

Российская филантропия на карте мира: *взгляд из Европы*

Этьен Эйхенбергер, wise - philanthropy advisors
Филипп Депуртэ, Banque de Luxembourg

Конференция Форума Доноров,
Москва, 20 октября 2011



BANQUE
DE LUXEMBOURG

Что мы узнали

	Традиционные европейские клиенты	Предприниматели с семейным бизнесом
Как?	<i>Действуют сами по себе</i>	<i>Вовлекают семью (Но не компанию – КСО проповедуют только листингующиеся компании)</i>
Когда?	<i>Вовлекаются в 60-70 лет</i>	<i>Вовлекаются в 50+</i>
Эндаумент	<i>После смерти</i>	<i>Большие эндаументы при жизни</i>
Мотивация	<i>Личные ассоциации (обычно – «случай из жизни»)</i>	<i>Стремление “отплатить” Продолжить свою предпринимательскую деятельность, но уже в благотворительности</i>
Стратегия	<i>В целом – хотят «делать добро»</i>	<i>Начинают с семейных ценностей Более интернациональны, стратегичны, разносторонни и долгосрочны Интерес в социальном предпринимательстве</i>
Публичность	<i>Целят возможность не называть имена и суммы</i>	
Сферы интересов	<i>Отражают главные европейские тренды Но когда приходит время, фокусируются на помощи уязвимым группам собственных странах и медицинских исследованиях</i>	

Кейс 1 – Швейцарский донор на глобальном уровне

Бизнес **Конгломерат и инвестиции**
(сегодня интерес в лесной промышленности)

История **4 поколение промышленной династии**

- * Унаследовал семейные стратегические инвестиции в 29
- * Основатель Мирового Совета по устойчивому развитию – ООН в Рио де Жанейро в 1992
- * Незаметный донор для публики

Конференция

Филантропия **Инновационное лидерство в глобальной филантропии**

- * Fundes.org - как важный опыт
 - * В 1994 создает собственную благотворительную инициативу – USD 400 млн на гранты за 15 лет
 - * В 2003 создал “ *Holding Charitable Trust* ” с эндаументом в 1 млрд долларов

AVINA STIFTUNG

FOUNDATION | AREAS OF ACTIVITY | GRANT APPLICATIONS | CONTACT | LINKS

«Business will not be successful in societies that fail.»

Stephan Schmidheiny

Our Presence
in Latin America

AVINA is a Latin American foundation that
contributes to



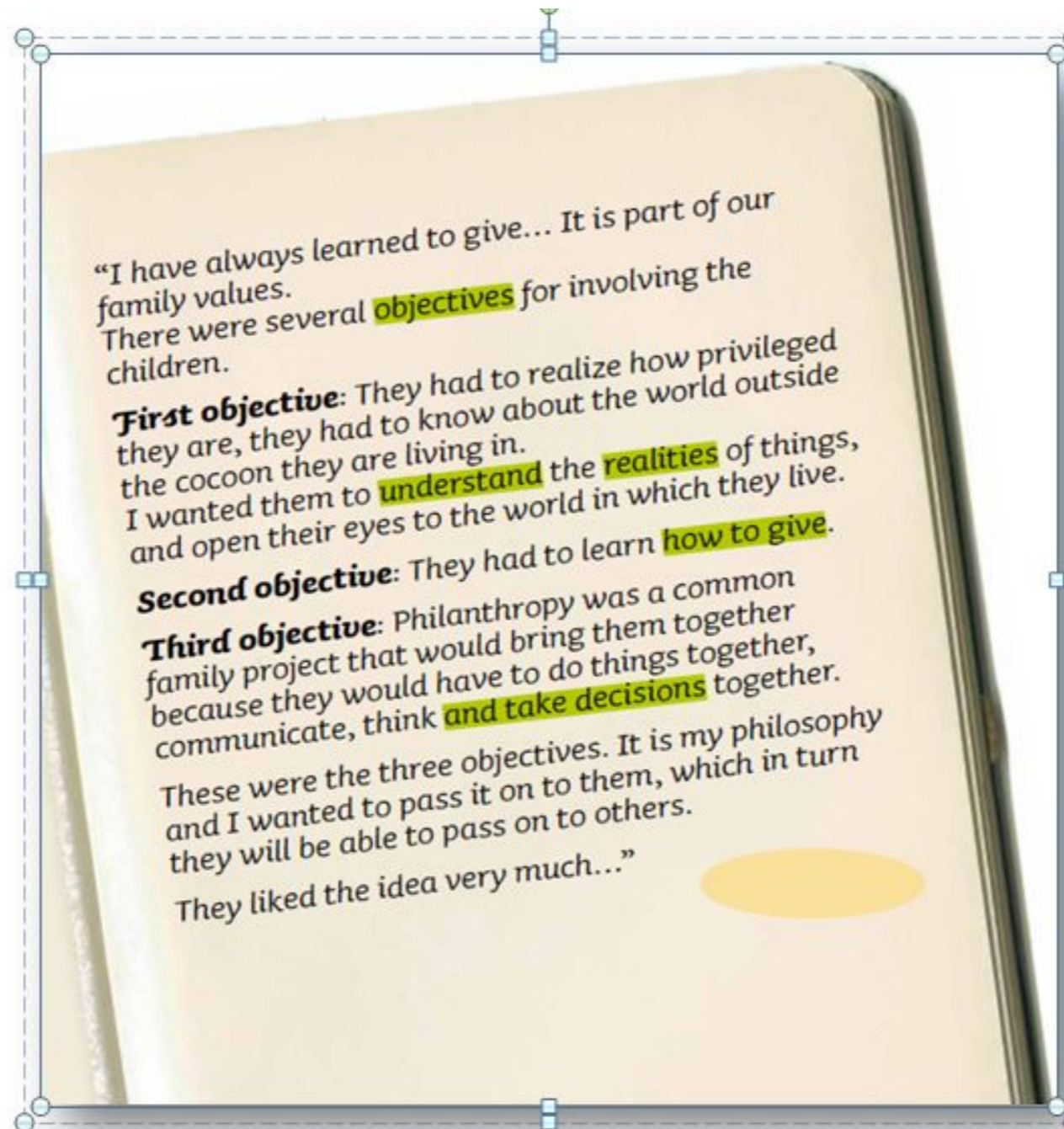
So·cial en·tre·pre·neurs - n: Society's change agents: creators of innovations that disrupt the status quo and transform our world for the better.





