



ИСКУССТВО ОТДАВАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ

Мария Гагарина
«Гагаринский фонд»
29 июня 2009 года



Венчурная филантропия – что это?

- Вид поддержки, при которой донор вкладывает не только финансовые ресурсы, но и собственные время, знания и опыт в долгосрочные партнерские отношения с выбранной организацией
- Предполагает подход к 3-му сектору как к бизнесу и привнесение в него элементов деятельности коммерческих организаций.



Венчурная филантропия – кто это придумал?

- Этот подход к благотворительной деятельности родился в США, в Силиконовой Долине, когда молодые предприниматели - успешные бизнесмены начали вкладывать свои деньги в программы социальной ответственности



Отличие от традиционной филантропии.

- Тесные взаимоотношения между донором и благополучателем
- Долгосрочные отношения с финансируемой организацией
- Фокус на организационных возможностях и построении инфраструктуры
- Интерес к измеримым социальным результатам.



Как венчурная филантропия связана с понятием риска?

- Прямой перевод термина означает – рисковая благотворительность.
- По аналогии с венчурными инвестициями – это форма участия инвестора в деятельности поддерживаемой организации
- Успешность венчурного инвестора напрямую связана с долгосрочной потенциальной успешностью поддерживаемой организации
- Таким образом – венчурная благотворительность – это способ снижения потенциальных рисков за счет сопровождения организации-получателя



Венчурная филантропия

+ и —

- Постоянный мониторинг деятельности организации-получателя
- Максимально достоверная информация
- Возможность способствовать выживанию и повышению эффективности получателя
- Требует больших административных затрат
- Результат виден не сразу
- Сложный и длительный процесс отбора получателя
- Требует высококвалифицированного персонала



Цели венчурной филантропии

- Поддержка стабильности организации-получателя
- Эффективность вложения денег
- Мотивация на социальные изменения
- Возможность участия в общественной деятельности



Что привлекает обе стороны в венчурной филантропии?

□ Венчурный благотворитель:

- создание и поддержка жизнеспособных структур
- вложение денег «с умом»
- возвращение успешных организаций

□ Венчурный благополучатель:

- организация становится более устойчивой
- повышается профессионализм сотрудников
- организация может добиться большего социального эффекта



Выбирайте другой подход, если...

- Вы тратите чужие деньги
- Вам просто надо раздать сумму X
- Вы хотите отдать и забыть
- У Вас ОЧЕНЬ много денег
- Ваша благотворительная деятельность — это просто Пиар ход
- Вас не волнует эффективность решения социальных проблем Вашим благополучателем.



Вам сюда, если...

- Вы отдаете «свои» деньги
- Для Вас важно, насколько эффективно они работают
- Вы, действительно, хотите что-то изменить в обществе
- Вы стратегически мыслите
- Вас раздражает «героическая борьба» и Вы хотели бы превратить ее в регулярную деятельность
- Для Вас благотворительность – система, а не минутный порыв.



Гагаринский фонд - особенности

- Гагаринский Фонд в своей деятельности придерживается принципов «венчурной филантропии»
- Базовая ценность Фонда –
Создание и укрепление **отношений равенства и партнерства** между грантодателями и грантополучателями, основанных на **осознании общих разделяемых целей**



Почему мы так действуем?

Мы – **небольшой** семейный фонд, поэтому наша задача – это обеспечение **эффективности финансовых вложений**. Для этого нами **разработан механизм продуманных социальных инвестиций**.



Венчурная филантропия по-Гагарински

- Инвестирование как подход к благотворительности
- Фокус интереса — состояние и потенциал организации, навыки управления ресурсами.
- Содействие развитию финансируемой организации не только денежными пожертвованиями, но также обучением и консультированием
- Стратегический подход к административным затратам



Стратегические цели Фонда

- Развитие филантропии и оптимизация имиджа некоммерческих организаций
- Развитие социальной и личной ответственности как характеристик гражданского общества
- Профессионализация третьего сектора



Ступени Отбора

Основная заявка и визиты - как совместная работа с потенциальным грантополучателем

Круглые столы
как групповая работа Фонда с НКО сообществом

Первичная заявка - как внутренняя работа Фонда



Наши принципы общения с грантополучателями

- Построение взаимоотношений партнерства и взаимоуважения
- Понимание взаимных целей
- Простота
- Конкретность
- Разделение областей ответственности
- Прямота, открытость



После подписания контракта:



Контроль и Ответственность

Эффективность и развитие

Демотивация

БОЛОТО

Освоение ресурсов

О
Т
В
Е
Т
С
Т
В
Е
Н
Н
О
С
Т
Ь

У
Р
О
В
Е
Н
Ь
 К
О
Н
Т
Р
О
Л
Я



Благотворительность как предмет роскоши

- Для НКО необходимо понять, что законы рынка для всех общие.
- Продукт, который потенциально готов купить у них донор — это предмет роскоши — как яхта или дом на Лазурном берегу.
- Выгода, которую получает от этого донор — это самоощущение: «Я — хороший и способен что-то изменить в мире».