

Principalele surse tradiționale de finanțare pentru organizațiile non-profit includ: fundații de caritate și organizații internaționale donatoare; structuri de afaceri; autoritățile executive și administrațiile locale; indivizi; alte ONG-uri. De menționat că strângerea de fonduri presupune căutarea resurselor necesare ONG-urilor, printre care resursele financiare ocupă un loc important, dar nu singurul. În general, se pot distinge următoarele tipuri de resurse: finanțe; material (mașini, echipamente); informativ; uman (muncă voluntară).

Dacă luăm în calcul programele pentru care oamenii donează mai mult bani, atunci acesta este (în funcție de prioritate în ochii afacerilor):

- instituțiile sociale de stat;
- instituțiile culturale de stat;
- pentru stat sau desfășurate sub auspiciile de stat/municipale;
- activități în domeniul asistenței sociale sau culturii;
- organizații publice ale persoanelor cu handicap, pensionari, veterani, părinți ai copiilor cu handicap, familii numeroase afectate de conflicte militare sau dezastre;
- alte organizații nonprofit care activează în sfera socială sau în domeniul culturii;
- fundații caritabile.

Practic nu au nicio șansă să primească sprijin financiar regulat pentru organizație din partea afacerilor:

- științific;
- de mediu;
- drepturile omului;
- feministe ale femeilor;
- centre de resurse;
- pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și a societății civile în general.

Sarcina principală a ONG-urilor în domeniul strângerii de fonduri este dezvoltarea și implementarea diferitelor strategii de strângere de fonduri: pregătirea proiectelor pentru organizațiile donatoare, parteneriat social cu autoritățile, strângere de fonduri corporative etc. Am acumulat deja o experiență semnificativă (de succes și nu atât de reușită) în găsirea de finanțare pentru NPO. Pe de altă parte, pentru multe organizații (în special start-up), strângerea de fonduri rămâne un domeniu de activitate insuficient studiat.