

ФАНДРАЙЗИНГ

Тематическая выборка
из выпусков «Дайджеста публикаций
международного филантропического сообщества»
за период с января 2010 г. по май 2011 г.

Если Вы хотите получить предыдущие выпуски или тематические выборки из дайджестов за 2010 - 2011 год

и/или получать дайджесты в будущем, сообщите об этом по адресу:

SamorodovVY@uralsib.ru

Содержание

Спросите донора, как выжить	4
...или «Как установить связь с донором?»	4
<a href="http://www.philanthropyuk.org/NewsandEvents/Latestnews/Donorsgiveideasonweatherin
grecession">http://www.philanthropyuk.org/NewsandEvents/Latestnews/Donorsgiveideasonweatherin grecession	4
Вся информация о конкурсах и грантах – в единой базе	4
Центр Фондов установил WEB-платформу GRANTSFIRE: она позволяет автоматически импортировать информацию о грантах и конкурсах с сайтов доноров в единую, открытую для заявителей базу.	4
HTTP://FOUNDATIONCENTER.ORG/MEDIA/NEWS/20100413.HTML	4
Принципы и ценности НКО при поиске финансирования	5
Как оставаться верным собственным принципам в поиске необходимого финансирования? Руководитель по политике и исследованиям крупнейшей британской экспертной НКО рассказывает о том, как решается этот вопрос в его организации при каждой новой возможности.....	5
<a href="http://www.dsc.org.uk/NewsandInformation/News/Fundingprinciples?dm_i=6S7,4UEU,N8I
MK,F1Y6,1">http://www.dsc.org.uk/NewsandInformation/News/Fundingprinciples?dm_i=6S7,4UEU,N8I MK,F1Y6,1	5
Измерение – возможность совместного сотрудничества для доноров и НКО	6
Донорам следует инвестировать свои средства в измерение и оценку результатов. Этим они помогут благотворительным организациям поднять свою конкурентоспособность в поиске финансирования. Новый отчет об этом.....	6
<a href="http://www.philanthropyuk.org/NewsandEvents/Latestnews/Fundersshouldinvestinimpact
measurementtohelpcharitiescompeteforscarcerfundssaysreport">http://www.philanthropyuk.org/NewsandEvents/Latestnews/Fundersshouldinvestinimpact measurementtohelpcharitiescompeteforscarcerfundssaysreport	6
Участие доноров в целях повышения эффективности деятельности НКО	6
Что делают доноры, чтобы знать, какие именно организации наиболее эффективны? согласно исследованию, Не более 3-4% доноров действительно хотят знать об этом.....	6
<a href="http://www.tacticalphilanthropy.com/2010/07/money-for-good-helping-donors-give-more-
effectively?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Tactical
Philanthropy+%28Tactical+Philanthropy%29&utm_content=Yahoo%21+Mail">http://www.tacticalphilanthropy.com/2010/07/money-for-good-helping-donors-give-more- effectively?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Tactical Philanthropy+%28Tactical+Philanthropy%29&utm_content=Yahoo%21+Mail	6
Доноры не получают нужной информации	7
Для британского донора важнее всего знать, как используются его деньги и какую пользу они приносят. Британские благотворительные организации не справляются с задачей информирования доноров о своих результатах.	7
<a href="http://www.civilsociety.co.uk/governance/news/content/7357/charities_not_informing_do
nors_on_impact_says_new_report">http://www.civilsociety.co.uk/governance/news/content/7357/charities_not_informing_do nors_on_impact_says_new_report	7
Новое глобальное исследование НКО-сектора	8
Компания Blackbaud, мировой провайдер программного обеспечения и услуг для НКО- сектора, опубликовала результаты анализа состояния некоммерческого сектора в 2010 году.	8
<a href="http://nonprofit.about.com/b/2010/10/22/blackbauds-state-of-the-nonprofit-industry-
survey-released.htm?r=delicious">http://nonprofit.about.com/b/2010/10/22/blackbauds-state-of-the-nonprofit-industry- survey-released.htm?r=delicious	8
http://foundationcenter.org/pnd/news/story.jhtml?id=311900006	8
Сущность стратегической благотворительности	9
Практическое руководство для доноров и фандрайзеров	9
http://www.amazon.co.uk/gp/product/0226266273/ref=pe_3421_21668461_snp_dp	9
Доноры предпочитают жертвовать на сайтах НКО	9
Крупные порталы для пожертвований предоставляют ценную услугу. Они быстро развиваются, создают дополнительные возможности и играют важную роль для доноров-«новичков».....	9

