

Электронный бюллетень журнала *Alliance magazine* за февраль 2013 г. (выдержка)

См. [www.alliancemagazine.org](http://www.alliancemagazine.org) <<http://www.alliancemagazine.org>>

Перевод выполнен Некоммерческой компанией Evolution & Philanthropy (Великобритания) с разрешения *Alliance magazine*.

Чтобы подписаться на бесплатные рассылки журнала *Alliance* и получить полный доступ к онлайн-контенту издания, пройдите по ссылке: <http://www.alliancemagazine.org/en/content/free-electronic-subscriptions-0>

## Новости со всего света

### Патрис Мотсеп – первый африканец, присоединившийся к Обету дарения

В конце января 2013 года первый чернокожий миллиардер из Южной Африки Патрис Мотсеп (Patrice Motsepe) сообщил о подписании Обета дарения (Giving Pledge) и готовности пожертвовать половину семейных активов своему благотворительному фонду. Согласно данным журнала Форбс (*Forbes magazine*), стоимость данных активов составляет 2,65 млрд. долларов. Мотсеп (исполнительный председатель и учредитель горнодобывающего предприятия African Rainbow Minerals, которое является источником его состояния) пояснил, что, присоединяясь к Обету, он стремится помочь миллионам южноафриканцев, чьё благосостояние не особо улучшилось после падения режима белого меньшинства в 1994 году. Он также отметил, что его пожертвования предназначаются, прежде всего, для развития здравоохранения и образования Южной Африки. «Мы осознаём свой долг и огромную ответственность семьи Мотсеп перед людьми, которые живут в нужде», - сказал Патрис и добавил, что надеется на то, что другие состоятельные граждане Южной Африки последуют его примеру. Мотсеп стал первым представителем африканского континента, присоединившимся к Обету дарения. Большинство среди тех, кто подписался под Обетом на сегодняшний день – американцы.



#### Подробнее

*Reuters*, 30 января 2013 г.

### «Взять больше, чем отдать» – Отчёт загнал в угол мега-банки США



Если основные банки США надеются с помощью актов благотворительности избежать позора, которым они покрыли себя в период финансового кризиса, то их усилия, вероятнее всего, получат заслуженный отклик. Национальный комитет ответственной филантропии (The National Committee for Responsive Philanthropy / NCRP) счёл сведения о филантропии четырёх крупнейших банков США сомнительными, и озвучил в адрес данных организаций обвинения соответствующего содержания. Из названия отчёта видно, что Комитет NCRP не искал мягких выражений. Авторы документа «*Отобрать и пожертвовать: Преступления и филантропия банков Уэллс Фарго, Голдман Сакс, Джей Пи Морган Чейз и Банка Америки (Take and Give: The crimes and philanthropy of Bank of America, Wells Fargo, Goldman Sachs*

and J P Morgan Chase) утверждают, что несмотря на то что благотворительность этих мега-банков является реакцией на отрицательное общественное мнение, филантропии явно не хватает прозрачности. Её качество оказалась посредственным, а объём - спорным. Высказывания исполнительного директора NCRP Аарона Дорфмана (Aaron Dorfman) по своей прямолинейности не уступают названию отчёта: «Эти банки – которые однозначно не потерпят крах в силу своих огромных размеров - уже причинили вред Америке своими противоправными и недобросовестными действиями, которые в значительной мере поспособствовали финансовому кризису. Поэтому возникает вопрос – стоит ли верить словам о невероятной щедрости и эффективности их благотворительной практики? Я бы не стал доверять таким разговорам».

Наряду с этими и другими фактами, отчёт акцентирует внимание на том, что ни один из четырёх мега-банков не назвал получателей предполагаемых благотворительных взносов, исключив тем самым возможность проведения независимой проверки сведений. В период рецессии всего один из этих банков превысил медианный показатель щедрости по финансовой отрасли, но зато все сохранили на том же уровне либо увеличили и без того колоссальные политические расходы. Корпоративные фонды мега-банков направили на оказание помощи малоимущим, пожилым и социально незащищённым гражданам менее половины своих грантов.

