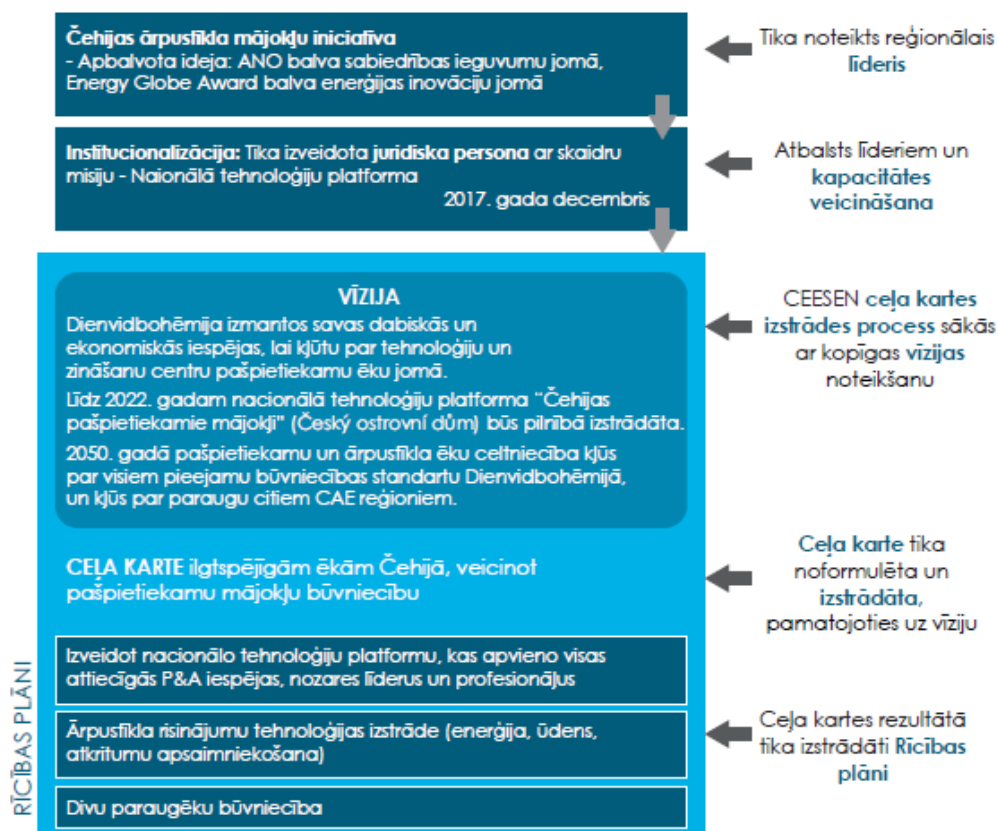
Reģionālais/ģeogrāfiskais tvērums

Dienvidbohēmija (CZ)

Apraksts

Ceļa kartes pamatā bija godalgotais Čehijas ārpustikla mājojļu projekts. 2017. gadā oficiāli tika reģistrēta organizācija „Ilgtspējīgi mājojļi Čehijai”, kas kalpo kā nacionālā tehnoloģiju platforma, kuras darbības joma strauji aug un neaptver tikai tā sauktās „ārpustikla” (pilnīgi neatkarīgas) ēkas, bet ietver arī dažādus pašpietiekamības variantus dažādu konstrukciju un izmēru ēkām.

Tika uzsākts ceļa kartes izstrādes process ar mērķi noteikt pasākumus, kas nepieciešami, lai paplašinātu pašpietiekamu ēku koncepciju un padarītu to par sastopamu ēku standartu. Lūk, galvenie ceļa kartes elementi:



ENERĢĒTIKAS STRATĒGIJAS IZVEIDES PIEMĒRS

Piemēram, PEA (Valsts enerģijas alternatīvu) partnerības projektā astoņas CAE reģiona pašvaldības ieguva jaunas enerģētikas stratēģijas, kas kopš tā laika ir veiksmīgi īstenotas.

Tika izstrādāta atjaunojamo energoresursu rokasgrāmata un tiešsaistes atbalsta rīks lēmumu pieņemšanai, kā arī ilgtspējīgas enerģijas projektu plānošanai un īstenošanai. Tika izveidots Baltijas enerģētikas kompendijs, lai palīdzētu vietējiem politikas veidotājiem reģionālās enerģētikas plānošanā.

Plašāku informāciju par projektu, enerģētikas stratēģijām un atjaunojamās enerģijas rokasgrāmatu var atrast vietnē: <http://www.peaproject.eu/>

Tiešsaistes rīks ir pieejams šeit: <https://www.atenekom-portal.de/nsp-calc/>

Praktiski pasākumi

Enerģijas bāzes līnijas noteikšana

Vairāk informācijas un norādījumus veidnes aizpildīšanai skat. 4. nodaļā.

Ceļa kartes izstrādes procesā vienmēr būtu jāiekļauj pašreizējās situācijas analīze. Mēs esam izstrādājuši veidni enerģētikas datu apkopošanai reģionālā/apakšreģionālā/vietējā līmenī. Turklāt ir papildus jāapkopo arī enerģētikas statistiskie dati un kvalitatīvie dati (piem., paredzamais politikas atbalsts energoefektivitātei un reģionālā energotīkla izveidei un tā efektivitāte, riski un šķēršļi dažādām ieinteresēto pušu grupām, iespējas un virzības ceļi energoprojekta attīstībai nākamo 5 līdz 10 gadu laikā, utt.).

Lai iegūtu pilnvērtīgu enerģijas bāzes līniju, mēs iesakām aptvert šādas sadaļas vismaz kvalitatīvā līmenī:

- Demogrāfiskie pamatdati un rādītāji
- Reģionālā ekonomika un ekonomiskās tendences
- Valsts un vietējās enerģētikas stratēģijas
- Enerģijas ražošana (apvienojumā ar vietējo enerģijas statistiku)
- Gala energopatēriņš pa nozarēm (apvienojumā ar vietējo enerģijas statistiku)
- Ar energopatēriņu saistītie CO₂ izmeši
- Atjaunojamie energoresursi – situācija un potenciāls
- Energoefektivitāte – situācija un potenciāls

CAE valstīs enerģijas statistikas datu vākšana valsts līmenī lielākoties notiek visaptverošā un stabilā veidā, taču attiecībā uz reģionālo vai vietējo līmeni tā kļūst arvien nepilnīgāka.

Šī iemesla dēļ piedāvātais rīks nodrošina metodiku enerģijas piedāvājuma un pieprasījuma novērtēšanai konkrētās nozarēs, pamatojoties uz valsts statistikas datiem.

Vīzijas izstrādes semināra organizēšana

Lai padarītu vīzijas izstrādes procesu vieglāku ieinteresētajām pusēm, process ir laicīgi jāplāno. Paturiet prātā šādus punktus:

- Izveidojiet „vīzijas izstrādes pamatkomandu” un pārliecinieties, ka ik viens tās biedrs ir informēts par pašreizējo enerģētikas situāciju reģionā (pārskatam nodrošiniet viņus ar saviem atjaunojamās enerģijas plāniem)
- Nosakiet standarta scenāriju un izskaidrojiet to savām ieinteresētajām pusēm
- Izmantojiet standarta scenāriju kā sākumpunktu savas vīzijas formulēšanai
- Ja iespējams, iepriekš sagatavojiet dažādus enerģijas scenārijus un prognozes savam reģionam
- Pārbaudiet scenārijus ar galvenajām ieinteresēto pušu grupām
- Pārliecinieties, ka vīzija un noteiktie mērķi sniedz pievienoto vērtību Jūsu standarta scenārijam

Darba materiāli:

- Kartiņas un pildspalvas, lai dalībnieki varētu pierakstīt savas idejas attiecībā uz vīziju
- Plakātus, kur prezentēt savas idejas un veikt kopu veidošanu
- Uzlīmes, līmlapiņas prioritātes noteikšanas vingrinājumam

Darba grupa:

2 cilvēki (viens koordinators, viens atbildīgais par dalībnieku ieguldījuma apkopošanu, piezīmju veikšanu, kopu veidošanu).

Lielu grupu gadījumā jāpadomā par papildu koordinatoru, lai strukturētu darbu apakšgrupās.

Praktiski pasākumi:

Sākumā iepazīstiniet ar pašreizējo enerģētikas situāciju reģionā un paskaidrojiet savu pieeju enerģijas pārejas veicināšanai. Iepazīstiniet ar standarta scenāriju, kurā pastāv nepilnības attiecībā uz valsts/reģiona mērķiem, kā arī ar ceļu uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni. Ja iespējams, iepriekš sagatavojiet dažādus enerģijas scenārijus un prognozes savam reģionam.

Interaktīvajā daļā lūdziet dalībniekus definēt, kādai būtu jābūt ekonomikai ar zemu oglekļa izmešu līmeni. Jūs varat iztaujāt arī par dažādiem enerģijas scenārijiem, kas iesniegti iepriekš, lai iegūtu precīzākas atbildes.

Lūdziet dalībniekus raksturot nākotnes scenāriju ar apgalvojumiem tagadnes formā. Piemēri: Ekonomikā ar zemu oglekļa izmešu līmeni 100% enerģijas nāk no atjaunojamiem resursiem. Ekonomikā ar zemu oglekļa izmešu līmeni gaisa kvalitāte pilsētās ir optimāla, jo tiek lietoti tikai elektriskie automobiļi.

To var darīt nelielās grupās (līdz 5 cilvēkiem) ideju ģenerēšanas veidā ar mērķi formulēt dažādus apgalvojumus.

Sanāciet atpakaļ kopā vienā lielā grupā, lai apkopotu visus apgalvojumu un mēģinātu veidot kopas ar tiem. To var darīt, izmantojot plakātu vai vizualizācijas rīku datorā un projicējot to uz sienas, lai visi to redzētu.

Nosakiet, kur pastāv vienprātība par noteiktām jomām, kā arī nevienprātība, un attiecīgi atzīmējiet tās. Lūdziet dalībniekus sadalīt dažādas jomas vai atsevišķus apgalvojumus pēc to prioritātes. Koncentrējieties uz jomām, kur jau ir panākta vienprātība. Prioritāšu noteikšanu var veikt, iedodot katram 3 uzlīmes/līmlapiņas vai 3 balsis un lūdzot norādīt 3 svarīgākās jomas. Lūdziet dalībniekus vēlreiz izskatīt visus apgalvojumus un pārrunāt tos savā starpā.

Izveidojiet jaunu sarakstu ar apgalvojumiem, kuriem ir spēcīgs atbalsts.

Jūsu vīzija var sastāvēt no viena apgalvojuma vai vairākiem elementiem. Ja pietiek laika, varat kopīgiem spēkiem mēģināt noformulēt vīziju. Lielu grupu gadījumā lietderīgi būs apkopot un formulēt vīziju pēc semināra. Iepazīstiniet dalībniekus ar gala apgalvojumu un lūdziet sniegt komentārus vai papildināt.

5.1. pielikumā atradīsiet plašāku informāciju un veidni ar vīzijas dokumenta struktūras paraugu.

Ceļa kartes dokumenta izstrāde

Ceļa kartes dokuments ir procesa pamatā, kas bāzes līnijas analīzi un vīziju pārvērš konkrētā virzībā pretim ilgtspējīgas enerģijas nākotnei. Ideālā gadījumā šajā vienā dokumentā būtu apvienota vīzija, attīstības ceļi un rīcības plāni. CEESEN dalībnieki izmanto šādu modeli:

Ceļa kartes struktūras veidnes skat 5.2. pielikumā, savukārt rīcības plānus – 5.3. pielikumā.



Atsauces

- Covenant of Mayors for Climate and Energy. 2017. Accessible at: http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html
- Covenant of Mayors. 2014. Reporting Guidelines on Sustainable Energy Action Plan and Monitoring. Accessible at:
http://www.covenantofmayors.eu/IMG/pdf/Reporting_Guidelines_SEAP_and_Monitoring_v2-0-2.pdf
- Donnerer, D. 2016. The Role of Cities in Climate and Energy Policies: The Case of the Covenant of Mayors. Master thesis. Accessible at: <https://globalreadersclub.files.wordpress.com/2017/01/david-donnerer-thesis.pdf>
- Energy Cities, 2017. Membership pack. Accessible at: http://www.energy-cities.eu/IMG/pdf/membership_pack_en.pdf
- European Commission. 2016. Energy Modelling. Reference Scenario. Accessible at:
<https://ec.europa.eu/energy/en/data-analysis/energy-modelling>
- IEA (2014), Energy Technology Roadmaps: A Guide to Development and Implementation, IEA, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264086340-en>
- Le Feuvre M., Medway D., Warnaby G., Ward K., Goatman A. 2016. Understanding stakeholder interactions in urban partnerships. *Cities*. Volume 52, pp 55-65.
- Technopolis Group. 2013. Mid-term evaluation of the Covenant of Mayors. Accessible at: https://www.technopolis-group.com/wp-content/uploads/2014/05/1693_Evaluation_CoM_Final_Report.pdf

6. nodaļa. Veicināšanas pasākumiem nepieciešamo resursu piesaiste

Iepriekšējās nodaļās aprakstīto dažādo pasākumu (politikas veicināšana, mārketinga, līdzdalības procesu organizēšana) efektīvai īstenošanai ir nepieciešami samērā lieli laika un finansiālie ieguldījumi. Finansējuma iegūšana šāda veida iniciatīvu atbalstam ir sarežģīta jebkur, bet jo īpaši Centrālajā un Austrumeiropā, kur ierobežots ekonomiskās attīstības līmenis un vēsturiskā attieksme pret līdzekļu vākšanu ir radījusi dažādus šķēršļus tam, kā tiek meklēts atbalsts dažādām ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvām.

Šajā nodaļā ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvu atbalstīšanas avoti un metodes aplūkoti divos veidos. Pirmkārt, mēs izpētīsim veidus, kā tiek finansēti ilgtspējīgi enerģētikas projekti, piemēram, ēku modernizēšana, apgaismes sistēmu uzstādīšana, vēja turbīnu celtniecība, centrālās siltumapgādes uzlabojumi, utt. Atbalsts ilgtspējīgiem enerģētikas projektiem ir divējāds: finansējums, piem., bankas aizdevumi, kas ir jāatmaksā, un dotācijas, kas nav jāatmaksā. Šajā sadaļā tiks apskatīti galvenie publiskie un privātie finansējuma un dotāciju avoti Centrālās un Austrumeiropas valstīs, kā arī tiks piedāvātas vadlīnijas par to, kā iegūt vairāk informācijas par šiem avotiem un piesaistīt finansējumu. Šajā nodaļā tiks uzskaitīti arī veicināšanas pasākumu mērķi, kas jāapsver, lai uzlabotu ilgtspējīgas enerģijas finansējuma pieejamību un iespējamību CAE valstīs. Uzsvars tiks likts uz ES līmeņa finansēšanas iespējām, jo tas ir galvenais reģiona atbalstītājs. Šāda veida iniciatīvu tehniskie aspekti neietilpst šīs nodaļas un šīs rokasgrāmatas darbības jomā un tādējādi netiks risināti.

Nodaļas otrajā daļā mēs apspriedīsim citas iespējamās metodes, kā ilgtspējīgas enerģijas organizācijas var iegūt atbalstu, kas atšķiras no konkrētiem ieguldījumu projektiem. Šīs finansēšanas metodes var izmantot, lai palielinātu veicinātāju spēju efektīvi īstenot ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvas. Tās var izmantot arī, lai atbalstītu tādus pasākumus kā veicināšanas kampaņas, pieredzes apmaiņu, zināšanu pārneši, savstarpēju mācīšanos, tīklošanos, enerģētikas un klimata stratēģiju un rīcības plānu izstrādi, pētījumus, apmācības, utt. Nodaļas beigās būs sniegti norādījumi par konkrētām prasmēm, kas noder finansējuma piesaistē: kā organizēt līdzekļu piesaistīšanas pasākumu un kā iegūt kolektīvo finansējumu.

Finansējums ilgtspējīgas enerģijas projektiem

Privāts finansējums ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvām

Privāts finansējums, piemēram, no bankām, parasti netiek piesaistīts ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem, ja vien tas nav ziedojumu formā, par ko tiek runāts tālāk šajā nodaļā. Tomēr tas ir būtisks resurss ilgtspējīgas enerģijas projektiem, kas bieži ir šo veicināšanas pasākumu gala rezultāts; to parasti dēvē par „zaļo finansējumu”. Ir nepieciešams privāts finansējums, jo publiskais sektors pats nespēj pilnībā atbalstīt pāreju uz ilgtspējīgu enerģiju. Piemēram, tiek lēsts, ka, lai sasniegtu mērķus, kas izvirzīti ES klimata un enerģētikas stratēģijā 2030. gadam, ik gadu ir nepieciešami 177 miljardi EUR, no kuriem liela daļa būs jāiztērē Centrālās un Austrumeiropas dalībvalstīs (Ceļvedis par labu energoefektivitātes praksi Centrāleiropā un Dienvidaustrumeiropā, 2018). Ņemot to vērā, darbībām, kuru mērķis ir palielināt ieguldījumus ilgtspējīgā enerģijā, būtu jābūt svarīgam veicināšanas mērķim, kas tiks apspriests visā šajā nodaļā.

Izstrādājot ar enerģētiku saistītus projektus, pastāv plašs iespējamo finansējumu avotu klāsts, kas detalizēti aprakstīti „EnerInvest” pārskatā: Ilgtspējīgas enerģijas projektu finansēšanas rokasgrāmata (2017). Viszināmākais finansējuma veids nāk no bankām vai finanšu starpniekiem. Lai pretendētu uz šāda veida finansējumu, aizņēmējiem ir jābūt noteiktam kredītvēstures līmenim un minimālam maksātspējas līmenim (t.i. aizņēmēja rīcībā ir nauda vai aktīvi, ko var izmantot, lai atmaksātu aizdevējīstādei saistību nepildīšanas gadījumā). Kā tālāk tiks apspriests, pēdējais jo īpaši var būt nopietns šķērslis zaļā finansējuma iegūšanai.

Aizdevumi: Banku finansējums lielākoties izpaužas kā aizdevumi, kas ir bankas piešķirtās naudas summas, kas jāatmaksā noteiktā laika periodā. Dažas bankas piedāvā īpašus aizdevumus ilgtspējīgu ēku būvniecībai vai modernizācijai, kā ietvaros tiek izmantoti atjaunojamie energoresursi (piemēram, fotoelementu bloka vai biomasas katla iegāde), vai renovācijai ar mērķi uzlabot energoefektivitāti. Šiem aizdevumiem procentu likme var būt zemāka kā parastajiem aizdevumiem, un parasti atmaksas periods tiek sasaistīts ar paredzamo enerģijas ietaupījumu. Parasti šie enerģijas ietaupījumi ir jānodrošina visā aizdevuma darbības laikā.

Saskaņā ar energoefektivitātes risku mazināšanas platformu (DEEP) (<https://deep.eefig.eu>), kas ir datu bāze vairāk nekā 5000 energoefektivitātes investīciju projektiem, vidējais atmaksāšanās laiks (termiņš, kas nepieciešams, lai ietaupījums segtu investīcijas bez procentu maksājumiem) visiem ēku projektiem ir 5 gadi. Tas, protams, ir atkarīgs no veikto investīciju veida, piemēram, HVAC iekārtas un apgaismojuma uzlabojumi prasa aptuveni 3 gadus, bet lielākām investīcijām, piemēram, ēkas norobežojošo konstrukciju rekonstrukcija (no 11 līdz 16 gadiem) vai integrētajiem atjaunošanas darbiem (no 14 līdz 22 gadiem), ir nepieciešams ilgāks laiks.

Kredīts: Vēl viena banku piedāvātā iespēja, kuras ietvaros kontā tiek ieskaitīta noteikta summa, ko aizņēmējs var izmantot līdz noteiktam limitam. Procentu maksājumi tiek maksāti tikai par faktiski izmantoto naudas summu. Atmaksāšana tiek veikta noteiktā termiņā, ar vairākiem fiksētiem maksājumiem un procentu likmēm. Atjaunojamo kredītlīniju gadījumā naudu, kas atmaksāta, var atkārtoti izņemt no konta – citiem vārdiem sakot, tas darbojas līdzīgi kā kredītkarte. Kredītlīnijas parasti izmanto apgrozāmā kapitāla finansēšanai, piemēram, ja uzņēmumam ir īstermiņa izdevumi, kas jāsedz. Kredītlīnijas ir derīgas uz noteiktu laiku, bet tās var tikt atjaunotas (uz ilgāku laika posmu) un/vai palielinātas par lielākām summām vai papildu mērķiem.

Organizācijām, kas vēlas saņemt aizdevumus vai kredītus, ir jābūt izstrādātiem plāniem, kuros aprakstīts, kā projekti tiks īstenoti, kā tie veicina pieprasījuma iesniedzēja uzņēmējdarbību (ja attiecas) un kā tie radīs pietiekami daudz ieņēmumu, lai varētu atmaksāt aizdevumu. Bieži tiek ņemts vērā arī tas, ka pieteikuma iesniedzējs (tajā skaitā īpašnieki/partneri) spēj parādīt, ka ir stabila organizācija ar pierādītu kompetenci.

Energopakalpojumu uzņēmumi (ESKO): Aizvien populārāka metode, kā atbalstīt ilgtspējīgas enerģijas pasākumus galvenokārt daudzdzīvokļu namos, ir ESKO, kas direktīvā 2006/32/EK tiek definēti kā:

„fiziska vai juridiska persona, kas sniedz energopakalpojumus un/vai citus energoefektivitātes palielināšanas pasākumus patērētāja iekārtās vai telpās, un, to darot, uzņemas noteiktu finansiālu risku. Maksājums par sniegtajiem pakalpojumiem (pilnībā vai daļēji) pamatojas uz sasniegumiem energoefektivitātes palielināšanas jomā, kā arī uz to, vai ir izpildīti citi darbības kritēriji, par kuriem panākta vienošanās”.

Tādējādi ESKO ļauj klientiem samazināt savu energopatēriņu, bez nepieciešamības veikt sākotnējos ieguldījumus, kas pārsniedz to līdzekļus, vai uzņemties risku, kas saistīts ar šādām iniciatīvām. ESKO un klients to īsteno, izmantojot energoefektivitātes līgumus (EEL), kas ir vērsti uz energoefektivitātes uzlabošanas projektiem, vai energoapgādes līgumus (EAL), kas samazina enerģijas piegādes izmaksas parasti ietaupīta siltuma veidā.

EEL izstrādes un īstenošanas posmos ESKO uzņemas visus tehniskos, ekonomiskos un juridiskos riskus, lai nodrošinātu, ka līguma darbības laikā, kas parasti ir no 5 līdz 15 gadiem, tiek ievēroti īpaši kvalitātes, komforta un uzturēšanas standarti.

Privātā finansējuma veicināšana CAE reģionā

Ņemot vērā privātā finansējuma iespējamo būtisko nozīmi ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvu atbalstam, viens no svarīgākajiem jautājumiem, uz kuru veicinātājiem ir jārod atbilde – kas ir galvenie aizdevēju virzītāji šādu centienu atbalstīšanā? Daži aspekti, lai atbildētu uz šo jautājumu, ir atrodamī Energoefektivitātes finanšu institūciju grupas (<http://www.eefig.eu/index.php/eefig-local>) darbā, kas pēfija šo jautājumu un iekļāva divas CAE valstis – Bulgāriju un Poliju. Tie ietvēra vairākas jomas, kurās ilgtspējīgas enerģijas veicinātāji varētu censties ietekmēt valdības rīcību, piemēram, normatīvā stabilitāte, lai aizdevējiem nebūtu jāuztraucas par izmaiņām noteikumos, kas ietekmētu projektu dzīvotspēju. Vēl viens svarīgs virzītājspēks ir tas, vai pastāv fiskālais atbalsts, piemēram, nodokļu atvieglojumi energoefektivitātes pasākumiem. Trešā minētā joma bija grūfības veikt riska novērtējumu ilgtspējīgu enerģētikas projektu sarežģītības dēļ, līdz ar to būtu lietderīga finanšu kopienas izglītošana, tajā skaitā datu apmaiņa un standartu noteikšana, ko var izmantot šādu projektu novērtēšanai. Šis pēdējais punkts ir saistīts arī ar citu svarīgu faktoru, augstām darījumu izmaksām – ja aizdevējiem nav skaidru standartu, turklāt daudzi projekti ir salīdzinoši tehniski, katras investīciju izmaksas būs lielākas.

Attiecībā uz šiem pēdējiem punktiem kvalitātes standartu izmantošana (un veicināšana) projektos ir svarīgs veids, kā samazināt risku un darījumu izmaksas investoriem. Piemēram, Investoru uzticības projekta (ICP) ietvaros ir izstrādāti energoefektivitātes protokoli (<http://europe.eepformance.org/protocols.html>), kas aptver daudzdzīvokļu ēku energoefektivitātes modernizāciju, rūpnieciskās energoefektivitātes projektus un visu veidu ielu apgaismojumu. Izmantojot ICP protokolus, kā arī ICP kvalitātes nodrošināšanas kontrolosarakstus un projektu specifikācijas, projektus var sertificēt kā Investor Ready Energy Efficiency™, tādējādi tiem ir vieglāk piesaistīt finansējumu.

Viņi to dara tāpēc, ka paši cenšas sasniegt konkrētu enerģijas ietaupījumu, ņemot vērā pašreizējo situāciju (piem., enerģijas patēriņu ēku apkures, izolācijas un/vai elektroenerģijas sistēmu dēļ). Klients maksā ESKO caur šiem realizētajiem enerģijas ietaupījumiem, kas parasti ir sadalīts renovācijas izmaksās (piemēram, projektēšanā, būvniecībā, uzstādīšanā, projektu vadībā un finansēšanas izmaksās) un ekspluatācijas un uzturēšanas izmaksās (kas saistītas ar uzstādītās sistēmas izmaksām, piemēram, filtru nomaiņa jaunai ventilācijas sistēmai). Ideālā gadījumā šīs izmaksas kopā ar maksu par patērēto siltumu vai elektroenerģiju nepārsniedz to, kas tiktu maksāts, ja vispār nebūtu veikta renovācija.

EAL projekti bieži vien ir vērsti uz iekārtu optimizāciju (piemēram, biomasas katla saražoto siltumu), elektroenerģijas ražošanu no koģenerācijas stacijām, utt. EAL parasti ietver ilgākus termiņus (10–30 gadus) un ir visvairāk piemēroti centralizētām sistēmām, piemēram, apkurei un dzesēšanai. Pabeidzot uzstādīšanu, ESKO tiek samaksāts par enerģijas daudzumu, kas piegādāts līguma darbības laikā. ESKO maksā par iekārtu modernizāciju, remontu utt., bet klients parasti saglabā iekārtu īpašumtiesības. Klienta maksu sastāda enerģijas rēķinā norādītā summa, atskaitot procentuālo ietaupījumu (piemēram, no 3 līdz 10%).

Sadarbojoties ar ESKO, klientam nav nepieciešams ņemt lielu aizņēmumu, un maksājumi tiek veikti tikai reizi mēnesī, kad tiek sasniegti saskaņotie enerģijas ietaupījumi vai energoapgādes un kvalitātes standarti. Saskaņā ar garantēto ietaupījumu EEL, ja ietaupījumi pārsniedz garantēto līmeni, ESKO un klients savā starpā sadala papildu ietaupījumus. Kopīgā ietaupījumu EEL ietaupījumi tiek sadalīti, pamatojoties uz iepriekš noteiktu procentuālo daļu atkarībā no projekta izmaksām, līguma ilguma un riska līmeņa. Tā rezultātā ESKO tiek motivēts padarīt sistēmu pēc iespējas energoefektīvāku.

EAL parasti nav noteiktas prasības attiecībā uz rezultātu. Neskatoties uz to, vai tiek noslēgts EEL vai EAL, ir paredzams, ka, tā kā tiem ir lielāka kompetence šādu projektu realizēšanā, ESKO varēs labāk izvairoties no kļūdām šo iniciatīvu plānošanā, izstrādē un īstenošanā. ESKO organizē nepieciešamos kapitālieguldījumus, izmantojot savus līdzekļus, kā arī pieejamās dotācijas, subsīdijas vai finansējumu no komercbankām un citiem īpašiem (parasti valdības) līdzekļiem. Viena pieeja, ko izmanto dažas ESKO, tostarp Centrālās un Austrumeiropas valstīs, ir ķīlas došana, kas nozīmē to, ka ESKO piekrīt piešķirt daļu no klienta nākotnes maksājumiem finanšu iestādei (t.i., komercbankai vai valsts aģentūrai), un apmaiņā saņemt aizdevumu ar samazinātu likmi. Šī pieeja samazina ESKO īstermiņa nepieciešamību pēc kapitāla.

Eiropā ESKO tirgus ir nepārtraukti audzis, izņemot finanšu krīzes periodu pēc 2008. gada, un 2014. gadā tika lēsts, ka nozare ir 41 miljardu EUR vērtā (The Economist, 2015). Šis pieaugums turpināsies, jo ESKO ieņēmumi ES tirgū 2015. gadā bija 2,4 miljardi EUR, un paredzams, ka 2024. gadā tie pieaugs līdz 2,8 miljardiem EUR (Talon and Gartner 2015). Zemāk redzamajā tabulā ir raksturots ESKO nozares stāvoklis Centrālās un Austrumeiropas reģionā. Kopīgā pētniecības centra politikas pārskats: Energoapgādes uzņēmumi ES (Boza-Kiss et al, 2017) liecina, ka Centrālās un Austrumeiropas valstīs ESKO tirgus attīstības ziņā pašlaik atpaliek no Rietumeiropas. Saskaņā ar KPC ziņojumu, no sešām ES valstīm, kurās ESKO tirgus tika atzīts par izcilu vai labi attīstītu, Čehijas Republika bija vienīgā CAE valsts. Kaut arī Slovākija tika atzīta par „vidēji attīstītu”, visas pārējās CAE valstīs tika novērtētas kā „sākuma stadijā esošas” vai „ar neeksistējošu ESKO nozari”. Tiek lēsts, ka ESKO ikgadējie ieņēmumi bija 2,4 miljardi EUR 2015. gadā, ar prognozēto pieaugumu līdz 2,8 miljardiem EUR 2024. gadā pie pieauguma tempa 1,7% gadā (Talon and Gartner, 2015). Šis pieaugums varētu būt vēl lielāks CAE valstīs, jo to tirgus ir daudz mazāk attīstīts un tajā ir liels skaits vecu daudzdzīvokļu ēku, kā arī neefektīvas sabiedriskās ēkas, piemēram, skolas un slimnīcas. ESKO tirgus raksturojums konkrētās CAE valstīs ir atrodams 6.2. pielikumā, savukārt ESKO, kas darbojas CAE reģionā, saraksts atrodams CEESSEN tīmekļa vietnē https://ceesen.org/?dlm_download=list-of-escos-acting-in-cee-region.

ESKO veicināšana

Tā kā ESKO ir jāpaļaujas uz esošajām dotācijām, subsīdijām vai finansējumu, tos, tāpat kā ikvienu, kas vēlas atbalstīt ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvas, ierobežo tas, kas pieejams reģionā, kurā tie darbojas. Saskaņā ar Kopīgā pētniecības centra politikas pārskatu 2016. gadam, eksperti šajā jomā ir konstatējuši vairākus šim reģionam raksturīgus šķēršļus, ko ilgtspējīgas enerģijas veicinātāji var mēģināt risināt, lai palielinātu nozari.

Īpaši būtisks šķērslis ir **informācijas un tiešo patērētāju informētības par enerģijas ietaupījuma ekonomiskā potenciāla trūkums**. Vajadzīgi uzticami padomi, piemēram, pielāgota informācija par iespējamajiem pasākumiem un to priekšrocībām, rentablām uzskaites un mērīšanas sistēmām un kvalificētiem energoefektivitātes pasākumu sniedzējiem. Turklāt reti kad cilvēkiem ir zināms par daudzveidīgajiem ieguvumiem no energoefektivitātes uzlabojumiem, piemēram, palielināta aktīvu vērtība, komforts vai produktivitāte. Tas var vēl vairāk veicināt neuzticēšanos energopakalpojumu sniedzējiem, kā tas ir novērots CAE valstīs.

Vēl viens būtisks potenciāls šķērslis ir **likumdošanas un grāmatvedības prakse, piemēram, neskaidrība par to, kam var piederēt uzstādītās iekārtas**. Noteikumi par valsts iepirkuma procedūrām var arī ierobežot to izmantošanu. Arī nestabils enerģijas tirgus (t.i. cenas svārstības) var apgrūtināt projekta ietvaros sasniedzamo ietaupījumu līmeņa prognozēšanu.

Valdības atbalsts ilgtspējīgas enerģijas projektiem

Centrālās un Austrumeiropas reģionā vissvarīgākais finansiālā atbalsta avots ilgtspējīgas enerģijas projektiem nāk no valdības avotiem – vai nu tieši, izmantojot līgumus un dotācijas, vai netieši, izmantojot finanšu starpniekus (parasti bankas, kas izsniedz kredītus vai aizdevumus ar valdības naudu). Valdības atbalsts visos veidos nāk no vietējā, reģionālā, valsts un ES līmeņa.

ES finansējums ilgtspējīgas enerģijas projektiem

Eiropas Savienība ir izveidojusi plašu iestāžu un instrumentu klāstu, lai finansētu un citādi atbalstītu ilgtspējīgas enerģijas projektus, izmantojot dotācijas un aizdevumus. Atkarībā no instrumenta, finansējuma pretendenti var būt pašvaldības, privātie uzņēmumi (tostarp mazie un vidējie uzņēmumi), publiskā un privātā sektora partnerības un dažos gadījumos arī bezpeļņas organizācijas. Dažus no šiem līdzekļiem var iegūt tieši no ES iestādēm, citos gadījumos līdzekļi tiek novirzīti caur finanšu starpniekinstītūcijām. Tālāk tekstā ir aprakstīti attiecīgie finansējuma avoti ilgtspējīgai enerģijai.