http://philanthropy.com/blogs/prospecting/donors-give-more-to-a-charitys-own-web-site-than-via-big-giving-portals/28078	10
Новый веб-сайт поможет оказать благотворительную помощь более конструктивно..	10
Американская Ассоциация профессиональных фандрайзеров (Association of Fundraising Professionals, AFP) запустила новый веб-сайт, посвящённый конструктивным подходам к оказанию безвозмездной помощи.	10
http://www.philanthropyuk.org/news/2011-01-14/new-website-focuses-wiser-giving	10
Массовые пожертвования в поддержку искусства	11
Онлайн платформа WeDidThis стала одной из инициатив британского правительства, нацеленных на применение современных технологий для сбора средств. WeDidThis использует распространённый механизм коллективного сбора ресурсов для реализации общих интересов и целей (crowd-funding), который в данном случае нашел применение в сфере поддержки широкого спектра проектов и учреждений культуры и искусства.	11
http://www.philanthropyuk.org/news/2011-02-10/crowd-funding-platforms-launch-aim-boost-arts-philanthropy	11

Спросите донора, как выжить

...или «Как установить связь с донором?»

<http://www.philanthropyuk.org/NewsandEvents/Latestnews/Donorsgiveideasonweatheringrecession>

Исследование британского офиса САФ демонстрирует неожиданно свежий подход в попытке сориентироваться в контексте разворачивающегося кризиса. Доноров не спрашивают, насколько тяжело отразится кризис на их пожертвованиях. Вопрос-перевертыш: что, по мнению доноров, должны предпринять благотворительные и некоммерческие организации, чтобы выжить в эти трудные времена. «Как установить связь с донором» - он-лайн исследование, проведенное среди 200 респондентов в период между мартом и июнем 2009 года. Опубликованный отчет очерчивает четыре широких поля, в рамках которых НКО могли бы предпринять действия, чтобы продемонстрировать свою компетентность, эффективность и прогрессивность. Это:

- Способность реагировать на вызовы времени, проявляя способность изменять стиль коммуникации с внешним миром, способ получения дохода и способ тратить деньги.
- Профессиональная мобилизация в соответствующей области, демонстрирующая *эффективность, воздействие и прозрачность*, а также готовность пересмотреть
- финансовые политики в свете сокращений расходов и возможности партнерства с другими организациями.
- Использование *электронных средств коммуникации* для того, чтобы «дотянуться» до доноров, в частности – новые технологии, такие как социальные сети, например.
- Обеспечение диверсификации источников дохода при более эффективном использовании *добровольцев*, повышении инвестирования в фандрайзинг и внедрении *новых форм продаж*.

[Дайджест № 2 за апрель 2010 г.]

Вся информация о конкурсах и грантах – в единой базе

Центр Фондов установил WEB-платформу GRANTSFIRE: она позволяет автоматически импортировать информацию о грантах и конкурсах с сайтов доноров в единую, открытую для заявителей базу.