**Узнать подробности или прочитать отчёт**

[http://www.ncrp.org/files/publications/TakeandGive\\_Megabank\\_Philanthropy.pdf](http://www.ncrp.org/files/publications/TakeandGive_Megabank_Philanthropy.pdf)

### **Опрос доноров даёт индийским НКО много поводов для размышлений**

Согласно отчёту фонда Charities Aids Foundation (CAF) «Благотворительность в Индии: Обзор характеристик благотворительной практики на территории страны» (*India Giving: Insights into the nature of giving across India*), в течение 12 месяцев (до ноября 2012 года) 84% индийцев оказали безвозмездную денежную помощь частному лицу или организации. Однако поддержку некоммерческим организациям оказали всего 27% опрошенных. Подавляющее большинство (70%) предпочитало помогать благополучателям напрямую. Столько же респондентов сообщили о том, что их благотворительность связана с вероисповеданиями, и чаще всего (и с наибольшей вероятностью) люди готовы поддерживать деятельность религиозного характера.

Почему так мало людей поддерживают НКО? Одна из очевидных причин заключается в том, что религиозные институты активнее заявляют о себе. А другую причину озвучили 52% опрошенных доноров, которые считают, что «пожертвованиям в пользу НКО препятствует недостаточная прозрачность». Авторы отчёта отмечают следующее: «Индийскому НКО-сектору... следует заняться решением одной из фундаментальных долгосрочных задач - созданием условий, при которых доноры смогут без предубеждения оказывать поддержку официально зарегистрированным организациям».

**Скачать**

[www.cafonline.org/publications/2012-publications/india-giving.aspx](http://www.cafonline.org/publications/2012-publications/india-giving.aspx)

### **Молодые филантропы считают неравенство самой большой мировой проблемой**

Авторы отчёта фонда Charities Aid Foundation (CAF) «Будущие звёзды филантропии» (*Future Stars of Philanthropy*) пришли к выводу, что почти половина (44%) состоятельных людей в возрасте до 30 лет из шести стран мира считает пропасть между богатыми и бедными самой большой проблемой общества. А в группе богачей старше 45 лет данное мнение разделяют всего 28% респондентов. Люди во второй группе предпочитают поддерживать инициативы, направленные на оказание помощи старшим поколениям. Отчёт подготовлен по итогам опроса 1 428 человек, владеющих (в среднем) чистыми активами стоимостью в 1,5 млн. фунтов стерлингов, и проживающих в Великобритании, США, Австралии, Канаде, в Сингапуре и в Малайзии. Тридцать три процента респондентов младше 30 лет отметили, что для них имеет значение личное участие в инициативе, а среди людей старше 45 лет этот факт волнует только 16%. Не менее интересно и то, что в 2009-10 финансовом году люди младше 30 лет пожертвовали на благотворительные цели больше, чем их

«старшие товарищи»: для сравнения - 10 196 и 7 382 долларов. Кроме того, в качестве самых значительных проблем общества молодой контингент чаще указывал климатические изменения, образование и коррупцию.

Ещё один опрос, недавно проведённый в США, тоже выявил некоторые отличия между молодыми и более взрослыми донорами. Новое исследование, в частности, показало, что молодые состоятельные благотворители из США считают, что в отличие от своих родителей и дедушек с бабушками они больше стремятся увидеть измеряемый социальный эффект, достигнутый с помощью пожертвований. Отчёт «*Следующее поколение доноров: Уважение к наследию, революция в сфере филантропии*» (*Nextgen Donors: Respecting legacy, revolutionizing philanthropy*) подготовлен советниками консалтинговой организации для доноров «21/64» и Центром филантропии им. Дороти А. Джонсон при Государственном университете Гранд-Велли (Dorothy A. Johnson Center for Philanthropy; The Grand Valley State University). Эксперты опросили 310 доноров в возрасте от 21 до 40 лет, среди которых более 90% сообщили о том, что в целях получения информации они изучают веб-сайты организаций, 61% респондентов расспрашивает членов семьи, и 31% опрошенных отправляет в организации запросы по электронной почте. В отличие от своих семей, молодые филантропы также более склонны к поддержке правозащитных и экологических инициатив, и в меньшей степени готовы поддерживать искусство, религиозные объединения и здравоохранение. Кроме того, достаточно большие группы доноров в прошлом году перевели благотворительные взносы в режиме онлайн (78%), оказали неденежную помощь (71%), и работали в качестве добровольцев (70%).