Tiešā ES finansējuma iespējas

ES līmenī **Eiropas Investīciju banka (EIB)** katru gadu aizdod vairāk nekā 75 miljardus EUR. Projektiem, kas pārsniedz 25 miljonus EUR, EIB piešķir tiešos projektu aizdevumus, galvenokārt lieliem uzņēmumiem, publiskā un privātā sektora partnerībām vai valsts aģentūrām. EIB piešķir arī pamataizdevumus pilsētām un reģioniem, lai atbalstītu dažādus projektus dažādās nozarēs, parasti attiecībā uz infrastruktūru, energoefektivitāti/atjaunojamiem energoresursiem, transportu un pilsētu atjaunošanu. Pamataizdevumi parasti tiek izsniegti pašvaldībām uz laiku no 3 līdz 5 gadiem, kas savukārt piešķir naudu dažādām iniciatīvām (vai var izmantot līdzekļus cita finansējuma līdzfinansēšanai). Laika posmā no 2005. līdz 2015. gadam šādu pamataizdevumu saņēma gandrīz 90 pilsētas/reģioni, no kuriem 37 bija CAE valstīs, lielākā daļa Polijā (54%) un Čehijā (27%). Lai uzzinātu vairāk par šīm iniciatīvām, skat. EIB faktu lapu: Pilsētas vai reģiona ilgtermiņa kapitāla investīciju programmas finansēšana: EIB pamataizdevumi. (<http://www.eib.org/en/products/doc-uments/mooc-factsheet-framework-loans.htm>)

Eiropas Rekonstrukcijas un attīstības banka (ERAB) tika dibināta 1991. gadā, lai atbalstītu dabas resursu nozares, drošu atkritumu apsaimniekošanu un elektrostaciju pārvadi un sadali, drošības uzlabošanu un ieguldījumus atjaunojamos energoresursos. Enerģētikas sektorā ERAB jau ir atbalstījis 309 projektus ar vairāk nekā 12 miljardu EUR finansējumu. Neviens ERAB projekts nedrīkst būt saistīts ar aizsardzības aktivitātēm, tabaku, vielām, ko aizliedz starptautiskie akti, vai azartspēlēm. Neviens ERAB projekts nedrīkst būt saistīts ar subsīdijām, sponsorēšanu vai ziedojumiem, kā arī ir jāņem vērā vides jautājumi. ERAB nodrošina aizdevumus lielākiem projektiem no 3 līdz 250 miljoniem EUR uz laiku līdz 10 gadiem. Aizdevuma pamats ir paredzamā projekta naudas plūsma un klienta spēja atmaksāt aizdevumu noteiktajā termiņā. Aizdevumus var nodrošināt ar aizņēmēja aktīviem un/vai tie var būt saistīti ar pamatkapitālu. Aizdevumiem var būt fiksētas procentu likmes vai mainīgas summas, kas saistītas ar Britu Banķieru asociācijas noteikto LIBOR. Jauni projektu pieteikumi jānosūta ERAB Biznesa attīstības atbalsta daļai (Tālr.: +44 20 7338 7168 un e-pasts: newbusiness@ebrd.com).

Kopīga palīdzība projektu sagatavošanai Eiropas reģionos (JASPERS) ir sadarbība starp Eiropas Komisiju, EIB un ERAB, kas palīdz pilsētām un reģioniem īstenot augstas kvalitātes projektus. JASPERS piedāvā bezmaksas palīdzību vietējām pašvaldībām jebkurā projekta cikla posmā, no sākotnējās koncepcijas līdz pat galīgajam ES finansējuma pieteikumam.

Palīdzība var izpausties kā:

- Projekta pārskats un ieteikumi
- Horizontālie uzdevumi
- Stratēģiskais atbalsts
- Neatkarīga kvalitātes pārbaude
- Kapacitātes veidošana
- Īstenošanas atbalsts

JASPERS atbalsta projektus 5 jomās:

- Enerģētika un sadzīves atkritumi
- Dzelzceļa, gaisa un jūras transports
- Viedā attīstība
- Autoceļi
- Ūdenssaimniecība un notekūdeņi

JASPERS koncentrējas uz lieliem projektiem, kas pārsniedz 50 miljonus EUR vides projektiem un EUR 75 miljoni EUR transporta vai citām nozarēm. Tomēr mazu valstu gadījumā vai kur projekti kalpo par ievadpasākumiem labās prakses ieviešanai pastāv elastīgi nosacījumi attiecībā uz šo sliekšni. Lai piekļūtu JASPERS pakalpojumiem, valsts iestādēm jāsažinās ar vadošo iestādi savā valstī (saraksts ir atrodams šeit: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/managing-authorities/), lai apspriestu projekta iekļaušanu valsts rīcības plānā. Ar JASPERS reģionālo biroju var sazināties arī, rakstot uz jaspers@eib.org.

Eiropas vietējā enerģijas atbalsta (ELENA) programma tika izveidota 2009. gadā ar aptuveni 100 miljonu EUR lielu atbalstu, kas veicināja praktiskas investīcijas gandrīz 4 miljardu EUR apmērā. ELENA nodrošina dotācijas tehniskam atbalstam, kas vērsts uz energoefektivitātes īstenošanu, atjaunojamās enerģijas izplatīšanu un pilsētu transporta projektiem. Dotāciju var izmantot, lai finansētu izmaksas, kas saistītas ar rentabilitātes un tirgus izpēti, programmu strukturēšanu, biznesa plāniem, energoauditiem un finanšu strukturēšanu, kā arī konkursa procedūru, līgumisko vienošanos un projektu īstenošanas vienību sagatavošanu. ELENA atbalsta programmas virs 30 miljoniem EUR uz laiku no 2 līdz 4 gadiem, un var segt tehniskā atbalsta/projekta izstrādes izmaksas līdz pat 90% apmērā. Mazāki projekti var iegūt atbalstu, ja tie tiek integrēti lielākās investīciju programmās. Piemēri:

- Publiskās un privātās ēkas (tostarp sociālie mājokļi), komerciālās un loģistikas struktūras un objekti, kā arī ielu un satiksmes apgaismojums energoefektivitātes veicināšanai
- Atjaunojamo energoresursu (AER) integrācija uzbūvētajā vidē, piemēram, saules fotoelementi (FE) uz jumta segumiem, saules siltuma kolektori un biomasas
- Ieguldījumi jaunu centralizētās siltumapgādes/dzesēšanas tīklu atjaunošanā, paplašināšanā vai būvniecībā, tostarp tīkliem, kuru pamatā ir koģenerācija, decentralizētas koģenerācijas sistēmas
- Vietējā infrastruktūra, tostarp viedie tīkli, informācijas un komunikāciju tehnoloģijas
- Infrastruktūra energoefektivitātei, energoefektīvam pilsētu aprīkojumam un saiknei ar transportu
- Atbalsts alternatīvu degvielas risinājumu izmantošanai un integrācijai pilsētu mobilitātē
- Ieguldījumi, lai plašā mērogā ieviestu jaunus, energoefektīvākus transporta un mobilitātes pasākumus pilsētās, tostarp pasažieru pārvadājumos, kravu pārvadājumos utt.

LIFE programma ir ES vides un klimata pasākumu finansēšanas instruments. LIFE mērķis ir veicināt ES politiku un tiesību aktu īstenošanu, aktualizēšanu un izstrādi vides un klimata jomā, līdzfinansējot Eiropas projektus. Kopš tās dibināšanas 1992. gadā LIFE ir līdzfinansējusi gandrīz 4000 projektus visā ES, ieguldot vairāk nekā 3,1 miljardu EUR vides aizsardzībā. LIFE finansē inovatīvus projektus, kuru izstrādē tiek izmantotas jaunas metodes un paņēmieni, un integrētus projektus, kuros LIFE finansējums apvienots ar citiem atbalsta avotiem. **LIFE tradicionālo projektu programma** līdzfinansē labās prakses projektus, pilotprojektus un paraugprojektus, kuru mērķis ir samazināt siltumnīcefekta izraisīto gāzu izmešus. Programmas pamatā ir uzskats, ka šie projekti var iedvesmot citus, pierādot, ka tos var veiksmīgi īstenot.

LIFE projekti tiek finansēti četrās jomās:

- Daba un bioloģiskā daudzveidība Vide un resursu efektivitāte
- Klimata pārmaiņu mazināšana un pielāgošanās
- Klimata pārvaldība un informācija
- Vides pārvaldība un informācija

ES ieguldījums LIFE projektos ir no 500 000 līdz 1,5 miljoniem EUR, no 1 līdz 5 saņēmējiem. Katru gadu tiek publicēts uzsaukums iesniegt pieteikumus (Skat.: <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/life2018/index.htm>), kas nozīmē, ka LIFE finansējumam var pieteikties ik pēc 12 mēnešiem, izmantojot pieteikuma paketes, kas atvieglo pieteikuma sagatavošanu – vairāk informācijas par to, kā sagatavot projekta pieteikumus, ir sniegta 7. nodaļā.

Netiešā ES finansējuma iespējas

Kā iepriekš minēts, lielākā daļa ES finansēšanas instrumentu ir pieejami caur vietējām bankām starpaizdevumu veidā. Parasti šī scenārija ietvaros bankas pieprasa finansējumu no ES un pēc tam to piešķir dažāda veida pieteicējiem, kas ir tiesīgi pretendēt uz šiem aizdevumiem – sākot no maziem līdz lieliem uzņēmumiem, pašvaldībām vai citām publiskā sektora iestādēm. Saraksts ar finanšu iestādēm, kas darbojas CAE reģionā, ir atrodamš vietnē https://ceesen.org/?dlim_download=public-financial-institutions-pfis-in-cee-region.

ES instruments	Īss apraksts
Eiropas Stratēģisko investīciju fonds (ESIF)	Aizdevumu garantiju fonds 33,5 miljardu EUR apmērā, kas koncentrējas uz: <ul style="list-style-type: none"> • Stratēģisko infrastruktūru (digitālo, transporta un enerģētikas) • Izglītību, pētniecību, attīstību un inovāciju • Atjaunojamās enerģijas un resursu efektivitāti • Atbalstu maziem un vidējiem uzņēmumiem
InnovFin: ES finansējums inovācijām	Finansējums no 25 000 EUR ieguldījumiem pētniecībā un inovācijā. Piedāvā arī finansējumu no 7,5 miljoniem līdz 75 miljoniem EUR Enerģijas paraugprojektiem enerģētikas sistēmu pārveidošanas jomā, tostarp atjaunojamās enerģijas tehnoloģiju, viedo enerģijas sistēmu, enerģijas uzglabāšanas, oglekļa piesaistes un uzglabāšanas vai oglekļa piesaistes un izmantošanas jomā. Mērķis ir atbalstīt tehnoloģijas paraugdemonstrējumus, pirms tā tiek laista apgrozībā.
COSME: ES programma uzņēmumu un MVU konkurētspējai	Darbība paredzēta no 2014. līdz 2020. gadam ar plānoto budžetu 2,3 miljardu EUR apmērā maziem un vidējiem uzņēmumiem (MVU).
Eiropas Investīciju fonds (EIF)	Nodrošina riska finansējumu maziem un vidējiem uzņēmumiem (MVU) Eiropā. EIF galvenais mērķis ir veicināt uzņēmējdarbību, izaugsmi, inovāciju, pētniecību un attīstību, nodarbinātību un reģionālo attīstību. Vairāk nekā 1 miljons MVU ir saņēmuši finansiālu atbalstu, izmantojot EIF. Aizdevumi MVU ir līdz 25 000 EUR.

<p>Eiropas Rekonstrukcijas un attīstības banka (ERAB) – mazāki projekti</p>	<p>Projekti līdz 3 miljoniem EUR. Finansējums nav pieejams lielākajai daļai valsts uzņēmumu vai valsts garantētiem projektiem. Turklāt bieži ir nepieciešami 35% kapitāla ieguldījumu. Projektiem ir jāveicina klimata noturīga izaugsme vai vides ilgtspējība, tostarp atbalsts konkurētspējīgai un drošai energoapgādei</p>
--	---

ES struktūrfondi – finanšu instrumenti ilgtspējīgas enerģijas atbalstam

Vairāk nekā puse no ES finansējuma tiek novirzīta caur 5 Eiropas strukturālajiem un investīciju fondiem (ESIF), kurus kopīgi pārvalda Eiropas Komisija un ES valstis. ESIF galvenā prioritāte ir atbalstīt ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni. Divi fondi, kas ir visnozīmīgākie ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvu attīstībai CAE reģionā, ir Eiropas Reģionālās attīstības fonds (ERAF) un Kohēzijas fonds (KF).

Eiropas Reģionālās attīstības fonds (ERAF) veicina viedu, ilgtspējīgu un integrējošu izaugsmi un cenšas stiprināt ekonomisko, sociālo un teritoriālo kohēziju ES reģionos un pilsētās. ERAF atbalstu var iegūt caur dotācijām un finanšu instrumentiem, kas var sekmēt ERAF ieguldījumu prioritāšu sasniegšanu:

- Veicināt atjaunojamās enerģijas ražošanu un izplatīšanu, energoefektivitāti un atjaunojamo enerģiju uzņēmumos, valsts infrastruktūrā un mājokļos
- Ieguldījumi, lai pielāgotos klimata pārmaiņām
- Atbalsts rūpniecības pārejai uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni
- Atbalsts multimodālam un videi draudzīgam transportam un reģionālajai mobilitātei

ERAF līdzfinansētos finanšu instrumentus var izmantot, lai atbalstītu plašu projektu klāstu, sākot ar publisko infrastruktūru vai produktīviem ieguldījumu projektiem, lai atbalstītu māsaimniecības vai lai uzlabotu savu mājokļu energoefektivitāti.

ERAF finansētajiem projektiem ir jārisina arī noteiktā tirgus nepilnība, t.i., jomas, kurās bankas nevēlas aizdot un/vai kur privātais sektors nevēlas ieguldīt (piemēram, ja tirgus nenodrošina pietiekamu kapitālu MVU/jaunizveidotiem uzņēmumiem, kur strauji augošiem uzņēmumiem nav pieejams pietiekams finansējums, vai ja komercbanku aizdevumi ir ierobežoti vai arī tiem ir nosacījumi, kurus uzņēmumi nevar izpildīt). Kopš 2018. gada šāda situācija ir vērojama visās CAE valstīs, kad runa ir par finansējumu ilgtspējīgas enerģijas projektiem. Finanšu instrumentus var piedāvāt arī kopā ar dotācijām un citiem atbalsta veidiem, kas ir aplūkoti šīs rokasgrāmatas sadaļā par ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem (100. lpp.).

Kohēzijas fonds (KF) atbalsta transporta un vides projektus valstīs, kur nacionālais kopienākums (NKI) uz vienu iedzīvotāju ir mazāks par 90% no ES vidējā rādītāja. 2014.-2020. gada periodā tas aptver tādas CAE valstis kā Bulgāriju, Horvātiju, Čehiju, Igauniju, Ungāriju, Latviju, Lietuvu, Poliju, Rumāniju, Slovākiju un Slovēniju. KF kopējais budžets 2014.-2020. gada periodam ir 63 miljardi EUR.

KF veicina ieguldījumus prioritāros Eiropas transporta tīklos un investīcijās, kas saistītas ar enerģiju vai transportu un dod labumu videi energoefektivitātes, atjaunojamās enerģijas izmantošanas, transporta attīstības un intermodālā transporta atbalsta ziņā.

Tādējādi finanšu instrumenti var sekmēt šādus KF mērķus:

- No atjaunojamiem energoresursiem iegūtas enerģijas ražošanas, izplatīšanas un izmantošanas veicināšana
- Atbalsts energoefektivitātei un viedai enerģijas pārvaldībai

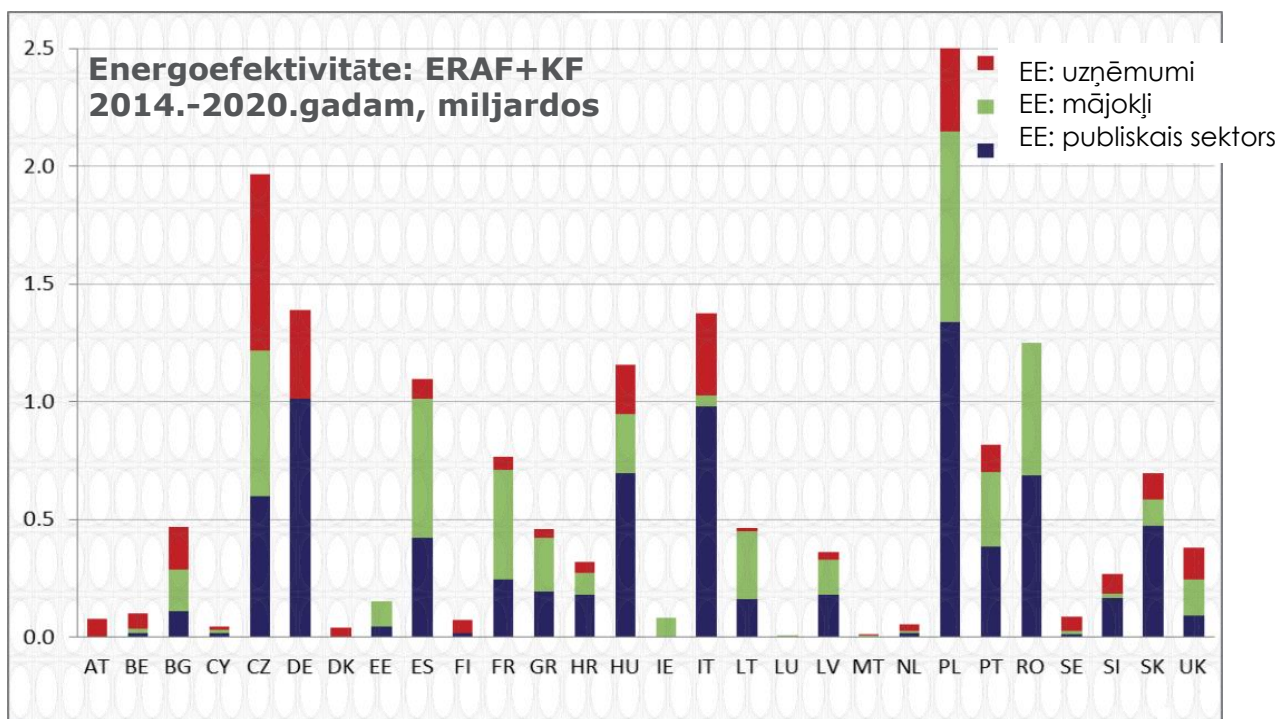
- Ieguldījumi atkritumu apsaimniekošanas sektorā un ūdens nozarē;
- Attīstīt un uzlabot videi draudzīgas (tostarp zema trokšņa līmeņa) un transporta sistēmas ar zemu oglekļa izmešu līmeni, lai veicinātu ilgtspējīgu reģionālo un vietējo mobilitāti;

Struktūrfondu piesaistīšana

ES un dalībvalstu partnerības nolīgumi nosaka, kā tiks izlietoti Eiropas strukturālie un investīciju fondi. Katras valsts investīciju prioritātes tiek pielietotas, lai novirzītu finansējumu dažādiem reģioniem un projektiem attiecīgajās politikas jomās. Lai iegūtu gan ERAF, gan KF finansējumu, projektiem jāatbilst dalībvalstu un reģionu darbības programmai, ko katrai valstij var atrast http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/. Tos pārvalda vadošā iestāde valstī, kas atsevišķos gadījumos var pieņemt iesniegumus finansējuma pieteikumam – katrai dalībvalstij tās var atrast šeit: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/managing-authorities/. Organizācijas, kas var izmantot ERAF un KF finansējumu, ir valsts iestādes, MVU, augstskolas, asociācijas, NVO un brīvprātīgo organizācijas. Plašāku informāciju par ERAF un KF finanšu instrumentiem skat. *fi-compass* tīmekļa vietnē: www.fi-compass.eu.

Atbalsts ilgtspējīgas enerģijas veicināšanai caur struktūrfondiem

Kā redzams 21. attēlā, visā CAE reģionā dažas valstis ir centušās daudz vairāk nekā citas, lai novirzītu struktūrfondus energoefektivitātes iniciatīvām. Šī iemesla dēļ, lai struktūrfondi nebūtu tikai potenciāls finansējuma avots dažās CAE valstīs, veicinātājiem būtu jāstrādā pie tā, lai palielinātu struktūrfondu izdevumus ilgtspējīgas enerģijas iniciatīvām. Iespējams, ka ir jāmaina arī katrā valstī izmantotās programmas vai „instrumenti”, lai nodrošinātu, ka finansējums tiek piešķirts projektiem ar vislielāko ietekmi. Šādi veicināšanas centieni jāskat ar aģentūrām, kas ir atbildīgas par dalībvalstu darbības programmas izstrādi un īstenošanu.



Kopējie plānotie piešķirumi katrai dalībvalstij no ERAF un KF uz 2017. gada janvāri

21. attēls. Kopējie plānotie piešķirumi katrai dalībvalstij no ERAF un KF uz 2017. gada janvāri (Cocard, 2018).

Citi zaļā finansējuma veidi

Zaļās obligācijas tika radītas, lai finansētu projektus ar labvēlīgu ietekmi uz vidi un/vai klimatu. Lielākā daļa no emitētajām zaļajām obligācijām ir zaļās „ieņēmumu izlietojuma” obligācijas vai ar aktīviem saistītās obligācijas. Ieņēmumi no šīm obligācijām ir paredzēti videi nekaitīgiem projektiem, bet tie tiek atbalstīti visas emitenta bilances ietvaros. Ir emitētas arī zaļās „ieņēmumu izlietojuma” ienākuma obligācijas, zaļās projektu obligācijas un zaļās nodrošinājuma obligācijas.

Zaļo obligāciju veidi:

Veids	Ieņēmumi no obligāciju pārdošanas	Parāda atgūšana	Piemērs
„Ieņēmumu izlietojuma” obligācijas	Paredzēti zaļajiem projektiem	Parāda atgūšana no emitenta: attiecas tāda pati kredītklase, kā uz citām emitenta obligācijām	EIB „klimata atbildības izpratnes obligācija” (finansē EIB); <i>Barclays</i> zaļās obligācijas
„Ieņēmumu izlietojuma” ienākuma obligācijas vai ABS	Paredzēti zaļo projektu refinansēšanai	Ieņēmumu plūsmas no emitentiem, kaut arī maksas, nodokļi utt., ir parāda nodrošinājums	Havaju štats (finansē no maksājumiem par valsts komunālo pakalpojumu rēķiniem)
Projekta obligācija	Paredzēti konkrētiem zaļajiem projektiem	Parāda atgūšana attiecas tikai uz projekta aktīviem un bilanci	<i>Invenergy</i> vēja parks (finansē „ <i>Invenergy Campo Palomas</i> ” vēja parks)
Nodrošinājuma (ABS) obligācijas	Zaļo projektu refinansēšanas portfeļi vai ieņēmumi tiek novirzīti zaļajiem projektiem	Parāda atgūšana attiecas uz apvienotu projektu grupu (t.i. saules enerģijas noma vai zaļās hipotēkas).	<i>Tesla Energy</i> (finansē no daudzdzīvokļu namu saules enerģijas nomas līgumiem); <i>Obvion</i> (finansē no zaļajām hipotēkām)
Nodrošinātā obligācija	Paredzēti attiecināmajiem projektiem, kas iekļauti nodrošinājumā	Parāda atgūšana no emitenta, bet, ja emitents nav spējīgs atmaksāt obligāciju, no nodrošinājuma	<i>Berlin Hyp green Pfandbrief</i> ; <i>Sparebank 1 Bolligkredit</i> zaļā nodrošinājuma obligācija
Aizdevums	Paredzēti attiecināmajiem projektiem vai novirzīti attiecināmajiem aktīviem	Parāda atgūšana no aizņēmēja nenodrošinātu aizdevumu gadījumā. Parāda atgūšana no nodrošinājuma devēja nodrošinātu aizdevumu gadījumā, bet parāds ierobežotā apmērā var tikt atgūts arī no aizņēmēja.	<i>MEP Werke</i> , <i>Ivanhoe Cambridge</i> un <i>Natixis Assurances (DUO)</i> , <i>OVG</i>
Citi parāda instrumenti	Paredzēti attiecināmajiem projektiem		Konvertējamas obligācijas vai vērtspapīri, ķīlas zīmes, komercpapīri, sukuki, pajas

Finansējums ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem

Ietekmēt valsts finanšu iestāžu (VFI) izveidi vai darbību. VFI ir publiski izveidotas un/vai pilnvarotas finanšu iestādes, kuru uzdevums ir novērst tirgus nepilnības un veicināt plašākus ekonomikas politikas mērķus. Tas ietver valsts attīstības bankas (VAB) vai starptautiskas attīstības bankas (SAB). VFI var pildīt vairākas lomas attiecībā uz ilgtspējīgas enerģijas projektu veicināšanu, kā tas atspoguļots zemāk redzamajā tabulā (pielāgots no Cochran, I. et al. (2014)).

Loma	Funkcija	Rīki un metodes
Veicināt piekļuvi kapitālam	Ilgttermiņa kapitāla nodrošināšana Privātā kapitāla pieejamības veicināšana	Aizdevumi Kapitāla ieguldījumi Starptautiskie klimata fondi Publiskā un privātā sektora partnerība
Riska mazināšana	Riska dalīšana Kredīta kvalitātes uzlabošanas mehānismi	Strukturēts finansējums: Garantijas Publiskā un privātā sektora partnerība Subordinēto parādu/mezonīna finansējums
Kapacitātes trūkuma novēršana	Projekta attīstības veicināšana Projekta risku samazināšana	Tehniskā palīdzība un kapacitātes veidošana, informācijas rīki (SEG izmešu kvantitācija, enerģijas sertifikātu izsekošana)
Jauni tirgus standarti	Jaunu tirgus standartu izstrāde privātajam sektoram	Eiropas Rūpniecības bankas 2013. gada lēmums ierobežot ogļu spēkstaciju finansēšanu, nosakot stingras izmešu robežvērtības un piemērojot ēnu oglekļa cenu ieguldījumiem enerģētikā.
Tirgus izveide	Atbalstīt jaunu tirgu izveidi, rīkojoties kā jauns pieprasījuma spēks.	Apvienotajā Karalistē tika izveidota Zaļā investīciju banka ar mērķi risināt tirgus nepilnības zemu oglekļa izmešu investīciju finansēšanā, novēršot riska iespējamību, radot komerciālu bāzi privātā kapitāla piesaistei, izmantojot kopieguldījumus.

Valsts finanšu iestāžu skaita noteikšana valstī nav viegls uzdevums, bet tās var iedalīt trīs veidos. Valsts komercbankām nav politisko pilnvaru, tās parasti cenšas palielināt peļņu un darbojas līdzīgi kā privātās komercbankas. Otrs veids ir hibrīdbankas, kurām ir zināmas valsts līmeņa pilnvaras un politiskās pilnvaras – tas nozīmē, ka tās izvirza citus mērķus, kur sabiedrības labvēlība ir svarīgāka par peļņu. Trešais veids ir valsts attīstības finanšu iestādes, kurām ir arī politiskās pilnvaras un kas aizdod uzņēmumiem konkrētās nozarēs (MVU, eksports, lauksaimniecība utt.), kā arī izmanto kredītu garantiju shēmas vai citus finanšu instrumentus.

Ierobežota valsts budžeta un citu strukturālu jautājumu, piemēram, tehniskās kapacitātes trūkuma, dēļ VFI skaits CAE valstīs joprojām atpaliek no Rietumeiropas. Piemēram, vienā pētījumā (Schmit et al, 2011) konstatēts, ka Eiropā no 220 apzinātām VFI tikai 33 jeb 15% bija CAE valstīs. Daļējs saraksts ar CAE reģionā esošajām VFI ir atrodams CEESN tīmekļa vietnē https://ceesen.org/?dml_download=public-financial-institutions-pfis-in-cee-region.

Atbalstīt zaļo investīciju bankas (ZIB), kas ir nesen izstrādāta efektīva pieeja. ZIB ir publiskas struktūras, kas izveidotas, lai atvieglotu privātas investīcijas oglekļa mazietilpīgā infrastruktūrā. ZIB apvieno inovatīvas darījumu struktūras, riska samazināšanas un darījumu veicināšanas metodes ar vietējo tirgus pieredzi, lai virzītu privātos ieguldījumus zemu oglekļa izmešu projektos. ZIB ir veicinājusi investīcijas daudzās jomās, tostarp komerciālo un dzīvojamo ēku energoefektivitātes modernizācijā, liela mēroga sauszemes un piekrastes vēja, jumta saules fotoelementu sistēmās un vietējā līmeņa energoefektīvā ielu apgaismojumā. Atšķirībā no dotāciju veidošanas institūcijām, ZIB koncentrējas uz finansiālo ilgtspēju, un daži projekti ir jābūt rentabliem. Piemēram, Apvienotās Karalistes Zaļo investīciju bankai ir jāgūst peļņa vismaz 3,5% apmērā no kopējiem ieguldījumiem, atskaitot darbības izmaksas, bet pirms nodokļiem. ZIB parasti finansē no valsts līdzekļiem, bet dažas bankas cenšas piesaistīt institucionālos investorus, piemēram, pensiju fondus, apdrošināšanas sabiedrības un kopfondus. Lai uzzinātu vairāk par ZIB, ir ieteicams izlasīt OECD 2016. gada ziņojumu par šo tēmu.

Veicināt esošo zaļo investīciju programmu paplašināšanu. Papildus vienas zaļās iestādes, piemēram, Nacionālās attīstības bankas vai jaunas ZIB, izveidei, valdības var apsvērt iespēju stiprināt un paplašināt zaļās investīciju programmas, kas jau tiek īstenotas dažādās valsts aģentūrās un iestādēs. Dažādas valsts programmas un institūti var īstenot pasākumus, lai padarītu projektus rentablākus, piemēram, strukturējot darījumus, kā ietvaros lielāki projekti tiek sadalīti mazākos, ko pēc tam ir vieglāk finansēt. Līdzfinansējums no vairākām aģentūrām, lai sadalītu risku, ir dzīvotspējīgāks, piemēram, veicot apvienošanu, kurā dotācijas, aizdevumi un citi finansēšanas veidi tiek konsolidēti no dažādiem atbalstītājiem. Vairāki no iepriekš aprakstītajiem ES finanšu avotiem, piemēram, Eiropas Investīciju bankas (EIB) vai ELENA programma, labi strādā kopā ar vietējiem finansējuma avotiem. Tomēr, lai valsts aģentūras spētu to paveikt, tām ir nepieciešamas citas prasmes, kas atšķiras no subsīdiju un tradicionālo aizdevumu nodrošināšanas. Efektivitātes pieaugumu varētu panākt arī, apvienojot darījumu pieredzi ar līdzīgām tehnoloģijām, projektiem un uzņēmējdarbības modeļiem, jo īpaši, ja darbiniekiem ir finanšu un nozares zināšanas, lai veiktu virkni pasākumu. Programmu konsolidēšana un ar to saistītās informācijas kampaņas arī palīdzētu sekmēt informācijas apmaiņu ar mazumtirdzniecības un komerciālajiem klientiem un citiem ieguldītājiem. Tādējādi svarīgs veicināšanas mērķis/rīks būtu piedāvāt apmācības politikas veidotājiem un amatpersonām par šīm dažādajām tēmām. (Klimata politikas iniciatīva, 2015).

Finansējuma piesaiste ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem

Ilgspējīgas enerģijas veicināšanas ietvaros līdzekļus ir iespējams piesaistīt trīs veidos: ar valsts finansējumu, izmantojot privātā sektora labdarību vai caur uzņēmumu stratēģijām. Īss pārskats par šīm iespējām dažās CAE valstīs atrodams 6.1. pielikumā.

Viena no priekšrocībām alternatīvu līdzekļu piesaistīšanai ir tāda, ka tā var palīdzēt Jūsu organizācijai izveidot „jaukto resursu bāzi”, kas nozīmē, ka tā var veiksmīgi piekļūt vairākiem finansējuma avotiem, piemēram, valsts un privātajiem (no privātpersonām, uzņēmumiem u.c.). Jaukts finansējums var nākt arī no vietējā, valsts vai ES līmeņa, un tā piesaistei tiek izmantotas dažādas metodes (projektu rakstīšana, aicinājumi ziedot). Organizācijas, kurām ir jaukta resursu bāze, iegūst vairākas priekšrocības, tostarp:

- Tās var atļauties noraidīt finansējuma avotus, kas uzliek pārāk lielas saistības
- Tās var būt daudz novatoriskākas un elastīgākas lēmumu pieņemšanā attiecībā uz izdevumiem, jo tām nav jāņem vērā viena finansētāja viedoklis
- Tās var pasargāt sevi no finansējuma samazinājuma, kas var notikt, ja finansētājs ir viens
- Organizācijas ir spiestas sadarboties ar vairākām ieinteresētajām pusēm, cenšoties piesaistīt naudu

Tas ir īpaši svarīgi organizācijām, kas ir iesaistītas ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumos un vēlas, lai tiktu ieviesta politika, kas ir pretrunā ar atsevišķu politisko dalībnieku vai korporatīvām interesēm. Lai gan ir ļoti ieteicams, ka organizācijas apsver iespēju iesaistīties visos trīs līdzekļu piesaistīšanas veidos, katram no tiem ir savi ieguvumi un trūkumi, un to realizēšanai ir vajadzīgas dažādas prasmes. Visi trīs var nebūt iespējami dažādos kontekstos (t.i. atkarībā no ārējiem apstākļiem, ar kuriem saskaras organizācija). Tas nozīmē, ka ne visas organizācijas var tūlīt īstenot jebkāda veida līdzekļu piesaistīšanu. Tālāk ir aprakstīti dažādi līdzekļu piesaistīšanas veidi, kam seko jautājumi, kas katrai organizācijai jāapsver, lemjot par to, vai tai būtu jācenšas tādā veidā piesaistīt līdzekļus, un pēc tam ieteikumi par to, kā to izdarīt.

