



# 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
- Требуется больших административных затрат
- Результат виден не сразу
- Сложный и длительный процесс отбора получателя
- Требуется высококвалифицированный персонал



# 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».