# **Уважаемый конкурсант, пожалуйста, отредактируйте этот текст:**

# **Введение**

В странах Восточной Европы и Центральной Азии (ВЕЦА) финансирование программ профилактики ВИЧ/ТБ осуществляется, преимущественно, за счет средств доноров. В большинстве случаев средства внешних доноров являются единственным источником финансирования программ, направленных на уязвимые группы и ключевые слои населения. В то же время, экономическое развитие региона существенно снижает шансы на последующее получение донорского финансирования. Доля государственного финансирования крайне недостаточна и не обеспечивает должного уровня для поддержания программ.

В условиях нестабильного донорского финансирования и ограниченных бюджетных средств, для некоммерческих организаций (НКО) остро стоит вопрос поиска альтернативных источников финансирования своих программ и проектов.

Для формирования устойчивого финансового положения НКО следует разработать стратегии привлечения финансирования из различных источников средств и доходов, которые позволят осуществлять деятельность в долгосрочной перспективе.

Данная публикация предлагает описание различных механизмов альтернативного финансирования (не донорского и не прямого государственного), на которые НКО могут ориентироваться в поиске ресурсов для финансирования. Для демонстрации того, как те или иные механизмы работают на практике, представлен опыт организаций из разных стран Европы, которые работают с уязвимыми группами и которые уже применяют разные подходы альтернативного финансирования.

В публикации представлен опыт внедрения механизмов альтернативного финансирования НКО с разными результатами - некоторые организации успешно применяют те или иные подходы, некоторые имели не столь успешный опыт, но все равно продолжают и учаться на своем опыте , а другие – только начинают и ищут возможности.

В этом и состоит ценность описанных практик альтернативного финансирования: видны и успехи, и сложности имплементации разных подходов. Это тот случай, когда для НКО описанный опыт других, не кажется чем-то недостижимым.

# **Механизмы альтернативного финансирования**

Способы получения средств из альтернативных источников финансирования, скорее всего знакомы представителям НКО. Однако ввиду того, что эти механизмы достаточно ресурсозатратны, они получают меньше внимание, чем, скажем, механизмы получения средств посредством грантов. Именно по причине того, что альтернативное финансирование требует достаточно много человеческих, стратегических и порой финансовых ресурсов, прежде чем приступить к поиску подходящего механизма альтернативного финансирования, НКО следует провести «ревизию» того, чем организация владеет на данный момент и как это может быть использовано. К примеру, перед тем как приступить к сбору средств, следует ответить на такие вопросы:

* Используете ли вы в полном объеме имеющиеся налоговые льготы и освобождение от налогов?
* Имеются ли резервы, где вы можете уменьшить расходы, не ставя под угрозу вашу работу?
* Можете ли вы получить бесплатно услуги, или на время персонал со специальными навыками, или добровольцев, готовых работать с вами без оплаты?
* Запрашиваете ли вы и получаете ли хорошую скидку на все крупные закупки?
* Привлекаете ли вы волонтеров? Есть ли резервы для мобилизации дополнительной поддержки?

Далее в разделе представлено краткое описание тех способов альтернативного финансирования, которые внедряют НКО, принявшие участие в исследовании.

# **Механизмы непрямой государственной поддержки**

Среди нетрадиционных форм финансирования общественных организаций со стороны государства, можно выделить практику использования средств от выигрышей в лотерею1. В некоторых странах действует «процентный механизм», согласно которому граждане передают определенный процент своего подоходного налога в НКО на их выбор. Поддержка в натуральной форме может быть предоставлена НКО в виде использования государственной собственности бесплатно или по низкой цене.

**ПРОЦЕНТНОЕ ОТЧИСЛЕНИЕ**

Механизм процентного отчисления подразумевает возможность налогоплательщиков (частных лиц, а в некоторых странах Европы и корпоративных налогоплательщиков) направить определенный процент от суммы своего подоходного налога за предыдущий год в НКО. При этом налогоплательщики могут сами выбрать ту НКО, которой они хотят направить средства.

Для того, чтобы механизм процентного отчисления работал, необходимо принятие соответствующего законодательства в стране. На сегодня такой механизм существует в Венгрии, Словении, Словакии, Литве, Польше и Румынии (1% или 2% в зависимости от страны).

Механизм процентного отчисления является устойчивой формой привлечения средств для НКО. Однако пользование благами в рамках данного механизма требует от НКО определенных усилий, в частности:

* Развитие навыков коммуникации и формирование стратегий работы с населением.
* Формирование видимости и узнаваемости организации в своем роде и среди других.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ОТ ВЫИГРЫШЕЙ В ЛОТЕРЕЮ**

Если в стране приняты соответствующие нормативно-правовые акты, НКО могут получать средства от дохода государства от выигрыша в лотерею. Такой механизм, к примеру внедрен в Великобритании, Хорватии. Согласно этого механизма определенный процент от дохода от азартных игр распределяется на финансирование програм НКО в определенных сферах – спорт, снижение вреда, здравоохранение, социальная и гуманитарная работа, культура, образование, развитие гражданского сектора. НКО получают финансирование в рамках этого механизма посредством участия в конкурсах проектов, организованных местными властями.