Privātā sektora finansējuma piesaiste ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem

Atšķirībā no publiskā sektora, finansējuma no privātiem avotiem, piemēram, privātpersonām vai korporācijām, piesaistīšanai var izmantot dažādas metodes plašā klāstā. Privātpersonas aicināt ziedot var, piemēram, šādi:

- **Filantropija vai lieli ziedojumi:** Attiecas uz lielām summām, ko organizācijām ziedo bagāti indivīdi, kas parasti notiek tiešā veidā, tiekoties aci pret aci ar ziedotāju.
- **Labdarības ziedojumi:** Parasti tiek aicināts ziedot, netiekoties aci pret aci, piemēram, ar fimekļa vietnes, vēstules, e-pasta vai īsziņas starpniecību. Viens no šādiem veidiem, kas pēdējos gados ieguvis lielu popularitāti, ir „kopfinansēšanas” iniciatīvas, kurās indivīdiem tiek lūgts ziedot tiešsaistē konkrētai darbībai, cenšoties sasniegt iepriekš noteiktu mērķi.
Piemēram, Čehijā ir pieejama tiešsaistes platforma ziedojumu vākšanai (<https://www.hithit.com/cs/home>), kas 2015. gadā palīdzēja piesaistīt ziedojumus 1,9 miljonu EUR apmērā. Rumānijā šobrīd pastāv aptuveni astoņas aktīvas kopfinansēšanas platformas: populārākā no tām ir Crestemidei.ro, kas kopš 2013. gada beigām spēja nodrošināt finansējumu 11 projektiem un piesaistīja vairāk nekā 20 000 EUR. (Crowdfunding Innovation, 2017)
Vairākās CAE valstīs ir pieņemti arī likumi, kas ļauj ziedotājiem daļu no maksājamiem nodokļiem novirzīt sabiedriskā labuma NVO, kā to nosaka valsts.
- **Līdzekļu piesaistīšanas pasākumi:** Tiek organizēti periodiski (piemēram, ikgadēji) pasākumi, kur dalībnieki maksā ieejas maksu vai dalībmaksu, kas tiek izmantota organizācijas darbības atbalstam.

Dažādu iemeslu dēļ (skat. zemāk) var apgalvot, ka CAE reģionā ziedošanas kultūra nav pilnībā attīstījusies. Par to liecina Labdarības atbalsta fonda Pasaules ziedošanas paradumu rādītājs, kurā izmantoti dati no *Gallup* pasaules apsekojuma, lai novērtētu 140 valstis atbilstoši iedzīvotāju īpatsvaram, kas iepriekšējā gada laikā ir veikuši finansiālu ziedojumu. Lai gan kopš 2011. gada pasaules ziedošanas paradumi ir pieauguši no 27,4% līdz 31,4%, neviena no CAE valstīm nav pat tuvu šim skaitlim (izņemot Slovēniju), kā parādīts zemāk redzamajā tabulā.

CAE valsts	Iedzīvotāju īpatsvars, kas ziedo naudu	Vieta CAF Pasaules ziedošanas paradumu indeksā (no 140 valstīm)
Slovēnija	38%	44.
Latvija	28%	62.
Maķedonija	26%	66.
Polija	26%	67.
Horvātija	25%	72.
Slovākija	23%	81.
Čehija	23%	81.
Rumānija	21%	92.

Igaunija	20%	94.
Ungārija	16%	113.
Bulgārija	13%	119.
Lietuva	11%	124.

Pastāv dažādi viedokļi, kāpēc CAE valstīs individuāli ziedojumi ir retāki nekā citur – zemāks ienākumu līmenis, salīdzinot ar Rietumeiropu, lielāka neuzticība sabiedriskajām un pilsoniskās sabiedrības organizācijām, pēcpadomju ietekme un pat sabiedrības reliģiskais sastāvs. Neskatoties uz to, lai gan tas notiek lēnāk nekā citās pasaules daļās, individuāli ziedojumi reģionā kopš gadsimta mijas ir kopumā palielinājušies, un, tā kā reģiona ekonomiskās izaugsmes iespējas palielinās, arī privātā sektora ziedojumu paradumi, visticamāk, kļūs labāki.

Privātie fondi un korporācijas arī ir potenciāls līdzekļu piesaistes avots, kas varētu būt noderīgs organizācijām, kas veicina atjaunojamo enerģiju. Fondi parasti ir bezpeļņas organizācijas ar aktīvu, dotāciju vai pastāvīgiem ienākumiem, ko tās izmanto, lai veicinātu sabiedriskos labumus, sniedzot tiešos pakalpojumus vai nodrošinot dotācijas citām organizācijām. Dotācijas tiek piešķirtas, vadoties pēc pieteikuma iesniedzēju iesniegtajiem noteiktiem priekšlikumiem (daži fondi pieņem arī brīvprātīgus priekšlikumus). Lai gan informācija par fondiem CAE valstīs ir nepilnīga, Eiropas Ziedotāju un fondu tīkls (DAFNE) un Eiropas fondu centrs (EFC) norāda, ka dažās reģiona valstīs fondi pastāv. Situācija CAE valstīs sniegta zemāk redzamajā tabulā (DAFNE, 2017)

CAE valsts	Fondu skaits (gads)	Izdevumi/aktīvi (gads)
Bulgārija	1755 (2015)	n/a
Horvātija	226 (2017)	n/a
Čehija	2064 (2017)	Izdevumi: 49 217 570 EUR Aktīvi: 172 632 293 EUR
Ungārija	20 678 (2014)	Izdevumi: 725 935 806 EUR (2013)
Polija	18 135 (2015)	1,444 miljoni EUR (2012)
Slovākija	376 fondi (2009)	Izdevumi: 47 miljoni EUR (2009) Aktīvi: 71 miljoni EUR (2009)

Daudzi fondi ir piesaistīti lielām korporācijām, jo īpaši starptautiskām, un ir izveidoti ar mērķi atbalstīt konkrētus jautājumus, ko tādi uzņēmumi kā, piemēram, ExxonMobil, British Petroleum vai Total S.A., uzskata par svarīgiem. Citi korporatīvās ziedošanas veidi ietver atbalstu līdzekļu piesaistīšanas pasākumiem, tiešos ziedojumus vai darbinieku ziedošanas programmas, kuru ietvaros uzņēmuma darbinieki vai nu atvēl daļu savas algas organizāciju atbalstam vai kā citādi ietekmē to, kuras labdarības organizācijas vai iniciatīvas uzņēmums atbalstīs.

Iespējams, ka lielākais ieguvums no individuālā/korporatīvā finansējuma ir tāds, ka tam nepastāv tik lieli ierobežojumi kā valsts finansējumam, ļaujot organizācijām izmantot līdzekļus svarīgām vajadzībām, kuras citādi nevarētu finansēt. Tomēr katras atsevišķas dotācijas/ziedojuma apjoms parasti ir diezgan mazs – īpaši tad, ja organizācija pirmo reizi iesaistās līdzekļu piesaistīšanā. Šī iemesla dēļ vislielāko labumu no līdzekļu piesaistīšanas iniciatīvām gūst organizācijas, kas to dara regulāri, kļūstot prasmīgākas un efektīvākas līdzekļu piesaistē.

KORPORATĪVĀS ZIEDOŠANAS PIEMĒRS

ExxonMobil korporācija

ExxonMobil korporācija ir starptautisks naftas un gāzes ieguves uzņēmums ar galveno mītni Amerikas Savienotajās Valstīs. Papildus kopienas prioritāšu risināšanai, korporācija sadarbojas ar valdībām un nevalstiskām organizācijām, lai palīdzētu uzlabot dzīves kvalitāti kopienās, kurās tā darbojas visā pasaulē.

ExxonMobil korporācija īsteno stratēģiskos ieguldījumus kopienā. Ieguldījumi tiek novirzīti trīs galvenajās jomās – izglītība, malārijas iniciatīva un sieviešu ekonomiskās iespējas. Pēdējo 15 gadu laikā korporācija ir novirzījusi gandrīz 2 miljardus šiem mērķiem.

<http://corporate.exxonmobil.com/en/community/corporate-citizenship-report/human-rights-and-managing-community-impacts/strategic-community-investments>

British Petroleum

BP British Petroleum ir starptautisks naftas un gāzes ieguves uzņēmums ar galveno mītni Lielbritānijā. Uzņēmuma mērķis ir pozitīva un ilgstoša ietekme uz kopienām, kurās tas darbojas. BP līdz šim saglabātā ekonomiskā vērtība ir 9,5 miljardi. BP sociālās ietekmes galvenie virzieni ir vietējās attīstības atbalstīšana, sabiedrības iesaistīšana un pārredzamības un pretkorupcijas veicināšana.

<http://www.bp.com/en/global/corporate/sustainability/value-to-society/supporting-local-development.html>

Total S.A

Total S.A ir starptautisks integrēts naftas un gāzes ieguves uzņēmums ar galveno mītni Francijā. Tā mērķis ir pozitīvi ietekmēt visas valstis, kurās tas darbojas, tādās jomās kā drošība, veselība, klimats, vide un kopīga attīstība.

2016. gadā uzņēmums Āfrikā iztērēja 378 miljonus EUR, lai īstenotu vairāk nekā 3000 pasaules kopienas iniciatīvas.

<http://www.total.com/en/our-commitment/infographics/our-commitments-and-improvement-indicators>

Uzņēmumu stratēģijas

Trešā metode, kā finansiāli atbalstīt veicināšanas pasākumus, ir uz tirgu orientēti pakalpojumi, piemēram, maksas pakalpojumu sniegšana. To bieži dēvē par „sociālā uzņēmuma” modeli, kurā uzņēmums var būt gan peļņas, gan bezpeļņas organizācija, bet tā veidota sociālā labuma veicināšanai. Organizācijas, kas darbojas atjaunojamo energoresursu jomā, potenciāli var piedāvāt virkni maksas pakalpojumu, piemēram, energoauditus klientiem, kurā aprakstīts, kā samazināt enerģijas izmaksas; renovācijas pasākumus, kur sākotnējais novērtējums tiek piedāvāts par lētāku samaksu ar nosacījumu, ka uzņēmums veic renovāciju, palielinot ēkas energoefektivitāti. Protams, organizācijai ir jābūt tehniskai pieredzei, lai sniegtu šādus pakalpojumus, bet svarīgas ir arī patērētāju grupas (uzņēmumi, māju īpašnieki, valsts aģentūras), kas saprot šādu pakalpojumu priekšrocības. Šajā sakarā uzņēmumu stratēģijas var būt saistītas ar mārketinga pasākumiem, kas par palīdzēt veicināt pieprasījumu pēc šādiem pakalpojumiem (sk. 3. nodaļu).

Kādēļ uzņēmumi un cilvēki vēlas ziedot?

Izstrādājot līdzekļu piesaistīšanas stratēģijas, ir svarīgi saprast, kādēļ ziedotāji ziedo naudu dažādu mērķu atbalstam. Šajā jomā ir veikti vairāki pētījumi (White, 2001), kuros konstatēti vairāki atšķirīgi iemesli:

Iniciatīvas, kas spēs parādīt skaidru saikni starp mērķi un ziedotāju, piesaistīs vairāk līdzekļu.

- **Saikne ar problēmu** – Cilvēki, kas ziedo dažādiem mērķiem, bieži jūt tiešu saikni ar konkrēto problēmu vai arī netiešu saikni caur saviem draugiem, ģimenes locekļiem vai kopienu. Piemēram, indivīdi, kuru tuvinieku vidū ir cilvēki ar fiziskiem vai garīgiem traucējumiem, biežāk ziedos šādiem labdarības veidiem. Šo saikņu veidošana ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas kontekstā var būt sarežģīta, jo saikne bieži nav tik acīmredzama potenciālajiem ziedotājiem. Tomēr šīs saiknes pastāv, piemēram, atjaunojamās enerģijas iniciatīvas var saistīt ar kopienas ekonomiskās situācijas uzlabošanu (t.i. vairāk darbavietu) vai labāku veselību ilgtermiņā (mazāks gaisa piesārņojums).
- **Saikne ar palīdzības lūdzēju** – Vēl viens būtisks iemesls, kādēļ cilvēki ziedo, ir tāds, ka tie izjūt saikni ar personu vai grupu, kas lūdz ziedojumu. Tieši šī iemesla dēļ grupām, kas veic līdzekļu piesaistīšanu, bieži tiek ieteikts palīdzību meklēt savu kontaktu lokā. Tas ietver gan personīgos, gan profesionālos tīklus, piemēram, kolēģus, uzņēmējus vai Jūsu organizācijas piegādātājus, un pat brīvprātīgos. Šī pieeja, iespējams vairāk, nekā jebkurš cits līdzekļu piesaistes aspekts, ir CAE valstīm visneierastākā, jo šeit trūkst „ziedošanas kultūras” (USAID, 2017).
- **Saikne ar uzņēmējdarbības mērķiem** – Uzņēmumi bieži atbalsta iniciatīvas, jo tās saskan ar uzņēmējdarbības mērķiem, piemēram, piekļuve jauniem klientiem, pārdošanas apjomu palielināšana vai laba publicitāte. Paturot to prātā, viens noderīgs risinājums, lai uzrunātu korporatīvos finansētājus, ir padomāt par to, kāda veida uzņēmumi varētu vēlēties pārdot savus produktus Jūsu galvenajām ieinteresētajām pusēm (organizācijas darbiniekiem, dalībniekiem, brīvprātīgajiem un citiem atbalstītājiem). Turklāt, lai izskaidrotu Jūsu misijas lietderīgumu un gūtu atbalstu, jācenšas parādīt Jūsu potenciālā ietekme uz šiem vēlamajiem kopienas segmentiem. Uzņēmumi, kas nesen ienākuši vietējā tirgū, arī varētu būt potenciālie mērķi, jo tie meklē jaunus klientus. Ir vērts pievērsties arī uzņēmumiem, kas vēlas uzlabot savu reputāciju, jo īpaši attiecībā uz vidi.
- **Nodokļu atvieglojumi** – Daudzās CAE valstīs cilvēki un uzņēmumi saņem dažādus nodokļu atvieglojumus, ziedojot labdarībai. Parasti, lai šie atvieglojumi būtu piemērojami, organizācijām jābūt bezpeļņas un reģistrētām attiecīgajā valstī kā „sabiedriskā labuma organizācijām”. Dažās valstīs ziedoto summu var atskaitīt no nodokļu summas un novirzīt to tieši konkrētām organizācijām, bet citās valstīs ziedojumu var atskaitīt no ieņēmumiem, lai samazinātu nodokļu slogu. Tādēļ, ja ir paredzēts uzsākt līdzekļu piesaisti, ir ieteicams izpētīt valstī spēkā esošos noteikumus un vai ir nepieciešams speciāli reģistrēties, lai tiktu piemēroti atvieglojumi. Aicinājumos ziedot būtu jāietver šī informācija kā papildu stimuls potenciālajiem ziedotājiem. Nākamajā lapā redzamajā tabulā uzskaitīti CAE valstīs 2017. gada 1. augustā spēkā esošie noteikumi. Turklāt 1. pielikumā norādīta kontaktinformācija, kur meklēt aktualizētos CAE valstu noteikumus.

Analīzē, kurā tika apskatīti 500 empīriski pētījumi par līdzekļu piesaistīšanas modeļiem, tika noteikti astoņi faktori, kas ietekmē cilvēku vēlmi ziedot labdarībai (Bekkers and Wiepking, 2011). Viens no svarīgākajiem un acīmredzamākajiem aspektiem bija **nepieciešamības apzināšanās**. Pirms ziedot, cilvēkiem ir jāapzinās nepieciešamība pēc atbalsta. Viens no veidiem, kā to panākt, ir informēšana caur plašsaziņas līdzekļiem, kas ir pierādīts līdzeklis, kā palielināt privātos ziedojumus. Tādējādi līdzekļu piesaistīšanas kampaņai jābūt saistītai ar mārketinga stratēģiju, kas aprakstīta 3. nodaļā. Otrs vienkāršs priekšnosacījums veiksmīgām kampaņām ir tas, ka persona tiek aicināta ziedot. Pētījumi ir atklājuši, ka liela daļa (līdz pat 85%) ziedošanas aktivitāšu notiek, atsaucoties uz aicinājumu. Daudzas organizācijas vienkārši pieņem, ka cil-

CAE Valsts	Indivīdi	Korporācijas
Slovēnija	Atvēl līdz pat 0,5% no ienākuma nodokļa vienai vai vairākām (līdz piecām, šajā gadījumā katrai 0,1%) organizācijām	Atvēl līdz 0,5% no gada apliekamā ienākuma. Papildu atskaitījums līdz 0,2%, ja tas paredzēts kultūras mērķiem vai aizsardzībai no dabas un citām
Slovākija	Var piešķirt 2 līdz 3% no samaksātā ienākuma nodokļa vienai NVO, kam nauda jātērē vienai no sabiedriskā labuma aktivitātēm, tajā skaitā vides aizsardzībai	Var piešķirt 1,5 līdz 2% no samaksātā nodokļa vienai vai vairākām NVO, kam nauda jātērē vienai no sabiedriskā labuma aktivitātēm, tajā skaitā vides aizsardzībai
Rumānija	Reizi gadā novirza 2% no algas ienākuma nodokļa vienai NVO Juridisko profesiju pārstāvji (juristi, notāri, utt.) var atvēlēt papildu 2% no	Sponsorēto izdevumu atskaitīšana no ienākuma nodokļa 20% apmērā no maksājamā nodokļa, bet ne vairāk kā 0,3% no gada apgrozījuma
Polija	Ziedojumu summu atskaita no nodokļa bāzes līdz 6% no apliekamā ienākuma (katoļu baznīcas atbalstam	Ziedojumu summu atskaita no nodokļa bāzes līdz 10% no apliekamā ienākuma (katoļu baznīcas atbalstam nav
Lietuva	Nav nodokļu atvieglojumu, bet var piešķirt 2% no ienākuma nodokļa apstiprinātām sabiedriskā labuma organizācijām	Nodokļu atskaitījumi skaidrā naudā un natūrā, kas paredzēti labdarībai un sponsorēšanai no to ienākumiem. Dažos gadījumos divkāršu ziedojuma summu var atskaitīt līdz 40% no apliekamā ienākuma
Latvija	Apliekamais ienākums tiek samazināts par summu, kas ziedota sabiedriskā labuma organizācijām. Maksimāli – 20%	Nodoklis tiek samazināts par 85% no ziedotās summas. Maksimālais nodokļu samazinājums ir 20% no kopējā nodokļa.
Ungārija	Nav nodokļu atvieglojumu ziedojumiem	20% no ziedojuma vai dotācijas, vai ziedoto preču vai pakalpojumu uzskaites
Igaunija	Ziedotājs var atskaitīt 5% no ienākumiem, lai samazinātu kopējo nodokļu slogu. Ziedojumi jāveic sabiedrisko labumu organizācijām, kas atrodas valsts noteiktā organizāciju, kurām ir tiesību saņemt	Igaunijā uzņēmumiem nav ienākuma nodokļa. Nodokļi tiek aprēķināti tikai tad, kad tiek izmaksātas algas vai citi izdevumi Tomēr uzņēmumu ziedojumi valsts apstiprinātām sabiedriskā labuma organizācijām netiek aplikti ar nodokli
Čehija	Atskaitāms līdz 15% no nodokļu bāzes, ja tiek ziedoti vismaz 2% no nodokļa bāzes vai ne mazāk kā 1000 CZK (~ 35 EUR)	Juridiskām personām no nodokļu bāzes atskaitāms līdz pat 10 procentiem no apliekamā ienākuma
Horvātija	n/a	Var ziedot plašam sabiedriskā labuma darbību klāstam, tajā skaitā zinātniskām, veselības un ekoloģiskajām aktivitātēm līdz 2% no iepriekšējā gada bruto ieņēmumiem
Bulgārija	Var piešķirt līdz 5% ziedojumiem noteiktām organizācijām, piemēram, personu ar invaliditāti kooperatīviem, Bulgārijas Sarkanajam Krustam, jebkurām kultūras iestādēm vai jebkurām bezpeļņas juridiskām personām, kas reģistrētas centrālajā bezpeļņas sabiedriskā labuma organizāciju reģistrā	Var tikt atskaitīti ziedojumi likumā noteiktām organizācijām līdz pat 10% no uzņēmuma grāmatvedības peļņas
Maķedonija	Ziedotājs un granta saņēmējs noslēdz rakstisku vienošanos par ziedojumiem un sponsorēšanu sabiedriskajām kultūras iestādēm	Ziedojumi sabiedriskajām kultūras iestādēm un sponsorēšana

vēki neatbalstīs viņu misiju (jo īpaši CAE valstīs), taču pierādījumi, piemēram, veiksmīgi kopfinansēšanas pasākumi reģionā, liecina, ka tas sāk mainīties.

Bekera un Vīpkinga [Bekkers and Wiepking] pētījumā (2011) arī tika konstatēts, ka psiholoģiskajiem ieguvumiem, piemēram, **labai pašsajūtai**, ir pozitīva ietekme uz ziedošanu. Turklāt mērķa vērtībām jābūt saistītām ar ziedotāja vērtībām. Tas rezonējas ar pētījumiem, kuros novērots, ka virkne citu psiholoģisku/emocionālu faktoru var ietekmēt to, vai persona ziedo labdarības mērķim (piemēram, Bennet, 2003).

Solidarizēšanās – Mēs, visticamāk, palīdzēsim tiem, kas, mūsaprāt, līdzinās mums pašiem. To dēvē par „sociālo distanci”, kas raksturo līdzību starp pašu un novērojamo individu (Trope et al, 2007), kas var ietvert piederību nacionālai grupai (Kogut and Ritov, 2005). Pētījumos ir atklāts arī, ka fiziskam attālumam var būt zināma ietekme – vietējie mērķi ziedotājiem šķiet pievilcīgāki, jo tādējādi var tikt sniegts ieguldījums savā kopienā un pozitīvie ieguvumi ir redzami uzreiz, kas ļauj pārliecināties, ka ziedojums netiek izšķiests (Hart, 2016).

Vainas apziņa/bailes – Dažus individuus var ietekmēt vainas apziņa jeb „Es nedaru pietiekami daudz”. Tomēr ar vispārēju bailu sajūtu nepietiek – piemēram, daudzi cilvēki baidās no klimata pārmaiņu ietekmes, bet tas nemaina viņu paradumus (ziedojot vai citādi). Tas ir tāpēc, ka negatīvās sekas netiek uzskatītas par tūlītējām.

Empātija un līdzjūtība – iepriekš minētais pētījums arī parādīja, ka vēstījumiem jābūt pietiekami spēcīgiem, lai radītu empātiju, bet ne tik spēcīgiem, ka tie personīgi uztrauc ziedotāju. Saistībā ar šo noteiktās problēmas jāatspoguļo kā atrisināmas, lai ziedotājiem ir sajūta, ka viņi var **mainīt situāciju**. Pētījumi ir atklājuši, ka pat tad, ja ir panākts viens vai vairāki no iepriekšminētajiem aspektiem – cilvēki baidās no sekām, izjūt līdzjūtību pret upuriem, jūt, ka tas atbilst viņu vērtībām un paštēlam – papildu šķērslis ir pieņēmums, ka problēma ir tik milzīga, ka ziedojums neko neietekmēs. Viens no iespējamiem veidiem, kā to risināt, ir izskaidrot labumu, ko sniedz pat nelieli ziedojumi.

Paturot prātā visas šīs idejas, līdzekļu piesaistīšanas vēstījumos būtu jāpiemin negatīvās sekas, kas tiks atstātas uz nākamajām paaudzēm, ja netiks īstenoti nekādi pasākumi klimata pārmaiņu jomā – t.i. „ja ne sevis, tad savu bērnu dēļ”. Tomēr daudziem klimata pārmaiņu sekas šķiet pārāk tālas, tādēļ ir svarīgi pēc iespējas vairāk sasaistīt sekas ar ietekmi uz vietējo sabiedrību un atspoguļot klimata pārmaiņu upurus kā kaut ko sev tuvu. Viens no veidiem būtu minēt konkrētas negatīvās sekas, kas varētu rasties vietējai kopienai, un noteikt sasniedzamus un viegli identificējamus vietējās „kampaņas mērķus”, lai ziedotāji varētu redzēt sava atbalsta ietekmi. Vēl viena pieeja varētu būt atjaunojamo energoresursu veicināšanas pasākumu un atbalsta sasaiste ar valsts mēroga centieniem. Eiropā piemērs ir meklējams Dānijā, kur iedzīvotāji lepojas ar savu progresīvo atjaunojamās enerģijas, jo īpaši vēja enerģijas, izmantošanu. Kā jau iepriekš minēts, šāda veida vēstījumu pēc iespējas jāsaista ar Jūsu organizācijas realizētajiem mārketinga un veicināšanas centieniem. **Visbeidzot – Jūsu organizācija nedrīkst baidīties prasīt!**

Pēdējais minētais punkts ir īpaši svarīgs, jo finansējuma piesaiste un veicināšanas pasākumi CAE valstīs nenotiek pietiekami aktīvi. Tomēr, tā kā relatīvie ienākumi palielinās un valstis turpina iedzīvoties ES sistēmā, ir arī daži veidi, kā varētu apsvērt arī šīs metodes. Piemēram, risinot tādus sociālos jautājumus kā enerģijas nepieejamība vai situācija bērnu namos. Piemēram, Rumānijā lielās organizācijas ir veiksmīgi izmantojušas ziedošanu ar īsziņu palīdzību, lai lūgtu atbalstu tādiem mērķiem kā dabas katastrofu seku novēršana vai bērnu slimnīcas būvniecība. Turklāt 2% no ikgadējiem nodokļiem var tikt novirzīti NVO.

Valdības atbalsts ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas pasākumiem

Valdības atbalsta saņemšana veicināšanas pasākumiem var būt diezgan sarežģīta, un dažos gadījumos pat neproduktīva. Piemēram, ja organizācija stipri paļaujas uz valsts finansējumu, tā var baidīties kritizēt valsti un riskēt ar finansējumu. Tomēr ir svarīgi atcerēties, ka daudzas veicināšanas taktikas, ko var izmantot, nav uzbrūkošas. Politikas veidotāju un finanšu institūciju apmācība, pētījumu veikšana, sabiedrības izglītošana vai ieguldījums enerģētikas un klimata stratēģiju un rīcības plānu sagatavošanā ir tikai daži no neuzbrūkošiem veidiem, kas var stiprināt veicināšanas centienus.

Valsts dotācijas, lai atbalstītu šāda veida darbības, parasti iegūst, iesniedzot projektu pieteikumus, atbildot uz konkrētiem uzaicinājumiem vai valsts aģentūru pieprasījumiem iesniegt pieteikumus. **Projekta pieteikumu sagatavošana ir prasme, ko var realizēt, lai organizācijas, kam tas izdodas, teorētiski var piekļūt finansējumam no dažādiem avotiem. Pamatlīmenī labi projektu rakstītāji spēj pastāstīt visaptverošu stāstu, kas loģiski izskaidro, kādām problēmām tiek veltīta uzmanība, kādas darbības tiks veiktas, lai tās risinātu, kāda būs šo darbību ietekme un kā tās tiks mērītas. Tas plašāk aprakstīts 7. nodaļā.**

Salīdzinot ar citiem līdzekļu piesaistīšanas veidiem (t.i., ziedojumu vai pasākumu organizēšana), valsts dotācijas parasti tiek piešķirtas lielākām naudas summām. Aizvien biežāk valsts dotācijas ir atkarīgas no konkrētiem darbības rādītājiem, kas pieteicējam ir jāsasniedz. Valsts dotācijas parasti atbalsta projektus, kas ilgst no 1 līdz 3 gadiem. Atkarībā no iniciatīvas tvēruma, organizācijas lieluma un īpašajiem politiskajiem un administratīvajiem apstākļiem, finansējumu caur šo mehānismu var piesaistīt vietējā, reģionālā, valsts vai ES līmenī.

Lai gan valsts finansējums var būt nozīmīgs (jo īpaši augstākā līmenī), var būt noteikti ierobežojumi attiecībā uz to, kāda veida organizācijas var saņemt atbalstu (piemēram, tikai reģistrētas bezpeļņas organizācijas). Valsts atbalstam parasti ir noteikti īpaši nosacījumi par to, kā drīkst tērēt naudu, kas nozīmē, ka organizācijām jārod radoši veidi finansējuma pielietošanai, lai atbalstītu noteiktu veicināšanas taktiku, nepārkāpjot līguma noteikumus.

Valsts finansējums ilgtspējīgas veicināšanas pasākumiem var būt nozīmīgs, taču tam ir savi ierobežojumi.

Turklāt valsts finansējums lielākoties prasa „reaktīvu” rīcību – finansējuma piešķiršanas aģentūra nosaka, kādas problēmas vai jautājumus tā vēlas risināt, un pieteikuma iesniedzējam jāiesniedz priekšlikums, kurā paskaidrots, kā tās vislabāk atrisinās šo problēmu. Šajā sakarā projektu finansējums var būt atkarīgs no veicināšanas pasākumu efektivitātes, kuru mērķis ir mudināt valsti noteikt prioritātes konkrētām problēmām vai jautājumiem (skat. 2. nodaļu).

ES līmenī pastāv vairāki dažādi finansētāji, ko var piesaistīt, lai atbalstītu noteiktus ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas veidus.

Programma LIFE

Programma LIFE piedāvā darbības dotācijas NVO, lai palīdzētu izstrādāt un īstenot ES vides vai klimata politiku, veicinot dialogu ar visām ieinteresētajām pusēm. Eiropas NVO koordinē un rezonē valsts organizāciju un pilsoņu viedokļus kā ieguldījumu lēmumu pieņemšanas procesos, piedalās sagatavošanas pētījumos un spēlē svarīgu lomu izpratnes veidošanā. Plašāka informācija par šo priekšlikumu iesniegšanu ir pieejama vietnē: <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/ngos/index.htm>

LIFE tradicionālie projekti var atbalstīt ilgtspējīgas enerģijas veicināšanu divos veidos:

- **LIFE klimata pārmaiņu mazināšana/pielāgošana** līdzfinansē dotācijas, kas veicina ES politikas un tiesību aktu īstenošanu attiecībā uz klimata pārmaiņu mazināšanu/pielāgošanos. Projekti saņem finansējumu, kas:
 - Palīdzēt izstrādāt, pārbaudīt un/vai demonstrēt politikas/pārvaldības pieejas vai labās prakses un risinājumus klimata pārmaiņu mazināšanai.
 - Uzlabot zināšanu bāzi, lai izstrādātu, novērtētu, uzraudzītu, noteiktu un īstenotu efektīvas klimata pārmaiņu seku mazināšanas darbības un palielinātu spēju praksē izmantot šīs zināšanas.
 - Veicināt integrētu pieeju izstrādi un īstenošanu, piemēram, klimata pārmaiņu mazināšanas stratēģijas un rīcības plānus vietējā, reģionālā vai valsts līmenī.
 - Veicināt inovatīvu klimata pārmaiņu mazināšanas tehnoloģiju, sistēmu, metožu un instrumentu izstrādi un demonstrēšanu, kas ir piemēroti atkārtotai izmantošanai, transponēšanai vai integrēšanai.
- **LIFE klimata pārvaldība un informācija** līdzfinansē dotācijas informēšanas, izpratnes veidošanas un izplatīšanas projektiem, kas veicina izpratni par klimata jautājumiem, tostarp sekmē sabiedrības un ieinteresēto pušu atbalstu ES politikas veidošanai klimata jomā, kā arī vairo zināšanas par ilgtspējīgu attīstību. LIFE atbalsta arī informācijas klimata jomā apmaiņu, pārvaldību un izplatīšanu un sekmē zināšanu pārnesi par veiksmīgiem klimata risinājumiem un praksi, tostarp attīstot ieinteresēto pušu sadarbības platformas un apmācību; un kas veicina un sekmē efektīvāku ES klimata tiesību aktu ievērošanu un izpildi.

LIFE projekti parasti ilgst vienu līdz piecus gadus un var būt apmērā no 1 līdz 3 miljoniem EUR. Plašāku informāciju par programmas uzaicinājumiem un pieteikuma veidlapām var atrast šeit: <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/life2018/traditional/index.htm>.

Piemērs LIFE klimata pārmaiņu mazināšanas/pielāgošanās projekts	Piemērs LIFE Klimata pārvaldība un informācija
<p>LIFE BIOBCOMPO cenšas samazināt jaunu transportlīdzekļu ietekmi uz vidi, izmantojot inovatīvus zema blīvuma termoplastiskus kompozītmateriālus, kas iegūti no atjaunojamiem energoresursiem, izpildot ES SEG izmešu samazināšanas mērķus. Lai to panāktu, tiks izstrādāti zema blīvuma termoplastiskie materiāli rūpnieciskā mērogā, lai kalpotu kā alternatīva iekārtu un automobiļu detaļu ražošanā. Īpašie mērķi ietver:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biokomponentu, kas izmantojami inovatīvo materiālu ražošanā, optimizēšana • Iesmidzināšanas formēšanas procesa optimizācija, prototipu izgatavošana un kvalifikācija, pirmsrūpnieciskā ražošana un to uzstādīšana transportlīdzekļos; • Kompozītu materiālu pārstrādes procesa izveide; • Biznesa plāna izstrāde un replikācijas analīze citās nozarēs visā Eiropā; • Projekta ietekmes uzraudzība un izplatīšana, un tīklu veidošana <p>Partneri no Polijas/Čehijas</p>	<p>Ar LIFE Klimata CAKE PL projekta palīdzību tika izveidots Klimata un enerģētikas analīzes centrs (CAKE ir tā poļu akronīms), lai radītu ilgtspējīgu sistēmu informācijas aprīti starp Polijas valsts pārvaldes iestādēm ar mērķi veicināt ES klimata un enerģētikas politikas efektīvu īstenošanu. Tas tiek veikts:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sniedzot kvalitatīvu informāciju par ES enerģētikas un klimata politikas ietvaros īstenoto pasākumu ietekmi, izmantojot projekta gaitā radītus analītiskos līdzekļus; • Izveidojot visaptverošu instrumentu kopumu, lai novērtētu valsts un ES līmenī ierosinātos pasākumus, un paaugstinot sabiedrības informētību par vidi, īpašu uzmanību pievēršot klimata un enerģētikas politikai, plaši izplatot informāciju par projektu.

