

Fundațiile caritabile și organizațiile internaționale donatoare sunt cea mai comună sursă de finanțare pentru ONG-uri, cel puțin în țările CSI. Există mai multe tipuri de fundații caritabile. Pe baza surselor de finanțare, fundațiile de caritate sunt împărțite în fundații asociate (corporative), care sunt create și finanțate de o structură comercială specifică. Fonduri de stat (interstatale) (organizații donatoare), care sunt create și finanțate de guvernul unei sau mai multor țări; fundații independente (private), care sunt create și finanțate de o persoană sau un grup de persoane, de obicei legate de legături de familie.

Fundațiile caritabile și, în primul rând, cele corporative, s-au răspândit în întreaga lume din mai multe motive. Să notăm cele mai importante motive pentru activitățile caritabile ale fundațiilor.

1. **Beneficii fiscale.** Legislația multor țări permite utilizarea unei cote din profitul (venitul) structurilor comerciale în scopuri caritabile în loc să plătească impozitele corespunzătoare. Argumentele din poziția guvernului sunt destul de evidente: fundațiile alocă fonduri pentru finanțarea de programe și proiecte semnificative din punct de vedere social, implementate, de regulă, prin ONG-uri. Astfel, organizațiile preiau o parte din sarcinile organelor guvernamentale: acordarea de asistență persoanelor cu dizabilități, persoanelor cu venituri mici, lucrul cu copiii și tinerii, educarea cetățenilor etc.
2. **Rezolvarea problemelor sociale și dezvoltarea comunității locale.** Fondurile rezolvă o sarcină socială importantă - acordarea de asistență în dezvoltarea inițiativelor civile și rezolvarea problemelor socio-economice ale comunităților locale. Rezultatul sunt beneficii reputaționale și recunoaștere publică, sporind imaginea socială a fondului și a fondatorilor săi.

Creșterea imaginii sociale a fondului și a fondatorilor acestuia crește beneficiile economice. Acestea constau în atragerea de noi clienți din rândul ONG-urilor și a beneficiarilor acestora, publicitate directă și indirectă oferită de OBNL sponsorului. În unele cazuri, pentru o afacere, caritatea poate fi o investiție profitabilă de capital atunci când, oferind o subvenție mică și primind rezultate pozitive din testarea unui produs unic de proiect, donatorul devine proprietarul unei tehnologii care poate crește beneficiile financiare.

Fundațiile de caritate variază, de asemenea, în ceea ce privește tipurile de activități pe care le întreprind. Pe baza acestui criteriu se disting următoarele:

- fundații care acordă granturi organizațiilor care, conform Cartei, pot acționa ca operatori ai programelor de granturi;
- fonduri de acțiune directă - organizații care primesc finanțare pentru implementarea propriilor programe;
- fundații care acordă granturi și în același timp implementează propriile programe;
- fondurile de strângere de fonduri sunt organizații al căror scop principal este să găsească finanțare pentru implementarea granturilor sau a programelor proprii.

Principala diferență între fondurile de strângere de fonduri este că nu au unul sau mai mulți sponsori permanenți (fondatori) care să-și asigure finanțarea, ci se angajează în strângerea de fonduri împreună cu alte organizații non-profit.

***Din punct de vedere geografic, fondurile pot fi împărțite în:***

- fonduri locale - organizații care oferă asistență caritabilă într-un anumit teritoriu (sat, district, oraș, regiune etc.);
- fonduri naționale - organizații ale căror activități se extind în toată țara;
- fundațiile internaționale sunt organizații ale căror activități se extind pe teritoriul a două sau mai multe țări.

Există și alte clasificări ale fondurilor, de exemplu, în funcție de zona lor de interes, acestea sunt împărțite în fonduri de mediu, dezvoltare comunitară locală, fonduri de adaptare socială etc.; În funcție de orientarea socială, sunt alocate fonduri care oferă asistență persoanelor cu dizabilități, pensionarilor, femeilor și oamenilor de știință. Datorită dezvoltării recente pe scară largă a rețelei internaționale de informații pe internet, au început să apară fundații virtuale - organizații de caritate care implementează programe de granturi direct online.