### Скачать отчёт фонда CAF

[www.cafonline.org/publications/2012-publications.aspx](http://www.cafonline.org/publications/2012-publications.aspx)

### Подробнее об отчёте *Nextgen Donors*

*The Chronicle of Philanthropy*, 25 января 2013 г.

## Затормозив на краю обрыва, США могут увеличить объём благотворительных пожертвований

По прогнозам Института экономики города (The Urban Institute) – авторитетного американского центра социально-экономических исследований – новые нормы, касающиеся налогообложения физических лиц (принятые Конгрессом в конце 2012 года во избежание так называемого «фискального обрыва»), в 2013 году поспособствуют увеличению общей суммы благотворительных пожертвований до 3,3 млрд. долларов, или на 1,3%. Термин «фискальный обрыв» («fiscal cliff») появился в ожидании 31 декабря 2012 года – даты истечения срока действия закона о налоговых льготах и вступления в силу закона о сокращении государственных расходов. Если бы федеральное правительство не предприняло никаких мер, то эти события могли отрицательно повлиять на и без того шаткую экономику и, возможно, спровоцировали бы повторный виток рецессии, вызвав сокращение семейных доходов, повышение уровня безработицы и утрату доверия потребителей и инвесторов.

Институт экономики города предполагает, что «Закон о льготах для американских налогоплательщиков 2012 года» (The American Taxpayer Relief Act of 2012), принятый в целях предотвращения фискального обрыва, приведёт к увеличению объёма пожертвований. Это произойдёт в основном благодаря повышению предельной ставки налога (с 35% до 39,6%) для физических лиц с налогооблагаемыми доходами свыше 400 000 долларов и для семей с доходами более 450 000 долларов. Налогоплательщики, предоставляющие постатейные сведения о налоговых вычетах, смогут по-прежнему вычитать благотворительные пожертвования, руководствуясь предельной ставкой подоходного налога. Это означает, что доноры, относящиеся к категории налогоплательщиков с самыми высокими ставками налогов, увидят, что их расходы на благотворительные цели уменьшают налог на доходы с 65 центов в каждом долларе до 60,4 центов, или на 7%.

### Подробнее

[www.urban.org/publications/412732.html](http://www.urban.org/publications/412732.html)

## Отчёт прогнозирует «каскад преимуществ» от инвестиций фондов

Исследование, проведённое некоммерческой организацией The Philanthropic Collaborative (TPC), показало, что гранты американских фондов – это миллионы рабочих мест, а также миллиарды долларов в виде заработной платы, ВВП и налоговых поступлений, которые будут служить нескольким поколениям. Отчёт *«Экономические результаты грантодающей деятельности фондов в 2010 году и последствия для экономики США» (Economic Impacts of 2010 Foundation Grantmaking on the US Economy)* утверждает, что помимо краткосрочной пользы от грантов (на общую сумму 37,85 млрд. долларов) данные средства также имеют долгосрочное значение. Авторы документа попытались определить его с помощью сведений о доходах от инвестиций и экономической модели, известной как IMPLAN. Например, если на средства грантов сразу создать 500 000 рабочих мест, то – по мере участия грантов в экономических процессах – примерно через год эта цифра возрастет до 1 млн., а в последующие годы – как минимум до 8,8 млн. рабочих мест. Это так называемый «эффект кругов на воде». Грант, предназначенный для поддержки инициативы по обучению детей в раннем возрасте, например, повышает вероятность поступления в колледж большего числа молодых людей, получения ими более высоких доходов в течение жизни и т.д.



