

Strângerea de fonduri în cadrul activităților organizațiilor non-profit sau ale reprezentanților individuali ai acestora poate fi realizată în două moduri principale: prin autofinanțare și prin primirea de sprijin financiar din surse externe. Să luăm în considerare opțiunea unui tip intern de strângere de fonduri.

**Autofinanțarea implică propria investiție de fonduri alocate pentru implementarea unui proiect planificat. Autofinanțarea se poate realiza prin taxe de membru.**

Calea nu este nouă, dar în situația economică actuală, contribuțiile nu pot fi mari și, prin urmare, nu pot garanta o finanțare suficientă. Multe asociații și asociații informale introduc taxe de membru. Acest lucru ne permite să sprijinim publicații, să organizăm seminarii și conferințe și să oferim suport informațional membrilor săi. Ca element de autofinanțare, putem evidenția taxele de organizare care sunt introduse pentru participanții la conferință. Astfel, diverse tipuri de contribuții, care sunt acțiuni regulate sau unice, pot fi un instrument de strângere de fonduri, acoperind costurile implementării proiectelor semnificative din punct de vedere social.

**Desfășurarea de evenimente caritabile ca sursă de autofinanțare poate fi, de asemenea, clasificată ca activități de strângere de fonduri. Acestea ar putea fi concerte și maratoane, loterie, vânzări de mărfuri sau accesorii (insigne, postere, autocolante, tricouri etc.) cu simbolurile ONP, dacă este bine cunoscută în zonă etc.**

**Optimizarea presupune că noi resurse nu sunt atrase, ci sunt gestionate mai competent din resursele existente. Optimizarea costurilor se poate realiza prin eliminarea cheltuielilor inutile, reducerea cheltuielilor necesare etc.**

Costurile pot fi reduse prin economii, eliminarea completă a costurilor, partajarea cu alte organizații, costurile de restructurare și căutarea de furnizori mai profitabili.

O altă opțiune de autofinanțare este să câștigi bani. Pentru a face acest lucru, puteți oferi diverse tipuri de servicii plătite (furnizarea de informații, desfășurarea de seminarii de formare); efectuează lucrări contractuale (examinare, examinări, cercetări). Fondurile primite din această activitate sunt utilizate ulterior pentru implementarea proiectului planificat.

**Strângere de fonduri externe. A doua modalitate de a asigura partea financiară a strângerii de fonduri este de a primi sprijin extern sub forma unui grant.**

Asistența financiară poate fi obținută din fonduri străine. Nu este ușor să primești fonduri din fonduri străine pentru că concurența este foarte puternică. Alocarea fondurilor se face pe bază de concurență printr-un proces strict de selecție, iar fondurile primite pot fi cheltuite doar în scopurile declarate.

Fondurile pot fi obținute de la bugetul local. Această metodă dificilă de a face bani nu poate fi încă făcută în mod regulat, dar uneori dă roade. Cel mai adesea acest lucru se întâmplă atunci când administrația însăși este interesată ca evenimentul să fie organizat de organizația dvs. Dar chiar dacă ai norocul să intri în „linia de finanțare”, nu este un fapt că vor exista bani în buget pentru asta.

Fonduri din alte fonduri naționale. Astfel de fonduri pot fi atât extrabugetare, cât și incluse în buget, funcționează la diferite niveluri și sunt gestionate de diferite structuri - comitete, akimat sau consiliul de administrație al fondului (de exemplu, CPGI). Este mai ușor să obțineți finanțare aici decât de la buget, deoarece banii fondului sunt vizați. Astfel, fondurile pot fi disponibile pentru un program de educație ecologică, publicarea de literatură metodologică și unele activități practice.

Participarea la programele guvernamentale vizate asigură, de asemenea, alocarea de fonduri. De exemplu, un program de sprijin pentru tineri ar putea finanța activități de mediu pentru școlari sau activități de mediu la care vor participa tinerii; Producția sau agricultura orientată spre mediu se pot integra bine într-un program de sprijinire a întreprinderilor mici. Astfel de programe sunt gestionate de departamentele relevante, iar fondurile speciale sunt create la nivel local.

Strângerea de fonduri este un mijloc neobișnuit de strângere de fonduri pentru țara noastră. Este implementat în diverse moduri - prin apeluri direcționate (atât către persoane fizice, cât și către organizații), în cadrul unor evenimente speciale. Cetățenii pot oferi donații mici și mari. Ei pot face acest

lucru o singură dată sau în mod continuu, atât „în direct”, cât și pe Internet. Nu există proceduri clare pentru a primi asistență. Inițiativa, de regulă, vine de la ONP, iar acordurile se ajung prin negocieri individuale sau comunicări în masă.

Principalele tendințe care au apărut în strângerea de fonduri în ultimii ani indică faptul că principalii donatori vor fi statul și afacerile. Sprijinul pentru ONG-uri câștigă amploare la nivel național, regional și local, iar ONG-urile pot primi sprijin guvernamental prin participarea la concursuri pentru granturi și premii, punerea în aplicare a ordinelor sociale de stat, furnizarea de servicii sociale speciale, precum și participarea la târguri de idei sociale și proiecte.

În mod convențional, fondurile de acordare a granturilor pot fi împărțite în trei grupuri: de stat, corporative și independente. Fondurile publice urmăresc interesele țării care le finanțează. Prin urmare, cunoașterea situației politice internaționale și interne este mai importantă ca niciodată aici. Fondurile corporative funcționează pentru companii și corporații mari, iar interesele acestora sunt determinate în principal de dezvoltarea afacerilor acestor companii și corporații. Fundațiile independente pot primi fonduri din diverse surse, de obicei pentru programe specifice. În consecință, interesele lor depind de interesele donatorilor. Participarea la concursurile pentru granturi are specificul ei. Alege fondul ale cărui direcții și condiții de finanțare se potrivesc cel mai bine atât organizației tale, cât și proiectului deșus la concurs. Vă rugăm să rețineți dacă acest fond funcționează în regiunea dvs. Studiați cu atenție toate cerințele pentru solicitanți și aplicațiile acestora.