Eiropas Energoefektivitātes fonds

Eiropas Energoefektivitātes fonda (EEEF) tehniskā atbalsta mehānisms atbalsta reģionus, pilsētas domes, augstskolas, valsts slimnīcas un citas publiskas struktūras, kas cenšas attīstīt ilgtspējīgas enerģijas investīciju programmas no 5 miljoniem līdz 25 miljoniem EUR. Šie projekti ir saistīti ar energoefektivitātes nozari, mazapjoma atjaunojamo enerģiju un/vai sabiedrisko pilsētas transportu. EEEF TA mehānisma mērķis ir novērst plaisu starp ilgtspējīgiem enerģijas plāniem un reāliem ieguldījumiem, atbalstot visas darbības, kas nepieciešamas, lai sagatavotu ieguldījumus ilgtspējīgas enerģijas projektos. EEEF TA piesaista arī ekspertus, lai tie piedāvātu konsultantu pakalpojumus tehniskā atbalsta saņēmējiem ar mērķi veikt priekšizpēti, energoauditus un ieguldījumu ekonomiskās dzīvotspējas novērtēšanu. EEEF nenosaka termiņu TA projektu pieteikumu iesniegšanai, un finansējums tiek piešķirts rindas kārtībā.

Lai pieteiktos, pieteikumi jāiesniedz, izmantojot EEEF pieteikuma formātu, ko var lejupielādēt vietnē <https://www.eeef.eu/eeef-ta-facility.html>. Pieteikumi jānosūta technical_assistance@eeef.eu. EEEF informē pieteicējus 20 dienu laikā pēc pieteikuma iesniegšanas. Tehniskā atbalsta līgumi jāparaksta 15 dienas pēc paziņojuma par piešķiršanu nosūtīšanas. Tehniskā atbalsta projekti jāīsteno divu gadu laikā.

Eiropas Sociālais fonds

Eiropas Sociālais fonds (ESF) ir viens no Eiropas strukturālajiem un investīciju fondiem (ESIF), kas vērsts uz labāku un taisnīgāku darba iespēju radīšanu ES pilsoņiem. ESF finansējums 10 miljardu EUR apmērā gadā finansē desmitiem tūkstošu vietējo, reģionālo un valsts nodarbinātības projektu visā Eiropā. 2014. – 2020. gada periodam ESF piešķir vismaz 1,1 miljardu EUR, lai uzlabotu izglītības un apmācības sistēmas, kas vajadzīgas, lai pielāgotu prasmes un kvalifikāciju un radītu jaunas darbavietas ar enerģētiku un vidi saistītās nozarēs. Dažas dalībvalstis izmanto ESF, lai mazinātu enerģētisko nabadzību, papildinot Eiropas Reģionālās attīstības fonda un Kohēzijas fonda piešķirtos 5,2 miljardus EUR energoefektivitātes ieguldījumiem mājokļos.

Piemēram, ESF var finansēt profesionālās apmācības atjaunojamo energoresursu tehnoloģiju uzstādītājiem, pasīvo vai zema enerģijas patēriņa ēku būvniecības uzņēmumiem, uzņēmumiem, kas nodrošina ēku globālās energoefektivitātes uzlabojumus, vai izglītības programmas/praksi pilsētu energopārvaldniekiem.

Organizācijas, kas var gūt labumu no ESF, ir valsts iestādes, dažas privātā sektora organizācijas (īpaši mazie uzņēmumi), universitātes, asociācijas, NVO un brīvprātīgo organizācijas. Kā jau iepriekš minēts, projektam ir jāatbilst attiecīgā reģiona/apgabala darbības programmai (DP). Priekšlikumus parasti iesniedz katras valsts vadošās iestādes publicētajiem uzsaukumiem.

INTERREG

Interreg ir viens no galvenajiem ES instrumentiem, kas atbalsta sadarbību starp valstīm, izmantojot projektu finansējumu. Programmas mērķis ir kopīgi risināt sastopamas problēmas un rast kopīgus risinājumus veselības, vides, pētniecības, izglītības, transporta, ilgtspējīgas enerģijas un citās jomās. Interreg finansē Eiropas Reģionālās attīstības fonda, un tai ir 60 apakšprogrammas pārrobežu sadarbībai (paredzētas divām vai vairākām valstīm, kurām ir kopīga robeža), 15 starpvalstu sadarbības programmas (kurās iesaistīti reģioni no vairākām valstīm, kas veido lielākus apgabalus) un četras Eiropas iekšējā līmeņa programmas, kas aptver visas ES dalībvalstis.

CAE reģionā darbojas vismaz 40 atsevišķas Interreg programmas.

Interreg programma	Iesaisītās valstis
Baltijas jūras reģions	Igaunija, Latvija, Lietuva, Polija
Baltijas jūras centrālā daļa	Igaunija, Latvija
Igaunijas – Latvijas programma	Igaunija, Latvija
Latvijas – Lietuvas programma	Latvija, Lietuva
Lietuvas – Polijas programma	Lietuva, Polija
Baltijas jūras reģiona dienvidu daļa	Lietuva, Polija
Centrāleiropa	Polija, Čehija, Slovākija, Ungārija, Horvātija, Slovēnija
Čehija – Polija	Polija, Čehija
Interreg Vācija / Brandenburga – Polija	Polija
Interreg Vācija / Meklenburga – Rietumpomerānija / Brandenburga – Polija	Polija
Interreg Polija – Vācija / Saksija	Polija
Polija – Slovākija	Polija, Slovākija
Austrija – Čehija	Austrija, Čehija
Interreg Donavas transnacionālā programma	Čehija, Slovākija, Ungārija, Horvātija, Slovēnija, Rumānija, Bulgārija, Bosnija, Melnkalne, Moldova, Ukraina
Interreg Vācija / Bavārija – Čehija	Čehija
Interreg Vācija / Saksija – Čehija	Čehija
Interreg Slovākija – Čehija	Slovākija, Čehija
Interreg Slovākija – Austrija	Slovākija
Interreg Slovākija – Ungārija	Slovākija, Ungārija
Interreg Rumānija – Ungārija	Rumānija, Ungārija
Interreg Ungārija – Horvātija	Ungārija, Horvātija
IPA CBC Ungārija – Serbija	Ungārija, Serbija
ADRION (Adrijas – Jonijas jūras reģions)	Slovēnija, Horvātija, Bosnija, Serbija, Melnkalne, Albānija
Alpu reģions	Slovēnija
Vidusjūras reģions	Slovēnija, Horvātija, Bosnija, Serbija, Melnkalne, Albānija
Slovēnija – Austrija	Slovēnija
Slovēnija – Horvātija	Slovēnija, Horvātija
Slovēnija – Ungārija	Slovēnija – Ungārija
Interreg IPA CBC Horvātija – Bosnija un Hercegovina – Melnkalne	Horvātija, Bosnija un Hercegovina, Melnkalne
IPA CBC Rumānija – Serbija	Rumānija – Serbija
Rumānija – Bulgārija	Rumānija – Bulgārija
Balkānu un Vidusjūras reģions	Bulgārija, BDRM, Albānija
Griekija – Bulgārija	Bulgārija
IPA CBC Bulgārija – Serbija	Bulgārija, Serbija
Interreg IPA CBC Bulgārija – Bijusī Dienvidslāvijas Republika Maķedonija	Bulgārija, BDRM
IPA CBC Bulgārija – Turcija	Bulgārija
Interreg Eiropa, Interact, Epsom, Urbact	Visas CAE valstis

Plašāku informāciju par jebkuru no šīm programmām var atrast vietnē <https://interreg.eu/>. Jebkurai no šīm programmām pieejamā finansējuma apjoms un to darbības joma ir ļoti atšķirīgi. Tomēr ir daži elementi, kurus parasti prasa visu šo programmu ietvaros:

- Pārrobežu sadarbība: Projektos jāietver saskarsme un zināšanu apmaiņa starp cilvēkiem no dažādām mērķa reģiona valstīm.
- Kopīgas problēmas: Projektu ietvaros jārisina problēmas, kas sastopamas pēc iespējas vairākās mērķa reģiona valstīs.
- Izplatīšana: Projekta rezultātu izplatīšana attiecīgajām ieinteresētajām pusēm ārpus projekta ir ļoti svarīga, jo īpaši attiecībā uz ES/Interreg atbalsta popularizēšanu.

Erasmus+

Vēl viens iespējamais finansējuma avots ilgtspējīgas enerģijas veicinātājiem varētu būt Erasmus+, kas ir ES programma izglītības, apmācības, jaunatnes un sporta atbalstam Eiropā, kuras budžets līdz 2020. gadam ir 14,7 miljardi EUR. Erasmus+ finansējums galvenokārt tiek piešķirts augstskolām un augstākajai izglītībai, bet tas paredz arī finansējumu pieaugušo izglītībai un pilnveidei/apmācībai 2. pamataktivitātes ietvaros.

Tādējādi pieaugušo apmācību ilgtspējīgas enerģijas jomā, piemēram, paradumu maiņa cilvēkiem, kam enerģija nav pieejama pietiekamā apmērā, varētu finansēt ar Erasmus+ palīdzību. Erasmus+ mehānismā var ietilpt arī dažāda veida profesionāļu apmācības programmas, piemēram, īpašuma pārvaldītāju vai valsts pārvaldes iestāžu darbinieku prasmju pilnveide. Erasmus+ projekti parasti ietver vairākus elementus:

- Intelektuālie rezultāti: Taustāmi rezultāti, piemēram, jauna mācību programma vai iesaistīto reģionu pētījums, jo īpaši digitālā formātā (t.i., publicēti tīmekļa vietnē), nodrošinot, ka mērķauditorijas varētu gūt labumu no tiem arī turpmāk
- Pavairojoša ietekme: Tikšanās, kas tiek organizēta, lai izplatītu informāciju par iegūtajiem intelektuālajiem rezultātiem
- Trīs vai vairāku valstu iesaistīšanās un starpvalstu tikšanās, kurās partneri mācās viens no otra, attīstot intelektuālos rezultātus.

Lai gan nevalstiskās organizācijas un citi uzņēmumi ir tiesīgi pieteikties, ir vēlams, ka kāds no partneriem, kas piesakās finansējuma saņemšanai, ir augstākās izglītības vai kādas citas profesionālās izglītības iestāde. Plašāku informāciju var atrast: http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/node_en.

Līdzekļu piesaistīšanas pasākuma organizēšana

Līdzekļu piesaistīšanas pasākumi var būt efektīvs veids, kā savam darbam piesaistīt nelielas neierobežotas naudas summas. Pasākumi parasti ir saistīti ar kādu citu darbību, piemēram, vakariņām vai koncertu. Pasākumu priekšrocība ir tāda, ka tie var savest kopā dažādas ieinteresētās puses un atbalsītājus, kas Jums ļaus pastāstīt par savu mērķi un organizācijas darbu. Tomēr nepietiekami saplānots līdzekļu piesaistes pasākums var atstāt negatīvas sekas uz Jums, Jūsu organizāciju vai mērķi. Turklāt laiks un enerģija, kas tiek izmantota līdzekļu piesaistes pasākuma organizēšanā, atņem laiku citiem veicināšanas pasākumiem. Lai mēģinātu gūt maksimālus panākumus, ir jāapsver šādi aspekti:

Skaidru mērķu noteikšana: Pirms jebkādiem citiem plānošanas pasākumiem ir jāapsver šīs svarīgās lietas:

- piemēram, vai Jūsu mērķis ir tikai piesaistīt naudu vai arī Jums ir citi mērķi, piemēram, publicitātes iegūšana vai jaunu kontaktu veidošana?
- Vai mērķis ir piesaistīt naudu organizācijai kā tādai vai kādam konkrētam nolūkam? Specifiskai informācijai par Jūsu pasākumu jābūt atkarīgai no tā, kādi mērķi ir sasniedzami.

Ir lietderīgi noteikt naudas summu, kuru Jūs cenšaties piesaistīt ar pasākuma palīdzību – gan bruto ieņēmumus (neatskaitot izdevumus), gan neto ieņēmumus (atskaitot izdevumus). Sekošana līdz šiem skaitļiem ir noderīgs veids, kā uzraudzīt, ka Jūsu izdevumi nav pārāk lieli un ka Jūs gūstat vēlamus ieņēmumus. Vienkāršākais veids, kā noteikt mērķa summu, ir sareizinot paredzamo apmeklētāju skaitu ar katra vidēji noziedoto summu. Šo summu aprēķināšanā var vadīties pēc saviem iepriekšējiem pasākumiem (ja tādi ir organizēti) vai citu organizētajiem pasākumiem. Svarīgs iemesls līdzekļu piesaistes mērķa summas aprēķināšanai ir noteikt, vai pasākumu ir vērts organizēt. Ja aprēķinātā neto summa ir pārāk zema, Jūs varat apsvērt dažādus veidus, kā samazināt izmaksas, palielināt ziedojuma summu, kuru Jūs lūgsiet, vai to cilvēku skaitu, kurus vēlaties uzaicināt. Ja tas ir Jūsu pirmais pasākums, būtu vēlams veikt reālistiskus aprēķinus, apzinoties, ka piesaistītā summa varētu būt salīdzinoši maza, bet kalpos par bāzi nākotnes pasākumiem.

Pasākuma organizēšanas komandas atlase un budžeta noteikšana: Pat visvienkāršākais pasākums var prasīt laiku un pūles, ko vislabāk uzticēt darbinieku/brīvprātīgo komandai. Pienākumi būtu jāsadala starp dažādiem elementiem, kas nepieciešami pasākuma organizēšanai, un to visu ieteicams vadīt vienai personai. Vairākus mēnešus pirms pasākuma ir jāriko regulāras tikšanās, kurās tiek aplūkots progress un risinātas citas iespējamās problēmas.

Katrā līdzekļu piesaistīšanas pasākuma plānā jāiekļauj **visaptverošs budžets**, kurā uzskaitīti visi izdevumi, kas būs nepieciešami pasākuma rīkošanai. Budžetā jāiekļauj personāls, ielūgumi, telpu noma, ēdināšana, izklaide, transports, drošība, komunālie pakalpojumi un viss cits, kas būs nepieciešams, lai pasākums būtu veiksmīgs. Budžetā jāņem vērā līdzekļu piesaistes mērķis, nodrošinot, ka tiek savākta summa, kas sedz un pārsniedz visus izdevumus. Budžetā jāparedz līdzekļi neparedzētām izmaksām.

Datuma, vietas, izklaides un ēdiena izvēle: Pirmā lieta, kas jums ir jānosaka, ir pasākuma **datums**, kas būtu pieņemams visiem iesaistītajiem dalībniekiem. Ieteicamākie ir datumi, kas notiek paralēli citiem svarīgiem pasākumiem (piemēram, Jūsu organizācijas dibināšana), bet ne tā, ka pastāv pārāk liela konkurence ar citām aktivitātēm. Šī iemesla dēļ ir vēlams iepazīties ar kopienas pasākumu kalendāru, kā arī konsultēties ar partneriem un citām svarīgām ieinteresētajām pusēm, lai ielānotu savu pasākumu datumā, kad netiek veiktas citas konkurējošas darbības (piemēram, ir ieteicams izvairīties no atvaļinājumu laika).

Līdztekus datumam ir jābūt rezervētai **vietai**, kas atbilst Jūsu mērķa dalībnieku skaitam. Kopumā jāmēģina izvairīties no nelielām telpām, kurās cilvēki varētu justies saspīesti, un pārāk lielām telpām, kas varētu šķist tukšas, kaut arī dalībnieku skaits ir liels. Ideālā gadījumā pasākumu jāriko restorānā vai zālē, kas specializējas šādos pasākumos.

Ja šādas iespējas nav, centieties būt radoši, piemēram, partnerorganizācijai varētu būt pieejama piemērota vieta.

Turklāt, atkarībā no pasākuma budžeta un tēmas, ir jāparedz arī **ēdieni, dzērieni un izklaide** (piemēram, dzīvā mūzika). Viena pieeja ir noteikt konkrētu pasākuma tematiku, kas sniedz pamatojumu izvēlētai ēdiena, dekoru un izklaides veidam.

Vietas īpašnieki, izklaidētāji, ēdināšanas iestādes arī var būt Jūsu ieinteresētās puses, ar kurām Jūs jau strādājat vai kas atbalsta Jūsu darbu, tāpēc jums nevajadzētu baidīties lūgt atlaidi par pakalpojumiem vai kādu citu alternatīvu. Ja organizācijas vai indivīdi palīdz nodrošināt vietu, atspirdzinājumus, produktus, bezmaksas pakalpojumus vai naudu, lai palīdzētu piesaistīt finansējumu, tie tiek saukti par **sponsoriem**. Sponsoru parasti tiek izcelti, tādēļ tas ir pozitīvs mārketinga priekšviņi. To var darīt, norādot viņus ielūgumā, pasākuma programmā (ja tāda ir), tīmekļa vietnē un/vai

Vietas
īpašnieki, izklaidētāji,
ēdināšanas iestādes
arī var būt
ieinteresētās puses,
kas atbalsta Jūsu
darbu.

mutiski sakot paldies viņiem pasākumā. Tomēr, lai šie sponsori Jūs atbalstītu, jums viņi būs jāpārliecina, ka Jūsu līdzekļu piesaistīšanas pasākums būs veiksmīgs un Jūsu mērķis ir to vērts. Ar potenciālajiem sponsoriem ir jāsaazinās pa tālruni vai personīgi, lai būtu iespējams pastāstīt viņiem par Jūsu mērķi. Dažos gadījumos Jūs varat vienoties ar sponsoriem par darījuma detaļām, piemēram, restorāns vai klubs var piekrist rīkot pasākumu bez maksas, bet tajā būs atvērts bārs, kur viesi varēs iegādāties alkoholiskos dzērienus.

Izveidojiet viesu sarakstu un izsūtiet ielūgumus: Kad ir izplānots viss minētais, ir laiks izveidot un izsūtīt ielūgumus. Tas, kādi viesi tiks aicināti, ir atkarīgs no pasākuma veida. Ja tas ir vispārējs līdzekļu piesaistīšanas pasākums, būtu vēlams ielūgt pēc iespējas plašāku cilvēku loku. Ja pasākums ir paredzēts kādai konkrētai grupai, piemēram, uzņēmējiem vai jaunajiem profesionāļiem, tad ielūgti tiks tikai tādi viesi. Viena no pieejām ir pasākumā godināt kādas kopienā svarīgas personas sasniegumus – tādējādi pasākumā varētu piedalīties cilvēki, kas ir saistīti ar godināto personu, lai paustu savu atzinību. Tas, protams, prasa ielūgt cilvēkus, kas citādi nebūtu Jūsu sarakstā, tādējādi paplašinot to cilvēku loku, kas atbalsta Jūsu mērķi.

Papildus acīmredzamajai informācijai (atrasšanās vieta, datums, laiks), ielūgumos skaidri jānorāda vēlamā ziedojuma summa. Atkarībā no situācijas var izmantot dažādas pieejas, piemēram:

- Viena ieteicamā summa: „vēlamais ziedojums 50 EUR”
- Izvēles summa „Ziedojums _____ apmērā”
- Izvēles iespējas: “ 25 EUR 50 EUR 75 EUR Cita summa”

Katrai no tām ir savi plusi un mīnusi. Pirmajā gadījumā tiktu aizbiedēti cilvēki, kas ir gatavi ziedot mazākas summas, savukārt cilvēki, kas būtu gatavi ziedot vairāk, to nedarītu. Otrajā gadījumā potenciālajam ziedotājam tiek sniegta izvēles iespēja ziedot lielāku summu, bet daudzi var nolemt ziedot mazāku summu nekā to, kuru Jūs vēlētos saņemt. Trešā iespēja ir vislabākā pieeja, jo tā sniedz ziedotājam iespēju ziedot mazāku vai lielāku summu, vienlaikus uzskaitot virkni summu, kurām Jūs dodat priekšroku. Pētījumi par līdzekļu piesaistīšanas pasākumu efektivitāti (galvenokārt ASV un Apvienotajā Karalistē) arī parāda, ka trešais ziedojumu lūgšanas veids ir visefektīvākais (Andreoni and Rao, 2011).

Papildus pamatinformācijai par pasākumu un aicinājumam ziedot, ir jānorāda arī piemērojamie likumi attiecībā uz ziedojumiem labdarībai (t.i., summa, ko var atskaitīt no maksājamiem nodokļiem). Jānorāda arī cita būtiska informācija, piemēram, ieteicamā ģērbšanās etiķete vai vēlamais atbildes datums par dalību. Ja pasākumam ir izveidota tīmekļa vietne, tad arī tā ir jānorāda.

Pēc sagatavošanas ielūgumi jānosūta 1 līdz 3 mēnešus pirms pasākuma. Tas, kādas personas ielūgsiet uz pasākumu, ir atkarīgs no iepriekš aprakstītajiem mērķiem, piemēram, konkrētas cilvēku grupas, ar kurām Jums ir ciešāka saikne. Protams, ieinteresētās puses un kontakti, kas var ziedot lielākas summas (t.i. pārtikušāki cilvēki), ir prioritāte. Saikne ar mērķi ir tikai viens iemesls, kādēļ iekļaut cilvēkus uzaicināto sarakstā. Piemēram, organizācijas, ar kurām regulāri sadarbojaties – pakalpojumu sniedzēji, piegādātāji un partneri – var būt uzaicināto sarakstā. Daudzās valstīs organizatori bieži aicina cilvēkus no personīgā loka apmeklēt un atbalstīt mērķi. Aizvien biežāk ielūgumi uz pasākumiem tiek nosūtīti pa e-pastu, tomēr var būt vērts apsvērt arī papīra ielūgumu sūtīšanu, īpaši svarīgiem potenciāliem viesiem. Attiecībā uz svarīgiem viesiem (īpaši pārtikušajiem), ir ieteicams pēc ielūguma nosūtīšanas sazināties arī pa tālruni. Ielūguma mērķis ir pārliecināt viņus, ka Jūsu organizācija un pasākums ir viņu laika un naudas vērti.

Vēl viens svarīgs apsvēruma ir tāds, kādā tieši veidā notiks līdzekļu vākšana. Ir vēlams nodrošināt iespēju ziedot tiešsaistē – piemēram, izmantojot PayPal platformu vai kādu citu veidu caur Jūsu tīmekļa vietni. Tas ir ļoti ieteicams, jo tas ļauj ievākt ziedojumus no cilvēkiem, kas neapmeklēs pasākumu, kā arī ir izpētīts, ka tam ir pozitīva ietekme uz ziedotajām summām. Šī metode ļauj arī saņemt apstiprinājumu no uzaicinātajiem viesiem par ierašanos, kas palīdzēs noteikt aptuveno viesu skaitu.

Pasākuma organizēšana: Komandai ir ieteicams sanākt kopā vismaz vienu reizi pirms pasākuma un iziet cauri visiem pasākuma soļiem, kā arī pienākumiem. Daži no jautājumiem, uz kuriem jāatbild: kā cilvēki tiks sagaidīti? vai viņiem tiks ierādīti galdiņi? vai viesus apkalpos viesmīļi? kas sniegs ievada uzrunu? kāda ir runātāju secība? kāda ir notikumu secība? vai ēdiens tiks pasniegts pie galdiņiem, vai arī viesiem būs pieejams zviedru galds? Kas fotogrāfēs?

Pasākuma dienā visu ir jāpagatavo pēc iespējas laicīgāk, piemēram, jāuzstāda dekorācijas, mēbeles, kā arī jāpārbauda skaņa un skaļruņi (ja tādi tiek izmantoti). Viens svarīgs aspekts ir par to, vai aicināt mediju pārstāvjus – ja tas tiek darīts, tad tas ir jādara pēc iespējas laicīgāk, un jānolemj, kā tie tiks iekļauti pasākumā.

Pēc pasākuma: Pēc pasākuma ieteicams nosūtīt pateicības vēstules ziedotājiem, brīvprātīgajiem, darbiniekiem un pakalpojumu sniedzējiem. Lielo ziedotāju gadījumā ir vēlams arī veikt tālruņa zvanu, lai pateiktos par atbalstu. Pats svarīgākais ir nepārprotami parādīt savu pateicību var viņu palīdzību un atbalstu. Atcerieties, ka nākotnē, iespējams, būs vēlreiz nepieciešams vērsties pie viņiem pēc atbalsta. Ja valsts tiesību akti paredz atskaitījumus par ziedojumiem labdarībai, tad pateicības vēstulē ir jānorāda ziedotā summa.

Kolektīvā finansējuma piesaistes kampaņas organizēšana

Kolektīvā finansēšana (*crowdfunding*) ir līdzekļu piesaistīšana, izmantojot tiešsaistes platformu. Lai gan tā pastāv kopš aptuveni 2003. gada, pēdējo gadu laikā kolektīvā finansēšana ir kļuvusi par efektīvu veidu, kā piesaistīt naudu gan labdarības, gan uzņēmējdarbības aktivitātēm. Tas to padara par īpaši saistošu metodi ilgtspējīgas enerģijas veicinātājiem, jo viņu centieni bieži ietver gan tradicionālos veicināšanas pasākumus, gan konkrētus projektus, kas var nest lielus ieņēmumus.

Organizējot kolektīvās finansēšanas piesaistes kampaņu, ir jāapsver vairāki aspekti:

Ko ziedotāji/investori saņem par savu ziedojumu?

Iespējamā atbildība ietver bezmaksas produktus/pakalpojumus, atlaides produktiem/pakalpojumiem vai finansiālu atdevi no ieguldījuma (tikai attiecībā uz pamatsummu vai kopā ar procentiem). Daudzām sociālām aktivitātēm atbildība parasti netiek nodrošināta (izņemot pateicību). Firms ziedotājiem bieži piedāvā uzņēmuma daļas. Pētījumi par kolektīvo finansēšanu gan sociālā, gan uzņēmējdarbības kontekstā liecina, ka vairumā gadījumu atbildība ziedotājiem **samazina** ziedojumu apmēru.

Kādu mērķi Jūs noteiksiet un kādā termiņā?

Visās kolektīvā finansējuma piesaistes kampaņās ir jānosaka mērķa summa, kā arī termiņš, kad to jāsavāc. Abiem šiem aspektiem var būt spēcīga psiholoģiska ietekme uz potenciālajiem ziedotājiem. Piemēram, pētījumos konstatēts, ka atbalsts kolektīvās finansēšanas projektam palielināsies, projektam tuvojoties savam mērķim, kas nozīmē to, ka vairāk ir jāstrādā pie tā, lai cilvēki ziedotu kampaņas sākumā, piemēram, uzreiz vērstoties pie galvenajiem atbalstītājiem, kā aprakstīts iepriekšējās sadaļās. Vēl viens pētījums atklāja, ka, lai gan daudzas kampaņas sasniedza savu mērķi, tas prasīja ilgāk, nekā sākotnēji paredzēts. Tas jāatspoguļo Jūsu vēstījumā – piemēram, norādot, ka, lai gan termiņš ir pagājis, Jūs joprojām pieņemat ziedojumus un ka tie ir vēl vairāk nepieciešami, nekā jebkad agrāk. CAE valstīs piesaistītās summas kopumā ir pieticīgākas, nekā citur pasaulē, taču aptuveni puse kampaņu sasniedz mērķa summu.

Kāds būs Jūsu stāsts?

Lai kolektīvā finansējuma piesaistes kampaņa būtu efektīva, tai ir jābūt skaidri noteiktam un konkrētam mērķim, kā arī savam „stāstam” attiecībā uz to, ko lūdzat. Pētījumi ir atklājuši, ka, pat atbalstot uzņēmējdarbības centienus, ziedotāji pozitīvāk reaģē uz vēstījumiem, kas izceļ iespēju palīdzēt citiem, nevis kā iespēju nopelnīt. Turklāt stāsti, kuros ir ietvertas problēmsituācijas, straujāk piesaista ziedojumus, savukārt stāsti, kur uzsvars tiek likts uz sasniegumiem, mērķtiecību un dažādību, piesaista ziedojumus lēnāk. Citiem vārdiem sakot, ja Jums ir pārāk augsts sasniegumu līmenis, tad ir maz ticams, ka piesaistīsiet vajadzīgos līdzekļus, izmantojot kolektīvo finansēšanu. Pētījumā (Lin and Viswanathan, 2015) par kolektīvās finansēšanas iniciatīvām (ASV) tika konstatēts, ka kolektīvās finansēšanas darījumi biežāk notika starp pusēm, kas atrodas tajā pašā ģeogrāfiskajā apgabalā. Tas liek domāt, ka lietderīgi varētu būt arī vērsties pie citiem no tā paša reģiona.

Vai tiks uzņemts video?

Dažas kolektīvās finansēšanas vietnes ļauj augšupielādēt video vai citu grafiku, lai papildinātu savu stāstu. Pētījumi liecina, ka kolektīvā finansējuma piesaistes kampaņas ir veiksmīgākas, ja tiek iekļauti šie papildelementi.

Kur tiks īstenota kolektīvā finansējuma piesaistes kampaņa?

Kolektīvā finansējuma piesaistes pasākumus var īstenot divos galvenajos veidos. Pirmkārt, izmantojot ar projektu saistītu tīmekļa vietni, piemēram, Jūsu organizācijas mājaslapu. Otrkārt, ir iespējams izmantot platformas, ko pārvalda tāds starpnieks kā *Kickstarter* vai *IndieGoGo*, kas piedāvā rīkus, lai piesaistītu naudu Jūsu vajadzībām. Pirmā veida priekšrocība ir tāda, ka Jūs varat paturēt 100% piesaistīto līdzekļu; trūkums ir tāds, ka Jums ir pilnībā jāizstrādā vietne, kas pēc būtības ir tehniski sarežģīti. To, protams, ir vērts darīt, ja Jūs bijāt nolēmuši, ka jebkurā gadījumā līdzekļus piesaistīsiet caur tīmekli. Otrajā variantā par lielāko daļu tehnisko elementu rūpējas starpnieks, taču lielākā daļa vietņu ņem procentus no saziņotās naudas vai pat vairāk, ja Jūsu mērķis netiek sasniegts. Lūk, dažas kolektīvās finansēšanas starpnieku vietnes CAE valstīs:

Valsts	Kolektīvās finansēšanas vietne	Interneta adrese
Igaunija	Hooandja	Hooandja.ee
	HeaKodanik	Ngo.Hooandja.ee
	Envestio	https://envestio.com/
Čehija	Hithit	https://www.hithit.com/
	Startovač	https://www.startovac.cz/
Latvija	Projektu Banka	https://projektubanka.lv/
Maķedonija	Let's Fund It	https://www.letsfundit.mk
Slovākija	Dobra Kajina	www.dobrakrajina.sk
Polija	Polak Potrafi	https://polakpotrafi.pl/
Rumānija	Crestemidei.ro	http://crestemidei.ro/
Horvātija	Croenergy (tikai ilgtspējīgas enerģijas un vides aizsardzības projektiem)	http://croenergy.eu/

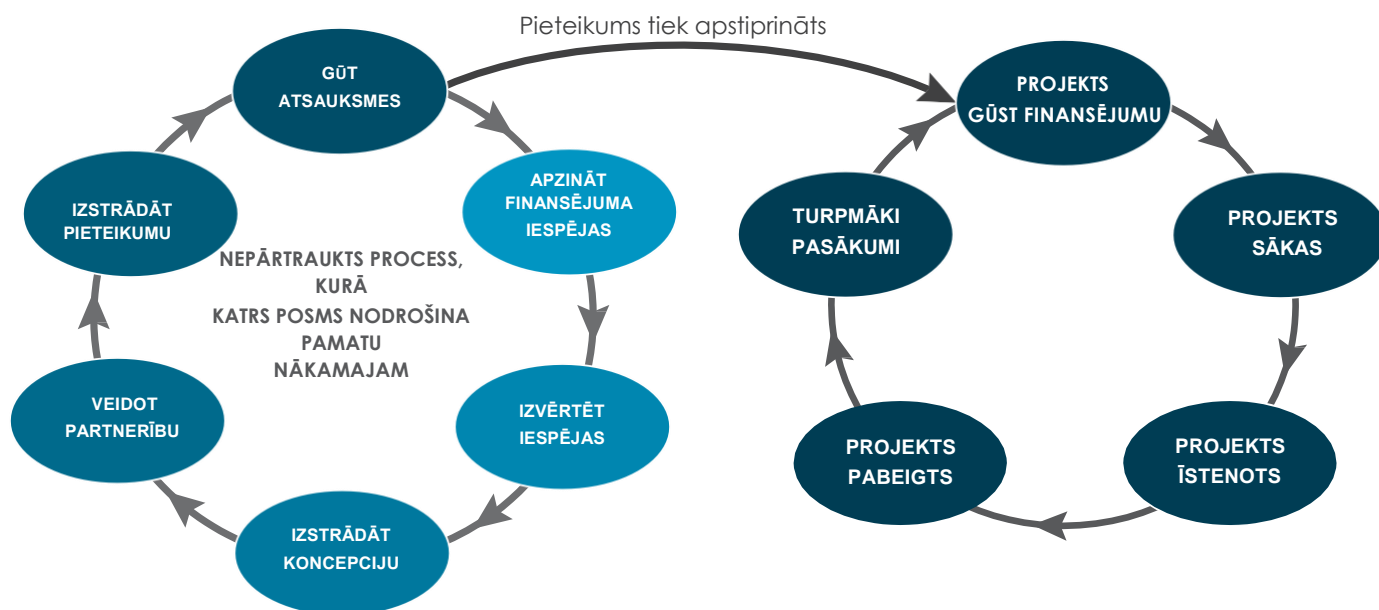
Plašāku informāciju skatiet Eiropas Kolektīvās finansēšanas tīkla mājaslapā: <https://eurocrowd.org/>. Ir izveidots arī ES mēroga kolektīvās finansēšanas tīkls *Citizenenergy* (<https://citizenenergy.eu/>), kurā ir uzskaitītas kolektīvās finansēšanas platformas un kooperatīvi, kas vērsti uz sabiedrības iesaistīšanu ilgtspējīgas enerģijas projektos.