В отчёте также говорится о том, что (аналогичным образом) стоимость предоставленных услуг / товаров составила почти 970 млрд. долларов, из которых 570 млрд. стали вкладом в ВВП США. При расчёте данных сумм учитывались долгосрочные доходы от инвестиций и экономические мультипликаторы. Это то, что один из авторов отчёта назвал «каскадом преимуществ для сообществ» от вклада фондов в экономику.

### Подробнее

<http://philanthropiccollaborative.org/EconomicImpacts>

## Социальные облигации для оказания помощи лондонским бродягам

В Великобритании выпущены новые социальные облигации (social impact bonds / SIBs), которые, как ожидается, внесут свой вклад в решение проблемы бездомности в Лондоне. Программу «Влияние улицы» (The «Street Impact»), разработанную по заказу Лондонского сити, будет выполнять благотворительная организация помощи бездомным St Mungo's. Цель инициативы – помочь оставшимся без крова людям изменить образ жизни и покинуть улицу. Если данная цель будет достигнута, то НКО заработает до 2,4 млн. фунтов стерлингов. Организация получит эти средства, если подтвердит достижение утверждённых целевых показателей, разработанных для группы из примерно 400 бездомных обитателей центрального, северного и западного Лондона. К данным показателям относятся: обретение клиентами постоянного места жительства, сокращение количества обращений в отделения экстренной медицинской помощи, содействие в трудоустройстве или в выборе вариантов добровольческой деятельности, либо восстановление контактов с родственниками за рубежом. Привлечение средств для программы осуществляется с помощью социальных облигаций (профинансированных департаментом социальных инвестиций фонда Charities Aid Foundation - CAF Venturesome, несколькими социально ответственными инвесторами, и подразделением корпоративных финансов банка Triodos - Triodos Corporate Finance), которые послужили источником оборотных активов (таких как предоплаченные расходы за выполнение работ и/или оказание услуг) стоимостью примерно в 650 000 фунтов стерлингов.

«Успех применения схемы социальных облигаций в конечном итоге будет зависеть от степени эффективности сотрудничества между инвесторами, правительством, организациями сферы филантропии и провайдерами социальных услуг», – так говорится в новом отчёте *«Формирование здорового и устойчивого рынка социальных облигаций: Условия для инвесторов» (Building a Healthy & Sustainable Social Impact Bond Market: The investor landscape)*, который вышел в свет в США. Авторы документа, подготовленного по заказу Фонда Рокфеллера (The Rockefeller Foundation),

утверждают, что правительство должно обеспечить всестороннее рассмотрение рисков и структуры облигаций с финансовой точки зрения. А потенциальные инвесторы должны продумать способы оценки эффективности социальных услуг и соответствующих рисков – то есть взять на себя задачу, в решении которой им могли бы помочь фонды.

#### **Подробнее**

[www.mungos.org](http://www.mungos.org)

#### **Скачать отчёт Фонда Рокфеллера**

[www.rockefellerfoundation.org/news/publications/building-healthy-sustainable-social](http://www.rockefellerfoundation.org/news/publications/building-healthy-sustainable-social)

### **Требования Департамента международного развития (DFID) к подотчётности и сведениям об устойчивых результатах могут разорить небольшие НКО**

