

Cuvântul „fundraising” este de origine engleză. **Fund-** fond, sursă, capital, bani, **raise-** strânge, găsește, colectează. Strângerea de fonduri este o tehnică de găsim a surselor de finanțare. Fondurile pot veni de la persoane fizice, organizații comerciale, fundații și organizații guvernamentale.

### **Există mai multe definiții de bază ale termenului de strângere de fonduri.**

1. strângerea de fonduri este procesul de colectare a fondurilor care sunt utilizate atât pentru implementarea unor programe semnificative din punct de vedere social;
2. strângerea de fonduri este procesul de atragere de fonduri și alte resurse de către o organizație non-profit în scopul implementării unui proiect social specific;
3. Strângerea de fonduri este o căutare a surselor de finanțare necesare pentru implementarea activităților unei ONG.

### **Obiectivele metodei de strângere de fonduri.**

1. cautarea potentialelor surse de finanțare;
2. justificarea necesității de fonduri;
3. formarea, menținerea și dezvoltarea relațiilor cu donatorii financiari;
4. formarea opiniei publice în favoarea susținerii activităților organizației.

Astfel, strângerea de fonduri este o căutare țintită, sistematică a sponsorizării sau a altor fonduri pentru implementarea proiectelor semnificative din punct de vedere social (programe, evenimente) și sprijinirea organizațiilor semnificative din punct de vedere social. Cu cât este mai bine pregătită campania de strângere de fonduri sau cu cât este mai atentă apelul pentru sprijin financiar, cu atât sunt mai mari șansele de a o primi. Trebuie să convingi oamenii de necesitatea activităților tale. Astfel de activități necesită planificare la fel de mult ca orice activitate. Și, desigur, nu există o „formulă magică” pentru strângerea de fonduri de succes și nicio modalitate de a fi garantat să obțineți bani. Cu toate acestea, dacă sunteți persistent în dorința dvs. de a găsi fonduri, dacă organizația dvs. este cunoscută pentru fiabilitatea și deschiderea față de oameni, dacă pregătiți în mod corespunzător apeluri către potențiali sponsori sau donatori și dovediți că banii lor ar trebui să fie dați ai tăi și nu oricărui. altă organizație non-profit, atunci cel mai probabil veți primi acești bani.

Strângerea de fonduri are un aparat terminologic special; iată câteva definiții generale care au legătură directă cu tema noastră.

**Caritatea este o donație voluntară, dezinteresată din partea persoanelor fizice și juridice, sub forma de a oferi beneficiarilor asistență financiară, organizațională și de altă natură caritabilă minimă.**

**Concedent - Persoane sau organizații care examinează cererile de granturi și oferă granturi.**

**Donatorul este o persoană juridică sau fizică care oferă asistență materială, financiară, organizațională și de altă natură caritabilă organizațiilor non-profit pe bază voluntară, dezinteresată.**

**Aplicație** - (syn. application, Application - engleză, Bewerbung - germană) o cerere scrisă pentru un grant (pentru un proiect comercial, planul său de afaceri va fi un analog).

**Solicitanții** sunt persoane fizice sau organizații care solicită un grant.

**Patronul** este o persoană care oferă asistență materială, financiară, organizațională și de altă natură caritabilă pe bază de voluntariat dezinteresat.

**Un proiect non-profit** este un set de activități planificate unite prin obiective comune, al căror scop este de a obține un efect semnificativ din punct de vedere social și nu de a obține un profit.

**Organizația non-profit (non-guvernamentală) (NPO/NPO)** este o organizație care nu are ca scop principal al activităților sale profitul și nu distribuie profiturile primite între participanți.

**Un proiect** este un set de procese prin influențarea cărora sarcina de a atinge un scop este rezolvată, sub rezerva limitărilor de resurse date.

**Sponsorul** este o persoană juridică sau fizică care oferă, în mod voluntar și non-profit, sprijin material pentru activități caritabile în scopul promovării exclusiv a numelui, mărcii, etc.

**Formele de caritate** includ patronajul și sponsorizarea.

**Diferența dintre donatori, filantropi și sponsori** este următoarea:

- Donatorii sunt organizații a căror misiune prevede acordarea de asistență financiară și tehnică nerambursabilă pe bază de concurență;
- Patronajul este asistența caritabilă a persoanelor pe bază voluntară, irevocabilă;
- Sponsorizarea este asistență specifică persoanelor juridice și persoanelor fizice în anumite condiții.

