

якнайбільше про інтереси фонду. Продумати, чому фонд може бути зацікавленим у наданні підтримки організації.

Успіх притягає успіх. Фонди прагнуть працювати з переможцями, а не з невдахами. Демонстрація своїх успіхів додасть вам шансів одержати грант.

Які, на вашу думку, успіхи й досягнення за останні 2-3 роки ви могли б продемонструвати, подаючи аплікацію: успіхи, які стосуються організації в цілому, успішні проекти, події, робота, приклади особистих досягнень, успіх і одержання підтримки або спонсорства, цілі, які були досягнуті.

Прагнучи до реалізації цілей, поставлених громадською організацією, які потребують підтримки ззовні, ефективно проведена робота по залученню спонсорів обов'язково буде виправданою.

І слід не забувати, що головна мета звернення представників громадських організацій до спонсорів не формування їх світогляду, не дискусія й не мітинг, а одержання допомоги.

**Тернопільський національний педагогічний
університет ім. В. Гнатюка
ГОМЕНЮК Н.О.**

“ХОРОША ІДЕЯ ЗАВЖДИ ЗНАХОДИТЬ ГРОШІ” АБО “ЯК ПРОЖИТИ БЕЗ БЮДЖЕТУ?”

На даний час органи студентського самоврядування не мають статусу юридичної особи і одразу виникає проблема фінансування. Не маючи свого рахунку, дуже важко працювати навіть з тими, що хочуть дати вам гроші, адже просто так « на руки» вони дати не можуть. Потрібно шукати інші шляхи фінансування.

Отож, я вважаю, що існує кілька шляхів одержання коштів на реалізацію проектів:

1. ВНЗ.

2. Спонсори.

3. Профком студентів.

4. Власні кошти(членські внески, гроші одержані в результаті організації дискотек, КВН-ів і т.д.).

5. Міські та обласні управління освіти і науки, управління у справах сім'ї, молоді та спорту.

6. Участь у грантових програмах.

На мою думку, найважливішу роль у пошуку коштів відіграє правильне написання проектів.

Якщо грамотно написати проект, то ми не тільки зможемо знайти на нього гроші, але ще й чітко розплануємо і розпишемо весь захід і усі витрати на нього. Для цього варто почитати відповідну літературу, а ще краще взяти участь у школах чи тренінгах на зазначену тематику.

У першу чергу звертаємося до рідного університету. Щоб університет виділив вам гроші потрібно на початку року скласти план роботи і кошторис заходів, які ви хочете організувати. Тоді ці витрати будуть внесені у бюджет університету і ви зможете їх отримати. Проте не розраховуйте, що вам одразу дадуть гроші на все. Вам можуть і відмовити у затвердженні кошторису, бо грошей в університету звичайно нема. Тому, не надіючись лише на університет відразу починаєм шукати інші шляхи одержання грошей на той чи інший захід.

Коли йдеш до спонсора, то краще починати з тих фірм і організацій, керівниками яких є випускники вашого університету. Шукати спонсорів можна серед усіх, хто має хоча б найменший зв'язок із студентством(це можуть бути поліграфічні фірми, розважальні центри і диско-клуби), яким потрібна реклама не лише у межах регіону, це залежить ще й від того, що організуємо.

Щодо членських внесків і грошей, виручених від організацій дискотек і інших заходів, то малоймовірно, що з цього щось суттєве можна отримати. Якщо можна отримати взагалі. Бо, наприклад, наша студрада намагається зробити так, щоб студенти заплатили якнайменше, тому на цьому грошей не заробиш. Ну, а про членські внески представників студради і мова не йде. Ніхто не буде працювати та ще й платити за свою працю.

Не забуваємо про міські та обласні управління освіти і науки, управління у справах сім'ї, молоді та спорту. Вони ж звітують про виконану роботу і зайва «галочка» їм не завадить. Загалом можна залучити громадські організації, що працюють на різних рівнях, і яким потрібна реклама або «галочка», що вони є спонсорами, організаторами чи учасниками певного заходу.

Цього року ми студрадою організували вертеп і завітали до викладачів нашого університету. Це було не тільки цікавим заходом, а ще й принесло деякі кошти студраді(все ж таки викладачі не хотіли показатися скупими перед власними студентами).

Отож, кошти можна знайти, це не обов'язково гроші у прямому розумінні, а наприклад, забезпечення подарунками учасників конкурсу. Варто також мати людей, які зможуть ходити до спонсорів, бо не усім це під силу, тобто люди які вміють переконувати. А ще не малу роль відіграє налагоджена співпраця. Тобто, до однієї і тієї ж фірми чи організації, яка допомогла вам фінансово на наступний раз краще, щоб ішла Людина, яка була минулого разу. Це сприятиме налагодженню відносин і спрощенню шляху одержання спонсорської допомоги.