<HTTP://FOUNDATIONCENTER.ORG/MEDIA/NEWS/20100413.HTML>

Центр фондов ([Foundation Center](#)) официально делает одной из своих программ Grantsfire - открытую для всеобщего доступа IT-систему, использующую технологию Web 2.0, самостоятельно отслеживающую и публикующую информацию о разнообразных грантовых конкурсах. Становясь одной из электронных отчетных систем Центра, которыми уже пользуются 450 фондов в разных уголках мира, Grantsfire суждено кардинально изменить систему доступа к информации. Дополняя собой уже существующие в Foundation Center процессы сбора данных, она позволяет обходиться без команд импорта, экспорта, «загрузки» и «сгрузки» данных. Заполнив предлагаемые Центром формы, любой фонд открывает доступ к наиболее актуальной и точной информации для десятков тысяч потенциальных заявителей. Синергетический союз приближает пользователей к обмену

информацией практически в режиме реального времени, что означает одновременно больше прозрачности – заинтересованные лица могут получить справку о том, что именно делают фонды в тех сферах, которые их (заинтересованных лиц) непосредственно касаются. Использование новой системы запланировано на вторую половину года.

[Дайджест № 4 за июль 2010 г.]

Принципы и ценности НКО при поиске финансирования

Как оставаться верным собственным принципам в поиске необходимого финансирования? Руководитель по политике и исследованиям крупнейшей британской экспертной НКО рассказывает о том, как решается этот вопрос в его организации при каждой новой возможности.

http://www.dsc.org.uk/NewsandInformation/News/Fundingprinciples?dm_i=6S7,4UEU,N8IMK,F1Y6,1

В основе всей деятельности НКО-сектора лежат организационные и личностные ценности и принципы. Всякий раз, когда организация сталкивается с новым источником финансирования, ее принципы держат «тест на шивость», потому что деньги НКО нужны (а) практически всегда (б) практически без исключения. [Directory of Social Change](#) (DSC) пару лет тому назад по настоятельному требованию Совета директоров попыталась унифицировать принципы принятия решения по постоянно возникающему вопросу: деньги какого происхождения можно принимать, не компрометируя организацию, ее миссию и цели? Вы отказываетесь принимать деньги напрямую от торговцев оружием или табаком, но готовы ли принять их помощь через благотворительный траст? Или же: НКО отказывается от финансовой помощи, предлагаемой торгующей оружием компанией, но принимает деньги от государства, которое является одним из его основных заказчиков. После долгих, громких и напряженных обсуждений, так и не выработав единого набора последовательных и согласующихся между собой критериев, которые без исключения характеризовали бы всевозможных доноров и источники финансирования, DSC решила, что надо описать собственные принципы, соблюдение которых и станет основным условием формирования отношения. Определив для себя три ключевых принципа – экономическая независимость, соблюдение установленных приоритетов и сохранение независимости, она обнаружила, что сами по себе эти принципы недостаточны в качестве хороших ориентиров. И тогда, отказавшись от идеи жесткого перечня, она остановилась на 10 вопросах, ответы на которые обеспечивают нужную последовательность и гибкость в каждом отдельном случае и являются одновременно практическим инструментом:

1. Насколько работа, финансируемая из данного источника, соответствует нашим видению, миссии и целям?
2. Существует ли иной реалистичный способ выполнить работу при существующих ресурсах (включая резервы)?
3. Ощутимо ли ограничит партнерство нашу независимость?
4. Разработана ли уже стратегия завершения отношений?
5. Какое влияние имеет деятельность донора (в широком смысле) на нашу способность следовать видению, миссии и целям?
6. Каким образом проект укрепит нашу миссию (помимо достижения целей проекта)?
7. Поступили бы мы именно таким образом, если бы эти деньги принадлежали нам?
8. Как соотносятся механизмы внедрения финансируемой/оговоренной работы и искомые изменения?
9. Можно ли сэкономить и потратить не всю сумму?

10. Содержит ли предлагаемое финансирование (и мониторинг) практики, которые мы считаем и/или определяем как хорошую (рекомендуемую) практику?

[Дайджест № 5 за сентябрь 2010 г.]

Измерение – возможность совместного сотрудничества для доноров и НКО

Донорам следует инвестировать свои средства в измерение и оценку результатов. Этим они помогут благотворительным организациям поднять свою конкурентоспособность в поиске финансирования. Новый отчет об этом.

