



РЕГИСТРАЦИЯ

Приветствуем вас в Communities Thrive Challenge и благодарим за проявленный интерес! Чтобы принять участие в программе Communities Thrive Challenge, вам нужно будет создать учетную запись на этом сайте и заполнить заявку первого тура Round One. Зарегистрировавшись, вы соглашаетесь с условиями, правилами и политикой конфиденциальности. Вы сможете просмотреть и заполнить заявку, а также получать важные периодические обновления относительно сроков и статуса вашей заявки.

Просим вас заполнить следующую регистрационную информацию. После того как вы внесете информацию, появится подтверждающее сообщение «completed registration». Если вам необходимо будет отредактировать информацию перед тем, как ее отправить, вернитесь на страницу, выбрав Edit Registration Form в меню Profile. Начните подавать заявку, нажав на Application в верхней части страницы. (Мы никогда не опубликуем финансовую информацию о вас или информацию о проблемах, с которыми вы сталкиваетесь.) С нетерпением ждем вашу заявку!

Данная регистрационная форма должна быть заполнена не позднее **вторника, 12 июня 2018 года, 17:00 по тихоокеанскому времени.**

Благодарим вас, что нашли время и поделились информацией. С нетерпением хотим узнать о вашей работе!

* Укажите необходимое поле.

1. Юридическое название вашей организации:* [TEXT BOX—15 words maximum]
2. Идентификационный номер работодателя вашей организации:* [NUMERIC BOX--EIN FORMAT]
3. Контактный адрес:
Улица* [TEXT BOX—10 words maximum]
Адресная строка 2 [TEXT BOX—10 words maximum]
Город* [TEXT BOX—5 words maximum]
Государство* [DROP-DOWN LIST]
Почтовый индекс* [TEXT BOX—5 words maximum]
4. Номер телефона:* [TEXT BOX]
5. Веб-сайт вашей организации или страница в Facebook: [TEXT BOX]
6. Как бы вы описали типы сообществ, где вы работаете? (Отметьте столько сообществ, на сколько подаете заявку.)*
 - Сельские (население не более 50 000 человек)
 - Сообщества небольшого города (население от 50 000 до 200 000 человек)
 - Сообщества города среднего размера (население от 200 000 до 500 000 человек)
 - Сообщества большого города (население от 500 000 до 1,5 миллиона человек)
 - Сообщества более крупного города (население 1,5 миллиона человек и более)



7. Ваша организационная структура?*

- Общественная благотворительная организация согласно разделу 501(c)(3)
- Частный фонд или частный действующий фонд согласно разделу 501(c)(3)
- Коммерческая компания
- 501(c)(6) предпринимательский союз или связанный с ней финансовый спонсор
- Корпорация категории В / благотворительная корпорация
- Высшее учебное заведение. (**ПРИМЕЧАНИЕ.** Программы, работающие в одном из направлений, удовлетворяют критериям для подачи заявки; программы, ориентированные на исследования, не удовлетворяют критериям.)
- 501(c)(4) общество по социальному обеспечению
- Другое. Опишите в пяти словах или меньше. [TEXT BOX—5 words maximum]

ПРИМЕЧАНИЕ. Правительственные организации не имеют права подавать заявки. Если вы работаете в правительственной организации и хотите участвовать в составе команды, пригласите одну или несколько подходящих неправительственных организаций зарегистрировать заявку.

6. Community Thrive Challenge будет финансировать, помогать укреплять и масштабировать преобразовывать инициативы, ориентированные на сообщества, которые позволят людям с низким или средним уровнем доходов или другим финансово незащищенным слоям населения **находить и сохранять хорошо оплачиваемую и значимую работу, достигать финансовой защищенности или строить экономически процветающие районы.** Это могут быть некоммерческие программы; структуры, модели организации или правовой защиты; технологии; стратегии экономического развития или другие инициативы, обеспечивающие значительные и последовательные результаты в любой из следующих областей. Выберите проблемные области, в которых вы работаете (вы можете выбрать несколько).

- Лучшая работа.** Повышение качества работы, оплаты труда и льгот, а также создание новых, хорошо оплачиваемых рабочих мест для малообеспеченных или других работников, находящихся в наименее благоприятном положении в условиях быстро меняющейся экономики и рынка труда. Показателями успеха могут быть: доход и количество рабочих мест, благодаря которым оплачивается прожиточный минимум и обеспечиваются пособия.
- Повышение квалификации и предоставление возможностей.** Привлечение малообеспеченных людей к работе и обучение их навыкам, необходимым для успеха на изменчивом рынке труда, возможно, за счет дополнительного повышения квалификации, построения карьеры для перехода от низкооплачиваемой к более высокооплачиваемой работе или предоставление финансовых решений для поддержки развития новых навыков и смены работы.



Показателями успеха могут быть: трудоустройство, закрепление и продвижение по службе, а также доступность и окончание учебных программ.