Согласно новому руководству, выпущенному британским Департаментом международного развития (The Department for International Development / DFID), произведённые выплаты должны «соответствовать результатам». Международная сеть «Ресурс Альянс» со штаб-квартирой в Лондоне (Resource Alliance) предупреждает о том, что данное требование главным образом затронет НКО меньшего размера. В недавно опубликованном документе «*Утверждённые приоритеты и ожидания для поставщиков*» (*Statement of Priorities and Expectations for Suppliers*), DFID акцентирует внимание на усилении требований к подотчётности и сведениям о достигнутых устойчивых результатах. Ресурс Альянс приветствует эту общую тенденцию, но подчёркивает, что без дополнительных инвестиций в укрепление организационного потенциала небольшие НКО сферы развития просто обанкротятся. «Многие организации малого и среднего размера не смогут соответствовать приоритетам и ожиданиям, так как для этого им может не хватить знаний или ресурсов», - вступился за НКО представитель Ресурс Альянса Перри Сеймур (Perry Seymour). Департамент DFID распространяет новые требования не только на получателей инвестиций первой очереди, но «на всех участников цепочки поставок». В момент публикации новой директивы, Госсекретарь Великобритании по международному развитию Джастин Грининг (Justine Greening) пояснил: «Поставщики должны показать, что в процессе исполнения бюджета развития они с помощью средств налогоплательщиков создают ценности самыми рациональными способами».

#### **Подробнее**

[www.resource-alliance.org](http://www.resource-alliance.org)

### **Американская сеть Funding Exchange прекращает свою деятельность**

Funding Exchange – американская сеть фондов сферы социальной справедливости, созданная в 1979 году – прекращает свою деятельность из-за сокращения инвестиций, которые ранее предоставляла группа именных фондов. Однако некоторые наблюдатели озвучили и другие причины. В частности, Пабло Айзенберг (Pablo Eisenberg) из Института публичной политики Университета Джорджтауна (Georgetown University's Public Policy Institute) отметил, что некоторые из 16 членов партнёрской инициативы были возмущены размерами членских взносов, которые в сумме составляли примерно 14% от 1 млн. долларов - операционного бюджета сети Funding Exchange. Однако не исключено, что многие в секторе действительно оплакивают уход пионера сферы финансирования социальной справедливости. Так, по мнению Кристины Мур (Kristina Moore) из Национального совета ответственной филантропии (The National Council for Responsive Philanthropy), сеть «помогла многим инициативам низового уровня, действующим по всей стране, донести до сообществ идеи равенства и справедливости, а также послужила источником вдохновения для процесса демократизации филантропии».

#### **Подробнее**

*Chronicle of Philanthropy*, 14 декабря 2012 г.

## **Опытные социальные инвесторы довольны результатами, но Юг всё же нуждается в дополнительных стимулах**

Результаты опроса, опубликованные банком J P Morgan и Глобальной сетью по инвестициям в устойчивые социальные результаты (Global Impact Investing Network / GIIN), свидетельствуют о том, что по сравнению с прошлым годом социальные инвесторы планируют увеличить инвестиции. В частности, в 2013 году общая стоимость обязательств составила 9 млрд. долларов, а в 2012 году – всего 8 млрд. Согласно отчёту «Обзор прогресса» (*Perspectives on Progress*), подавляющее большинство инвесторов (99% опрошенных) считает, что эффективность портфелей социальных инвестиций соответствует социальным, экологическим и финансовым прогнозам либо превосходит ожидания. Респонденты (в т.ч. - управляющие активами, финансовые институты сферы развития, фонды и разнообразные финансовые учреждения) посвятили социальным инвестициям не менее 10 млн. долларов. Две трети инвесторов в данной группе заинтересованы в получении доходов по рыночным ставкам. Большая часть опрошенных также сообщила о достаточном количестве инвестиций, которые прошли первичную проверку практически во всех регионах – в США и Канаде, в Южной Африке, в Латинской Америке и в Карибском бассейне – и показали себя как надёжные и перспективные источники дохода. Однако респонденты по-прежнему считают, что рынок пока страдает из-за отсутствия надлежащего капитала (в смысле соотношения рисков и выгод) и недостатка качественных инвестиционных возможностей.