<http://www.philanthropyuk.org/NewsandEvents/Latestnews/Fundersshouldinvestinimpactmeasurementtohelpcharitiescompeteforscarcerfundssaysreport>

Фонд прямых инвестиций ([Private Equity Foundation](#), PEF), британский венчурно-филантропический фонд, опубликовал [результаты своего исследования](#). Авторы работы делают вывод о том, что в связи с растущей конкуренцией и общим сокращением ресурсов благотворительным организациям придется измерять результаты своей деятельности, если они претендуют на финансирование. Решение о финансировании все чаще принимается «продвинутыми» донорами, грантодателями и даже государственными органами на основе точных данных о результатах деятельности организаций. Организации, неспособные предоставить такие данные, заведомо оказываются в проигрыше. Однако регулярный мониторинг требует дополнительных средств, и донорам как никому это должно быть известно. Более того, авторы отчета говорят о том, что доноры несут определенную ответственность и должны помогать своим грантополучателям дополнительными инвестициями и знаниями в сфере разработки и применения различных методик измерения. В конечном итоге, такое участие должно привести к улучшению качества услуг, которые организации предоставляют. Авторы также предупреждают о вероятных сложностях, которые могут возникать при сопоставлении ожиданий доноров от своих инвестиций и стремлении НКО оставаться верными их миссии при всем желании добиться успеха. Многие проблемы, в том числе и «отношенческие», могут сниматься в ходе более тесного взаимодействия между двумя сторонами.

[Дайджест № 5 за сентябрь 2010 г.]

Участие доноров в целях повышения эффективности деятельности НКО

Что делают доноры, чтобы знать, какие именно организации наиболее эффективны? согласно исследованию, Не более 3-4% доноров действительно хотят знать об этом.

http://www.tacticalphilanthropy.com/2010/07/money-for-good-helping-donors-give-more-effectively?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+TacticalPhilanthropy+%28Tactical+Philanthropy%29&utm_content=Yahoo%21+Mail

Некоторое время тому назад [Hope Consulting](#), консалтинговая компания, разрабатывающая стратегии решения социальных проблем, опубликовала исследовательский отчет «Деньги для блага» ([Money For Good](#)), который вызвал немало обсуждений среди американского

НКО-сообщества. Центральным для участников дискуссии стал вопрос, как сделать так, чтобы донорские деньги попадали все-таки в наиболее производительные или эффективные организации. Грэг Улрик (Greg Ulrich) руководитель упомянутого исследования в приводимой публикации (первой из трех на эту тему) комментирует распространенное представление о том, что доноры не поддерживают самые результативные организации в силу отсутствия соответствующей информации. Получение последней, безусловно, вызывает определенные трудности, однако результаты исследования свидетельствуют о том, что сами доноры не проявляют должной любознательности. Кратко изложим основные данные исследования:

- Подавляющее большинство (85%) доноров сообщили, что им не все равно, добивается ли НКО результатов или нет;
- В то же время только треть доноров проводит собственные исследования перед тем, как сделать пожертвование. Когда же они все-таки проводят исследование, то стремятся быстрее прийти к каким-то простым фактам и цифрам;
- Большинство из тех, кто проводит исследование, хотели бы лишь найти оправдание своему выбору;
- Только 3-4% доноров проводят собственные исследования для того, чтобы пожертвовать в наиболее результативные организации.

Хотелось бы понять, почему же так мало доноров предпринимают исследования. Отчет дает три причины в качестве объяснения.

1. Подобно родителям, которым их чадо представляется выше среднего уровня, большинство доноров считают, что их грантополучатели прекрасно справляются с задачей.
2. Доноры не думают о максимальной отдаче от их пожертвования. Только 12% от всех частных пожертвований идет в наиболее результативные, эффективные организации. Как ни удивительно, но среди приоритетных ориентиров доноров эти критерии не занимают передние позиции.
3. Доноры лояльны. Лишь 15% всей массы пожертвований перемещается от одной организации к другой. Остальные 85% из года в год идут в одни и те же организации. Доноры сохраняют верность в своих пожертвованиях больше, чем в иных видах трат.