**Sarcini generale de strângere de fonduri:**

1. Obținerea resurselor necesare și satisfacerea donatorului;
2. Atingerea obiectivelor organizației și implementarea programelor acesteia;
3. Consolidarea bunăstării societății în ansamblu;
4. Dobândirea de noi parteneri și prieteni;
5. O oportunitate de a vă exprima deschis și de a vă comunica obiectivele.

**Rezultatele strângerii de fonduri pot fi:**

- Bani gheata;
- Resurse materiale;
- Noi parteneri și oameni cu idei similare;
- Bunuri;
- Servicii;
- Preturi reduse la bunuri/servicii;

- Timp de voluntariat etc.

Cea mai comună formă de finanțare pentru ONG-uri de către organizațiile donatoare sunt granturile. Acestea sunt furnizate ca urmare a programelor de granturi - concursuri anunțate între ONG-uri. Programele de granturi pot fi deschise sau închise.

## **Ce sunt granturile?**

Conceptul de grant are mai multe definiții. Să enumerăm câteva dintre ele.

1. **Un grant („grant” în engleză - cadou, subvenție, bursă) este un grant financiar direcționat oferit oamenilor de știință pentru a efectua cercetări științifice.**
2. **Un grant este o subvenție țintită gratuită acordată pe bază de concurență unei organizații, grup de inițiativă sau individ pentru implementarea unui proiect declarat într-un anumit domeniu de activitate.**
3. **Grant - fonduri acordate gratuit de un donator (fundație, corporație, agenție guvernamentală sau persoană fizică) unei organizații nonprofit sau unei persoane pentru a efectua o anumită activitate.**
4. **Grantul este o contribuție caritabilă sau o donație cu caracter țintit, oferită de persoane fizice și juridice în numerar și în natură.**

Există multe tipuri diferite de granturi. Să le enumerăm pe cele principale:

- **Granturile de sprijin general sunt asistență caritabilă oferită organizațiilor non-profit pentru a sprijini activitățile lor de bază, sustenabilitatea și dezvoltarea.**
- **Granturile pentru programe sau proiecte sunt asistență caritabilă oferită pentru implementarea unui anumit proiect sau program.**
- **Granturile parțial finanțate sunt un tip de asistență caritabilă care necesită atragerea obligatorie de surse suplimentare de finanțare (alte organizații donatoare sau fonduri proprii ale organizației non-profit).**
- **Granturile de capital sunt asistență caritabilă acordată pentru costurile de capital ale unei organizații non-profit (achiziționarea de bunuri imobiliare, reparații, achiziționarea de echipamente necesare).**
- **Granturile corporative sunt asistență caritabilă oferită organizațiilor non-profit de către entitățile comerciale; sau granturi care implică cofinanțarea proiectului de către întreprinderi.**
- **Granturile pentru semințe sunt asistență caritabilă oferită organizațiilor non-profit în stadiul inițial de dezvoltare a acestora (de obicei până la 1 an) pentru a asigura sustenabilitatea și dezvoltarea instituțională a acestora; sau granturi pentru crearea de noi organizații (noi direcții în cadrul unei organizații existente).**
- **Granturile în natură sunt asistență caritabilă oferită mai degrabă sub formă de active materiale decât în numerar.**
- **Granturile potențiale sunt asistență caritabilă acordată unei organizații într-o sumă egală cu fondul fondator al organizației, dar plătită în rate (partea plății este egală cu suma**

veniturilor pe care organizația l-ar primi pentru anul în cazul în care contribuția de fondare ar fi făcută ca plată unică).

- **Granturile intermediare sunt asistență caritabilă oferită de un donator pentru a realiza politici orientate social în numele său.**
- **Granturile de stimulare sunt asistență caritabilă care se ridică la un anumit procent din suma cerută de ONP pentru a o încuraja să apeleze în continuare la donatori; sau fonduri alocate pentru campanii de strângere de fonduri pentru ONG-uri.**
- **Granturile direcționate sunt asistență caritabilă oferită ONG-urilor într-o manieră direcționată pentru a desfășura activități specifice.**

Din punct de vedere al frecvenței, programele de granturi sunt împărțite în:

- *competițiile unice sunt programe de grant care se desfășoară o singură dată (care vizează, de obicei, atingerea unor scopuri sau obiective specifice);*
- *concursuri ciclice - programe de granturi care se repetă la anumite intervale - o dată sau de două ori pe an;*
- *concursurile rulante sunt programe de grant care nu au termene limită specifice pentru cererile de finanțare. Proiectele sunt revizuite pe măsură ce sunt primite.*