В прошлом году Фонд Рокфеллера (The Rockefeller Foundation), Сеть Омидьяра (Omidyar Network) и фонд Fundación Avina создали латиноамериканский Фонд поддержки инноваций в сфере экономики социальных преобразований (The Impact Economy Innovations Fund) с грантовым пулом в размере 840 000 долларов. Данные средства предназначены для развития в регионе отрасли социальных инвестиций. В течение нескольких месяцев аналогичная деятельность будет выполняться Фондом Рокфеллера и его партнёрами в Азии и в Африке. В один день с церемонией открытия фонда состоялось первое совещание в серии дискуссий, которые помогут понять, что именно должно произойти, чтобы капитал частного сектора в этих южных регионах начал вливаться в инициативы, нацеленные на решение актуальных региональных проблем. Так как Латинская Америка стала объектом повышенного внимания, то совещание выявило для данного региона ряд потребностей, которые заключаются в изменении отношения бизнеса к обществу, создании секторов (а не только отдельных предприятий), а также в готовности предложить субсидии (в качестве примера участники упоминали модель микро-кредитования, для укоренения которой потребовались огромные дотации и масса времени).

**Узнать подробности или прочитать отчёт *Perspectives on Progress***

[www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/resources/research/489.html](http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/resources/research/489.html)

**Подробности о фонде Impact Economy Innovations Fund**

Email [impactinvesting@rockfound.org](mailto:impactinvesting@rockfound.org)

**«Поверим, когда увидим своими глазами» - Исследование прояснило отношение к британскому «Большому обществу»**

Принадлежащая правительству Великобритании идея «Большого общества» (Big Society) – это недопустимое слияние существующих местных инициатив и добровольной деятельности, а также упражнение в риторике для политиков, весьма далеких от реальных условий, при которых сокращение государственных расходов стало повседневным явлением. Вот такими оказались некоторые отзывы о хвалёной идее, полученные Центром изучения Третьего сектора (The Third Sector Research Centre) в ходе исследования. «Несмотря на ярко выраженный и почти всеобщий скепсис», - говорится в отчёте «Понимание сути Большого общества» (*Making Sense of the Big Society*), - «респонденты были осведомлены о потенциальных возможностях и зачастую пытались позиционировать свои организации и деятельность относительно Большого общества - возможно потому, что “это единственная игра в городке”».

**Подробнее**

[www.tsrc.ac.uk](http://www.tsrc.ac.uk)

## **Отчёт рекомендует повысить эффективность коммуникаций и деятельности по измерению социального эффекта**

Основываясь на результатах опроса более 6 500 грантодающих фондов и доноров, авторы документа *«Больше денег для большего блага» (More Money for More Good)* подсказывают некоммерческим организациям:

- Как среди шести типов доноров определить свои целевые группы и распределить их по степени значимости;
- Как правильно апеллировать к самым главным ценностям данных аудиторий; и
- Какие инструменты помогут НКО найти самые простые способы доведения информации о своей организации и достигнутых результатах до целевых аудиторий.

«За этими рекомендациями скрываются большие перспективы», - отмечают организации-составители отчёта GuideStar и Hope Consulting. – «Если в этом году высокоэффективные НКО получат хотя бы 5% от общей суммы благотворительных пожертвований в США, то, значит, в организации с самыми лучшими устойчивыми результатами поступит 15 млрд. долларов».

Помимо этого, один из соавторов доклада Грег Ульрих (Greg Ulrich) считает, что НКО могли бы положить начало положительному циклу. Если бы лучшие организации увеличили объём услуг и количество программ, то общее воздействие сектора на общество стало бы более значительным. Увидев, что коллеги способны подтвердить достигнутый социальный эффект и получить больше средств, другие НКО тоже занялись бы мониторингом и оценкой, и в конечном итоге тоже улучшили бы свои результаты. По мере увеличения численности НКО, способных представить более качественную информацию и лучшие результаты, доноры стали бы доверять организациям более существенные суммы, повышая тем самым общую эффективность сектора.