Раз большинство доноров не желают и не заинтересованы в изучении и большем понимании того, что подразумевается под понятием «эффективная организация», все усилия, которые тратятся на разработку сложнейших систем измерения и оценки, тщетны. Не они изменяют отношение доноров. Следовало бы учесть потребности и нормы поведения доноров, чтобы как-то повлиять на них. Как именно – об этом читайте в следующей (по хронологии) публикации.

[Дайджест № 6 за октябрь 2010 г.]

Доноры не получают нужной информации

Для британского донора важнее всего знать, как используются его деньги и какую пользу они приносят. Британские благотворительные организации не справляются с задачей информирования доноров о своих результатах.

http://www.civilsociety.co.uk/governance/news/content/7357/charities_not_informing_donors_on_impact_says_new_report

К такому выводу пришла организация [New Philanthropy Capital](#) (NPC) после изучения отчетов о социальном эффекте (impact reports), годовых отчетов и соответствующих разделов веб-сайтов двадцати (из ста) благотворительных организаций Великобритании:

- Только 65% обследованных НКО точно передают информацию об истоках, масштабах и последствиях проблем, на решение которых нацелена их деятельность.
- Практически все НКО (90%) достаточно тщательно и подробно описывают свои услуги и мероприятия; однако только 41% НКО поясняет, каким образом их деятельность влияет на благополучателей.
- Только в 35% годовых отчетов представлены некоторые данные, которые подтверждают результаты деятельности. При этом ни в одном из отчетов не опубликованы качественные показатели, которые были бы подкреплены описанием методологии, масштаба и результатов аналитической работы.
- Помимо этого, благотворительные организации не готовы говорить о своих неудачах; менее половины (45%) рассказывают о том, как они учатся на собственном опыте - сообщают о возникших трудностях, извлеченных «уроках» и последующих изменениях в своей работе.
- НРС не нашла примеров действительно хороших отчетов, в которых прослеживалась бы взаимосвязь между результатами и долгосрочными стратегическими целями. НКО просто упускают свои возможности: не найдя необходимой информации на веб-сайтах, донор будет искать другие варианты.

В свете грядущих сокращений государственного финансирования, навыки эффективного взаимодействия с донорами послужили бы залогом конкурентоспособности НКО.

[Дайджест № 7 за декабрь 2010 г.]

Новое глобальное исследование НКО-сектора

Компания Blackbaud, мировой провайдер программного обеспечения и услуг для НКО-сектора, опубликовала результаты анализа состояния некоммерческого сектора в 2010 году.

<http://nonprofit.about.com/b/2010/10/22/blackbauds-state-of-the-nonprofit-industry-survey-released.htm?r=delicious>

<http://foundationcenter.org/pnd/news/story.jhtml?id=311900006>

Компания [Blackbaud](#) провела онлайн опрос, в котором приняли участие руководители более 2400 НКО Австралии, Канады, Франции, Германии, Италии, Индии, Голландии, Новой Зеландии, Великобритании и США. В результате была получена информация об НКО-секторе, которая позволит некоммерческим организациям провести сравнительный анализ, оценить свою деятельность и возможные перспективы. Полученные сведения, данные и выводы изложены в «Глобальном отчете о состоянии дел в НКО-секторе в 2010 году» (2010 Global State of the Nonprofit Industry Survey, 49 стр., PDF). В частности, [Глобальный отчет](#) обозначил четыре тенденции, характеризующие сегодняшний НКО-сектор:

- 1. Новые каналы фандрайзинга и коммуникаций, в т. ч. интерактивные, становятся более популярными, но не заменяют традиционных.* На самом деле, появление новых каналов стало для организаций дополнительным бременем, так как коммуникационные расходы возросли, а доходы существенно не повысились.
- 2. Социальному возврату от инвестиций и результативности организаций придается особое значение.* Поколение американцев конца 40-х - начала 60-х годов не доверяет правительству и различным организациям и желает видеть более убедительные подтверждения результатов, полученных благодаря использованию благотворительных средств. Доноры в других странах тоже все чаще говорят о

результатах и эффективных организациях.