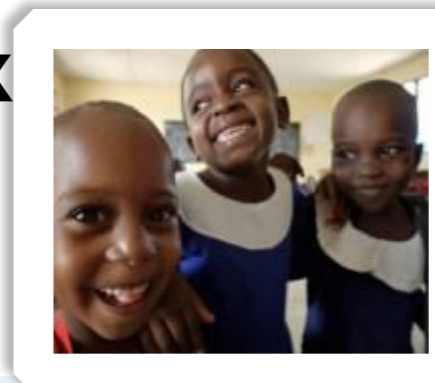
Вы можете быть стратегическим филантропом и добиться четких измеримых результатов в глобальном масштабе.

Кейс 2 – инвестор развивающихся рынков, действующий в региональном масштабе



Создавая программный подход

Фокус: Рыночная интеграция для малоимущей молодежи
Временной отрезок: обязательство на 5 лет
Регион: Латинская Америка, Африка и Юго—Восточная Азия

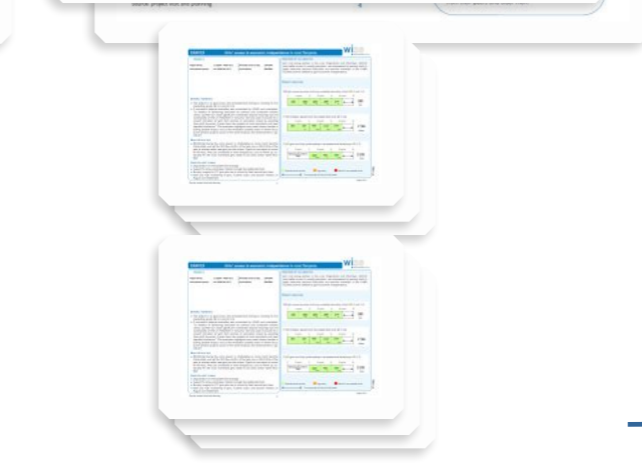
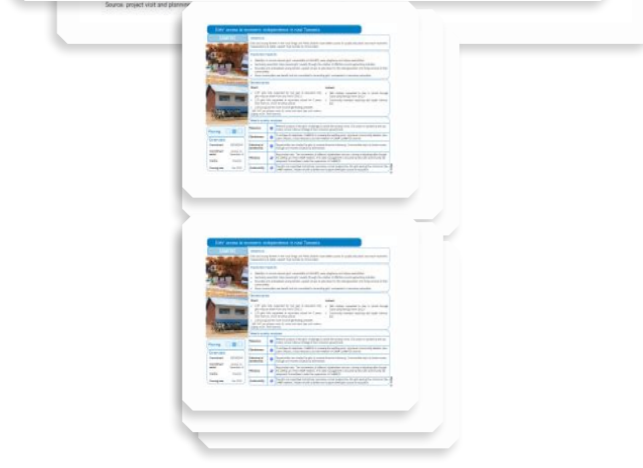


Обзор программы

Планирования распределения грантов

Мониторинг

Обзор для Совета





**С помощью филантропии
Вы можете создать
мощную платформу
для воспитания близких связей, в то же
время используя глобальный подход**

Некоторые допущения | 1

Факт 1: с европейской точки зрения не хватает информации об обязательствах российских (частных) фондов в решении глобальных социальных проблем. Но::

- это потому, что они действуют тихо, или не действуют вообще?
- должна ли благотворительность играть роль посла, продвигая свою страну происхождения?
- если да, должны ли на себя инициативу взять частные фонды?
- какова роль СМИ – поддерживающая или подавляющая (Билл Гейтс)
- может, концентрация на глобальных вопросах предполагает «лучшую, более серьезную» филантропию?

Факт 2: доноры, о которых больше всего знают, из США и Великобритании

- Освещение в СМИ – часть их культурного наследия?
- влияют ли на деятельность уровень развития филантропии и уровень дохода?
- должен ли существовать мостик между большими и маленькими фондами?
- может быть, стоит сначала стабилизировать в России условия для занятия благотворительностью (инструменты, игроки, ...) и роль государства?

Некоторые допущения | 2

Факт 3: (с европейской точки зрения) граница между частной и корпоративной филантропией в России выглядит размытой

- что должна делать каждая сторона? Стоит ли их разделять?
- компании также независимы, как граждане?

Факт 4: в благотворительности и российские фонды, и частные жертвователи фокусируются на работе дома

- на других развивающихся рынках, когда бизнес становится более глобальным, то он начинает мыслить глобально
- На других развивающихся рынках, молодое поколение возвращается домой после получения образования с другими перспективами и извлеченными уроками – так ли это в России?