- Финансовое обеспечение.** Предоставление малообеспеченным и финансово незащищенным работникам и их семьям возможности лучше управлять непредвиденными изменениями в их доходах и расходах, не переживая периоды глубокой нищеты или необходимости полагаться на грабительские кредиты. В этом случае может использоваться целый ряд подходов, включая совершенствование планирования или предоставления социальных услуг. Показателями успеха могут быть: финансовая стабильность, накопление материальных благ, снижение долгов и их управляемость, улучшение кредитных рейтингов, доступ к сети помощи нуждающимся или кассе на случай чрезвычайной ситуации.
- Экономически процветающие сообщества.** Построение жилых районов, городов, или городков, благоприятствующих экономической стабильности и мобильности жителей, которые исторически были ограждены или социально отчуждены, а также обеспечение того, чтобы их районы выигрывали от экономического роста и динамизма региона. Показателями успеха могут быть: доступ к основным услугам, таким как посещение ребенком детского сада, надежные финансовые учреждения, приемлемая цена на дорогу от дома к хорошо оплачиваемой работе, а также увеличение общего количества занятых людей и (или) малых предприятий, принадлежащих людям другого цвета кожи, женщинам и людям нетрадиционной сексуальной ориентации, которые исторически сталкиваются с дополнительными трудностями при ведении бизнеса.

7. Как вы узнали о Communities Thrive Challenge? Выберите один или несколько вариантов.*

- Лично на мероприятии агитационной кампании
- Веб-сайт Фонда Рокфеллера (Rockefeller Foundation)
- Веб-сайт Инициативы Чан-Цукерберга (Chan Zuckerberg Initiative)
- Другая организация [Textbox: 5 words max]
- Выпуск новостей [Textbox: 5 words max]
- Социальные сети
- Поиск в Интернете
- Непосредственное/личное общение
- Другое [ТЕХТ БОХ—5 words maximum]



ЗАЯВКА ROUND ONE

Перед заполнением каждого раздела прочитайте все требования к заявке. Заявка будет доступна для скачивания на нескольких языках, но ваши ответы должны быть на английском языке. Существует несколько способов заполнить заявку. Одни организации могут выбрать конкретные проекты или программы. Другие могут выбрать пункты, покрывающие всю работу их организации. Какой бы подход вы ни выбрали, просим вас четко указывать, как ваша работа связана с приоритетными направлениями Communities Thrive Challenge. На этом веб-сайте могут быть опубликованы фрагменты вашей заявки, включая, помимо прочего, название заявки, краткое представление, организацию, проблему, ваш подход и географическое местоположение. Остальную часть вашей заявки будут видеть только администраторы программы Challenge, эксперты-рецензенты и другие потенциальные спонсоры.

Перед тем как опраить заявку, обязательно просмотрите, как ее будут видеть рецензенты, нажав на Preview в нижней части страницы. Когда вы выполните все требования, на экране появится сообщение с подтверждением. Теперь вы окончательно можете отправить свою заявку. После того как вы отправите заявку, вы больше не сможете вносить изменения. Отправляя данную заявку, вы даете нам разрешение на публикацию ее фрагментов на сайте Communities Thrive Challenge. (**ПРИМЕЧАНИЕ.** Мы никогда не опубликуем никакой финансовой информации о вас или информацию о проблемах, с которыми вы сталкиваетесь.)

Вы должны подать заявку не позднее **вторника, 19 июня 2018 года, 17:00 по тихоокеанскому времени.**

А. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Приведенные ниже вопросы помогут нам разработать начальное, общее понимание структуры и миссии вашей организации, а также ее **влияние, потенциал для масштабного воздействия, взаимодействие с сообществом и лидеров.** Вы можете подать заявку в качестве команды из двух или более организаций, но в заявке Round One просим вас описать только основную или руководящую организацию. Когда вам будет предложено подать заявку второго тура Round Two, у вас будет возможность предоставить более подробную информацию по каждой из этих тем и представить своих партнеров.

НАЗВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (10 слов)

Укажите название своего предложения.

[ТЕХТ БОХ: 5 words maximum]

КРАТКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ (50 слов)

Предоставьте четкое и сжатое объяснение концепции вашей организации, разработанной для улучшения экономических возможностей вашего сообщества. Ваше Краткое представление — это краткое изложение, которое прочитает каждый рецензент, чтобы получить первоначальное понимание вашей работы. Это ваша возможность произвести значительное первое впечатление.

[ТЕХТ БОХ: 50 words maximum]



ОРГАНИЗАЦИЯ (150 слов)

Кратко опишите, как работает ваша организация. Какие ваши ценности? Как вы организуете свою команду для выполнения работы? Что уникального в деятельности вашей организации?
[ТЕХТ БОХ: 150 words maximum]

РАЗМЕР ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сколько человек работает в вашей организации? Выберите один из вариантов, перечисленных ниже.

- 1–10 сотрудников
- 11–50 сотрудников
- 51–200 сотрудников
- 201–500 сотрудников
- 501–1000 сотрудников
- 1001 и более сотрудников

ПРЕДЫДУЩЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Получала ли ваша организация инвестиции или грант от Инициативы Чан-Цукерберга или грант от Фонда Рокфеллера за последние 10 лет?