3. В противовес традиционной модели взаимодействия с донорами все более востребованной становится модель «построения конструктивных взаимоотношений с поддерживающими сторонами». Для этого НКО потребуется консолидировать имеющиеся данные о донорах, преодолеть разобщенность внутри организации и добиться единого представления о формах взаимодействия с донорами.

4. Фандрайзинг становится признанной профессией во всем мире. Большая часть НКО хотела бы иметь достаточно средств для привлечения сотрудников, которые владеют техниками/инструментами фандрайзинга и умеют выстраивать партнерские взаимоотношения. То, что раньше считалось искусством, стало наукой.

Иными словами, время диктует необходимость отказа от массовых фандрайзинговых кампаний и переносит акценты на грамотное построение взаимоотношений с донорами и развитие фандрайзинговых стратегий. В связи с возрастающим вниманием доноров к результатам, НКО будут больше инвестировать в своих фандрайзеров, в обучение, а также иными способами улучшать показатели деятельности. Несмотря на быстрое развитие социальных медиа (Facebook, Twitter), НКО продолжают использовать традиционные каналы фандрайзинга и распространения информации. Акцент смещается с организованных кампаний в пользу построения конструктивных взаимоотношений с донорами. Социальные медиа пока с трудом находят себе адекватное применение в деятельности НКО. Таковы основные выводы исследования.

[Дайджест № 8 (1) за январь 2011 г.]

Сущность стратегической благотворительности

Практическое руководство для доноров и фандрайзеров

http://www.amazon.co.uk/gp/product/0226266273/ref=pe_3421_21668461_snp_dp

Питер Фрумкин (Peter Frumkin) решил представить в отдельном издании основные уроки, которые ранее были опубликованы в его книге «Стратегическая филантропия», получившей хорошие отзывы. Новая книга представляет собой практическое руководство для тех, кто вовлечен в частную филантропию, включая доноров, фандрайзеров и лидеров НКО. По мнению автора, организованная благотворительность отвечает следующим характеристикам: заданные пожертвованию временные рамки; конкретизация ожидаемого эффекта (“impact”) и соответствие пожертвования личности и персональному стилю донора. Учет этих аспектов является залогом устойчивых отношений между донорами и организациями, которые получают поддержку.

[Дайджест № 8 (1) за январь 2011 г.]

Доноры предпочитают жертвовать на сайтах НКО

Крупные порталы для пожертвований предоставляют ценную услугу. Они быстро развиваются, создают дополнительные возможности и играют важную роль для доноров-«новичков».

<http://philanthropy.com/blogs/prospecting/donors-give-more-to-a-charitys-own-website-than-via-big-giving-portals/28078>

Новое исследование, проведённое [Network for Good](#), было посвящено поведению доноров за последние семь лет. Его результаты повлияют на отношения с донорами. В частности, они говорят о том, что НКО привлекают больше средств через собственные сайты, оснащённые механизмом для пожертвований, чем через специальные порталы или социальные сети. [Network for Good](#) вместе со своими аналогами собрали на 66.7 % меньше пожертвований, чем НКО через собственные сайты.

Другие любопытные данные, полученные на основе анализа поведения около 1,9 млн доноров, пожертвовавших \$381 млн в пользу 70 тысяч НКО между 2003 и 2009 гг.

- В 2009 г. доноры пожертвовали на собственных сайтах организаций в среднем \$257 против \$180 в 2007 г.
- На сайте [Network for Good](#) пожертвования доноров выросли на 23,9 % с \$164 в 2007 до \$202 в 2009.
- Число первичных и «повторных» доноров, жертвующих через сайты НКО, намного превышает число доноров, предпочитающих крупные порталы.
- НКО лучше отслеживают доноров, поддержавших их через собственный сайт организации, а не через портал.
- Для совершения пожертвования через социальные сети для донора достаточно рекомендации «друзей».