### **Узнать подробности или скачать**

[www.guidestar.org/moneyforgood](http://www.guidestar.org/moneyforgood)

## **Комитет NCRP призывает сторонников стратегической благотворительности учиться у доноров сферы социальной справедливости**

Чтобы точно обозначить цели своей благотворительной деятельности, вам придётся выяснить, кто получит пользу и почему. Если вам потребуется информация для обоснования стратегии, то вы обратитесь к сведениям об измеряемых результатах деятельности НКО, способствующей самоорганизации населения и изменению политик и практик. И, наконец, если вы хотите разработать стратегический подход, то вам придётся строить его с учётом мнений грантополучателей, а также их целевых аудиторий. «Это различные способы, ради которых сторонникам стратегической филантропии стоит заглянуть в книгу социальной справедливости», - говорится в новом отчёте американского Национального комитета ответственной филантропии (The National Committee for Responsive Philanthropy / NCRP). Размышляя об этих способах, авторы документа *«Реальные результаты» (Real Results)* отмечают, что сегодняшняя стратегическая филантропия несовершенна, так как строится с использованием схемы вертикальных отношений (именно так сказано в пресс-релизе). Исследователи также предупреждают, что грант-мейкеры не добьются своих целей, пока не начнут в прямом смысле удовлетворять конкретные потребности сообществ и вкладывать ресурсы в инициативы по расширению участия граждан в разработке социально-экономических программ (т.е. использовать стратегии, которые давно практикуют филантропы в сфере социальной справедливости).

### **Подробнее**

[www.ncrp.org](http://www.ncrp.org)

## Ресурсы для доноров

### GrantCraft по-китайски

Китайский центр фондов (The China Foundation Center; г. Пекин) перевёл на китайский язык 31 публикацию из тех, что размещены на веб-сайте GrantCraft. Переведённые материалы являются одним из последних продуктов плодотворного сотрудничества между американским Центром фондов (The Foundation Center) и его китайским коллегой. В данную подборку вошли, в том числе, следующие статьи: «Сотрудничество между финансирующими сторонами: Почему и каким образом доноры работают вместе» (*Funder Collaboratives: Why and how funders work together*); «Организация сообщества доноров: Преобразование общества посредством гражданского участия» (*Funding Community Organizing: Social change through civic participation*); и «Финансирование инициатив, способствующих изменению политик и практик: Филантропия, меняющая мировоззрение» (*Advocacy Funding: The philanthropy of changing minds*).



### Подробнее

[www.grantcraft.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=3747](http://www.grantcraft.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=3747)

### Два новых ресурса для доноров от Коалиции GEO

Коалиция «Грант-мейкеры за эффективность организаций» (Grantmakers for Effective Organizations / GEO) опубликовала две новые работы. Первая – «Развитие компетенций сообщества для участия в оценочных исследованиях: Значение и эффективные практики» (*Building Community Capacity for Participation in Evaluation: Why it matters and what works*) – основана на выводах конференции, посвященной практике проведения оценки с учётом местного контекста (place-based evaluation). В ходе мероприятия Сообщество практикующих оценщиков Коалиции GEO (GEO's Community of Practice) сформулировало пять рекомендаций по вовлечению местного населения в процессы оценки и обучения. Вторая работа – «Большая власть, большая ответственность» (*Great Power, Great responsibility*) – рассматривает организаторскую роль грант-мейкеров. Несмотря на то что их положение является достаточно прочным и позволяет объединять разных субъектов с разными взглядами, для успешной работы всё же необходим комплекс особых навыков, а также терпение. В отчёте приведён ряд советов, касающихся укрепления организаторских компетенций фондов: позаботьтесь о точной формулировке целей; тщательно проработайте собственную «партию»; соберите нужных людей («нужных» в данном случае означает «представляющих необходимое разнообразие взглядов и мнений»); и убедитесь в том, что доступных ресурсов вполне достаточно для эффективной работы.