- Нет
- Нет, но аффилированная организация получала [ТЕХТ БОХ: 5 words]
- Да, от Фонда Рокфеллера [ТЕХТ БОХ: \$dollar amount][ТЕХТ БОХ: yyyy]
- Да, от Инициативы Чан-Цукерберга [ТЕХТ БОХ: \$dollar amount] [ТЕХТ БОХ: yyyy]

ПРИМЕЧАНИЕ. Если ответ «Да», ваша организация не подходит под программу Communities Thrive Challenge. Тем не менее мы по-прежнему приветствуем вас, чтобы представить вашу заявку для Фонда Рокфеллера и Инициативы Чан-Цукерберга, чтобы лучше узнать о вас и о вашей последней работе. Ваша заявка не будет рассматриваться как часть программы Challenge. Если аффилированная организация получала финансирование, ваша организация может удовлетворять критериям в зависимости от результатов юридической экспертизы Фондом Рокфеллера и Инициативой Чан-Цукерберга.

ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ

Укажите годовой операционный бюджет вашей организации, выбрав один из перечисленных ниже вариантов.

- Менее 200 000 долл. США
- 200 001–500 000 долл. США
- 500 001–750 000 долл. США
- 750 001–1 000 000 долл. США
- 1 000 001–1 500 000 долл. США
- 1 500 001–2 000 000 долл. США
- 2 000 001–3 000 000 долл. США
- Более 3 000 000 долл. США



ПРИМЕЧАНИЕ. Если ваш годово́й операционный бюджет составляет менее 200 000 долл. США, ваша организация не имеет права на участие в программе Community Thrive Challenge. Тем не менее мы по-прежнему хотели бы узнать больше о вашей работе и предлагаем подать заявку, чтобы познакомиться с вами. Ваша заявка не будет рассматриваться как часть программы Challenge.

ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Где проходит ваша работа? Введите почтовый индекс для каждого места, где вы работаете.

[Text box to enter zip code 1]

[Text box to enter zip code 2]

[Text box to enter zip code 3]

[Text box to enter zip code 4]

[Text box to enter zip code 5]

[Text box to enter zip code 6]

[Text box to enter zip code 7]

[Text box to enter zip code 8]

В. ВЛИЯНИЕ

Это ваша возможность предоставить дополнительную информацию и подробную информацию о работе, используемом подходе и общем влиянии вашей организации.

ПРОБЛЕМА (200 слов)

Объясните проблему (проблемы) в своем сообществе, над устранением которой работает ваша организация. Какое препятствие (препятствия) к экономическим возможностям вы пытаетесь устранить? Почему эта проблема важна?

[ТЕХТ БОХ: 200 words maximum]

ВАШ ПОДХОД (200 слов)

Опишите используемый вашей организацией подход к решению описанной выше проблемы (проблем) (например, теорию изменений, стратегию или модель). Почему вы придерживаетесь такого подхода? Каких результатов вы намерены достичь?

[ТЕХТ БОХ: 200 words maximum]

ЛЮДИ, КОТОРЫМ ВЫ ПОМОГАЕТЕ (150 слов)

Опишите людей, которым помогает ваша организация, в которых инвестирует или которых представляет. Кто эти люди? С какими препятствиями они сталкиваются?

[ТЕХТ БОХ: 150 words maximum]

РЕЗУЛЬТАТЫ (150 слов)

Откуда вы знаете, что ваш подход работает? Опишите результаты, которых вы уже достигли.

[ТЕХТ БОХ: 150 words maximum]

НАСЕЛЕНИЕ, КОТОРОМУ ВЫ НЕПОСРЕДСТВЕННО ПОМОГАЕТЕ



Каково количество людей, которым ваша организация НЕПОСРЕДСТВЕННО помогает, в которых инвестирует или которых представляет?

[NUMERIC BOX: 9 digits maximum]

НАСЕЛЕНИЕ, КОТОРОМУ ВЫ ПОМОГАЕТЕ КОСВЕННО

Если это относится к данному случаю, на какое количество людей влияет ваша работа более широко или косвенно? Например, если ваша организация разделяет ваши знания, ресурсы или модель, чтобы косвенно влиять на людей, включите их в свою оценку.

[NUMERIC BOX: 9 digits maximum]

С. ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАСШТАБНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Не каждая программа имеет потенциал для масштабного воздействия, некоторые подходы специально разработаны для конкретных местных условий или групп населения. В прошлом и Фонд Рокфеллера, и Инициатива Чан-Цукерберга были удостоены чести поддерживать такую работу.

Тем не менее Community Thrive Challenge специально ищет организации, которые имеют **модель или подход с большим потенциалом для масштабного воздействия** с соответствующими новыми ресурсами, инвестициями, стратегией и партнерскими связями. Ни одна организация не может добиться масштабного воздействия самостоятельно!

У нас есть широкое определение масштаба. Одним из способов расширить охват целевой аудитории организацией является расширение рынка. Масштабного преобразования можно также достичь путем распространения вашей модели на национальную сеть для реализации другими, создания альянса с региональными партнерами, налаживания партнерства с правительственными органами, влияния на государственную или частную политику, мобилизации или вовлечения в движение, введения нового продукта, обмена новыми данными или представлениями, а также другими способами.

ПОДХОД МАСШТАБНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ (150 слов)

Как обеспечить эффективность вашего подхода в более широком масштабе? Если бы у вас был грант на 1 млн долл. США неограниченного финансирования, как бы вы масштабно преобразовали свой подход? Как вы думаете, какую пользу для себя могли бы извлечь другие из вашего подхода?