Atsauces

- Andreoni, J., & Rao, J. M. (2011). The power of asking: How communication affects selfishness, empathy, and altruism. *Journal of public economics*, 95(7), 513-520.
- Bekkers, R., & Wiepking, P. (2011). A literature review of empirical studies of philanthropy: Eight mechanisms that drive charitable giving. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5), 924-973.
- Bennett, R. (2003). Factors underlying the inclination to donate to particular types of charity. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8(1), 12-29.
- Boza-Kiss, B., Bertoldi, P., Economidou, M. 2017. JRC Science for Policy Report: Energy Service Companies in the EU.
- Cocard, D. 2018. Energy efficiency financing: Support from the European Structural and Investment Funds (ESIF). Presentation at conference on financing energy efficiency on February 1 2018, in Bucharest.
- Cochran, I. et al. 2014. Public Financial Institutions and the Low-carbon Transition: Five Case Studies on Low-Carbon Infrastructure and Project Investment, OECD Environment Working Papers, No. 72, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxt3rhpgn9t-en>
- Crowdfunding Innovation, 2017 <http://crowdfunding4innovation.eu/>
- Donors and Foundations Networks in Europe (DAFNE), 2017, https://dafne-online.eu/country_profile/ visited on: 25/08,2017
- Economist. 2015. "Special Report Energy and Technology," January, 1–10.
- EnerInvest overview: Guide to financing for sustainable energy projects (2017) Accessible at: <https://www.enerinvest.es/en/resources/documents>
- Hart, D. J. (2016). Charity begins at home? Setting a future research agenda for national identity and charitable ethnocentrism. *Social Business*, 6(2), 125-151.
- Kogut, T., & Ritov, I. (2005). The "identified victim" effect: An identified group, or just a single individual?. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18(3), 157-167.
- Lin, M., & Viswanathan, S. (2015). Home bias in online investments: An empirical study of an online crowdfunding market. *Management Science*, 62(5), 1393-1414.
- OECD. 2016. Green Investment Banks: Scaling up Private Investment in Low-carbon, Climate-resilient Infrastructure, Green Finance and Investment, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264245129-en>.
- Schmit, M., Gheeraert, L., Denuit, T., & Warny, C. 2011. Public financial institutions in Europe. Brussels: European Association of Public Banks.
- Talon, C., and Gartner, J. 2015. Energy Service Company Market Overview Expanding ESCO Opportunities in the United States and Europe: Executive Summary. Boulder, CO, USA: Navigant Consulting.
- Trope, Y., Liberman, N., & Wakslak, C. (2007). Construal levels and psychological distance: Effects on representation, prediction, evaluation, and behavior. *Journal of consumer psychology*, 17(2), 83-95.
- USAID. 2017. 2016 CSO Sustainability Index. For Central and Eastern Europe and Eurasia 20th Edition - July 2017. United States Agency for International Development. Bureau for Europe and Eurasia
- White, D. E. (2001). Why do people donate to charity. *The non-profit handbook: Fundraising*, 3.

7. nodaļa. Projekta izstrāde un vadība

Galvenais finansējuma avots ilgtspējīgas enerģijas veicināšanas organizācijām ir apstiprināti projekti. Projektu rakstīšana prasa gan izdomu, gan zināšanas, taču labi projektu pieteikumi nav literārie darbi, un, lai uzrakstītu pieteikumu, kas tiktu apstiprināts, nav jāizdara neiespējamais. 22. attēlā ir parādīts, kas parasti tiek saprasts ar projekta pieteikumu un projekta dzīves ciklu. Projekta rakstīšanas process sākas ar finansēšanas iespēju apzināšanu, kuras pēc tam tiek novērtētas, lai noskaidrotu, vai tās ir piemērotas. Tālāk tiek izstrādātas sākotnējās koncepcijas, kuras izmanto partnerību veidošanai, pēc kā tiek rakstīts un iesniegts pieteikums. Iegūstot finansējumu, projekts tiek uzsākts, īstenots, pabeigts un tiek veikti turpmāki pasākumi. Ir jābūt nepārtrauktai projekta pieejai, lai noraidītais pieteikums vai arī projekts, kas ir noslēdzies, varētu tikt izmantots nākamā pieteikuma izstrādē.



22. attēls. Projektu izstrādes un vadības cikls

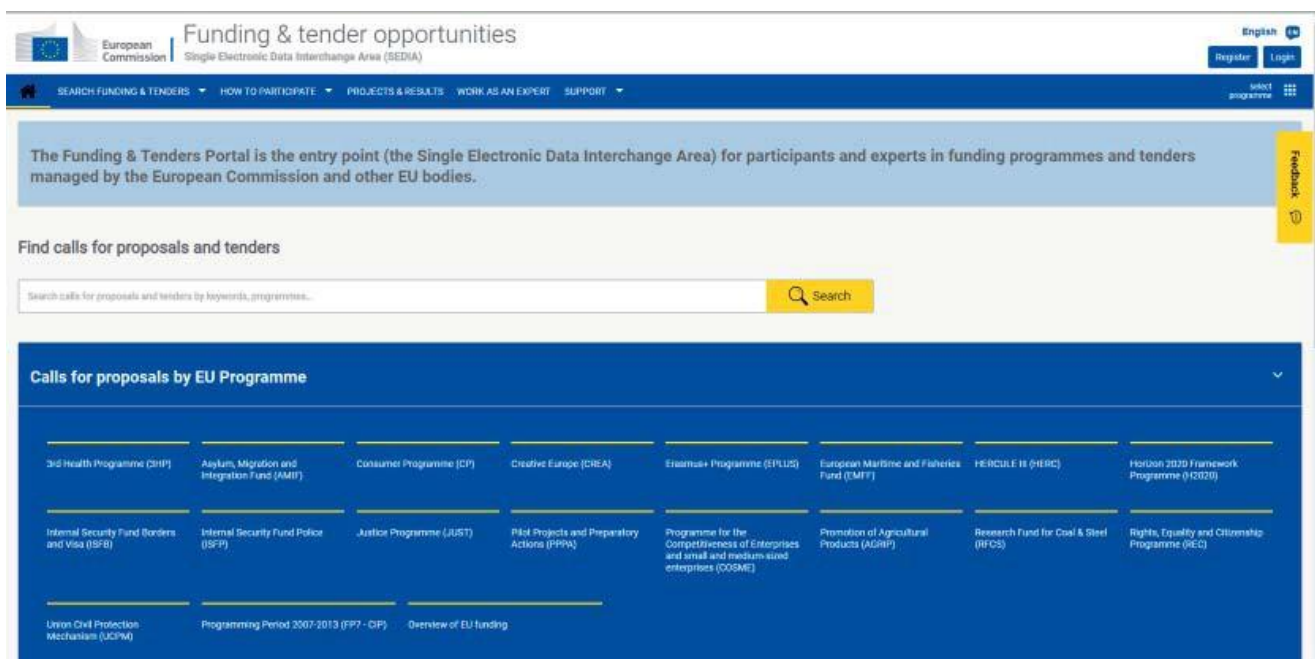
Apzināšanas posms

Projekta rakstīšanas process sākas ar finansējuma avota apzināšanu. Projekta pieteicējam vai nu ir skaidri definēta projekta ideja un tiek meklēts finansējuma avots, kam projekts atbilst, vai arī tiek noteikts avots, pēc kā tiek izstrādāts projekts, lai tas atbilstu finansētāja norādījumiem. Abos scenārijos dominē viena un tā pati koncepcija – pieteikuma iesniedzējam būtu jārisina problēma(s), ko finansētājs noteicis par prioritāti. Šī iemesla dēļ ir vērts katrā rakstīšanas procesa posmā atcerēties, kāda ir finansētāja perspektīva.

Organizācijām, kas nodarbojas ar ilgtspējīgas enerģijas projektu izstrādi, katrā pārvaldes līmenī ir pieejami dažādi finansējuma avoti. Lai gan rokasgrāmatas darbības jomā neietilpst piedāvāt izsmeļošu

finansējuma avotu sarakstu, daži no svarīgākajiem avotiem Eiropas līmenī ir atrodamī Eiropas Komisijas finansējumu un konkursu portālā: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>, kas redzams 23. attēlā.

Piemēram, programmā „Apvārsnis 2020” ir paredzētas trīs svarīgas tēmas, kas saistītas ar sabiedriskām problēmām: „Droša, fīra un efektīva enerģija”, „Vieds, zaļš un integrēts transports” un „Klimata pasākumi, vide, resursu efektivitāte un izejvielas”. Vēl viens potenciāls ar enerģētiku saistīto projektu finansējuma avots ir INTERREG finansējums, kas atbalsta reģionālo sadarbību visā Eiropā. Divas no INTERREG finansēto programmu prioritātēm ietver „ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni” un „vidi un resursu efektivitāti”. Lai uzzinātu vairāk par to, kuras INTERREG programmas ir pieejamas jūsu reģionā, skat. 6. nodaļu un apmeklējiet vietni <https://www.interregeurope.eu/in-my-country/>.



23. attēls. Eiropas Komisijas finansējumu un konkursu portāls

Finansējuma iespēju novērtēšana

Ja ir apzināts iespējamais finansējums, ir rūpīgi jāizskata noteikumi, ko finansētājs izdod attiecībā uz uzsaukumu iesniegt pieteikumus, lai noteiktu, vai ir vērts piedalīties. Atkarībā no finansētāja, šī informācija var būt atrodama daudzos dažādos dokumentos, kas ļoti sarežģī novērtēšanas procesu. Piemēram, tipiskā ES uzsaukumā iesniegt pieteikumus, noteikumus par to var atrast:

Gudras organizācijas atradīs veidus, kā informācijas par projektu izplatīšanu integrēt ar citām mārketinga un veicināšanas aktivitātēm.

- **Darba programma:** Norāda, kādi plāni nākamā gada vai divu gadu laikā ir saistīti ar interesējošo finansēšanas programmu
- **Uzsaukuma dokuments:** Sniedz svarīgāko informāciju par uzsaukuma mērķiem un uzdevumiem

- **Finanšu vadlīnijas:** Attiecīgā informācija par finansēm un programmu
- **Pieteikuma forma:** Piedāvā norādījumus par vārdu/lappušu skaita ierobežojumiem, konkrētiem jautājumiem, kas jārisina, jāpielāgo sava loģika viņiem
- **BUJ:** Dažreiz tiek sagatavoti uzsaukumiem, pamatojoties uz citu kandidātu uzdotajiem jautājumiem.
- **Informācijas sesijas:** Vai nu tiešsaistē (t.i. no Briseles) vai personiski (organizē vietējais kontaktpunkts)
- **Iepriekš finansētie projekti:** Daudzi finansētāji piedāvā sarakstu ar projektiem, ko tie ir iepriekš atbalstījuši, dažreiz kopā ar detalizētu aprakstu. To aplūkošana var palīdzēt Jums rast skaidrāku ieskatu.

Pētot šos informācijas avotus, ir jāapsver vismaz pieci jautājumi:

1. jautājums: Kādas ir pieteikšanās procedūras?

Vissvarīgākā informācija ir pieteikuma termiņš – vai Jums ir pietiekami daudz laika, lai sagatavotu un iesniegtu pieteikumu? Ja ideja jau ir labi noformulēta un projekta partnerība ir noteikta, tad laba pieteikuma izstrāde var prasīt pat ne vairāk kā mēnesi. Tomēr nepieredzējušiem rakstītājiem vai lieliem projektiem, piemēra, ES finansējumam, var būt nepieciešams līdz sešiem mēnešiem, lai izstrādātu projekta pieteikumu no nulles. Svarīgi ir arī aptuvenie datumi, kad tiks paziņoti uzvarētāji, kas nozīmē arī projekta sākumu. Vēl viens svarīgs apsvēruma, lemjot par to, vai pieteikties, ir par to, cik ilgi projekts var ilgt, un kā projektu strukturēt. Citi būtiski aspekti ietver, piemēram, cik liels ir kopējais programmas vai uzsaukuma budžets un vai ir noteiktas minimālās vai maksimālās finansējuma summas. Šī informācija var būt ļoti noderīga, pieņemot lēmumu par to, vai turpināt virzīt pieteikumu. Vēl viens svarīgs šī lēmuma faktors varētu būt tas, kā notiek pieteikumu izskatīšana. Piemēram, citi finansētāji nosaka divpakāpju procesu, kas nozīmē to, ka vispirms tiek iesniegts sākotnējais pieteikums, un, ja tas uzvar, tad ir jāizstrādā otrs, plašāks pieteikums. Divpakāpju procedūras parasti aizņem ilgāku laiku un būtībā ir konkurētspējīgākas nekā standarta metodes. Dažiem uzsaukumiem pirmais posms var būt vienkārši koncepcijas apraksts, kas parasti prasa daudz mazāk informācijas un līdz ar to arī pūles, nekā standarta pieteikuma izstrāde. Atkarībā no tā, kas tiek prasīts, koncepcijas apraksts var pat palīdzēt atlikt svarīgu lēmumu pieņemšanu (piemēram, lai apzinātu visus konkrētos partnerus). Vēl viena svarīga informācija ir, vai uzsaukums tiks atkārtoti izdots. Atkārtoti izdotie ir daudz pievilcīgāki, jo pat tad, ja pieteikums pirmo reizi tiek noraidīts, atsauksmes no izvērtētāja varētu būt noderīgas atkārtotai iesniegšanai nākotnē.

2. jautājums: Vai Jums ir tiesības pieteikties?

Tas ietver jebkādas izslēgšanas kritērijus, kas var būt noteikti finansējuma saņēmējam, piemēram, organizācijas, kam ir nodokļu parādi, ir atzītas par maksātnespējīgām (vai to finanses pārvalda tiesa, ir vienošanās ar kreditoriem, apturējušas uzņēmējdarbību, notiek tiesvedība saistībā ar šiem jautājumiem) vai kuras ir administratīvi sodītas. Izslēgšanas kritēriji var attiekties arī uz galvenajiem darbiniekiem (vadību), ja tie ir tiesāti par noziedzīgu nodarījumu, kas saistīts ar viņu profesionālo darbību vai krāpšanu, korupciju, iesaistīšanos noziedzīgā organizācijā, nelikumīgi iegūtu līdzekļu legalizēšanu, u.c. darbības, kas uzskatāmas par kaitējumu ES. Parasti tiek izslēgtas arī organizācijas, attiecībā uz kurām pastāv interešu konflikts, vai pretendenti, kas ir melojuši EK dotāciju piešķiršanas procedūras ietvaros.

Ja kāds no tiem attiecas uz Jūsu organizāciju, pārtrauciet meklēt finansējumu un vispirms atrisiniet šos jautājumus!

3. jautājums: Vai finansējums ir paredzēts Jums vēlamajām darbībām?

Finansētāji var noteikt, ka finansējums nedrīkst tikt izlietots ar projektu nesaistīta nekustamā īpašuma un/vai transportlīdzekļu iegādei, celtniecības vai organizēšanas izmaksām. Lielākā daļa finansētāju tiešā veidā neatbalsta lobēšanu, tomēr daudzi publiskā sektora finansējuma avoti prasa projekta rezultātu izplatīšanu.

4. jautājums: Kādas ir minimālās prasības?

Lielākā daļa finansētāju prasa, lai pretendentiem būtu stabili un pietiekami finansējuma avoti, kas ļautu nodrošināt darbību visa projekta laikā. Tas ietver arī to, vai organizācijām, kas piedalās vairākos projektos, ir pietiekama finansiālā kapacitāte vairāku projektu īstenošanai. Daži finansētāji veiks projekta koordinators finanšu pārbaudi, lūdzot iesniegt tādus dokumentus kā jaunākos finanšu pārskatus ar bilanci un peļņas un zaudējumu pārskatiem. Daudzās ES finansēšanas programmās ir noteiktas prasības attiecībā uz iesaistīto partneru un/vai valstu skaitu. Citas minimālās prasības var ietvert to organizāciju veidus, kurām ir atļauts pieteikties (bezpeļņas, peļņas utt.), vai var arī būt noteikts, ka drīkst piedalīties tikai konkrētas valstis vai reģioni.

5. jautājums: Kādas ir finansētāja prioritātes?

Pieņemot, ka atbildes uz iepriekšējiem četriem jautājumiem ir pozitīvas, ir jāveic padziļināta noteikumu izskatīšana, lai pilnībā saprastu, kādas ir galvenās finansētāja prioritātes. ES finansējuma avotu gadījumā tas notiek vismaz četros līmeņos:

- ES līmenī: Piemēram, stratēģija „Eiropa 2020” – https://ec.europa.eu/info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en
- Programmas līmenī: Kopējās finansēšanas kategorijas mērķis, piemēram, iepriekš minētais „Horizon 2020” sabiedriskais izaicinājums „Droša, tīra un efektīva enerģija”.
- Valsts līmenī: Vairums ES finansējuma plūsmu paredzēts projektam, kas atbilst valsts prioritātēm, finansēšanai. Tie ir minēti valsts plānos vai stratēģijās, piemēram, valsts enerģētikas stratēģijās, kuras ir izstrādātas gandrīz katrai CAE valstij. Citas svarīgas prioritātes var atrast valsts viedās specializācijas stratēģijās (<http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/s3-platform-regis-tered-regions>), kurās minētas nozares vai sektori, kurām ir noteikta attīstības prioritāte.
- Konkrētā uzsaukuma līmenī: Konkrētā finansējuma iespēja, kas atrodama <https://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/topics/lce-03-2016.html>

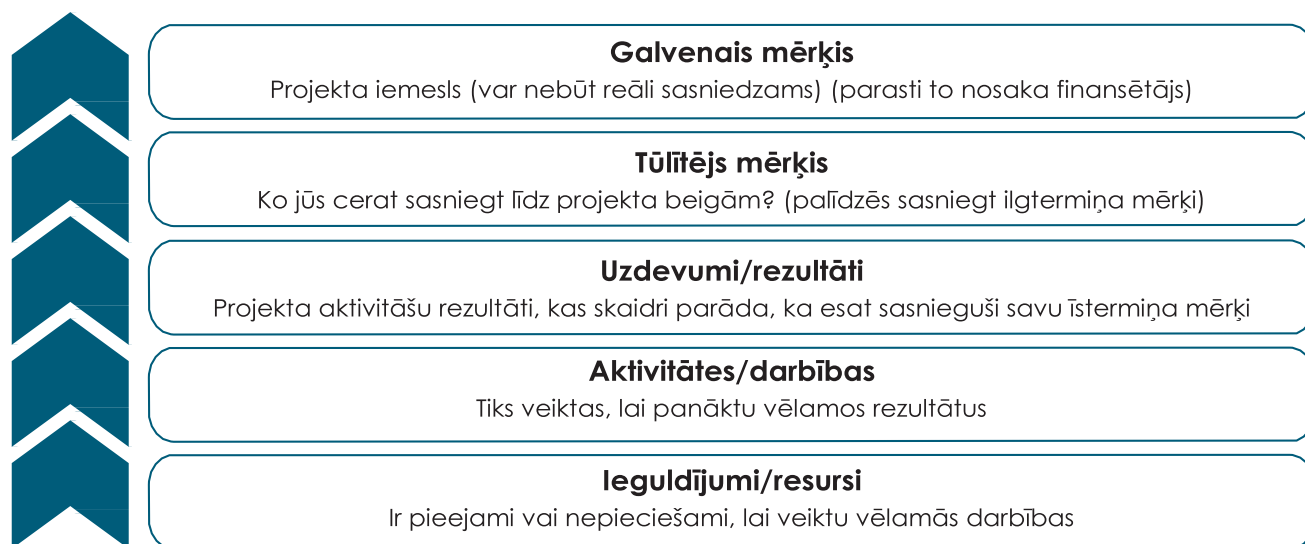
Lielākajā daļā finansējuma iegūšanas noteikumu ir norādīta problēma, ko finansētājs vēlas atrisināt, kā arī parasti ir sniegtas dažas norādes par risinājumu veidiem, ko finansētājs uzskata par atbilstošiem. Jūsu galvenais mērķis, izstrādājot pieteikumus, ir parādīt, ka Jūs cenšaties risināt finansētāja noteiktās problēmas un prioritātes. Vispārīgi runājot, to var parādīt trīs veidos:

- **„Idejas izcilība”** Izcila ideja ir ideja, kas palīdzēs atrisināt finansētāja noteikto problēmu. Skatoties plašākā kontekstā, izcilība var nozīmēt to, cik novatorisks ir Jūsu risinājums, cik daudz tas ņem vērā esošās zināšanas vai cik lielā mērā tas veicina jaunākos sasniegumus šajā jomā. Projekta komandas zināšanas par konkrēto tēmu var arī palīdzēt apliecināt izcilību. Ir ļoti ieteicams izpētīt finansētāja iepriekš atbalstītos projektus un censties saprast, kā balsīt savu ideju uz tiem. Lielākā daļa problēmu, kuras mēģina atrisināt, ir sarežģītas, tāpēc „vienkāršie” risinājumi parasti nav tik pievilcīgi finansētājiem. Tomēr daži finansētāji var meklēt lētus risinājumus problēmām ierobežotu resursu dēļ (piemēram, viņi var izvēlēties finansēt lētāko pieteikumu). Izpratne par to, ko vēlas finansētājs, var palīdzēt noteikt, cik sarežģītam būtu jābūt projekta risinājumam.

- **„Idejas ietekme”** Pārliecinošs pieteikums parādīs finansētājam, ka ideja nav tikai izcila, bet tai būs būtiska ietekme uz risināmo problēmu. Finansētājs var vērtēt ietekmi dažādos veidos, piemēram, viņiem varētu interesēt iespēja sasniegt pēc iespējas vairāk cilvēku (sabiedrības līmenī) vai arī panākt vislielāko iespējamo ietekmi uz konkrētiem cilvēkiem, grupām vai reģioniem. ES interesē projekti, kas veicina labās prakses izveidi un izplatīšanu, vai kam ir potenciāls radīt praktiskus rīkus un risinājumus, kas domāti pārrobežu vai ES mēroga izaicinājumu risināšanai. Vēl viens svarīgs apsvēruma ir rezultātu ilgtspējība, lai ieguvumus no projekta varētu just vēl ilgi pēc tam, kad tas ir noslēdzies. Finansētāji parasti vēlas arī, lai sabiedrība uzzinātu par ieguvumiem, ko sniedz viņu atbalsts, tāpēc ļoti svarīgi ir tas, kā tiks izplatīti projekta rezultāti mērķauditorijām vai plašākai sabiedrībai.
- **„Īstenošanas kvalitāte”** Tas attiecas uz to, cik pienācīgi pretendents ir izplānojis projekta gaitu. Tas parāda finansētājam, ka izcilā ideja tiks īstenota tā, lai nodrošinātu vēlamu ietekmi. Tas ietver grafiku, kas ir piemērots projekta ietvaros veicamajiem uzdevumiem, un atbilstošu resursu pārvaldības plānu. Svarīgi ir arī padomāt par to, kā tiks nodrošināta komunikācija projekta komandā, un ir jāizveido uzraudzības sistēma, kas ļaus sekot līdzi progresam un pēc iespējas ātrāk konstatēt iespējamās problēmas. Labi plānots un īstenots projekts samazinās potenciālos riskus un sniegs lielāku ticību finansētājam, ka projekts tiks veiksmīgi realizēts. Lai parādītu, ka spēsiet projektu veiksmīgi īstenot, var noderēt arī pretendenta pieredze projektu vadībā vai pieejamie institucionālie resursi (piemēram, iekārtas, telpas, laba reputācija vai spēcīgs kontaktu tīkls).

Projekta koncepcijas izstrāde

Šajā posmā jūs varat sākt izstrādāt sākotnējo projekta koncepciju. Šeit Jums noderēs loģiskā struktūra, kas parādīta 24. attēlā, kas ir īss un konkrēts veids, kā izklāstīt vispārējo loģiku un galvenos pieņēmumus, uz kā balstās Jūsu projekta ideja.



24. attēls. Struktūra projekta koncepcijas izstrādei.

Galvenais mērķis: Attiecas uz ilgtermiņa prioritāti vai problēmu, ko Jūsu projekts cenšas atrisināt. Šis mērķis sniedzas pāri konkrētā projekta termiņam. Uz šo mērķi var skatīties kā uz iznākumu, kas tiktu sasniegts visu finansētāja atbalstīto projektu rezultātā. Daudzos gadījumos tie ir nedaudz abstrakti vai pat nav iespējams tos reāli sasniegt, bet tie nodrošina virzību uz priekšu. Piemēram, ES H2020 drošās, tīras un efektīvas enerģijas prioritāte nosaka, ka galvenā uzmanība jāpievērš šādām dimensijām: enerģētiskā drošība, solidaritāte un uzticēšanās; iekšējais enerģijas tirgus; energoefektivitāte kā ieguldījums enerģijas pieprasījuma iegrožošanā; ekonomikas dekarbonizācija un pētniecība, inovācija un konkurētspēja. Viens projekts nevar sasniegt šos rezultātus, bet var palīdzēt tos sasniegt, kas jāpatur prātā, izstrādājot pieteikumu.

Tūlītējs mērķis: Attiecas uz mērķi, kas jāsasniedz līdz projekta beigām. To nosaka pretendents, pamatojoties uz finansētāja noteiktajām prioritātēm. Tas ir jāsasniedz, lai projekts būtu veiksmīgs. Būtu arī skaidri jānosaka, kā šī mērķa sasniegšana veicina iepriekš aprakstīto ilgtermiņa mērķi.

Rezultāti: Pabeidzot projektu, jānosaka dažādi apakšmērķi, kuru sasniegšana var kalpot kā labs projekta progresā rādītājs. Rezultātiem jābūt **specifiskiem, izmērāmiem, sasniedzamiem, atbilstošiem un ar noteiktu termiņu (izmaksām).**

Apakšmērķu rezultāti var būt: „iznākumi”, kas attiecas uz tādiem rezultātiem kā, piemēram, novadītie semināri vai apmācīto cilvēku skaits; „mērāms rezultāts”, kas liecina par stāvokļa maiņu (piemēram, ēkas energoefektivitātes paaugstināšana); vai „taustāms rezultāts”, kas ir projekta ietvaros radītie materiālie produkti. Ir jābūt pilnīgi skaidram, kā šie rezultāti saskan ar iepriekš aprakstīto mērķi un finansētāja noteiktajām prioritātēm. Bieži vien rezultātu pamatā ir finansējuma iegūšanas noteikumos ietverti aspekti. Parasti tie tiek noteikti pašās projekta rakstīšanas beigās, kad ir izveidota projekta komanda un izstrādātas projekta detaļas.

Darbības: Raksturojiet darbības, kuras Jūsu projekta komanda veiks, lai sasniegtu mērķus. Ķeroties klāt projekta idejas izstrādei, ir svarīgi noteikt, kuri partneri būs atbildīgi par dažādu darbību veikšanu.

Pieteikumam tiekot izstrādātam, ir jānosaka šo

uzdevumu secība un citas detaļas. Ir jābūt skaidram, kā ar šo darbību palīdzību tiks sasniegts katrs projekta mērķis. Šajā posmā ir ieteicams sadalīt darbus atsevišķās darba paketēs.

Darba pakete raksturo pasākumus, kas jāīsteno, lai projekta ietvaros radītu 1 vai vairākus taustāmus rezultātus. Šie pasākumi var izpausties kā viens uzdevums vai saistītu uzdevumu kopa. To var uzskatīt par tādu „mini-projektu” lielākā projektā – kad ir īstenotas visas atsevišķās darba paketes, kopējais projekts ir pabeigts. Darba paketēs būt jābūt izdalītiem arī dažādiem projekta aktivitāšu elementiem, lai nošķirtu mērķus, rezultātu, aktivitātes un ieguldījumus. Katrā DP iekļautajā uzdevumā būtu jānorāda soļi tā veikšanai, termiņš, kas dots tā veikšanai, kā arī ir jānorāda atbildīgais (partneris), kas to visu uzrauga. Lielākajai daļai projektu būs darba pakete vadībai (ko uzrauga vadošais partneris), kā arī var būt ilgtspējībai un/vai izplatīšanai paredzētas paketes. Parasti atbildība par dažādām darba paketēm tiek

REZULTĀTU formulēšana

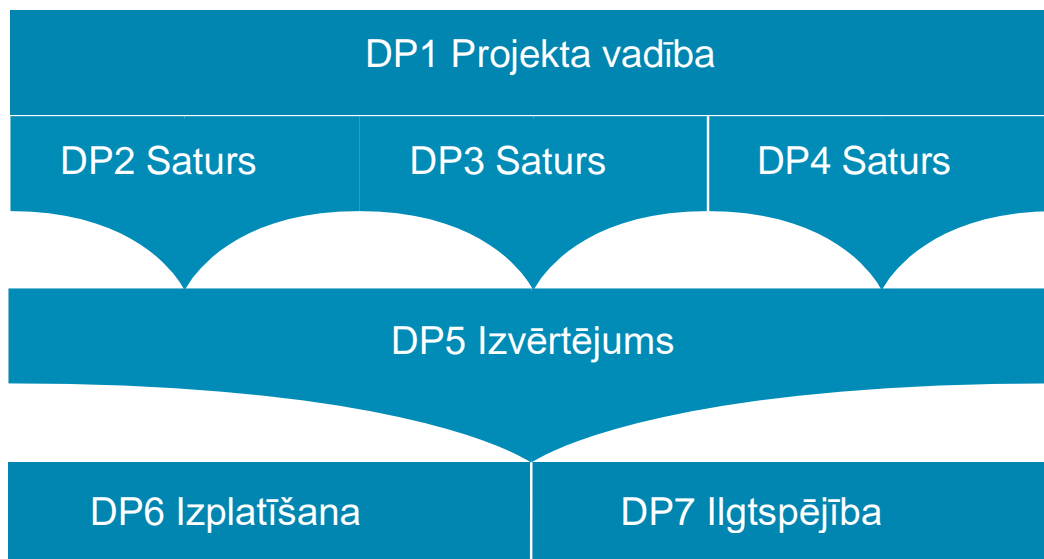
Specifiski. Skaidri un precīzi definēti, lai ikvienam, kam ir pamatzināšanas par projekta darbības sfēru, tie būtu saprotami. Tiem konkrēti jānosaka, kas tiks un kas netiks darīts projekta ietvaros.

Izmērāmi. Jābūt izmērāmiem (parasti kvantitatīvā veidā). Lai gūtu panākumus, ir jāspēj izmērīt un ziņot par progresu.

Saskaņoti. Projekta vadītājam jāsaņem projekta rezultāti ar visām ieinteresētajām pusēm.

Reālistiski. Jābūt sasniedzamiem, ņemot vērā pieejamos resursus, zināšanas, prasmes un laiku. Reālistisku rezultātu noteikšana var prasīt laiku un enerģiju.

Ar noteiktu termiņu (izmaksām). Rezultātus jāieliek noteikta termiņa (izmaksu) ietvarā.



25. attēls. Vienkāršota darba pakešu struktūra ES līmeņa projektā.

vienmērīgi sadalīta partneru starpā, lai gan ir jāņem vērā atšķirības partneru spējās. Ideālā gadījumā tiek ievērota zināma loģika tajā, kā darba paketes sader viena ar otru.

25. attēlā redzama ļoti vienkārša darba pakešu struktūra ES līmeņa projektam. Projekts tiek uzraudzīts caur DP1 Vadība, un tas ietver 3 satura DP, kurās tiek veiktas projekta aktivitātes. Aktivitātes, kas veiktas DP2 – 4 ietvaros, tiek izvērtētas DP5, bet rezultāti pēc tam tiek izplatīti DP6 ietvaros, savukārt dažādas darbības, lai nodrošinātu, ka rezultāti turpinās pēc projekta pabeigšanas, tiek nodrošināti DP7. Skaidras un saprotamas darba paketes loģika palīdz partneriem saprast savu lomu un atvieglo pieteikumu izvērtētāja darbu.

Ieguldījumi/resursi: Tie ir materiālie resursi, kas nepieciešami iepriekš aprakstīto darbību veikšanai. Tas ietver personālu, izejmateriālus, aprīkojumu, laiku un naudu. Daži no tiem Jūsu organizācijai jau būs, bet citi būs jāpiesaista, piemēram, iesaistot partnerus savā projekta komandā. Tas ir būtiski, veidojot projekta komandu, kas aprakstīts nākamajā sadaļā. Nauda galvenokārt nāktu no projekta finansētāja, un tiktu izmantota citu nepieciešamo resursu ieguvei (piemēram, izejmateriāliem). Tā ietvaros ir jānorāda kopējā summa, kas būtu jāpiesaista no finansētāja, un, ja iespējams, vismaz provizoriska naudas sadale starp partneriem, pamatojoties uz iepriekš aprakstīto darba dalīšanu.

