

КРИТЕРИИ АНАЛИЗА	1	2	3	4	5	6	7	ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОФИЛЯ ДОНОРОВ С НАИБОЛЬШИМ РЕЙТИНГОМ
Основные ценности: Совместимы ли миссия и профиль финансирующей организации с нашими ценностями и с отношениями, основанными на диалоге и сотрудничестве?								На каких ценностях базируется деятельность донора? Как сам донор описывает себя? Какие проекты и организации были поддержаны донором ранее? Соответствует ли эта поддержка нашим ценностям?
Открытость к инновациям: Могут ли они активно слушать и готовы ли изменить свои методы работы (например: создать пространство для плодотворного диалога, добавить качественный процесс в свою проектную заявку и/или процедуру отчетности)?								Какими инновационными практиками и разработками организация-донор занималась в последнее время? Есть ли в организации-доноре интрапренеры (люди, инициирующие изменения и инновации внутри организации), которые могли бы быть особо открыты нашему делу?
Потенциал обмена: Имеются ли у финансирующей организации ноу-хау и опыт, которые могут быть ценны для нас, и могла бы она поделиться ими во время проекта (а не только до или после проекта)?								Какими компетенциями и опытом обладает финансирующая организация, которые могут быть ценны для нас? Какова их практика диалога и обмена знаниями? Например: публикуют ли они концепции и инсайты на своем сайте в свободном доступе, предлагают ли регулярные консультации, участвуют ли в мероприятиях сообщества?
Доступ: Имеем ли мы доступ к этой организации? Можем ли мы получить доступ? Есть ли возможность прямой коммуникации через интрапренеров, которые уже работают внутри финансирующей организации?								Какие контакты и каналы прямой коммуникации с организацией-донором и ее интрапренерами у нас есть? Каковы потенциальные сферы и темы для расширения этой связи?

Примечание: маловероятно, что европейские или другие источники финансирования, не поддерживающие прямую коммуникацию с финансируемыми организациями и следующие жестким бюрократическим процедурам, получат высокую оценку в этом рейтинге.