[ТЕХТ BOX: 150 words maximum]

D. ВАШЕ СООБЩЕСТВО

Мы хотели бы узнать о сообществе, которому вы помогаете, и о том, как вы с ним взаимодействуете.

МЕСТНЫЕ УСЛОВИЯ (75 слов)

Предоставьте описание сообщества, сообществ или региона, в котором вы работаете (в зависимости от того, что наиболее важно для понимания вашей организации). Объясните свое понимание необходимых процессов или тактик, имеющих решающее значение для успеха в



вашем сообществе и для преодоления любых трудностей, связанных с местной реализацией программы.

[ТЕХТ БОХ: 75 words maximum]

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СООБЩЕСТВОМ (75 слов)

С какими членами или партнерами сообщества работает ваша организация? Как вы добиваетесь того, что в вашей работе используется информация, поступающая от сообщества на регулярной основе?

[ТЕХТ БОХ: 75 words maximum]

Е. ЛИДЕРЫ

Теперь расскажите о людях, которые управляют вашей организацией.

ВАША КОМАНДА ЛИДЕРОВ (150 слов)

Кто входит в команду лидеров вашей организации? Как ваша команда лидеров отражает сообщество, с которым вы работаете? В чем заключается уникальность квалификации этих людей, позволяющая им руководить вашей организацией?

[ТЕХТ БОХ: 150 words maximum]

ДРУГИЕ ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УЧТЕНЫ (100 слов)

Если есть какая-либо другая информация, которую вы хотели бы представить на рассмотрение рецензентов, пожалуйста, впишите ее сюда.

[ТЕХТ БОХ: 100 words maximum]



ЗАЯВКА ROUND TWO

Поздравляем вас с переходом во второй тур Round Two программы Communities Thrive Challenge! В заявке первого тура Round One мы просили вас предоставить общую информацию по широкому спектру тем. В этой заявке мы попросим вас глубже показать **влияние, потенциал для масштабного воздействия, участие в сообществе и лидеров.**

Перед заполнением каждого раздела прочитайте все требования к заявке. Заявка будет доступна для скачивания на нескольких языках, но подавать ее необходимо на английском языке. Существует несколько способов заполнить заявку. Одни организации могут выбрать конкретные проекты или программы. Другие могут выбрать пункты, покрывающие всю работу их организации. Какой бы подход вы ни выбрали, просим вас четко указывать, как ваша работа связана с приоритетными направлениями Communities Thrive Challenge. Фрагменты вашей заявки, включая, помимо прочего, основную организацию, результаты и эффективность, а также видео могут быть опубликованы на этом веб-сайте. Полностью вашу заявку первого тура Round One и вашу заявку второго тура Round Two смогут видеть только администраторы программы Challenge, группа экспертов-рецензентов и другие потенциальные спонсоры.

Перед отправкой обязательно просмотрите свою заявку, как ее будут видеть рецензенты, нажав ссылку на предварительный просмотр в нижней части страницы. Когда вы выполните все требования, на экране появится сообщение с подтверждением. Теперь вы окончательно можете отправить свою заявку. После того как вы отправите заявку, вы больше не сможете вносить изменения. Отправляя данную заявку, вы соглашаетесь с условиями, правилами и политикой конфиденциальности, а также предоставляете нам право на публикацию фрагментов данной заявки на нашем веб-сайте. (**ПРИМЕЧАНИЕ.** Мы никогда не опубликуем финансовую информацию о вас или информацию о проблемах, с которыми вы сталкиваетесь.)

Вы должны подать заявку не позднее **понедельника, 6 августа 2018 года, 17:00 по тихоокеанскому времени.**

А. БОЛЬШЕ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ

Вы можете подать заявку как одна организация или команда организаций, если команда представлена одним юридическим лицом. (**ПРИМЕЧАНИЕ.** Гранты будут предоставляться только одному юридическому лицу. Для более подробной информации см. Eligibility Guidelines (Методические рекомендации) в Rules (Правила).)

ОСНОВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Укажите юридическое название основной организации, которая отвечает за получение и подотчетность любых средств гранта, а также будет руководить, контролировать и наблюдать за работой, если она будет выбрана. Определите единое контактное лицо, которое возьмет на себя ключевую роль руководителя и будет координировать работу назначенных членов команды и (или) аффилированных организаций.

Основная организация (потенциальный получатель гранта)

Юридическое название организации:* [TEXT BOX—10 words maximum]



Улица* [TEXT BOX—10 words maximum]
Адресная строка 2 [TEXT BOX—10 words maximum]
Город* [TEXT BOX—5 words maximum]
Государство* [DROP-DOWN LIST—See Appendix B]
Почтовый индекс* [TEXT BOX—5 words maximum]

Данные контактного лица

Имя* [TEXT BOX—5 words maximum]
Фамилия* [TEXT BOX—5 words maximum]
Название должности* [TEXT BOX—5 words maximum]
Адрес электронной почты* [TEXT BOX—5 words maximum]
Номер телефона* [TEXT BOX—5 words maximum]

ЗАЯВКА ОТ КОМАНДЫ (150 слов)

Если вы решили подать заявку от команды, объясните, почему. Как вы можете гарантировать, что это будет эффективное партнерство? Работали ли организации вместе в прошлом? Если вы не подаете заявку от команды, введите «Не применимо».
[TEXT BOX: 150 words maximum]

В. ВЛИЯНИЕ

Мы ищем организации, которые эффективно и последовательно обеспечивают результаты, решающие важные, срочные и сложные проблемы.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ (350 слов)

В заявке первого тура Round One мы спрашивали вас о ваших результатах и о том, откуда вы знаете, что ваш подход работает. Теперь мы хотели бы узнать немного больше.