**Principalele forme de finanțare oferite de Fundații:**

1. **grant - o donație caritabilă (contribuție) oferită de o organizație donatoare pentru implementarea unui proiect sau program non-profit;**

2. **Asistența financiară rambursabilă fără dobândă (grant rambursabil) este acordată ONG-urilor pentru implementarea proiectelor care implică încasarea de venituri ca urmare a implementării activităților proiectului. Asistența financiară rambursabilă implică returnarea totală sau parțială a finanțării furnizate;**
3. **plată pentru servicii - plata (pe bază contractuală) pentru serviciile furnizate de o ONG către o organizație donatoare (desfășurarea de seminarii, cercetare).**

Pe lângă acordarea de asistență sub formă de granturi, există și alte caracteristici ale lucrului cu organizațiile donatoare. De exemplu, un grad ridicat de concurență. Programele de granturi ale organizațiilor donatoare bine-cunoscute colectează 400 sau mai multe proiecte, dintre care, de obicei, nu mai mult de zece procente sunt selectate pentru finanțare.

Selecția proiectelor pentru finanțare are loc pe bază de concurență. Reguli speciale pentru depunerea proiectelor. De regulă, cererile de proiecte sunt întocmite pe baza formularelor de cerere. Formularul de cerere (o formă specifică a chestionarului) este un set de secțiuni, a căror acoperire este obligatorie. Pentru unele fonduri, formularele de cerere sunt elaborate atât de detaliat încât pregătirea unui proiect se rezumă în esență la răspunsul la întrebări dintr-un chestionar.

#### Tipuri de donatori

1. **Donatori guvernamentali (Agenția SUA pentru Dezvoltare Internațională (USAID), Agenția Suedeză pentru Dezvoltare Internațională SIDA, Proiecte mici cu asistența Ambasadei Regatului Țărilor de Jos MATRA, Societatea Națională pe Acțiuni „Centrul pentru Sprijinul Inițiativelor Civile” (Kazahstan);**
2. **Donatori „semi-privati” (World Learning, Eurasia Foundation, IREX).**
3. **Donatori privați:**
4. **fundații independente (în SUA - Fundația MacArthur, Fundația D. Soros, Fundația Ford, în Kazahstan - Fundația Yerzhan Tatishev);**
5. **fonduri asociate (Xerox Foundation, App1e, Hewlett Packard);**
6. **fonduri directe, fonduri locale.**

#### Motive pentru donație

Înainte de a cere bani, este o idee bună să întrebați de ce îi dau oamenii. Cele mai frecvente motive pot fi enumerate după cum urmează:

- Vinovăție;
- Altruism;
- Beneficii fiscale;
- Pentru dezvoltarea comunității locale (pentru a îmbunătăți viața din jurul tău);
- Imagine proprie și imagine în ochii publicului;
- Interes personal;
- Statutul obligă;
- Dorința de a primi ceva în schimb - un obiect, comunicare, prânz, serviciu...;
- Conștientizarea problemei;
- Implicare;
- Faceți cunoștințe, găsiți prieteni;
- Dorința de a mulțumi;
- Lobby pentru anumite interese publice.

Acestea sunt principii generale, iar în fiecare caz concret este necesar să știm cine este dispus să dea, cât, pentru ce și de ce. Acesta este unul dintre principiile fundamentale ale strângerii de fonduri.

#### Posibile surse de venit pentru bugetul organizației

Cine poate da bani pentru programul tău? Lista potențialilor sponsori este destul de mare:

- Membrii organizației dvs.;
- Tu însuși;
- Cei dragi dumneavoastră;
- Cei care sunt interesați de problemă;
- persoane fizice pe care ați reușit să-i convingeți;
- Afaceri (SA, companii private, reprezentanțe străine);
- Fundație;

- Stat - finanțare publică (directă, precum și indirectă - beneficii fiscale), întreprinderi de stat.