Partnerības veidošana

Svarīgs solis projekta pieteikuma izstrādes procesā ir organizāciju partnerības veidošana un vadošās vai iesniedzējas organizācijas izvēle. Partnerus nosaka, izmantojot dažādas metodes – organizācijas, ar kurām jau esat sadarbojušies iepriekš, ieteikumi no trešām personām (piemēram, valstu kontaktpunktiem), izmantojot kontaktus, kas izveidoti informācijas sesijās vai konferencēs, vai caur tiešsaistes partneru meklēšanas vietnēm, piemēram, C -Energy2020 partneru meklēšanas tīmekļa vietne (<http://www.partnersearch.c-energy2020.eu/>) vai CEESEN tīmekļa vietne (<https://ceesen.org/>). Vēl viens noderīgs veids, kā noteikt potenciālos partnerus, ir apskatīt projektus, ko finansētājs ir atbalstījis. Šo partneru priekšrocība ir tāda, ka tiem jau ir pieredze ar finansētāju, kas var noderēt projekta vadībā; tas ir arī veids, kā sasaitīt savu projektu ar to, ko finansētājs jau ir atbalstījis. Neatkarīgi no tā, kā tie tiek

izvēlēti, partnerorganizācijām ir jāatbilst visām iepriekš aprakstītajām atbilstības prasībām, **kā arī jābūt skaidram iemeslam to iekļaušanai.**

Jūsu partnerībai jābalstās uz loģikas principiem un jāatbilst gan izstrādātajam ietvaram, gan finansētāja prioritātēm. Ja Jūsu projekts paredzēts mazākām ES valstīm, tad jābūt konkrētam pamatojumam partneriem no Lielbritānijas, Vācijas vai Francijas. Ja projekts ir lielā mērā vērst uz pētniecību, tad jāpaskaidro arī partneru, kas nav pētnieki, iekļaušana. Tas, ko finansētāji uzskata par labu konsorciju, atšķiras, bet daži no aspektiem, kas jāapsver ir:

- **Papildinātība** – Vai partneru prasmes, zināšanas vai resursi ir saderīgi? Citiem vārdiem sakot, vai vienu partneru stiprās puses aizpilda citu pušu nepilnības? Ja partneru kompetence pārklājas, kādēļ tie ir iekļauti? Varbūt Jūs vēlaties izmēģināt to pašu procedūru dažādās valstīs vienlaicīgi, kam ir nepieciešama prasmju pārklāšanās – tādā gadījumā tas ir skaidri jāpamato pieteikumā.
- **Līdzsvarots ģeogrāfiskais izvietojums** – Piemēram, ES dod priekšroku projektiem, kur partneri nāk no visa kontinenta. Viens no iespējamiem iemesliem tam ir tāds, ka ģeogrāfiski izvērsti projekti var labāk radīt rezultātus, kas būs piemērojami visā Eiropā.
- **Atbilstoša pieredze** – Vai partneriem ir pieredze, kas būtu vērtīga Jūsu projektā? Vai viņiem ir pieredze līdzīgu projektu īstenošanā? Vai viņiem ir vajadzīgā kapacitāte projekta aktivitāšu veikšanai?
- **Daudznozaru pieeja** – Daudzi finansētāji pieteikumos vēlas redzēt partnerības no dažādiem institucionāliem līmeņiem, jo tām būs dažādi skatījumi uz risināmajām problēmām. Piemēram, pētniecības projektā būtu lietderīgi iekļaut komerciālu partneri, kas varētu palīdzēt resursu pielietošanas sfērā. Liela mēroga būvniecības projektam labs partneris varētu būt vietējā NVO, lai nodrošinātu, ka vietējās ieinteresētās puses atbalsta projektu.

Labā pieeja projekta komandas izveidei ir izstrādāt koncepcijas aprakstu, ko nosūtīt potenciālajiem partneriem. Koncepcijas aprakstā būtu jāiekļauj uzsaukuma summa/pieejamais projekta budžets, ierosinātā projekta ilgums un Jūsu piedāvātā loģiskā ietvara detaļas. Papildus tam, ka tas ir noderīgs veids, kā ieinteresēt potenciālos partnerus, tas var palīdzēt arī nodrošināt, ka visiem partneriem sākumā ir vienāda izpratne par projektu.

Vadošais partneris parasti ir organizācija, kurai vispirms radās projekta ideja. Tomēr atsevišķos gadījumos var nolemt, ka grupu vajadzētu vadīt citai organizācijai. Tas ir īpaši aktuāli, ja partneris ir vairāk pieredzējis šāda veida projektu vadībā vai tam ir papildu resursi/spēju.

Pieteikuma apraksta izstrāde

Veidojot projekta partnerību, pieteikuma izstrādi jāsāk laicīgi, lai izpildītu finansētāja noteiktos termiņus. Pieteikuma izstrāde ietver trīs galvenās aktivitātes: loģiskā ietvara (projekta idejas) izstrāde, kas aprakstīta iepriekš, pieteikuma veidlapas aizpildīšana un pārējo finansētāja prasīto dokumentu apkopošana. Vairumā gadījumu visi trīs tiek darīti vienlaikus, turklāt ir jāpārslēdzas no vienas aktivitātes uz otru, jo tās viena otru var ietekmēt. Piemēram, ja noteikumi paredz apliecināšu dokumentu, piemēram, atbalsta vēstuli, pievienošanu, pieteikuma veidlapā var atsaukties uz tiem, nesniedzot detalizētu aprakstu par to saturu, kas ir īpaši būtiski, ja lappušu skaits ir ierobežots. Šīs trīs aktivitātes detalizētāk aprakstītas tālāk tekstā.

Projekta idejas izstrāde

Mērķis Apraksts	Objektīvi pārbaudāmi rādītāji (rezultāti – kad?)	Pārbaudes veids (pierādījumi)
Vairoot mājokļu īpašnieku zināšanas par ēku energoefektivitātes paaugstināšanas iespējām	Vismaz 100 cilvēki apmeklē 4 seminārus (mērāms rezultāts) Vismaz 60% dalībnieku demonstrē zināšanu paplašināšanos (iznākums) 4 mācību materiāli par energoefektīvām ēkām	Parakstu lapas semināros Pirmspārbaudes un pēcspārbaudes testi semināros Materiāli, kas ievietoti projekta tīmekļa vietnē

Izstrādājot projekta sākotnējo koncepciju, parasti ir nepieciešama sīkāka informācija vairākos aspektos. Pirmais un varbūt vissvarīgākais ir pieteikumā noteiktie mērķi. Kā redzams iepriekšējā tabulā, katram projekta mērķim ir jābūt vienam vai vairākiem rādītājiem (iznākumiem, mērāmiem rezultātiem un taustāmiem rezultātiem), un skaidram veidam, kā pārbaudīt šos rādītājus.

Šajā piemērā mēs pieņemam, ka mājokļu īpašnieku zināšanas palielināsies, ja viņi apmeklēs seminārus (100 cilvēki); šo pieņēmumu pārbaudīsim, noskaidrojot viņu zināšanas pirms un pēc semināra (60% demonstrēs zināšanu paplašināšanos), un izstrādājot 4 mācību materiālu komplektus. Šī projekta izvērtētājs spētu skaidri saprast, kādi ir šī mērķa rādītāji un kā tiks vērtēts tas, cik labi tie ir izpildīti. Mērķis arī norāda, kādi uzdevumi ir jāiekļauj projektā: semināra materiālu izstrāde un to ievietošana tiešsaistē, semināru izsludināšana un rīkošana, pirmspārbaudes un pēcspārbaudes testu veikšana un rezultātu vērtēšana.

Jāizstrādā arī projekta uzdevumi, jo īpaši katra darba uzdevuma ilgums, secība vai pabeigšanas kārtība un atbildīgie. Papildus to norādīšanai darba paketē, daudzi finansētāji dot priekšroku vai pat nosaka kā obligātu prasību uzdevumu grafisku attēlošanu. Divi sastopamākie veidi, kā tas tiek darīts, ir izveidojot **Ganta tabulu** vai **PERT diagrammu**. Vienkāršākais no šiem abiem ir Ganta tabula, kā piemērs redzams 26. attēlā.

Projekta ilgums (mēnešos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
DP1: Vadība																								
DP2: 1. uzdevums																								
DP2.1: 1. apakšuzdevums																								
DP2.2: 2. apakšuzdevums																								
DP2.3: 3. apakšuzdevums																								
DP3: 2. uzdevums																								
DP3.1: 1. apakšuzdevums																								
DP3.2: 2. apakšuzdevums																								
DP3.3: 3. apakšuzdevums																								
DP3.4: 4. apakšuzdevums																								
DP4: 3. uzdevums																								
DP4.1: 1. apakšuzdevums																								
DP4.2: 2. apakšuzdevums																								
DP5: 4. uzdevums																								
DP5.1: 1. apakšuzdevums																								
DP5.2: 2. apakšuzdevums																								
DP6: Izplatīšana																								
DP 6.1: Komunikācija par projekta aktivitātēm																								
DP 6.2: Mērķauditorijas iesaistīšana																								

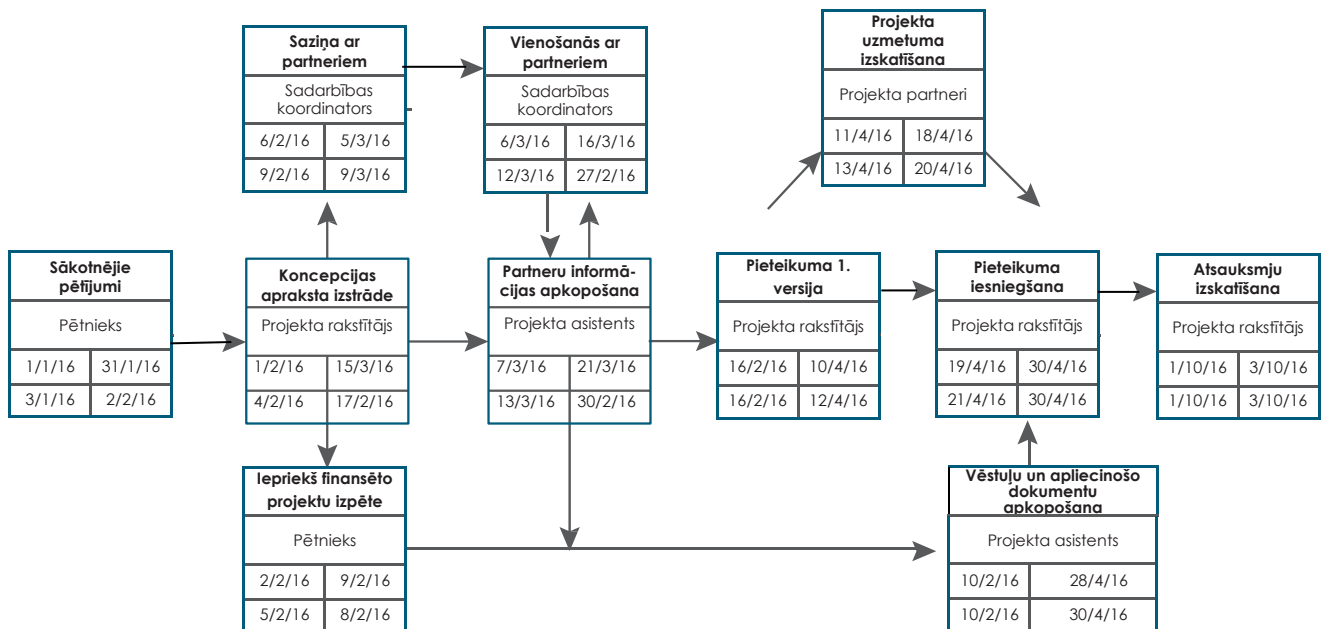
26. attēls. GANTA tabulas piemērs.

Tabulas augšējā rindā norādītas laika vienības, kurās aktivitātes tiks mērītas (parasti mēneši) – šajā piemērā projekts ilgs trīs gadus. Kreisajā ailē uzskaitīti konkrēti veicamie uzdevumi ar attiecīgo darba paketi. Ailes ir iekrāsotas atbilstoši laikam, kurā uzdevumu jāveic; piemēram, 2.1 uzdevums jāveic pirmā līdz sestā mēneša laikā. Ganta

PERT laika diagramma

Ilgums			
DSS# UZDEVUMA NOSAUKUMS			
AS	VS	AB	VB

1. Uzdevuma nosaukums (pēc iespējas aprakstošāk)
2. DSS (darba sadalījuma struktūra) numurs
3. Agrākais sākuma laiks (AS)
4. Vēlākais sākuma laiks (VS)
5. Agrākais beigu laiks (AB)
6. Vēlākais beigu laiks (VB)
7. Ilgums



27. attēls. PERT diagrammas piemērs projekta pieteikuma izstrādes procesam.

tabulas ļauj atspoguļot ne tikai darba secību, bet arī sniegt ieskatu projekta komandas darba apjomā, parādot, kuri uzdevumi būs veicami vienlaicīgi. Ganta tabulā parādīts arī, kad konkrēti uzdevumi ir jāpabeidz, kas palīdz projekta uzraudzībā.

Lai gan Ganta tabulas ir praktiskas, tās nesatur svarīgu informāciju, kas varētu noderēt projekta izvērtētajam vai vadītājam, piemēram, dažādu uzdevumu tiešās saistības, kas par tiem atbild un cik elastīga ir to izpilde (projekta vadības shēmās to dēvē arī par laika logu). Šī informācija tiek atspoguļota Programmas novērtējuma pārskata metodikā (PERT), kā piemērs sniegts 27. attēlā.

Trešais elements, kas ir noderīgs projektu pieteikumos, ir **riska analīze**. Kā jau iepriekš minēts, riska novērtējums ir veids, kā demonstrēt finansētājam, ka pieteikuma sagatavošanā ir ņemtas vērā iespējamās problēmas un, ja tās rodas, ir nodrošinātas korigējošas darbības. Cik padziļināta būs riska analīze, gatavojot pieteikumu, ir atkarīgs no diviem faktoriem – cik sarežģīts ir projekts un vai to pieprasa finansētājs. Pirmais solis riska analīzē ir noteikt visus iekšējos un ārējos riskus, kas varētu ietekmēt projektu.

Iekšējos riskus parasti var novērst vai samazināt ar pienācīgu plānošanu un rīcību neparedzētos gadījumos:

- **Tehniskie riski** ir tieši saistīti ar izmantotajām specializētajām zināšanām un tehniskajiem aspektiem, tostarp izpratni vai reproducējamību. Šo risku būtība ir ļoti atšķirīga atkarībā no realizējamā projekta veida. Piemēram, lai realizētu projektu, kas ir vērsts uz saules enerģijas risinājumu replikāciju, jaunā reģionā, ir vajadzīgas dažādas tehniskās zināšanas, kas saistītas ar biodegvielas izmantošanu transporta sistēmu uzlabošanai. Šie riski palielinās, ja ir vairāk jaunu vai eksperimentālu darbību (Jūsu organizācijai vai vispār).
- **Projektu vadības riski** attiecas uz riskiem, kas ir kopīgi gandrīz visiem projektiem. Tie ir saistīti ar problēmām, kuru pamatā ir nepilnības projekta plānošanā, komunikācijas kļūdas komandā, nepietiekama komandas darba uzraudzība, problēmas ar ziņošanu vai citiem administratīvajiem uzdevumiem.
- **Ar vietu saistīti riski** ietver problēmas, kas saistītas ar projekta atrašanās vietu vai telpām. Telpas var būt (vai kļūt) neatbilstošas darba veikšanai, atrašanās vieta var kļūt nepiemērota vai rasties iekārtu darbības traucējumi, kas kavē projekta attīstību.
- **Ar ieinteresētajām pusēm saistīts risks** attiecas uz problēmām, kuras rodas saistībā ar visiem projektā iesaistītajiem (kas nav projekta komandā), piemēram, klienti, piegādātāji, plašsaziņas līdzekļi, utt.

Ļoti aktuāls ārējā riska piemērs ir jautājums par to, ko darīt, ja Lielbritānija izstāsies no ES. Iesniedzot pieteikumu kopā ar partneri no Lielbritānijas, ir jāapsver, kā tiks risinātas „Brexit” radītās neskaidrības.

Ārējie riski pastāv ārpus projekta komandas kontroles – tos nevar novērst, bet to ietekmi var samazināt vai var noteikt rīcību neparedzētos gadījumos. Kā piemēru varētu minēt izmaiņas valsts politiskajā atbalstā, kas var negatīvi ietekmēt projektu. Ja pie varas nāk jauni spēki, kas neatbalsta Jūsu iniciatīvu, tie var ieviest jaunus ierobežojumus. Iespējams risks varētu būt arī sabiedriskās domas izmaiņas saistībā ar, piemēram, negatīvu ziņu izplatīšanos plašsaziņas līdzekļos. Arī vides apstākļi, piemēram, laikapstākļi, var radīt risku (piem., vai neierasti auksta ziema varētu kavēt projekta virzību?) Ārējie riski var nodarīt lielāku ļaunumu, nekā tikai kavēt projekta termiņus. Piemēram, krasas procenta likmju vai preču, piegāžu vai iekārtu cenu izmaiņas varētu nopietni ietekmēt projekta budžetu.

Otrais riska analīzes elements ir noteikto risku klasifikācija atbilstoši to iespējamībai un to potenciālajai ietekmei uz projektu, kā parādīts tabulā.

	Liela iespējamība	Maza iespējamība
Būtiska negatīva ietekme	1 – Augsta prioritāte	2 – Vidēja prioritāte
Nebūtiska negatīva ietekme	3 – Vidēja prioritāte	4 – Zema prioritāte

Trešais riska analīzes solis ir noteikt rīcību risku ar augstu prioritāti iestāšanās gadījumā. Kopumā riski tiek risināti trīs veidos:

- Vissastopamākais veids, kas vislabāk patīk finansētājiem, ir solīj, ko spersiet, lai novērstu riska rašanās iespējamību. Tas tiek darīts, iekļaujot konkrētus aspektus projekta plānā (arī pieteikumā). Piemēram, projektā izveidojot vairākas komunikācijas sistēmas, lai nodrošinātu, ka nenotiek pārrāvumi. Sagatavojot pieteikumu, ieguvumiem no riska novēršanas plānošanas aktivitātēm jābūt atspoguļotiem pēc iespējas skaidrāk – vai nu sadaļās, kur tas īpaši tiek prasīts, vai citās attiecīgajās sadaļās.

- Dažus riskus nevar pilnībā novērst, neatkarīgi no tā, cik labi tas ir izplānots; tādā gadījumā ir lietderīgi izstrādāt ārkārtas rīcības plānus, lai risinātu riskus, ja tādi rodas. Rīcība ārkārtas situācijās ir alternatīvas darbības, ko varat veikt, lai samazinātu riska ietekmi. Daudziem finansētājiem patīk, ja ir redzams, ka esat apsvēruši šīs alternatīvas un ka tās varētu samazināt riska radīto kaitējumu. Alternatīva pieeja, ko varētu izmantot, ir paredzot laika un budžeta rezervi šī riska risināšanai. Tomēr ir svarīgi atzīmēt, ka daudziem finansētājiem nepatīk šī riska risināšanas stratēģija (un tā var pat būt aizliegta), bet to joprojām var iestrādāt projektā, neminot pieteikumā (piemēram, pieteikumā paredzot papildu laiku uzdevumam, kas patiesībā nebūs nepieciešams).
- Trešā iespēja, kas dažkārt ir iespējama, ir riska nodošana. Viens veids, kā to izdarīt, ir nodot to trešajai personai, piemēram, iegādājoties apdrošināšanu. Vēl viena metode ir līgums ar apakšuzņēmēju, kurā var paredzēt, ka apakšuzņēmējs būs atbildīgs par izmaksu pārsniegšanu vai darba kavēšanos.

Pieteikuma pielikumi

Pieteikuma sagatavošanas procesa būtiska daļa ir visu nepieciešamo pielikumu apkopošana. Papildu standarta veidlapām, kurās jānorāda tāda organizatoriskā pamatinformācija kā kontaktpersonas, tie var ietvert dzīves gājuma aprakstus, organizatoriskos profilus, atbalsta vēstules un budžeta dokumentus.

Dzīves gājuma apraksti/organizāciju (partneru) profili: Finansējuma iegūšanas noteikumi, kur paredzēta šo dokumentu iekļaušana, var palīdzēt pieteikuma sagatavošanā. Protams, vissvarīgākais ieteikums ir pārlicināties, ka tie satur aktuālāko informāciju. Ņemiet vērā arī to, ka izvērtētājiem ir ierobežots laiks jūsu piedāvājuma izskatīšanai, tāpēc lielākā daļa nepārbaudīs visus Jūsu apliecinātos dokumentus. Tāpēc ir vērts padomāt par to, kādas kompetences varētu īpaši interesēt finansētāju, un pielāgot šos aprakstus tā, lai tie atspoguļotu vajadzīgo, bet būtu pietiekami kodolīgi, reizē atbilstot visām prasībām. Ja projekta ideja (vai finansētājs) prasa ļoti labi attīstītu organizatorisko infrastruktūru, tai ir jābūt pienācīgi atspoguļotai apliecinajos dokumentos. Ir svarīgi atsaukties arī uz tiem pieteikuma tekstā – kad vien nepieciešams, novirziet izvērtētāju uz konkrētiem dokumentiem, kas atbalsta vai papildina Jūsu apgalvojumus.

Atbalsta vēstules (ja to pievienošana ir pieļaujama) var būt noderīgs veids, kā demonstrēt sabiedrības atbalstu Jūsu projektam. Kopumā ir divi veidi, kā tam pieiet – apkopojiet vēstules no daudzām dažādām valsts un privātām organizācijām un iestādēm, un pieteikumā miniet šo lielo vēstuļu skaitu. Vienkāršāka pieeja ir apkopot vēstules no galvenajām ieinteresētajām pusēm, kā atbalsts ir svarīgs Jūsu projekta veiksmīgai īstenošanai. Tas palīdzēs risināt visus jautājumus attiecībā uz riskiem, kas saistīti ar ieinteresētajām pusēm, un papildus atbalstīs Jūsu apgalvojumu, ka spēsiet efektīvi īstenot projektu.

Protams, vissvarīgākā dokumentācijas daļa ir projekta **budžets**. Pirmkārt un galvenokārt, pārlicinieties, ka Jūs ievērojat visus finansētāja nosacījumus attiecībā uz budžetu, tajā skaitā pareizo veidlapu izmantošana un pareizi aprēķini. Dažos gadījumos ir lietderīgi sagatavot budžetu divos variantos – vienu, ko iesniedzāt finansētājam, un otru, ko paturat iekšējai lietošanai. Attiecībā uz pieteikuma budžetu, ir ieteicams izdevumus līdzsvarot starp darba pakām, partneriem un izmaksu kategorijām (piemēram, personāls, aprīkojums, ceļa izdevumi). Jebkādas būtiskas nevienmērības skaidri jāatrunā pieteikuma aprakstā. Piemēram, ja 90% projekta līdzekļu tiek atvēlēti vienai DP, personāla izmaksām vai vienam partnerim – paskaidrojiet, kāpēc tas tā ir.

Vienmēr der atcerēties, ka vairums finansētāju nošķir tiešās un netiešās izmaksas. Tiešās izmaksas ir izdevumi, kas ir tieši saistīti ar Jūsu projektu, piemēram, personāls (ieskaitot nodokļus); aprīkojums, ko izmanto projekta

ietvaros (tostarp remonts un/vai apkope); ceļa izdevumi darbiniekiem, kas pilda projekta uzdevumus (tajā skaitā lidojumi, naktsmītnes, dienas nauda); projekta sanāksmju izmaksas (rīkošana, uzkodas, utt.); un palīgmateriāli, piemēram, materiāli drukāšanai, mārketingam, kancelejas preces, utt.

Apakšuzņēmēju piesaiste pakalpojumiem, ko veic cits uzņēmums/organizācija, kas nav Jūsu partneris, arī ir pieļaujama projekta vajadzībām. Apakšuzņēmēji parasti tiek piesaistīti tikai pēc tam, kad projekts jau ir uzsākts, turklāt tam var būt piemērojami īpaši iepirkuma noteikumi (piemēram, jāizvēlas trīs pieteikumi). Rezultātā daudzi finansētāji nevēlas, ka tiek piesaistīti apakšuzņēmēji, jo viņi nevar izsekot, kur aizplūst nauda. Šā iemesla dēļ apakšuzņēmēji projektā būtu jāiesaista kā partneri, ja tie veic būtisku darbu projektā.

Otra izmaksu kategorija ir **netiešās izmaksas**, kas ietver organizācijas darbības izmaksas ārpus projekta. Finansētāji parasti neprasa atskaidrēt par netiešajām izmaksām, tā vietā viņi atvēl procentus no kopējā projekta budžeta vai personāla izmaksām, vai nosaka citu fiksētu likmi.

Daudzi finansētāji pieprasa arī **līdzfinansēt** noteiktu procentuālo daļu no kopējā projekta budžeta. Parasti tas tiek nodrošināts ar organizācijas naudu no citiem avotiem, personāla, kam samaksāts, izmantojot citu finansējumu, vai, retos gadījumos, no maksājumiem natūrā (piemēram, daļa no nomas maksas). Finansētāji pieprasa līdzfinansējumu, lai nodrošinātu pieteikuma iesniedzēju apņemšanos īstenot projektu. Tas arī ļauj finansētājiem atbalstīt vairāk projektu (bet ne pilnībā), kā arī ir papildu pārbaudījums pretendentu kapacitātei.

Projekta pieteikuma teksta rakstīšana

Ja viss iepriekš minētais tiek paveikts, kā nākas, tad faktiskā pieteikuma rakstīšana būs daudz vieglāka. Tomēr ir jāņem vērā daži svarīgi aspekti:

- **Projekta izvērtētāji neanalizēs Jūsu pieteikumu dienām ilgi!** Pieteikumu izvērtētājiem parasti ir jāizskata dučiem pieteikumu ļoti ierobežotā laika posmā, tādēļ Jūsu pieteikuma izskaidrošanai netiks veltīts ilgāk par četrām stundām. Tādēļ ir svarīgi, ka Jūs mēģināt pēc iespējas atvieglot izvērtētāja darbu.
- **Sniedziet atbildes uz viņu uzdotajiem jautājumiem, nevis tiem, uz kuriem vēlaties atbildēt!** Dažkārt pieteikumā uzdotie jautājumi var šķist dīvaini vai neloģiskā secībā. Cik vien iespējams, centieties pielāgoties finansētāja ievērotajai loģikai, lai izvērtētājs zinātu, kur meklēt informāciju.
- **Atbildiet uz visiem viņu jautājumiem!** Ja pieteikumā ir jautājums, kam seko pieci apakšjautājumi, atbildiet uz visiem pieciem apakšjautājumiem.
- **Atkārtojieties attiecībā uz galvenajiem aspektiem!** Ja pieteikums ir garš, izvērtētāji var viegli palaist garām svarīgus aspektus; šī iemesla dēļ centieties svarīgas idejas atkārtot vairākkārtīgi.
- **Runājiet viņu valodā!** Kur iespējams, izmantojiet atslēgvārdus, kas, Jūsprāt, ir svarīgi finansētājam. Galvenais – pielietojiet tos pareizi, citādi izvērtētājiem tas var šķist aizdomīgi.
- **Stingri ievērojiet lappušu skaitu, burtu lielumus, utt.!** Lielākā daļa finansētāju saņem daudz vairāk pieteikumu, nekā viņi spēj atbalstīt – nedodiet tiem iemeslu atņemt Jums punktus.
- **Ja finansētājs vēlas, lai kaut kas tiek izdarīts, noteikti norādiet, ka to izdarīsiet,** piemēram, izplatīšanas aktivitātēs vai projekta sanāksmēs izmantosiet ES logotipus un karogu.

- **Jūsu pieteikumam jābūt skaidri formulētam!** Ja Jūsu pieteikumu nevar izskaidrot vienā vai divās rindkopās, izvērtētājam to būs grūti uztvert.
- **Izpētiet citus finansētāja atbalstītos projektus!** Tas var noderēt Jūsu idejām un partneru apzināšanai.
- **Kad vien iespējams, balstieties uz iepriekš paveiktu darbu!** Tas ietver Jūsu un/vai komandas darbu (vēlams, ka tas dokumentēts publikācijās) vai projektus, ko finansētājs iepriekš atbalstījis.
- **Cieniet izvērtētāju!** Ja Jūs zināt, kas izvērtēs Jūsu pieteikumu, atsaucieties uz viņu darbu (t.i., publicētajiem darbiem vai projektiem), ja tas ir iespējams.
- **Izvairieties no pretrunām!** Pārliecinieties, ka visas Jūsu pieteikuma daļas saskan – vienkāršs veids, kā zaudēt punktus, ir pretrunīga informācija dažādās Jūsu pieteikuma daļās. Visiem mērķiem, metodēm un norādītajiem rezultātiem/ietekmei jābūt loģiskiem un saskanīgiem.
- **Padariet savu pieteikumu lasāmu un saistošu!** Nelietojiet mazus burtu izmērus un, ja iespējams, izmantojiet diagrammas un tabulas, lai efektīvi atspoguļotu svarīgu informāciju. Iezīmējiet, izceliet treknrakstā vai pasvītrojiet galvenās idejas, lai izvērtētājs tās pamanītu.
- **Sagatavojiet anotāciju!** Daži finansētāji izmanto projekta kopsavilkumu/pieteikuma anotāciju, lai izlemtu, kas to izskatīs – pārliecinieties, ka Jūsu kopsavilkumā ir norādītas svarīgākās tēmas. Izvērtētāji vienmēr lasa anotācijas, tādēļ tām ir jābūt labi organizētām, viegli saprotamām un jāuzsver svarīgākie punkti.
- **Pamatojiet izvēlētos partnerus!** Paskaidrojiet, kāpēc šāds partneru sastāvs ir ideāli piemērots projekta īstenošanai.
- **Izskatiet finansētāja vērtēšanas kritērijus un pārliecinieties, ka Jūs esat pievērsušies visiem punktiem.**

Pēc iesniegšanas

Projekta rakstītāja darbs nebeidzas pēc pieteikuma iesniegšanas. Noteikti rūpīgi izpētiet visus saņemtos vērtēšanas rezultātus. Ja pieteikums tika noraidīts, meklējiet vērtētāja konstatētos trūkumus vai nepilnības. Šo informāciju var izmantot turpmāku pieteikumu izstrādē, īpaši ja tas pats uzsaukums tiks izsludināts atkārtoti. Atkārtoti iesniedzot pieteikumu, kas saņēmis augstu vērtējumu, izmantojiet sākotnējo pieteikumu kā bāzi un mainiet tajā pēc iespējas mazāk, koncentrējoties uz negatīvajiem aspektiem, ko nepieciešams pilnveidot (kā arī aktualizējot, ja situācija ir mainījusies). Tomēr ja atsauksmes ir ļoti vājas, varētu būt ieteicams sākt pilnīgi no nulles. Pat ja atkārtots uzsaukums netiek izsludināts, pieteikumu var būt iespējams iesniegt citur.

Vēl viens aspekts, ko var apsvērt starp pieteikumiem, ir pieteikšanās pie finansētāja par pieteikumu izvērtētāju. Tas ir lielisks veids, kā gūt ieskatu viņu vērtēšanas procesos, tostarp izvērtētājam paredzētajās vadlīnijās.

Ja Jums tiek piešķirts finansējums, sazinieties ar saviem partneriem, lai paziņotu viņiem labās vēstis, izskatītu pieteikumu un projekta budžetu. Finansētājiem ir dažādas procedūras, kas seko pēc finansējuma piešķiršanas, bet parasti tiek vestas pārrunas par dotāciju līgumu. Līguma pamatā ir iesniegtais pieteikums ar jebkādam finansētāja norādītām izmaiņām. Daudzi finansētāji iesaka izveidot arī konsorcijs līgumus ar partneriem, lai pārvaldītu projekta aktivitātes.

1. pielikums. Politikas veidotāji

PANEL partneru reģionos

Čehija

1. Lēmumu pieņēmēji valsts līmenī un zemāk
 - Likumdevēja iestāde ir parlaments
 - Zemāka līmeņa pārvaldes iestādes:
 - Rūpniecības un tirdzniecības ministrija (RTM)
 - Vides ministrija (VM)
 - Valsts kodoldrošības birojs
 - Valsts materiālo rezervju administrācija (VMRA)
 - Valsts enerģētikas inspekcija (VEI)
 - Čehijas Republikas Vides valsts fonds
 - Čehijas Republikas Dabas un ainavu aizsardzības aģentūra
 - Enerģētikas regulēšanas birojs
 - Elektroenerģijas tirgus operators (ETO)
 - Čehijas Republikas valdības padome enerģētikas un izejvielu stratēģijas jautājumos
2. Vietēja līmeņa lēmumu pieņēmēji
 - Dienvidbohēmijas padome izveidoja lauku reģionu, lauksaimniecības un vides komitejas, kuru uzdevums ir konsultēt jautājumos, kas saistīti ar subsīdiju un dotāciju politiku un attīstības stratēģijām konkrētajās jomās.
 - Viedā reģiona Dienvidbohēmijas padomes mērķis ir izstrādāt viedo pilsētu koncepciju reģionā. Tajā darbojas četras darba grupas – fira mobilitāte, dati, transports, energotaupība
3. Jau pastāvošas attiecīgās alianses
 - Česká bioplynová asociace z.s.
 - (Čehijas biogāzes asociācija) - Nacionālā biogāzes/biometāna tehnoloģiju platforma
 - Asociace NGV z.s.
 - (Čehijas DGTL asociācija) - Valsts dabasgāzes transportlīdzekļu tehnoloģiju platforma
 - Středisko pro efektivní využívání energie, o.p.s.
 - (SEVEn) - Energoefektivitātes/AER konsultanti + Dienvidbohēmijas Enerģētikas aģentūras operators
 - Komora obnovitelných zdrojů energie
 - (AER palāta)
 - Česká technologická platforma pro biopaliva

- (Čehijas biodeģvijas tehnoloģiju platforma) - Nacionālā tehnoloģiju platforma
 - KLASTR Bioplyn, z.s.p.o.
 - (Biogāzes klasteris) - Klasteris (biogāze)
 - Česká společnost pro větrnou energii (Čehijas vēja enerģijas asociācija)
 - Česká geotermální asociace (Čehijas ģeotermālā asociācija)
 - CZ Biom – České sdružení pro biomasu, z.s.
 - Aliance pro energetickou soběstačnost (Enerģijas pašpietiekamības alianse)
 - Solární asociace (Saules enerģijas asociācija)
 - Česká fotovoltaická asociace (Čehijas fotoelementu asociācija)
4. Iespējas konsultēties par attiecīgajām stratēģijām un rīcības plāniem valsts līmenī un zemāk
- Valsts enerģētikas politika (VEP) - Státní energetická koncepce 2015
 - Nacionālais rīcības plāns viedo tīklu izveidē - Národní akční plán pro chytré sítě
 - Valsts rīcības plāns enerģijai no atjaunojamiem resursiem - Národní akční plán České republiky pro energii z obnovitelných zdrojů
 - Čehijas Republikas Energoefektivitātes rīcības plāns - Akční plán energetické účinnosti ČR
 - Dienvidbohēmijas reģiona teritoriālā enerģijas koncepcija - Územní energetická koncepce Jihočeského kraje

Slovēnija

1. Lēmumu pieņemēji valsts līmenī un zemāk
- Nacionālā asambleja ir Slovēnijas vispārējā pārstāvniecības struktūra; to lielā mērā veido nepilnīgais Slovēnijas divpalātu parlaments, kas ir Slovēnijas Republikas likumdevēja iestāde.
 - Par enerģētiku atbild Infrastruktūras ministrija.
2. Vietēja līmeņa lēmumu pieņemēji
- Pašvaldības
3. Jau pastāvošas attiecīgās alianses
- LEA Spodnje Podravje
 - citas Slovēnijas vietējās aģentūras (ENERĢIJAS AĢENTŪRU VALSTS KONSORCIJS)
 - Vides un vietējās plānošanas departaments
 - Ekonomikas attīstības departaments
4. Iespējas konsultēties par attiecīgajām stratēģijām un rīcības plāniem valsts līmenī un zemāk
- Slovēnijas enerģētikas koncepcija būs galvenais dokuments, kas vērsts uz viedei draudzīgiem energoavotiem, uzticamu piegādi un konkurētspēju. Tās mērķis ir pakāpeniski aizstāt fosilo kurināmo ar oglekļa mazietilpīgu enerģiju.