Как вы определили, на каких результатах необходимо сосредоточиться? Как вы узнаете, продвигаетесь ли вы к этим результатам? Просим вас предоставить соответствующую информацию, данные или подтверждение. Проводила ли ваша организация какие-либо пилотные, оценочные или другие исследования? Как вы включаете эти данные или представления в вашу работу?

Проводилась ли внешняя оценка вашей организации или используемого подхода? (**ПРИМЕЧАНИЕ.** Это не является обязательным требованием для программы Communities Thrive Challenge.) Если проводились, опишите результаты.
[TEXT BOX: 350 words]

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Мы ценим множество данных, которые доказывают, что используемый вами подход работает (например, неофициальные отзывы, опросы, интервью или фокус-группы). Какие данные, если таковые имеются, вы собираете? Выберите все подходящие варианты.

- Неформально общаетесь с людьми, которым вы помогаете, чтобы видеть, как идут дела



- Формально собираете и документируете качественные отзывы и комментарии
- Регулярно собираете данные по программе и другие данные о прогрессе
- Проводите пилотный или пользовательский тест новых программ, продуктов или политик
- Проводите внутреннюю оценку или оценку результатов
- Проводите внешнюю оценку или анализ результатов
- Проводите внешнее рандомизированное контролируемое исследование
- Другое [ТЕХТ БОХ—5 words maximum]

С. ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАСШТАБНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Не каждая программа имеет потенциал для масштабного воздействия, некоторые подходы специально разработаны для конкретных местных условий или групп населения. В прошлом и Фонд Рокфеллера и Инициатива Чан-Цукерберга были удостоены чести поддерживать такую работу.

Тем не менее Community Thrive Challenge специально ищет организации, которые имеют **модель или подход с большим потенциалом для масштабного воздействия** с соответствующими новыми ресурсами, инвестициями, стратегией и партнерскими связями. Ни одна организация не может добиться масштабного воздействия самостоятельно!

У нас есть широкое определение масштаба. Одним из способов расширить охват целевой аудитории организацией является расширение рынка. Но масштаба можно также достичь путем распространения вашей модели на национальную сеть для реализации другими, создания альянса с партнерами по всему региону, партнерства с правительственными органами, влияния на государственную или частную политику, мобилизации или вовлечения в движение, введения нового продукта, обмена новыми данными или знаниями, а также другими способами.

ВИДЕНИЕ МАСШТАБА (500 слов)

В заявке первого тура вас просили обосновать способы обеспечения эффективности используемого вами подхода в более широком масштабе. Теперь мы хотели бы, чтобы вы расширили свое воображение и видение масштаба. Как бы вы определили «масштабное влияние» для вашей организации или используемого подхода? Изобразите, как в будущем, через 10 лет, ваша организация/программа/политика /продукт/движение изменят жизнь и сообщества. Как это произошло? Какую роль сыграла ваша организация?

[ТЕХТ БОХ: 500 words]

ПРЕПЯТСТВИЯ ИЛИ ТРУДНОСТИ ДЛЯ МАСШТАБНОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ (150 слов)

Наряду с нехваткой финансовых ресурсов, какие другие трудности или препятствия (внутренние и внешние) вы испытываете в настоящее время для достижения видения масштабного преобразования, описанного выше? Просим вас указать три основных препятствия (трудности), включая, по меньшей мере, одно внутреннее (т. е. рабочую задачу, которая не является исключительно результатом внешних политических, социальных или экономических сил).

[ТЕХТ БОХ: 150 words]



D. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СООБЩЕСТВАМИ, ОХВАТ НАСЕЛЕНИЯ И ПАРТНЕРСТВО

Организации, которые управляются и информируются сообществом, часто наиболее эффективны для удовлетворения потребностей их целевой группы населения.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СООБЩЕСТВАМИ (350 слов)

В заявке Round One первого тура мы просили вас кратко объяснить, как вы добиваетесь того, что в вашей работе используется информация, поступающая от сообщества на регулярной основе. Теперь мы хотели бы узнать детальнее следующее. В частности, как вы вовлекли сообщество (или сообщества) в свою работу? Какую тактику вы использовали в своей информационно-пропагандистской деятельности и вовлечении сообщества? Как люди, которым вы стараетесь помочь, активно участвуют в разработке и улучшении вашей работы? Просим вас привести пример того, как вы изменили свой подход в ответ на отзывы сообщества.

[ТЕХТ BOX: 350 words]

ОХВАТ НАСЕЛЕНИЯ (150 слов)

Объясните, как работает ваша организация, чтобы охватить всех людей, независимо от их способностей (умственных и/или физических), возраста, этнической принадлежности, пола, статуса переселенца или участника войны, расы, религии, сексуальной ориентации, гендерной идентичности и социально-экономической ситуации.