### Скачать

*Building Community Capacity*

[http://docs.geofunders.org/?filename=geo\\_building\\_community\\_capacity\\_final.pdf](http://docs.geofunders.org/?filename=geo_building_community_capacity_final.pdf)

*Great Power, Great Responsibility*

[http://docs.geofunders.org/?filename=geo\\_funders\\_as\\_conveners\\_final.pdf](http://docs.geofunders.org/?filename=geo_funders_as_conveners_final.pdf)

## Публикации

### Changemakers

«Агенты перемен»

Dr Inga Michler (Д-р Инга Мишлер) *Forum for Active Philanthropy* (Форум «За активную филантропию») €30

Эта книга написана деловым корреспондентом немецкой ежедневной газеты Die Welt («Мир»). В ней собраны истории 13 европейских благотворителей, таких как Джейми Купер-Хон (Jamie Cooper-Hohn), Лучано Бальбо (Luciano Balbo) и Никлас и Кэтрин Зенстром (Niklas and Catherine Zennström).



## Заказать

[Info@activephilanthropy.org](mailto:Info@activephilanthropy.org)

### **Good Grantmaking: A guide for Canadian foundations**

«Качественный грант-мейкинг: Руководство для канадских фондов»

Patrick Johnston (Патрик Джонстон) *Philanthropic Foundations of Canada*

\$25/pdf \$15 (для членов), \$35/pdf \$25 (для тех, кто не является членом)



Это недавно опубликованное руководство по сути является букварём грант-мейкерского ремесла, который составлен на основе опыта нескольких канадских фондов. Он предлагает читателю пройти пять ключевых этапов процесса грант-мейкинга: подготовительную фазу; оценку заявок; присуждение гранта; и закрытие / оценку гранта. Учебник включает примеры из практики, отражающие соответствующий опыт фондов, а также стремится повысить заинтересованность канадских грантодающих фондов в сравнительном анализе и сопоставлении своих показателей эффективности с данными других фондов. Несмотря на то что руководство написано, прежде всего, для членов ассоциации, учебник *Good Grantmaking* («Качественный грант-мейкинг») также могут приобрести те организации, которые членами не являются.

## Заказать

Email [general@pfc.ca](mailto:general@pfc.ca)

### **Time to Listen: Hearing people on the receiving end of international aid**

«Время услышать: Прислушиваясь к конечным благополучателям международной технической помощи»

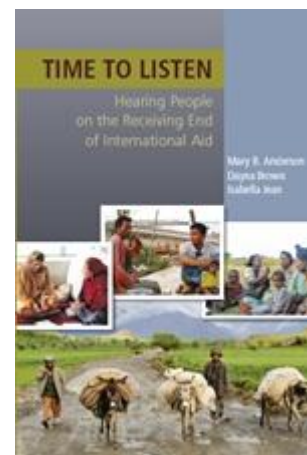
Mary B Anderson (Мэри Б. Андерсон), Dayna Brown (Дайна Браун), Isabella Jean (Изабелла

Джин) *CDA Collaborative Learning Projects* pdf

ISBN 9780988254411

Книга отражает взгляды 6 000 людей, которые в период с 2005 по 2009 гг. стали благополучателями либо каким-либо иным образом оказались вовлечёнными в процессы, протекающие в сфере технической помощи. Это частные лица, местные НКО, международные НКО и двусторонние агентства сферы развития. Несмотря на то что практически все, с кем побеседовали авторы, считают техпомощь хорошим делом, в долгосрочной перспективе отрицательные эффекты, по всей видимости, становятся заметнее положительных. Людей раздражает ощущение зависимости, и они чувствуют, как оно подрывает их собственный потенциал и стремление к действию. Специалисты сферы техпомощи всегда очень заняты, им некогда поговорить, выслушать мнения или по-настоящему разобраться в местной специфике. Часто возникают непонимание и/или обиды на то, что некоторые организации считаются более приоритетными по сравнению с другими.

Поразительно, но техпомощь, связанная с гендерной проблематикой, стала исключением. Итак, какие решения предлагают участники интервью? Больше всего они хотели бы, чтобы представители гуманитарных организаций действительно «присутствовали» в сообществах, понимали местные реалии, и чаще прислушивались к людям.



## Скачать

[www.cdainc.com/cdawww/pdf/book/time\\_to\\_listen\\_pdf\\_Pdf1.pdf](http://www.cdainc.com/cdawww/pdf/book/time_to_listen_pdf_Pdf1.pdf)