[Дайджест № 10 (3) за март 2011 г.]

Новый веб-сайт поможет оказать благотворительную помощь более конструктивно

Американская Ассоциация профессиональных фандрайзеров (Association of Fundraising Professionals, AFP) запустила новый веб-сайт, посвящённый конструктивным подходам к оказанию безвозмездной помощи.

<http://www.philanthropyuk.org/news/2011-01-14/new-website-focuses-wiser-giving>

Веб-сайт *Change the World With a Giving - and Wise - Heart* («Благотворительность и мудрое сердце изменят мир» <http://www.afpnet.org/files/GivingHeart/GivingHeart.html>) ставит перед собой цель помочь донорам освоить более конструктивный подход к благотворительности и определить, что они хотели бы изменить к лучшему в своих сообществах с помощью пожертвований или добровольческой деятельности.

«*Change the World With a Giving - and Wise - Heart* пробуждает в людях желание заняться благотворительностью более основательно – посвятить этому время, определить подходящие варианты и разработать план оказания благотворительной помощи», - говорит представитель AFP Полетт Маехара (Paulette V. Maehara).

Сайт предлагает различные руководства и инструкции, такие, как «Пять признаков разумной благотворительной помощи» (The Five P's of Wise Giving) и «25 способов эффективной благотворительности» (25 Ways to Make Your Gifts Go Further). Доноры могут ознакомиться с различными способами поддержки благотворительных организаций; убедиться в том, что они помогают достойным НКО; а также могут узнать об ответственности организаций, связанной с привлечением средств и использованием

пожертвований. Веб-сайт также затрагивает проблемы расходов на фандрайзинг и разъясняет, почему донорам следует изучать информацию о расходах организаций.

[Дайджест № 10 (3) за март 2011 г.]

Массовые пожертвования в поддержку искусства

Онлайн платформа WeDidThis стала одной из инициатив британского правительства, нацеленных на применение современных технологий для сбора средств. WeDidThis использует распространенный механизм коллективного сбора ресурсов для реализации общих интересов и целей (crowd-funding)¹, который в данном случае нашел применение в сфере поддержки широкого спектра проектов и учреждений культуры и искусства.

<http://www.philanthropyuk.org/news/2011-02-10/crowd-funding-platforms-launch-aim-boost-arts-philanthropy>

Онлайн «базар», устроенный по аналогии с известным порталом [Kiva](#), является «местом встречи» представителей творческих профессий и их поклонников. Здесь можно узнать о проектах художников, инициативных групп, престижных мастерских, крупных учреждений культуры Великобритании, в которых представлены различные направления и жанры искусства.

В связи с сокращением государственного финансирования, на такие [ресурсы, как WeDidThis](#), возлагаются большие надежды. Они рассматриваются в качестве каналов, по которым устремятся потоки небольших пожертвований. В адрес инициативы высказываются и скептические мнения. Для учреждений искусств, крепко стоящих на ногах и хорошо знающих свою аудиторию, веб-платформа может оказаться пустой тратой времени. Но она может представлять интерес для доноров, которые ищут новые имена и проекты.

Так или иначе, британское правительство выделило £1млн. фунтов стерлингов для разработки и внедрения технических решений и применения различных моделей оказания благотворительной помощи.

[Дайджест № 11 (4) за май 2011 г.]

¹ **Crowd-funding** – термин, означающий выражение коллективной солидарности, внимания и доверия группы людей, которая выливается при помощи веб-ресурса в материальную поддержку инициатив других людей или организаций. Механизм может использоваться для поддержки разных направлений, таких как ликвидация последствий стихийных бедствий, реализация художественных проектов, политических кампаний, развитие нового бизнеса, разработка компьютерных программ и т.д.