[ТЕХТ BOX: 150 words]

МЕЖОТРАСЛЕВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ПАРТНЕРСТВО (150 слов)

Кто ваши самые важные партнеры и союзники, будь то правительственные органы, коммерческие или некоммерческие организации? Как успех вашей организации и ваше видение масштаба зависят от этих партнеров и союзников, если есть такая зависимость?

[ТЕХТ BOX: 150 words]

E. ЛИДЕРЫ

Мы ищем лидеров с хорошими возможностями, чтобы поддержать организацию путем роста и масштабного преобразования, которые демонстрируют большой опыт и приверженность работе, а также достоверно представляют население, которому они пытаются помочь.

ВАША КОМАНДА ЛИДЕРОВ (150 слов)

В заявке первого тура Round One мы спрашивали о вашей команде руководителей. Есть ли что-то, что мы не узнали о ваших лидерах в первом туре Round One и что вы хотели бы добавить сейчас? Если заявка подается от имени команды организаций, убедитесь, что вы предоставили информацию о лидерах всех организаций (а не только основной организации, которая является потенциальным получателем гранта).

[ТЕХТ BOX: 150 words]

РЕЗЮМЕ

Дополнительно загрузите файл в формате PDF с резюме (CV) троих самых старших лидеров организации (или первичной организации при подаче заявления в качестве команды), включая лицо, ответственное за финансовое положение вашей организации. Объедините все резюме в один файл, поскольку вы можете загрузить только один файл.



[PDF UPLOAD]

F. ТРЕБОВАНИЯ К ФИНАНСАМ

ТЕКУЩАЯ СУММА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Какая общая сумма текущего и ожидаемого финансирования (включая средства от благотворительных и государственных организаций, заработанный доход, задолженность и т. д.) за текущий финансовый год? Укажите, когда начинается ваш финансовый год.

[NUMERIC BOX: numbers only]

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДЫДУЩЕГО ФИНАНСОВОГО ГОДА

Какова общая сумма финансирования за предыдущий финансовый год?

[NUMERIC BOX: numbers only]

ТЕКУЩИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Какие ваши текущие и ожидаемые источники финансирования? (**ПРИМЕЧАНИЕ.** Общая сумма текущего финансирования должна соответствовать общей сумме в этой таблице.)

ТЕКУЩИЙ ИЛИ ОЖИДАЕМЫЙ ИСТОЧНИК(-И) ФИНАНСИРОВАНИЯ	СУММА
ИТОГО	0 долл. США

ТЕКУЩИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ (150 слов)

Как вы получили доступ к этим ресурсам? Будут ли эти ресурсы доступны в будущем? Опишите свой трехлетний план финансирования. Есть ли что-нибудь еще, что вы хотели бы сообщить нам о ваших источниках финансирования?

[TEXT BOX: 75 words]

ОПИСАНИЕ БЮДЖЕТА (150 слов)

Опишите в общих чертах, как вы будете использовать грант в размере 1 000 000 долл. США, если вы будете выбраны. Если, подавая заявку, вы решили сосредоточиться на конкретном проекте, также укажите ожидаемый операционный бюджет для остальной части вашей организации. Он должен включать в целом общие прогнозируемые потребности по службам и (или) отделам. Вы можете включить любые пояснения существующих ресурсов, которыми вы обеспечены.

[TEXT BOX: 150 words]

БЮДЖЕТ

Мы понимаем, что организационные потребности постоянно меняются, и стремимся предлагать неограниченное финансирование для нашего окончательного портфеля общественных



благотворительных организаций — получателей грантов согласно разделу 501(с)(3). Однако по закону грантовое финансирование должно быть ограничено конкретными благотворительными проектами любой организации, которая не является общественной благотворительной организацией согласно разделу 501(с)(3). В зависимости от вашей организационной структуры, следуйте приведенным ниже инструкциям.

- Если вы являетесь общественной благотворительной организацией согласно разделу 501(с)(3), пожалуйста, предоставьте наглядный бюджет с постатейной разбивкой, как бы вы осваивали грант в размере 1 000 000 долл. США, если бы вы получили его сегодня. (ПРИМЕЧАНИЕ. Если вы получите грант, вы не будете связаны этим бюджетом. Грант будет предоставлен для общей операционной поддержки, наглядный бюджет необходим, чтобы рецензенты получили приблизительное представление о том, как вы будете использовать грант или куда вы его вложите.)
- Если вы не являетесь общественной благотворительной организацией согласно разделу 501(с)(3), предоставьте подробный бюджет с постатейной разбивкой того, как вы будете осваивать грант в размере 1 000 000 долл. США, если бы вы получили его сегодня. Бюджет должен включать подробную разбивку часов, которые сотрудники посвящают проекту, чтобы мы могли понять, как ваша работа служит благотворительной цели.

Убедитесь, что все средства, указанные в этой таблице, отражают и проясняют ваши общие пояснения, приведенные в описании бюджета.