Lietuva

1. Lēmumu pieņēmēji valsts līmenī un zemāk
 - Parlaments
 - Valdība
 - Enerģētikas ministrija
 - Enerģētikas komisija un citas Parlamenta komisijas un komitejas
 - Lietuvas Republikas Vides ministrija
 - Nacionālā enerģijas kontroles un cenu komisija
 - Lietuvas Republikas Enerģētikas ministrijas Valsts enerģētikas inspekcija
 - Valsts kodolenerģijas drošības inspekcija
2. Vietēja līmeņa lēmumu pieņēmēji
 - Pašvaldības var īstenot neliela mēroga vietējas nozīmes iniciatīvas. Šādas iniciatīvas galvenokārt attiecas tikai uz energoefektivitātes paaugstināšanas pasākumiem (piemēram, ēku renovācija, siltuma un publiskā apgaismojuma sistēmu modernizācija), kā arī atjaunojamās enerģijas ražošanu un izmantošanu.
3. Jau pastāvošas attiecīgās alianses
 - Ar enerģētiku saistītu tiesību aktu izstrādē piedalās un ieinteresētās puses pārstāv vairākas asociācijas:
 - i. Lietuvas Elektroenerģijas asociācija
 - ii. Atjaunojamās enerģijas ražotāju asociācija
 - iii. Lietuvas centralizētās siltumapgādes asociācija
 - iv. Lietuvas hidroelektroenerģijas ražotāju asociācija
4. Iespējas konsultēties par attiecīgajām stratēģijām un rīcības plāniem valsts līmenī un zemāk
 - Nacionālā enerģētikas neatkarības stratēģija (Enerģētikas nozares attīstības pamatdokuments, kurā izklāstīti enerģētikas nozares stratēģiskie mērķi)
 - Valsts klimata pārmaiņu pārvaldības politikas stratēģija
 - Valsts ilgtspējīgas attīstības stratēģija
 - Valsts stratēģija atjaunojamo energoresursu attīstībai
 - Ignalinas atomelektrostacijas (IAE) reģiona enerģētikas stratēģija 2012.-2035. gadam
 - Katru stratēģiju papildina attiecīgs rīcības plāns.

Polija

1. Lēmumu pieņēmēji valsts līmenī un zemāk
 - Parlaments (likumdevēja iestāde)
 - 18 Polijas ministrijas, tostarp Enerģētikas ministrija
2. Vietēja līmeņa lēmumu pieņēmēji

- Vaivadijas līmenī (NUTS 2) - vaivadijas pašpārvalde ir izveidota, lai veiktu vaivadijas pārvaldes uzdevumus, ar iespēju veidot tās iekšējo organizāciju
 - izvēlēties vaivadijas pašpārvaldes struktūru (vaivadijas padome, vaivadijas valde), kā arī pieņemt lēmumus ar šo vietējo iestāžu starpniecību.
 - Apgabala līmenī - Povjata pašpārvalde ir vietējās pašpārvaldes otrais līmenis Polijā. Povjata pašpārvalde var, cita starpā, veidot savu iekšējo organizāciju. Pašvaldību iestāžu (rajona padomes, apgabala valdes) izvēle, kā arī pašvaldību vietējo aktu izstrāde. Apgabalus veido vairākas komūnas (lauku, lauku-pilsētu, pilsētu). Apgabala izpildinstitūcija ir apgabala valde, ko vada apgabala gubernators.
 - Pašvaldības līmenī - Pašvaldība pilda savus uzdevumus ar savu struktūru starpniecību: pašvaldības padomi (kontroles iestādi) un mēru vai prezidentu (izpildinstitūciju).
3. Jau pastāvošas attiecīgās alianses
- daudzas pašvaldības Mazovijas vaivadijā
4. Iespējas konsultēties par attiecīgajām stratēģijām un rīcības plāniem valsts līmenī un zemāk
- <http://www.me.gov.pl/Energetyka>

Latvija

1. Lēmumu pieņēmēji valsts līmenī un zemāk
- Ekonomikas ministrija (EM)
 - Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrija (VARAM)
 - Vides investīciju fonds
 - Zemkopības ministrija
 - Satiksmes ministrija
2. Vietēja līmeņa lēmumu pieņēmēji
- pašvaldības pieņem lēmumus par apkures risinājumiem, atkritumu apsaimniekošanu, sabiedrisko ēku apsaimniekošanu un sabiedrisko transportu, publisko apgaismojumu.
 - Pašvaldībām ir tiešs kontakts ar daudzdzīvokļu ēku īpašniekiem, un tās var sniegt finansiālu atbalstu vai nekustamā īpašuma nodokļa samazinājumu energoefektīvām daudzdzīvokļu ēkām.
3. Jau pastāvošas attiecīgās alianses
- Latvijas Energoefektivitātes asociācija, LATEA
 - Latvijas Atjaunojamās enerģijas federācija LAEF
4. Iespējas konsultēties par attiecīgajām stratēģijām un rīcības plāniem valsts līmenī un zemāk
- Rīgas pašvaldībā un Zemgales reģionā ir izveidotas enerģētikas aģentūras, kas atbild par sabiedriskajām kampaņām, projektu izstrādi, komunikāciju un vietējo iedzīvotāju izglītošanu energoefektivitātes jomā.
 - ALTUM kā valsts attīstības finanšu institūcija sniedz bezmaksas konsultācijas par programmas nosacījumiem, tehniskās dokumentācijas sagatavošanu saistībā ar energoefektivitātes paaugstināšanas pasākumiem.

Ungārija

1. Lēmumu pieņemēji valsts līmenī un zemāk

- Parlaments (likumdevēja iestāde)
- 14 parlamenta pastāvīgās komitejas, tostarp Ilgtspējīgas attīstības komiteja
- Zemāka līmeņa pārvaldes iestādes:
 - i. Valsts attīstības ministrija (vadošā enerģētikas politikas institūcija)
 - ii. Tautsaimniecības ministrija (ieguldījums energoefektivitātes plānos un siltumnīcefekta izraisīto gāzu (SEG) izmešu tiesību pārvaldībā)
 - iii. Ministru prezidenta kabinets (Paks 2 kodolprojekta jaudas paplašināšanas projekta īpašnieks; uzrauga pirmo valsts sabiedrisko pakalpojumu uzņēmumu)
 - iv. Ārlietu un tirdzniecības ministrija (energoapgādes drošība un diplomātija)
 - v. Zemkopības ministrija (SEG izmešu datu vākšana, uzglabāšana un apstrāde)
 - vi. Ungārijas Enerģētikas un sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas iestāde
 - vii. Ungārijas Atomenerģijas aģentūra
 - viii. Ungārijas Centrālā statistikas pārvalde
 - ix. Valsts pētniecības, attīstības un inovāciju birojs
 - x. Ungārijas Kalnrūpniecības un ģeoloģijas birojs

2. Vietēja līmeņa lēmumu pieņemēji

- Apgabala līmenī (NUTS3) apgabala klimata pārmaiņu platforma atbild par vietējo dalībnieku vajadzību apkopošanu. Platformā parasti ietilpst pašvaldības, apgabala ģenerālpadome, nacionālo parku direkcija, privātie un valsts uzņēmumi, pētniecības institūti.
- Vietējā līmenī (LAU2) svarīgākie lēmumu pieņemēji ir pašvaldības, kuru lēmumu kontrole ir ierobežota.
- Ļoti svarīga saikne starp vietējo un valsts lēmumu pieņemšanas līmeni ir ievēlētais parlamenta deputāts no vietējā vēlēšanu apgabala.

3. Jau pastāvošas attiecīgās alianses

- Ungārijas Klimata alianse (Magyarországi Éghajlatvédelmi Szövetség) ietver vairākas pašvaldības un NVO.

4. Iespējas konsultēties par attiecīgajām stratēģijām un rīcības plāniem valsts līmenī un zemāk

- Valsts enerģētikas politikas virzītājspēks ir 2012. gadā publicētā Nacionālā enerģētikas stratēģija līdz 2030. gadam. Arī stratēģijas un rīcības plāni par klimata pārmaiņām, energoefektivitāti, ēku krājumiem.

2. pielikums. Veicināšanas pasākumi globālā līmenī. WWF piemērs.

WWF veiktie veicināšanas pasākumi Parīzes nolīguma atbalstīšanai

WWF, kas ir globāla NVO vides aizsardzības jomā, ir bijusi nozīmīga loma globālo klimata pārmaiņu risināšanā.

COP 21 bija pagrieziena punkts šajā jomā, un WWF aktīvi koncentrēja savus spēkus uz to, lai izdarītu spiedienu uz valdībām pievienoties Parīzes nolīgumam un lai tās intensīvāk strādātu pie savu nacionālo rīcības plānu mērķu sasniegšanas.

Lai to atbalstītu, tika sagatavoti daudzi politikas dokumenti, uzsverot faktus un skaitļus, svarīgus elementus, kas palīdzētu rast risinājumus uz zināšanu un pieredzes bāzes.

Daži piemēri:

- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/wwf_policy_asks_cop21.pdf
- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/cop21_briefing_paper_land_sector.pdf
- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/cop21_briefing_paper_forest_basics.pdf
- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/impact_on_climate_and_species.pdf
- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/finance_briefing_for_cop21.pdf
- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/loss_and_damage_briefing_for_cop21.pdf
- http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/ws1_mitigation_policy_brief_for_cop21.pdf

Lai labāk izprastu vajadzīgos rezultātus, tika sagatavotas vairākas

infografikas:http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/wwf_infographic_what_we_want_from_cop21_in_paris.pdf

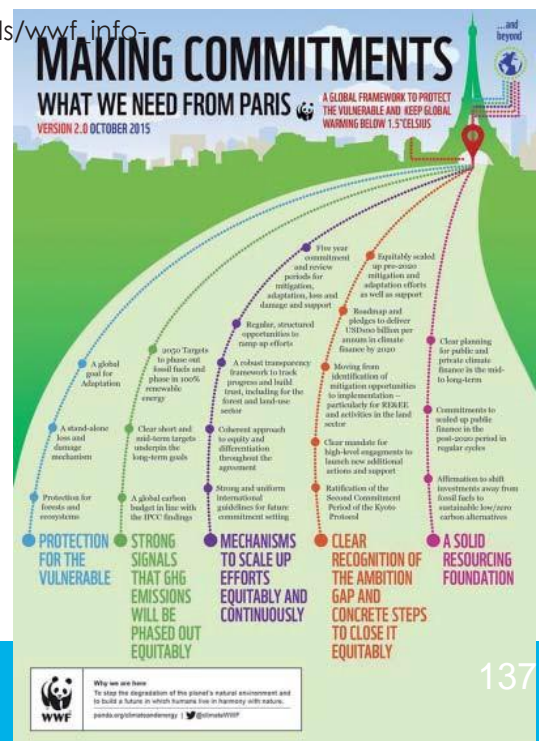
http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/cop21_infographic_fair_and_transformational.pdf

Šie ar saturu saistītie rīki tika izplatīti arī sociālajos medijos.

Tika publicēti arī ziņojumi, ņemot vērā aktualitāti:

(piemēram, ziņojums par atjaunojamiem energoresursiem Ķīnā)

- http://wwf.panda.org/wwf_news/?257493/China-can-meet-key-climate-commitments-WWF-Report
- http://wwf.panda.org/what_we_do/footprint/climate_carbon_energy/?257841/Energy-megatrends



Preses relīžu rakstīšana un publicēšana COP norises laikā bija neizbēgama:

http://wwf.panda.org/what_we_do/footprint/climate_carbon_energy/?258336/

Governments-set-course-for-ambitious-action-on-climate-change-but-more-immediate-steps-needed

WWF mērķis bija panākt, ka valdības līdz 2020. gadam divkāršotu savus centienus klimata jomā. Kopš tā laika šis process turpinās, bet pats notikums bija izšķirošs sabiedrības informēšanai. Norises vietā tika organizēti ielu pasākumi, kā arī izvietoti krāsaini plakāti un citi elementi šo augsta līmeņa sanāksmju atbalstīšanai. Tika organizētas intervijas ar medijiem, un COP21 piedalījās arī īpašas delegācijas ar WWF ekspertiem to sastāvā, kuru uzdevums bija atbalstīt procesu un nodrošināt atbilstošu publicitāti. Konkrētu plašsaziņas līdzekļu pārstāvju piesaistīšana kvalitatīvām reportāžām, publikācijām un intervijām ir laikietilpīgs, bet nepieciešams ieguldījums un efektīva taktika.

Veicināšanas darba nozīme turpinās. WWF turpināja darbu aizkulisēs visa gada garumā, savukārt COP 22 papildināja vēl viens notikums:

2016. gada 16. novembrī, tieši pirms COP22 noslēguma, informācija, ka 200 uzņēmumu apņēmušies sasniegt zinātnē balstītus mērķus (Science Based Targets), liecināja par privātā sektora iesaistīšanos klimata pārmaiņu novēršanā.

Tādā veidā iniciatīva, ko CDP, WRI, WWF un ANO Globālā līguma partnerība uzsāka 18 mēnešus iepriekš, sasniedza nozīmīgu pagrieziena punktu, un jautājums tika celts gaismā īstajā laikā, lai uzsvērtu nepieciešamību pēc kopīgiem, spēcīgiem, vērienīgiem un praktiskiem pasākumiem.

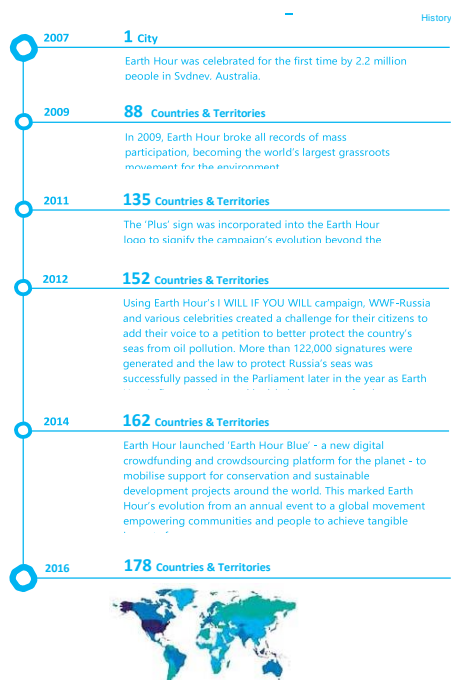
http://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/prsbt_reaches_200_companies_1.pdf

Vairāk par publicētajiem un izmantotajiem dokumentiem:

http://wwf.panda.org/what_we_do/footprint/climate_carbon_energy/cop_21/index.cfm

Atsaucoties uz partnerību zinātnē balstītu mērķu sasniegšanai, ir svarīgi apzināties partnerattiecību vērtību veicināšanas darbā. Minētie piemēri ir iespaidīgi, bet WWF arī cenšas uzsvērt, ka darbam un ietekmei var būt transformējošs raksturs tikai veidojot partnerības. Veicināšanas pasākumu īstenošanā pareizo partneru izvēlei ir kritiska nozīme.

Vēl viens labs piemērs veicināšanas pasākumiem pasaules mērogā ir Zemes stunda. Iniciatīva ar vienkāršu un skaidru vēstījumu sabiedrībai – izslēdziet gaismu, kas ir kļuvusi par lielāko brīvprātīgo rīcību vides labā, piedaloties 2,5 miljardiem cilvēku.



Šī iniciatīva ir guvusi lielus panākumus politikas un korporatīvās līdzdalības jomā visos līmeņos – arī valsts un pasaules mērogā.

Pēdējo desmit gadu laikā Zemes stundas kustība no interesanta publiska pasākuma ir kļuvusi par reālu apņemšanos.

<https://www.earthhour.org/sites/default/files/Earth%20Hour%202016%20Report.pdf>

Plašāka informācija atrodama vietnē earthhour.org

3. pielikums. Ieinteresēto pušu iesaistīšana

Veidni kopā ar norādījumiem ir iespējams lejupielādēt arī no CEESEN tīmekļa vietnes: https://ceesen.org/?dml_download=panel-2050-stakeholder-engagement-template

3.1. pielikums: Ieinteresēto pušu uzskaitē. Veidne

Labākā metode, kā uzskaitīt savas ieinteresētās puses, ir izveidojot Excel tabulu ar šādu struktūru:

Nosaukums

Pilns ieinteresētās puses nosaukums, ieskaitot akronīmus un ID numuru.

Organizācijas nozare

Norādiet sektoru, piemēram, publiskais sektors, privātais sektors, bezpeļņas sektors

Organizācijas veids

Norādiet organizācijas veidu: Pašvaldība, pakalpojumu sniedzēji; Komerciālo interešu grupas: Zema energopatēriņa ēku klasteris, jumta organizācijas, augstskolas, konsultatīvie pakalpojumi, nozares, izplatītāji, enerģētikas aģentūra, vides centrs, lobiju grupa, NVO

Ieinteresētās puses apraksts

Kādas ir ieinteresētās puses galvenās darbības jomas? Norādiet pēc iespējas īsāk.

Atrašanās vieta

Norādiet reģionu, apakšreģionu vai pašvaldību.

GPS atrašanās vieta. Izmantojiet šo saiti, lai noteiktu atrašanās vietu: <http://www.mapcoordinates.net/en>

Kontaktinformācija

Sniedziet detalizētu kontaktinformāciju.

Kontaktpersonas

Norādiet kontaktpersonas kontaktinformāciju. Ieinteresēto pušu apzināšanas un kontakta nodibināšanas process ietver vismaz vienas organizācijas kontaktpersonas atrašanu.

Norādiet otras kontaktpersonas kontaktinformāciju, ja iespējams.

Iepriekšējā sadarbība ar ieinteresēto pusi

Raksturojiet iepriekšējo sadarbību ar ieinteresēto pusi, ja tāda ir bijusi. Vai ieinteresētā puse ir jauns vai ilgstošs organizācijas partneris? Jauns kontakts (jā vai nē)

Komunikācijas metodes

Kādas komunikācijas metodes izmantojat? E-pasts, tālrunis, personiska komunikācija?

3.2. pielikums Ieinteresēto pušu klasificēšana. Veidne

Labākā metode, kā klasificēt savas ieinteresētās puses, ir izveidojot Excel tabulu ar šādu struktūru:

B AILE: Ieinteresētās puses nosaukums (arī akronīmi)

C AILE: Cik lielā mērā ieinteresētā puse atbalsta enerģijas pāreju? (-6.0 Iebilst līdz 6.0 - Atbalsta)

D AILE: Paskaidrojiet, kādēļ devāt šādu vērtējumu.

E AILE: Cik lielā mērā pāreja ietekmēs ieinteresēto pusi? (1 - minimāla ietekme; 6 - maksimāla ietekme)

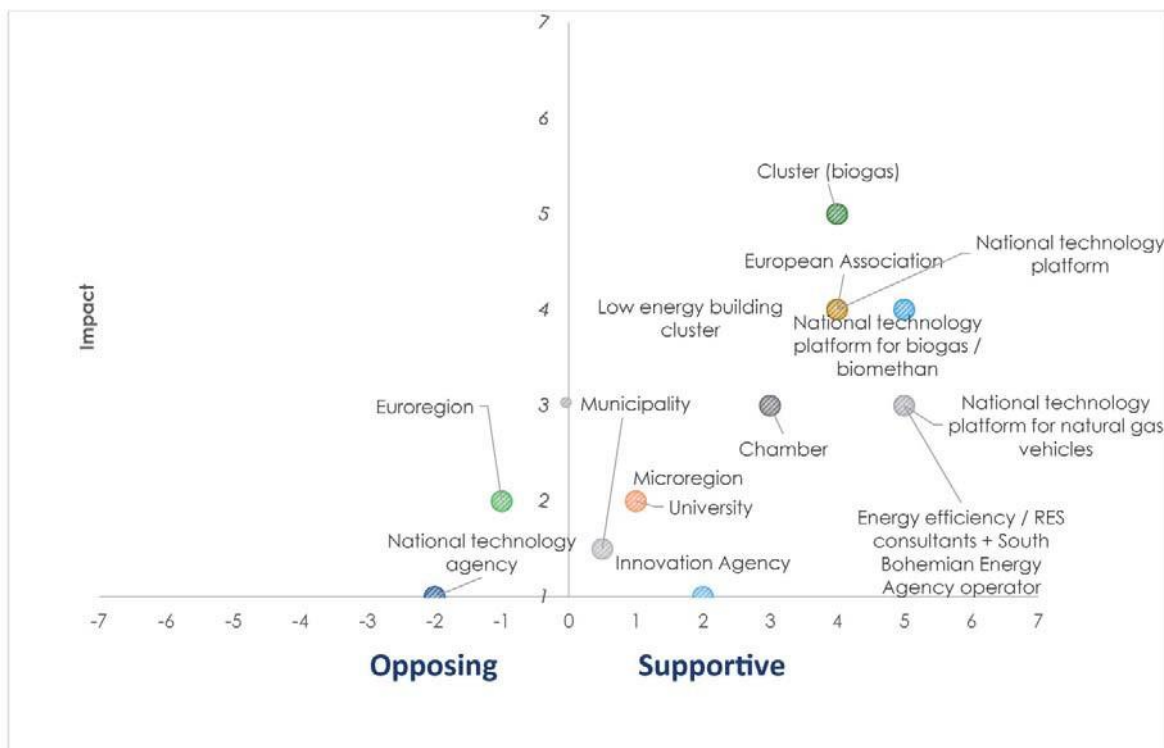
F AILE: Paskaidrojiet, kādēļ devāt šādu vērtējumu.

G AILE: Piezīmes (kā plānojat tās iesaistīt - informējot, konsultējot, sadarbojoties)

C un E ailēs norādītie dati ļaus izveidot izkliedētu punktu diagrammu, kur būs redzama visu ieinteresēto pušu atrašanās vieta atbilstoši tam, cik lielā mērā tās atbalsta pāreju vai tiks ietekmētas no tās.

Zemāk redzams PANEL2050 čehu partnera piemērs.

AgEnDa Czechia



3.3. pielikums: Iesaistīšanas mērķi. Veidne

Lai gūtu labu pārskatu par ieinteresēto pušu iesaistīšanas mērķiem, ir ieteicams izveidot Excel tabulu ar šādu struktūru:

Kritiskais jautājums: Kāda ir konkrētās ieinteresētās puses loma pārejas procesā un kādēļ tā būtu jāiesaista?

B AILE: Ieinteresētā puse (Pilns ieinteresētās puses nosaukums, ieskaitot akronīmus un ID numuru)

C AILE: Iesaistīšanas pamatojums (Norādiet uzskaitīto ieinteresēto pušu iesaistīšanas mērķi)

3.4. pielikums Iesaistīšanas aktivitāšu uzskaitē. Veidne

Lai gūtu labu pārskatu par ieinteresēto pušu iesaistīšanas aktivitātēm, ir lietderīgi (kaut arī tas varētu šķist apgrūtināši, ilgtermiņā būs lietderīgi) izveidot Excel tabulu ar šādu struktūru:

Norādiet informāciju par iesaistīšanas aktivitāti:

B AILE: Datums

C AILE: Ieinteresētā puse iesaistīta

D AILE: Īss aktivitātes apraksts

4. pielikums. Reģionālais enerģētikas profils

Metodika enerģijas bāzes līnijas noteikšanai

Projekta PANEL 2050 gaitā tika izstrādāts Excel rīks, kura mērķis ir palīdzēt izveidot reģionālo enerģētikas profilu – enerģijas bāzes līniju reģionālā/vietējā līmenī.

Rīku var lejupielādēt šeit: https://ceesen.org/?d1m_download=tool-for-developing-a-region-al-energy-profile vai no CEESSEN dokumentu sadaļas. Lai piekļūtu šiem materiāliem, ir jāpiesakās sistēmā.

TRAL EASTERN EUROPEAN SUSTAINABLE ENERGY NETWORK

NEWS TRAININGS PROJECTS MEMBERS DOCUMENTS PANEL 2050 Conference 2017

DOCUMENTS

CONTRIBUTE TO A SHARED DATABASE FOR ENERGY TRANSITION

Upload

Name Type Transport Planning History

Type: Excel tool, Publisher: ConPlusUltra, Year of release: 2017, Topics: Local, Municipality, Regional, Energy, Transport, Planning

Summary
This Excel tool presents a methodology for devising a Regional Energy Profile – an energy baseline on regional/local level – and offers a standardised presentation of the results.

Tool for developing a Regional Energy Profile

Šis rīks nodrošina pamata metodiku, kas galvenokārt balstīta leņupējā pieejā, ņemot vērā valsts enerģētikas statistiku. Ir ieteicams pielietot detalizētāku pieeju apvienojumā ar primāro datu vākšanu, bet daudzām reģionālajām un vietējām pašvaldībām tas nebūs iespējams, atkarībā no ceļa kartes tvēruma un prasībām:

- Mājsaimniecības: Metodika datu par mājsaimniecību sektora enerģijas galapatēriņa reģionālo pieprasījumu ievākšanai un/vai aprēķināšanai
- Pakalpojumi un ražošana: Metodika datu par pakalpojumu un ražošanas sektora enerģijas galapatēriņa reģionālo pieprasījumu ievākšanai un/vai aprēķināšanai
- Transports: Metodika datu par satiksmes un pārvadājumu sektora enerģijas galapatēriņa reģionālo pieprasījumu ievākšanai un/vai aprēķināšanai
- Enerģijas galapatēriņš kopā: Enerģijas galapatēriņa reģionālā pieprasījuma enerģijas rādītāju kopsavilkums un aprēķini:
- Atjaunojamie energoresursi: Metodika atjaunojamo energoresursu īpatsvara noteikšanai un/vai aprēķināšanai enerģijas galapatēriņa reģionālajā pieprasījumā

Šis Excel rīks piedāvā metodiku reģionālā enerģētikas profila – enerģētikas bāzes līnijas reģionālā/vietējā līmenī – izveidei un standartizētai rezultātu attēlošanai.

	A	B	C	D	E	
1						
2	Regional Energy Profile - Methodology for creating an energy baseline					
3	<p>This Excel tool was developed in the course of the project PANEL 2050. The proposed methodology shall help in devising a Regional Energy Profile - an energy baseline on regional/local level.</p> <p>The tool provides a basic methodology mostly based on a top-down approach on the basis of national energy statistics are used. To use a more detailed approach in combination with primary data collection is recommend but for many regional and local authorities not feasible depending on the coverage and requirements of the roadmap.</p>					
4						
5						
6	Content					
7	1 Households	Methodology for collecting and/or estimating the regional final energy demand of the household sector				
8	2 Service & Industry	Methodology for collecting and/or estimating the regional final energy demand of the service and industry sector				
9	3 Transport	Methodology for collecting and/or estimating the regional final energy demand of the residential and freight traffic sector				
10	4 Final Energy total	Summary and calculation of energy indicators for the regional total final energy demand				
11	5 Renewable Energy Sources	Methodology for collecting and/or estimating the share of renewable energy sources in the regional final energy demand				
12						
13						
14						
15						
16						
	READ ME	1 Households	2 Services & Industry	3 Transport	4 Final Energy total	5 Renewable Energy Sources
	Ready	Calculate				
	Rtady	Calculatt				

5. pielikums. Ceļa kartes un rīcības plāni

5.1. pielikums Vīzijas veidne

5.2. pielikums Ceļa kartes veidne

5.3. pielikums Rīcības plāna veidne

5.1. pielikums. Vīzijas veidne

ENERĢIJAS VĪZIJA

Reģions: XXX

Dokumentu

sagatavoja: XXXX

Datums: XXXX

Vīzijas formulējums

Vīzijas kopsavilkums vienā konkrētā teikumā, minot mērķi un laika posmu.

Vīzijas apraksts

- *Raksturojiet pašreizējo situāciju. Izmantojot reģionālo enerģētikas profilu, norādiet nepieciešamos enerģijas datus.*
- *Raksturojiet standarta scenāriju un parādiet alternatīvu ceļu, kas vajadzīgs vīzijas īstenošanai.*
- *Esiet ļoti specifiski: miniet konkrētus mērķus un laika posmus.*
- *Izveidojiet scenāriju vīzijas mērķa sasniegšanai. Paskaidrojiet atšķirību no standarta scenārija. Attiecībā uz pašreizējiem enerģijas datiem atsaucieties uz REP.*
- *Uzsveriet ieguldījumu, lai līdz 2050. gadam sasniegtu izvirzīto ekonomikas ar zemu oglekļa izmešu līmeni mērķi.*

Risinātie šķēršļi

Raksturojiet politiskos, institucionālos, tehnoloģiskos, finanšu šķēršļus, kas tiek risināti caur šo vīziju

Ieguldījums valsts un reģionālo mērķu sasniegšanā

Raksturojiet saistību ar valsts un reģionālajiem enerģijas un attīstības mērķiem

Ieguldījums klimata pārmaiņu mazināšanā

Raksturojiet saistību ar klimata mērķiem un ieguldījumu klimata pārmaiņu mazināšanā

Scenārija izstrādei nepieciešamie dati

Vai pastāv zināšanu trūkums, kas jānovērš? Kādi dati ir nepieciešami, lai izstrādātu attīstības scenāriju?

Ieinteresēto pušu iesaistīšana

Kuras ieinteresētās puses/organizācijas bija iesaistītas procesā? Raksturojiet iesaistīšanas procesu

5.2. pielikums. Ceļa kartes veidne

CEĻA KARTE pretim ilgtspējīgai ekonomikai ar zemu oglekļa izmešu līmeni

Reģions: XXX

Dokumentu

sagatavoja XXXX

Datums: XXXX

Saturs

1 Ievads	3
2 Prioritārās jomas	3
3 Darbības un attīstības scenāriji.....	4
3.1 Situācija pētniecības, attīstības, inovāciju un tehnoloģiju jomā.....	4
3.2 Standarta scenārijs	4
3.3 Attīstības scenāriji	4
3.4 Starpposma mērķi	6
4 Ietekme uz reģionālo ekonomiku	7
5 Ieinteresēto pušu iesaistīšana	7
6 Īstenotāju un politisko lēmumu pieņēmēju atbalsts	9
7 Ietekme uz valsts noteikumiem.....	9
8 Finansējums.....	9
9 Ceļa kartes izstrādes komanda	9
Kontaktinformācija	9

< Norādījumus un padomus var izdzēst un aizstāt ar savu tekstu >

1 Ievads

Formulējiet ceļa kartes vīziju un sniedziet īsu kopsavilkumu par ceļa karti, kā aprakstīts turpmākajās sadaļās.

2 Prioritārās jomas

Energoefektivitātes prioritātes

- Mājsaimniecības
- Nozare
- Sabiedriskās ēkas
- Publiskais apgaismojums
- Transporta nozare
- Finansējums un uzņēmējdarbības modeļi
- Citas: _

Atjaunojamās enerģijas prioritātes

- Bioenerģija
- Vējš
- Saule
- Ģeotermiskā enerģija
- P&A
- Finansējums un uzņēmējdarbības modeļi
- Citas: _

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas prioritātes

- Līdzradīšana
- Līdzizstrāde
- Partnerība
- Līdzdalība
- Konsultēšana
- Komunikācija
- Citas: _

Prioritārās jomas jānosaka, ņemot vērā noformulēto vīziju. Šīs jomas veido kopīgu pamatu vairākiem saistītiem rīcības plāniem.

Izvēlieties 2-3 jomas no dotā saraksta, kas būs Jūsu rīcības plāna pamatā.

Raksturojiet, kā šīs prioritārās jomas tika noteiktas un kuras darbības šajā nozarē ir svarīgas, lai sasniegtu vīziju. Pamatojiet izvēli, piemēram, minot potenciālos ietaupījumus katrai prioritārajai jomai/nozare.

3 Darbības un attīstības scenāriji

Ceļa kartes sākumā norādīta Jūsu vīzija reģionam. Ceļa karte sniedz vispārēju virzienu un konkrētus pasākumus, kā virzīties pretim šai vīzijai. Attīstības scenārijs vai vairāki dažādi scenāriji, kas aprakstīti ceļa kartē, raksturo ceļu no pašreizējās situācijas (bāzes līnijas analīze) uz reģionālo vīziju.