ОПИСАНИЕ	СУММА
ИТОГО (ДОЛЖНО БЫТЬ РАВНО 1 000 000 долл. США)	1 000 000 долл. США

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ (150 слов)

Грант Communities Thrive Challenge будет вкладом в работу вашей организации, но могут также потребоваться дополнительные ресурсы. Если необходимы дополнительные средства, опишите свои планы по обеспечению этих средств. Опишите, как вы планируете обеспечить финансовую устойчивость своей организации в течение следующих нескольких лет.

[ТЕКСТ BOX: 75 words]

G. СООТВЕТСТВИЕ УСТАНОВЛЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАЯВИТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СОГЛАСНО РАЗДЕЛУ 501(С)(3)

Этот раздел заявки требуется только для организаций, которые не являются общественными благотворительными организациями согласно разделу 501(с)(3). Ваши ответы на эти вопросы будут рассмотрены, чтобы определить, может ли ваша организация получить грант, исходя из того, соответствуете ли вы политикам и стандартам Фонда Рокфеллера и Инициативы Чан-



Цукерберга, а также законам, которые распространяются на них. Напомним, что средства грантов могут использоваться только в благотворительных целях. Пожалуйста, ознакомьтесь с правилами и условиями для получения дополнительной информации.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ЦЕЛЬ (150 слов)

Какова благотворительная цель вашей работы? Опишите, как общественность или ее часть, относящаяся к благотворительному классу, выиграют от вашего подхода. Благотворительным классом, как правило, должно быть неопределенное число лиц, которые являются объектом благотворительной цели, а не ограниченное число конкретных лиц. Например, таким классом могут быть лица с низким уровнем дохода в социально незащищенном сообществе, но не конкретный человек в сообществе, даже если этот человек находится в неблагоприятном положении. Это может быть сравнительно небольшое число лиц, если они не идентифицированы, а класс с открытым составом участников.

[ТЕХТ БОХ: 150 words maximum]

ЛИЧНАЯ ВЫГОДА (150 слов)

Получают ли заинтересованные лица (такие как акционеры, коммерческие компании, подрядчики, консультанты или другие лица) регулярную выгоду от работы по сравнению с выгодой от общественной или благотворительной деятельности? Если ваш подход влечет за собой личную выгоду для одного или нескольких лиц, объясните, почему нельзя достичь общественной выгоды без необходимости прибегать к этим людям и в какой степени любая личная выгода сравнима с общественной выгодой. Для уточнения сведений вы можете обратиться к Private Benefit Policy (Политика частной выгоды).

[ТЕХТ БОХ: 150 words maximum]

Н. ВАША ВИДЕОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Вам необходимо предоставить видеопрезентацию с вашим изложением того, почему для вашей инициативы требуется финансирование. Вы можете загрузить короткий цифровой фильм с помощью YouTube. Установите параметры конфиденциальности для вашего видео как Public (общедоступное) или Unlisted (не внесено в список); не устанавливайте их как Private (приватное). Ваше видео может быть взято из вашей заявки и представлено общественности.

Ваше видео должно соответствовать следующим правилам. В противном случае ваша заявка может быть признана недействительной и не будет допущена к участию в программе для получения вознаграждения.

- Видео должно быть не более 90 секунд.
- На видео должно присутствовать не более двух человек.
- Видео должно быть на английском языке, или, если на другом языке, с субтитрами на английском языке.
- В нем не должно быть детей, личность которых можно было бы установить, без согласия их родителей.

Ниже приведены общие рекомендации для показа высококачественной видеопрезентации.

- Представьте себя и свою организацию и (или) команду.
- Какую проблему вы пытаетесь решить?



- Какой подход вы используете?
- В чем уникальность вашего подхода? Как можно расширить его охват?
- Как бы вы могли добиться большего эффекта, если бы у вас были необходимые ресурсы?

Ваш контент должен быть четким и лаконичным.

- Пусть ваше описание и язык будут простыми.
- Демонстрируйте словами увлеченность своим делом и энтузиазм.
- Сфокусируйтесь на том, что касается лично вас, и расскажите, почему ваша работа имеет значение; нам не нужно голливудское качество видео. Речь идет о том, чтобы рассказать о вашей увлеченности и подходе, а не о мастерстве кинематографа.

I. ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ФИНАЛИСТОВ

Мы ожидаем, что в конце августа 2018 года будут названы 20 финалистов. Если вы будете выбраны, вы должны сделать следующее.

- Представить командам Фонд Рокфеллера и Инициативы Чан-Цукерберга свой сайт для посещения с 4 по 21 сентября 2018 года.
- Представить проверенные аудитом финансовые отчеты и налоговые декларации основной организации.
- Представить справочные документы.
- Возможно, ответить на дополнительные вопросы о деятельности вашей организации и финансовых системах в течение периода комплексной проверки, в том числе реагируя на запросы на телефонные звонки или запросы на представление документов (ответ на запрос должен быть предоставлен в течение 48 часов) из Фонда Рокфеллера и (или) Инициативы Чан-Цукерберга.
- Если вы подаете командную заявку, представьте соглашение о намерениях, подписанное всеми сторонами или другое аналогичное соглашение, заключенное со всеми сторонами, о том, что одна правомочная сторона или организация будет выступать в качестве грантополучателя и будет руководить, контролировать и наблюдать за предлагаемым проектом и управлять всеми средствами гранта и требованиями к отчетности.

РУБРИКА ВЫСТАВЛЕНИЯ БАЛЛОВ

№ 1. ВЛИЯНИЕ

Указывают ли продемонстрированные результаты через внутреннюю или внешнюю информацию или данные, что данный подход улучшил/улучшит жизнь целевых сообществ? Решает ли предложение значительную и (или) срочную проблему, с которой сталкивается сообщество в плане экономической безопасности, мобильности и (или) возможностей?

НИЗКАЯ СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ	
0,1–0,9	Представлен подход, в котором прилагаются усилия для достижения результатов и (или) решаемая проблема может быть не столь важной для сообщества по сравнению с другими проблемами
1,1–1,9	Представлен подход, в котором обеспечиваются незначительные результаты и (или)



	решаемая проблема не достаточно срочная по сравнению с другими проблемами
2,1–2,9	Представлен эффективный подход для решения менее важной проблемы, или представлены умеренные результаты и эффективность в решении сложной, значительной проблемы
3,1–3,9	Представлен успешный подход, приносящий значительные результаты для сообщества. Проблема признана важной и срочной
4,1–4,9	Представлен действенный подход, обеспечивающий преобразующие результаты. Решает важную, сложную и актуальную проблему, которая, возможно, ранее рассматривалась как неразрешимая
ПРЕОБРАЗУЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ	

№ 2. ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ МАСШТАБНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Может ли данный подход быть эффективным в более широких масштабах и (или) стать моделью для других организаций, политик или движений? Подходит ли организация-заявитель наилучшим образом, чтобы помочь расширить масштаб применения такого подхода?

ОГРАНИЧЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ МАСШТАБНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	
0,1–0,9	Данный подход ограничен в своей способности развиваться, расширяться, влиять или быть образцом для повторения, даже если он эффективен в местном сообществе; не масштабируемый подход
1,1–1,9	Представлен потенциально приемлемый вариант для масштабного воздействия, который может быть осуществим только благодаря значительным изменениям в подходе и в организации-заявителе
2,1–2,9	Представлен приемлемый, но неопределенный вариант масштабирования подхода с течением времени; возможен в рамках текущего подхода или модели, продвигаемых или возглавляемых организацией-заявителем
3,1–3,9	Представлено убедительное видение масштабного воздействия, которое, вероятно, будет возможно в рамках текущего подхода, продвигаемого или возглавляемого организацией-заявителем
4,1–4,9	Очевидно, что подход может быть значительно масштабирован; организация-заявитель имеет хорошие возможности, чтобы приложить все усилия
ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ МАСШТАБНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	



№ 3. НА УРОВНЕ СООБЩЕСТВА / ИНФОРМИРОВАННОСТЬ

Знает ли организация сообщество, для которого ведется работа? Учитывает ли данный подход уникальные характеристики сообщества, которому она помогает? Демонстрирует ли организация способность в непрерывном режиме собирать и обобщать комментарии и предложения от людей, которым она стремится помочь, и других заинтересованных участников?

НЕ ИМЕЕТ СВЯЗИ С СООБЩЕСТВОМ	
0,1–0,9	Не связана с сообществом; в этом подходе не признаны или не учтены потребности членов сообщества
1,1–1,9	Ограниченное понимание сообщества; предложен недостаточный или неясный путь для совместной работы с членами сообщества
2,1–2,9	Представлен четкий путь или видение для интеграции обратной связи, но они еще полностью не достигнуты; есть стремление реагировать на потребности сообщества
3,1–3,9	Описаны надежные, открытые отношения с членами местного сообщества; быстрая реакция на конкретные потребности сообщества
4,1–4,9	Привлекает членов сообщества для определения приоритетов; обеспечивает активное участие и отзывы от различных участников сообщества
ИНТЕГРИРОВАНА В СООБЩЕСТВО	

№ 4 ЛИДЕРЫ

Демонстрируют ли лидеры организации большой опыт и приверженность работе, используют ли они необходимые навыки? Представляют ли они население, которому помогают? Имеют ли лидеры организации хорошие возможности, чтобы поддержать ее в масштабном преобразовании?

НЕЭФФЕКТИВНЫЕ	
0,1–0,9	Лидеры не демонстрируют приверженность или связь с работой или местным сообществом и (или) могут иметь фундаментальные проблемы при управлении процессом.
1,1–1,9	Лидеры не обладают конкретными знаниями или навыками, которые, вероятно, понадобятся для достижения успеха в масштабе; выражают плохое понимание сообщества или низкий опыт взаимоотношений с сообществом, которому они помогают.
2,1–2,9	Компетентные, квалифицированные лидеры эффективно управляют процессом; продемонстрирован подходящий опыт и приверженность работе и населению, которому оказывается помощь.
3,1–3,9	Совершенное и успешное лидерство; лидеры достоверно представляют и демонстрируют приверженность работе и местному сообществу.
4,1–4,9	Закаленные, опытные лидеры, которые добились замечательных результатов; они хорошо осведомлены и вдохновленно представляют сообщество, которому служат, имеют четкое видение лучшего будущего.
ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ	



Communities
Thrive
Challenge