Vairāku scenāriju analīze ir pamats ar enerģiju saistītiem lēmumiem un attiecīgu darbību plānošanai. Izmantojot scenārijus, ir iespējams izvērtēt ilgtermiņa lēmumu ietekmi uz to ieguldījumu noteiktajā reģionālajā vīzijā.

Rīcības plāni kā neatņemama ceļa kartes daļa palīdz soli pa solim sasniegt vīziju un noteikt konkrētu un realizējamu attīstības ceļu.

3.1 Situācija pētniecības, attīstības, inovāciju un tehnoloģiju jomā

Nozarē esošā situācija pētniecības, attīstības, inovāciju un tehnoloģiju jomā, tajā skaitā pārskats par saistītajiem spēlētājiem.

3.2 Standarta scenārijs

Sāciet ar standarta scenārija izstrādi. Jūsu sākumpunktam vajadzētu būt Jūsu REP. Pamatojoties uz tur ietvertajiem datiem, izstrādājiet reģiona attīstību, ja netiek īstenotas nekādas papildu darbības.

Piem., Jūs varat izmantot ES 2016. gada atsaucis scenāriju, lai noteiktu standarta scenāriju scenario.<https://ec.europa.eu/energy/en/data-analysis/energy-modelling>

Aprakstiet savu standarta scenāriju.

3.3 Attīstības scenāriji

Ar standarta scenārija raksturošanu nepietiks, lai sasniegtu reģionālo vīziju paredzētajā laika posmā. Vīzijas sasniegšana prasa īstenot vairākus „korektīvos pasākumus”. Katrs pasākums ir solis ceļā uz reģionālā mērķa sasniegšanu.

Īsi aprakstiet katru plānoto pasākumu [šeit nav jānorāda detalizēta informācija par īstenošanas stratēģiju – tā tiks aprakstīta rīcības plāna dokumentā]

[Norādiet 1. prioritāro jomu]

1. pasākuma nosaukums: [neizvēlieties vienkārši aprakstošu nosaukumu, bet gan tādu, kas cilvēkiem šķitīs saistošs, piemēram, 1000 saules jumtu iniciatīva, Zaļā nākotne, utt.]

Mērķis: [norādiet konkrētus skaitļus un sadaliet tos apakšnozarēs vai pa gadiem, piem., 2% efektivitātes pieaugums mājsaimniecību nozarē katru gadu līdz 2040. gadam]

Laika posms: [pat ja Jūsu vīzija sniedzas līdz 2050. gadam, ne visiem pasākumiem būs nepieciešams tāds laika posms. Skaidri definējiet laika posmu]

2. pasākuma nosaukums: [neizvēlieties vienkārši aprakstošu nosaukumu, bet gan tādu, kas cilvēkiem šķitīs saistošs, piemēram, 1000 saules jumtu iniciatīva, Zaļā nākotne, utt.]

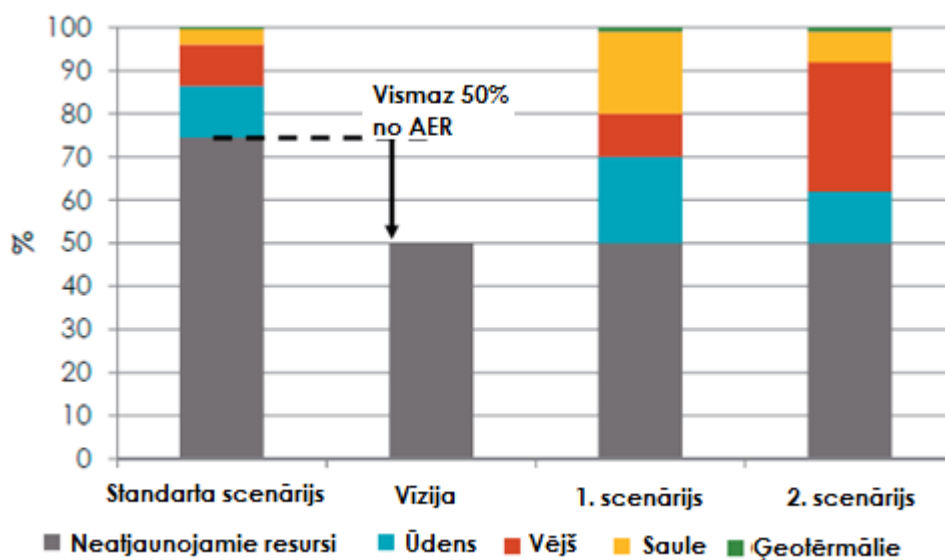
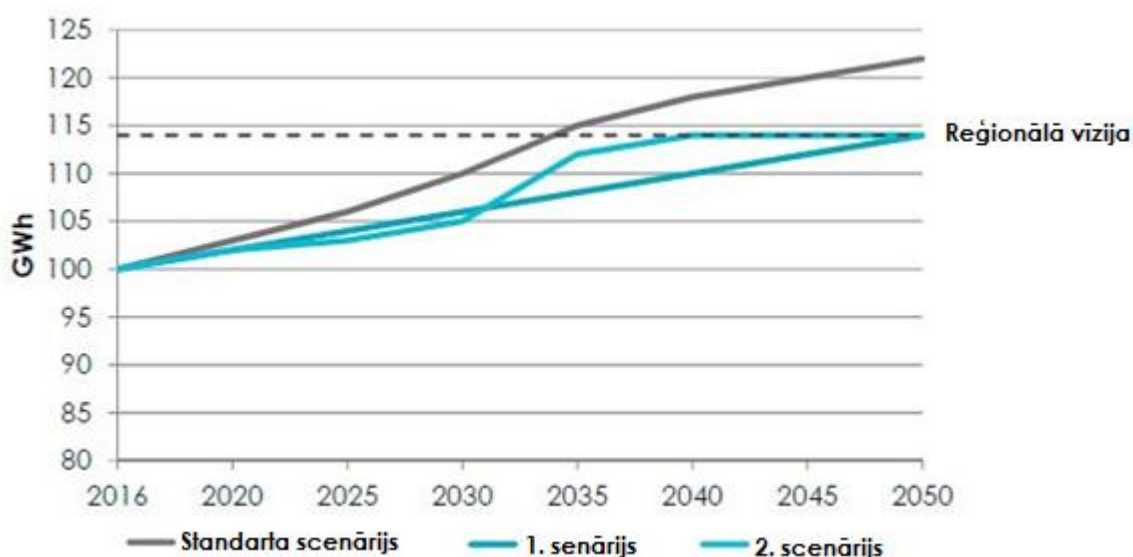
Mērķis: [norādiet konkrētus skaitļus un sadaliet tos apakšnozarēs vai pa gadiem, piem., 2% efektivitātes pieaugums mājsaimniecību nozarē katru gadu līdz 2040. gadam]

Laika posms: [pat ja Jūsu vīzija sniedzas līdz 2050. gadam, ne visiem pasākumiem būs nepieciešams tāds laika posms. Skaidri definējiet laika posmu]

Katram no aprakstītajiem pasākumiem un to kvantitatīvajiem mērķiem vajadzētu ietekmēt standarta scenāriju. Raksturojiet atšķirību starp standarta scenāriju un dažādiem attīstības ceļiem, atkarībā no tā, cik veiksmīgi tiek īstenoti pasākumi.

Plānojot pastarpinātus soļus pretim vīzijai, esiet pēc iespējas konkrētāki. Ilgākiem intervāliem ieteicams plānot pārbaudes ciklus, piem. ik pēc 5 gadiem, lai pārbaudītu un pārskatītu ceļa karti un aktualizētu plānotās prioritātes un pasākumus atbilstoši tehnikas attīstībai, izmaiņām tiesiskajā regulējumā un vispārējos politikas mērķos.

Jūsu scenāriju atspoguļojums varētu izskatīties šādi. Lietojiet %, CO₂, informētības līmeni, renovēto ēku skaitu utt., atkarībā no formulētās vīzijas.



3.4 Starpposma mērķi

Nosakiet konkrētus starpposma mērķus, lai novērtētu progresu atbilstoši izvirzītajiem pamatmērķiem un pielāgotu koncepciju regulāros laika intervālos

4 Ietekme uz reģionālo ekonomiku

Raksturojiet, kā katrs scenārijs varētu ietekmēt reģiona kopējo ekonomiku, tostarp nodarbinātību un specializētās darbavietas, neaizsargātību pret degvielas cenu izmaiņām, piegādes drošību, konkurētspējīgu zināšanu attīstību utt.

Kā scenāriji veicinās reģionālās ekonomikas attīstības stratēģijas un mērķus vai viedās specializācijas stratēģijas?

Vai pastāv risks, ka mērķi ir pretrunā ar citām politikas stratēģijām?

5 Ieinteresēto pušu iesaistīšana

Plānojiet un īstenojiet visaptverošu ieinteresēto pušu iesaistīšanu.

Apkopojiet ieinteresēto pušu iesaistīšanas darbības, norādot

- ieinteresēto pušu iesaistīšanas pasākuma veidu [apmācība, seminārs, neformāla tikšanās, konference, apaļā galda diskusija, konsultācijas, utt.],
- dalībnieku skaitu,
- iesaistīto organizāciju nosaukumus
- tikšanās rezultātus

Ieinteresēto pušu iesaistīšanas metožu piemēri:

Darba grupas koordinācijas sanāksmes

- Jāorganizē regulāri
- Ceļa kartes izstrādes procesa novērtēšanai
- Iespēja uzaicināt ārējus ekspertus īpašam tematiskam

Ieguldījumam Trūkums:

- Iekšējās organizatoriskās sanāksmes var kļūt par rutīnu

Regulāras enerģijas grupu sanāksmes pie apaļā galda

- Notiek regulāri
- Neformāla rakstura tikšanās
- Diskusiju pamatā var būt dažādas tēmas
- Iespēja dalīties pieredzē ar konkrētu ekspertu grupu
- Vienveidīga grupa ar mainīgiem dalībniekiem

Tematiskie semināri

- Sniedz konkrētas atbildes uz Jūsu jautājumiem
- Nodrošina ieguldījumu no dažādām eksperta līmeņa ieinteresētajām pusēm
- Iespēja pievērsties dažādām tēmām

Trūkums:

- Dalībniekiem un runātājiem ir jābūt labi izvēlētiem, lai iegūtu reprezentatīvus

rezultātus Ekskursijas un mācību vizītes

- Praktisks, taustāms veids, kā izplatīt vēstījumu
- Dod iespēju iepazīstināt ar labās prakses piemēriem
- Dalībnieki gūst iekšējās zināšanas un var iesaistīties diskusijās ar īstenotājiem

Trūkums:

- Prasa vairāk laika un resursu, nekā citi darbību veidi

Balvas un konkursi

- Piem., enerģētikas sarunu konkurss, apbalvojumi par izcilām enerģētikas projektiem, „katlu apmaiņas” programma, „ledus bluķa izaicinājums”
- Mērķauditorija var būt dažādas patērētāju grupas, piem., privātpersonas, mājsaimniecības, uzņēmumi, skolas ...
- Apbalvošanas pasākumi veicina sabiedrības informētību
- Apbalvošanas pasākumu dalībnieki kalpo par paraugu citiem un kā veicinātāji
- Metode ar zemu līdzdalības līmeni ideju un vīziju par reģionālās enerģijas

nākotni apkopšanai Trūkums:

- Ir jāatvēr resursi organizēšanai, mārketingam un cenām
- Iespējama izgāšanās zemās sabiedrības intereses dēļ

Pilsoņu rīcības grupas/pašdarbnieku grupas

- Galvenokārt pašorganizēta pilsoņu kustība, lai vietējā līmenī piemērotu atjaunojamās enerģijas sistēmu
- (piem., saules siltums, fotoelementi)
- Kopīgu īpašumtiesību modeļa attīstība AES nozarē
- Ilgtermiņa saistības ar atjaunojamās enerģijas nākotni

Trūkums:

- Atkarīga no indivīdu apņemšanās

6 Īstenotāju un politisko lēmumu pieņēmēju atbalsts

Oficiāls atbalsts ceļa kartei ir svarīgs elements, lai nodrošinātu ceļa kartes, tajā skaitā rīcības plānu, tālāku attīstību un īstenošanu.

Raksturojiet atbalstu, kas līdz šim ir panākts, un kā tas sekmēs ceļa kartes un rīcības plānu īstenošanu.

Aprakstiet turpmākos pasākumus, kas nepieciešami enerģētikas ceļa kartes atbalstam.

7 Ietekme uz valsts noteikumiem

Raksturojiet, kā ceļa kartes īstenošana veicina ilgtspējīgas enerģijas noteikumu/politikas attīstību valsts līmenī.

8 Finansējums

Raksturojiet iespējamus un jau piesaistītos finansējuma avotus. Paskaidrojiet, kādas darbības jāveic, lai piesaistītu finansējumu.

9 Ceļa kartes izstrādes komanda

Raksturojiet ceļa kartes izstrādes komandu, tajā skaitā ietaisītās organizācijas un ekspertus. Aprakstiet ceļa kartes izstrādes procesā nepieciešamās kompetences jomas.

Kontakti

Norādiet savas organizācijas kontaktpersonu un kontaktinformāciju.

5.3. pielikums. Rīcības plāna veidne

RĪCĪBAS PLĀNI

Reģions: XXX

Dokumentu sagatavoja

XXXX Datums: XXXX

Saturs

Rīcības plāns: nosaukums	3
1 Mērķis.....	3
1.1 Ietvars un sasniedzamās vērtības	3
1.2 Mērķa indikatori.....	3
2 Ieviešanas stratēģija	4
2.1 Rīcības plāna soļu apraksts.....	4
2.2 Laika grafiks	4
2.3 Budžets un nepieciešamie resursi.....	4
3 Sadarbība ar ieinteresētajām pusēm	5
4 Uzraudzības stratēģija.....	5
5 Risku vadība	6
Kontaktinformācija	6

Rīcības plāns: nosaukums

neizvēlieties vienkārši aprakstošu nosaukumu, bet gan tādu, kas cilvēkiem šķitīs saistošs, piemēram, 1000 saules jumtu iniciatīva, Zaļā nākotne, utt.

1 Mērķis

norādiet konkrētus skaitļus un sadaliet tos apakšnozarēs vai pa gadiem, piem., 2% efektivitātes pieaugums mājsaimniecību nozarē katru gadu līdz 2040. gadam.

1.1 Ietvars un sasniedzamās vērtības

Sīki izklāstiet rīcības plāna mērķi. Sadaliet mērķi apakšmērķos, e.g. aptverot dažādas darbības jomas, piemēram, tehniskie uzlabojumi, kapacitātes ēkas, patērētāju informētība utt.

Rīcības plāna mērķiem jābūt

- Specifiskiem
- Izmērāmiem
- Uz rīcību vēršiem
- Reālistiskiem
- Ar noteiktu termiņu

1.2 Mērķa indikatori

Raksturojiet, kādi indikatori tiks izmantoti progresa novērtēšanai, un kā tiks veikta novērtēšana.

Mērķis	Mērķa indikators	Novērtēšanas un pārbaudes metode
	piem. <ul style="list-style-type: none"> • MWh • apmācītās personas • izstrādātie dokumenti • EUR ieguldījumi XX nozarē • Izveidots fīkls • Rīkotie pasākumi • utt. 	piem. <ul style="list-style-type: none"> • gada rēķini par enerģiju • izdalītas skrejlapas • dalībnieku saraksti • tehniskais apstiprinājums jauniem projektiem • utt.

2 Ieviešanas stratēģija

2.1 Rīcības plāna soļu apraksts

Strukturējiet rīcības plānu soļos/uzdevumos, kas izriet viens no otra. Katram solim/uzdevumam jānosaka

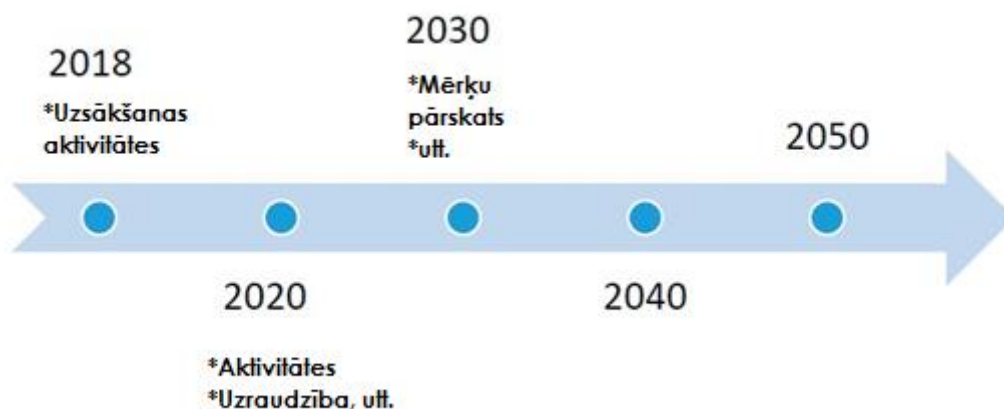
- Skaidrs rezultāts; ja nepieciešams, ar kvantitatīviem panākumu kritērijiem
- Laika grafiks, kas atbalsta loģisku uzdevumu secību
- Piešķirtās lomas un pienākumi

Plašas rīcības gadījumā var būt lietderīgi vairākus uzdevumus strukturēt darba paketēs, ko var veikt paralēli.

2.2 Laika grafiks

Nosakiet laika grafiku minētajām darbībām.

Var izmantot, piem., šādu laika grafiku



2.3 Budžets un nepieciešamie resursi

Novērtējiet budžetu un citus resursus (cilvēkus, aprīkojumu, atrašanās vietas), kas nepieciešami noteikto soļu/uzdevumu īstenošanai.

3 Sadarbība ar ieinteresētajām pusēm

Norādiet, kuras ieinteresētās puses un kādā veidā bija iesaistītas rīcības plāna izstrādē. Raksturojiet īstenošanas komandu. Apsveriet dalībniekus, kurus vajadzētu iesaistīt turpmāk.

Dažādu dalībnieku lomas un pienākumi par rīcības plāna īstenošanu

Norādiet, kas būs iesaistīts rīcības plāna īstenošanā, kā arī attiecīgās ieinteresētās puses un mērķa grupas.

Ieinteresēto pušu grupas	Ieinteresētās puses nosaukums	Lomas un pienākumi	Iesaistīšanas un komunikācijas stratēģija
Īstenošanā iesaistītās puses			
Politisko lēmumu pieņēmēji			
Mērķa grupas			
utt.			

4 Uzraudzības stratēģija

Raksturojiet, kad un kā mērķa indikatori tik salīdzināti ar īstenošanas plānu. Norādiet atbildīgās puses, kas pastāvīgi uzraudzīs un novērtēs progresu noteiktos laika intervālos.

Uzraudzībai jānotiek nepārtraukti, un uzraudzības stratēģijai jābūt īstenošanas plāna neatņemamai sastāvdaļai.

Uzraudzības parametru, rīcības plāna mērķu un mērķa indikatoru novērtēšana jāveic ik pēc 3 līdz 5 gadiem. Novērtējumā vispirms būtu jāsalīdzina sasniegtais progress, ņemot vērā konkrētos mērķa indikatorus. Pamatojoties uz šiem rezultātiem, ir jāpārvērtē paši mērķi, lai pielāgotos jebkādam izmaiņām īstenošanas vidē, piemēram, tehniskais progress, institucionālās un politikas izmaiņas. Ja nepieciešams, ir jāizmanto novērtējuma rezultāti, lai paredzētu korektīvos pasākumus, kas tiks veikti sākotnējam īstenošanas plānam.

5 Risku vadība

Raksturojiet iespējamus riskus un atbilstošos mazināšanas pasākumus. Ja nepieciešams, izmantojiet sekojošu tabulu.

Risks	Iespējamība	Novēršanas pasākumi
Raksturojiet risku un kā tas varētu ietekmēt mērķa sasniegšanu	Augsts / vidējs / zems	Raksturojiet samazināšanas pasākumus, nosakot skaidrus pienākumus

6. pielikums. Līdzekļu piesaiste PANEL partnervalstīs

6.1. pielikums. Ilgtspējīgas enerģijas projektiem pieejamie līdzekļi reģionālā līmenī

6.2. pielikums. Pārskats par ESCO tirgu CAE reģionā

6.1. pielikums Ilgtspējīgas enerģijas projektiem pieejamie līdzekļi reģionālā līmenī

Valsts	Reģionālā un zemākā līmenī pieejamie līdzekļi un, ja ir, tad konsultāciju vietas
Čehija	<p>Reģionālā līmenī</p> <p>INTERREG Eiropa (https://www.interregeurope.eu/in-my-country/czech-republic/) Donavas transnacionālā programma (http://www.interreg-danube.eu/) Visegrad fonds (http://visegradfund.org/grants/standard-grants/) EEZ un Norvēģijas dotācijas (http://www.eeagrants.cz/en/)</p> <p>Valsts un vietējā līmenī</p> <p>- Finansējums energoefektivitātei Ilgtērmiņa shēma Zelená úsporám („Zaļā gaisma ietaupījumiem”) PANEL programma / NOVÝ PANEL (Telpiskās attīstības ministrija) 1.4 Nová Zelená úsporám 2014 – 2020 (Vides ministrija) 1.5 JESSICA programma (Telpiskās attīstības ministrija) 1.6 Integrācijas reģionālā darbības programma (Telpiskās attīstības ministrija) 1.7 Kopīga programma katlu nomaiņai (Vides ministrija) 1.9. Vides darbības programma 2014. - 2020. gadam (Vides ministrija)</p> <p>- Atbalsta iespējas pakalpojumu sektoram 1.9 Vides darbības programma 2014. - 2020. gadam (Vides ministrija) 1.10 Valsts programma EFEKT AER un enerģijas ietaupījumam – ieguldījumi (Tirdzniecības ministrija) 1.11 DP Prāgas izaugsmes iniciatīva – ēkas (Prāgas pilsēta) 1.13 DP Uzņēmējdarbība un inovācijas konkurētspēja (Tirdzniecības ministrija)</p> <p>- Valsts finansējums pētniecībai un attīstībai (vides un enerģētikas sektors)</p> <p>Čehijas Republikas tehnoloģiju aģentūra īsteno šādas programmas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ALFA programma • BETA programma • GAMMA programma • DELTA programma • EPSILON programma • OMEGA programma

Slovēnija	<p>Eiropas Reģionālās attīstības fonds</p> <p>(Programmas: Interreg Alpu reģions, Interreg Centrāleiropa, Interreg Eiropa, Donavas transnacionālā programma, Interreg Vidusjūras reģions, utt.)</p> <p>ES Kohēzijas fonds (atbalsta projektus, kas saistīti ar enerģētiku vai transportu) ECO fonds (attīstība vides aizsardzības jomā)</p>
Lietuva	<p>Reģionālā līmenī:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interreg Baltijas jūras reģiona programmas 2014.-2020. gadam (https://www.interreg-baltic.eu) • Interreg V-A Latvijas – Lietuvas programma 2014.-2020.gadam (http://latlit.eu) <p>Valsts līmenī:</p> <p>Valsts iestāde Lietuvas Biznesa atbalsta aģentūra (LBSA) (www.lvpa.lt)</p> <p>Lietuvas Vides investīciju fonds (www.laaif.lt)</p> <p>Lietuvas Republikas Zemkopības ministrijas Nacionālā maksājumu aģentūra (www.nma.lt)</p>
Polija	<p>Mazovijas vaivadijas reģionālā darbības programma ar 10 prioritārajiem virzieniem: Pētniecības un attīstības izmantošana ekonomikā, e-potenciāla palielināšana, inovācijas potenciāla un uzņēmējdarbības attīstība, pāreja uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni, videi draudzīga ekonomika, dzīves kvalitāte, reģionālās transporta sistēmas attīstība, darba tirgus attīstība, sociālās integrācijas veicināšana un cīņu pret nabadzību, izglītība reģiona attīstībai.</p> <p>Ar 4 prioritārajiem virzieniem: 2017. gadā pārejai uz ekonomiku ar zemu oglekļa izmešu līmeni pieejami aptuveni 50 000 000 EUR.</p> <p>Eiropas fondi Mazovijas reģionā https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/en/</p> <p>Eiropas projekti: Interreg Eiropa, Interreg Centrāleiropa, Apvārsnis 2020, Life utt.</p>
Latvija	<p>2010. gadā Ekonomikas ministrijas un ieinteresēto pušu īstenotā komunikācijas kampaņa „Dzīvo siltāk”. ES ERAF līdzfinansējums 2007.-2013. gada plānošanas periodā turpinās pašreizējā ES fondu īstenošanas periodā (2016.-2020. gads).</p> <p>2011. gadā tika izsludināta valsts specifiskā nacionālā klimata pārmaiņu finanšu instrumenta (KPFI) līdzfinansējuma programma, lai veicinātu atjaunojamo energoresursu (AER) balstītu mikroģenerācijas tehnoloģiju ieviešanu mājāsaimniecību pašu patēriņam.</p> <p>Laikposmā no 2010. līdz 2015. gadam finanšu pasākums – investīciju līdzfinansējums no nacionālā KPFI – bija pieejams arī terciārajā sektoram.</p> <p>2016.-2022. gada periodā EE investīcijas sabiedriskajās ēkās līdzfinansē ES ERAF.</p> <p>ES Kohēzijas fonda līdzfinansētā programma pašreizējā 2014.-2020. gada plānošanas periodā turpina 8 EE pasākumus apstrādes rūpniecības nozarē, savukārt valsts lauku attīstības programma sniedz atbalstu EE pasākumiem pārtikas pārstrādes nozarē.</p>

Ungārija	<p>Reģionālā līmenī</p> <p>Interreg IVC (http://www.interreg4c.eu/programme/country-specific-information/hungary/index.html).</p> <p>Donavas transnacionālā programma (http://www.interreg-danube.eu/)</p> <p>Visegrad fonds (http://visegradfund.org/grants/standard-grants/)</p> <p>EEZ un Norvēģijas dotācijas (vairāk informācijas šeit). Ungārijā informāciju par pieejamajām Norvēģijas dotācijām un EEZ dotācijām sniedz Starptautiskā attīstības un fondu koordinācijas aģentūra. Vairāk informācijas meklēt http://www.norvegalap.hu/?page_id=3242&lang=en</p> <p>Valsts un vietējā līmenī</p> <p>Vides un energoefektivitātes darbības programma</p> <p>Ekonomiskās attīstības un inovāciju darbības programma Teritoriālās un apdzīvotu vietu attīstības darbības programma</p> <p>Plānotos piedāvājumus var komentēt šajā vietnē: https://www.palyazat.gov.hu/partnersgi-egyztetsi-folyamatok-2014-2020</p> <p>Zaļās ekonomikas finansēšanas shēma un apakšprogramma, mājas siltuma programma</p> <p>Turklāt pašvaldībām (https://www.erstebank.hu/hu/uzleti-ugyfelek/onkormanyzat/energiakorszerusitesi-hitel), uzņēmumiem (https://www.mfbpont.hu/kkv-energia-hitel) un privātpersonām (https://www.mfb.hu/aktualis/sajtokozlemenyek/megjelent-nulla-szazalekos-lakossagi-energiahatekonysagi-hitel) ir pieejamas dažādas finanšu atbalsta shēmas, piemēram, kredīta produkti, komercbankās un izaugsmes bankās.</p>
----------	---

6.2. pielikums. Pārskats par ESCO tirgu CAE reģionā

Valsts ESKO skaits (2016)	Pašreizējais energoapkalpoj umu tirgus (EUR) Potenciālie šķēršļi izaugsmei	Energoefektivitātes līgumi Projekta ilgums/summas	Energoapgādes līgumi Projekta ilgums/summas	ESKO Piemērojamie tiesību akti
HR 10-15	100 miljoni	Maza mēroga (ielu apgaismojums) 200 000 - 500 000 EUR 3-5 gadiem Liela mēroga (ēkas) 1 - 5 miljoni EUR 12- 15 gadiem	130 000 - 1,3 miljoni EUR 5-10 gadiem	HEP ESKO www.hep.hr Valsts sektora ēku energoefektivitātes atjaunošanas programma 2014.- 2015. gadam
	(EEL sabiedriskajām/ daudzģimeņu ēkām, viesnīcām)			
CZ 20	10-20 miljoni	0,5-5 miljoni 8-12 gadiem (skolas un sabiedriskās ēkas, slimnīcas, augstskolas)	N/A	Energoapkalpojumu sniedzēju asociācija http://www.apes.cz/en/onas. php Grozījumi Energo pārvaldības likumā (2015. gada jūlijs)
	100- 500 miljoni			
BG 15	33 miljoni	(skolas, slimnīcas, ielu apgaismojums) 200 000 - 500 000 EUR 7-9 gadiem	N/A	Energoefektivitātes likums Nr. 98, pieņemts 14.11.2008. un grozīts 2015. gadā
	500 līdz 900 miljoni			
EE 2-3	Tirgus nav attīstīts	Netiek izmantoti	5-10 miljoni EUR gadā	Igaunijas Enerģētikas attīstības plāns 2030+ (mājokļu nozares attīstība)
	100 miljoni EUR (ēku renovācija)			
HG4	n/a	500 000 EUR vienam projektam 5-10 gadiem	N/A	Ir pieņemts Eiropas EEL Rīcības kodekss
	n/a			
LV 6-8	5-10 miljoni EUR	Uz EEL balstīti projekti dzīvojamo ēku sektorā	N/A	„Energoefektivitātes likums” stājās spēkā 2016. gada 29. martā
	8 miljardi EUR			
LT 4-5	EEL tikai tirgum, kas lielāks par 3 miljoniem EUR	200 000 - 500 000 EUR vienam projektam	N/A	Programma energoefektivitātes uzlabošanai sabiedriskajās ēkās
	n/a			

PL 0	10-25 miljoni EUR	uzlabojumi ielu apgaismojumā, publiskajās ēkās, skolās, slimnīcās un dzīvojamās ēkās 200 000 - 1 000 000 EUR	Polijas energopakalpojumu tirgus apgrozījums ir aptuveni 30 miljoni EUR	Infrastrukturā un vides darbības programma 2014.-2020. gadam „Atbalsts energoefektivitātei, viedai enerģijas pārvaldībai un AER veicināšanai valsts infrastruktūrā, ieskaitot sabiedriskās ēkas, un mājokļu nozarē”.
	25-75 miljoni EUR (aplēse 2013. gadā)	4-5 gadi rūpnieciskiem projektiem un aptuveni 10 gadi valsts klientiem		
RO Mazāk par 10	3-5 miljoni EUR	10-15 ar darbības rezultātiem saistīti ESKO projekti, kas tiek atļaidināti tikai tad, ja tiek sasniegta noteikta ekonomija	Konsultāciju un inženiertehniskie uzņēmumi, iekārtu ražotāji, izgatavotāji un mazumtirgotāji, ražotņu vadītāji un enerģijas piegādātāji	Rumānijas valsts energoefektivitātes rīcības plāns; Energoefektivitātes likums Nr. 121/2014
	780 miljoni EUR/gadā			
SK 10	60 miljoni EUR (tikai publiskajam sektoram)	maza mēroga (līdz 200 000 EUR) un vidēja mēroga (500 000 - 1 000 000 EUR),	Standarta EEL projekti vērsti uz siltumapsaimniek ošanu un piegādi	Energoefektivitātes likums Nr. 321/2014 Ir pieņemts Eiropas EEL Rīcības kodekss
	20 miljoni EUR	līguma ilgums publiskajā sektorā – 10 gadi, privātajā sektorā – 3 gadi. EEL tirgus kopējais apjoms ir 5 miljoni EUR gadā		
SL 6-8	15 miljoni EUR	Ap 15 projektu	200 000-500 000 EUR 10-15 gadiem	Slovēnijas Nacionālais energoefektivitātes rīcības plāns; Enerģētikas likums (2014); Publiskā un privātā sektora partnerības likums (2006); Dekrēts par enerģijas taupīšanu; Dekrēts par atbalstu elektroenerģijai, kas ražota no atjaunojamiem energoresursiem; Dekrēts par atbalstu elektroenerģijai, kas ražota ļoti efektīvā kombinētā siltuma un elektroenerģijas veidā; Noteikumi par enerģijas efektīvu izmantošanu ēkās; Tehniskie noteikumi par enerģijas efektīvu izmantošanu; Noteikumi par alternatīvo energosistēmu priekšizpēti ēku energoapgādei
	51-53 miljoni EUR/gadā			

Apkopojā: Eds. Hector C. Pagan un Elis Vollmer

Giorgi Davidovi

Astrid Buchmayr

Marek Muiste

Alexa Antal

Andreas Karner

Csaba Vaszkó

No angļu uz latviešu valodu tulkoja SIA Amber Line



**CENTRAL EASTERN EUROPEAN
SUSTAINABLE ENERGY NETWORK**



Šī publikācija ir apkopota PANEL2050 projekta „Partnerība jaunai energoresursu pārvaldībai” ietvaros. Šis projekts ir saņēmis finansējumu no Eiropas Savienības Horizon 2020 pētniecības un inovāciju programmas atbilstoši granta līgumam Nr. 696173. Atruna: Atbildību par šīs publikācijas saturu pilnībā uzņemas tās autori. Tā ne vienmēr atspoguļo Eiropas Komisijas skatījumu. Ne EASME, ne Eiropas Komisija nav atbildīga par tajā ietvertās informācijas izmantošanu.

Iespiests: Ecoprint AS, Igaunija



Drukāja: videi draudzīgā drukātava Ecoprint

Izdevējs: CEESEN

ISBN: 978-9949-569-98-4 (grāmata)

ISBN: 978-9949-569-99-1 (PDF)

Visi attēli © CEESEN

2018 Visas tiesības aizsargātas

Pavairošana ir atļauta, ja tiek norādīts avots.

