



# *Evolution & Philanthropy*

## **Дайджест публикаций международного филантропического сообщества**

***Выпуск № 4 (22), апрель 2012 г.***

*Если Вы хотели бы получить  
предыдущие выпуски Дайджеста  
или тематические подборки статей  
за 2010 - 2011 гг.*

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

***evd\_oa@uralsib.ru***

## СОДЕРЖАНИЕ

### I. ИССЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИТИКА ..... 5

- 1) Что ждёт британскую благотворительность в 2012 году** .....5  
Содиректор Центра изучения благотворительной практики и филантропии (The Centre for Charitable Giving and Philanthropy) Кэти Фэроу (Cathy Pharoah) поделилась предположениями о развитии событий в сфере британской благотворительности в 2012 году.  
<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/philanthropy-expert-gives-her-predictions-2012>
- 2) Исследователи Великобритании – объединяйтесь!**.....5  
Уважаемые британские организации банк Investec и фонд Charities Aid Foundation (CAF) провели исследования и получили разные данные о пожертвованиях в 2011 году. Эксперты готовы сотрудничать и развивать практику «консолидированных исследований».  
<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/call-more-consolidated-research-giving>
- 3) Богатые и бедные американского НКО-сектора**.....6  
Сегодня в США 60% доходов оседают в карманах 5% привилегированных граждан, а в НКО-секторе держателями половины всех финансовых ресурсов являются 2,5% организаций. Неравенство усиливается, но благотворительные организации безмолвствуют. Причины столь удивительной скромности обсуждает Марк Розенман (Mark Rosenman), директор проекта Caring to Change (г. Вашингтон), целью которого является повышение «КПД» грант-мейкеров.  
[http://philanthropy.com/article/Charities-Suffer-From-a-Wealth/130469/?sid=pt&utm\\_source=pt&utm\\_medium=en](http://philanthropy.com/article/Charities-Suffer-From-a-Wealth/130469/?sid=pt&utm_source=pt&utm_medium=en)
- 4) Великобритания станет щедрее** .....7  
В Соединенном Королевстве стартовали три инициативы, которые предлагают британцам прожить 2012 год под знаком Щедрости.  
<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/2012-unofficial-year-doing-more-good-o>

### II. ФАНДРАЙЗИНГ ..... 7

- 1) Процесс онлайн пожертвований требует внимания и живого участия НКО** .....7  
Британская компания Nomensa провела исследование и пришла к выводу, что доноры нуждаются в более комфортных условиях для онлайн пожертвований.  
[http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11393/charities\\_need\\_to\\_engage\\_with\\_users\\_to\\_improve\\_online\\_giving\\_says\\_report](http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11393/charities_need_to_engage_with_users_to_improve_online_giving_says_report)
- 2) Сэкономив на фандрайзинге успешнее не станешь**.....8  
Председатель британской Комиссии по делам благотворительности (Charity Commission) Сьюзи Лезер (Suzi Leather) считает, что некоммерческие организации должны активнее разъяснять донорам значение и природу административных расходов.  
[http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11376/charity\\_marketing\\_should\\_not\\_focus\\_on\\_low\\_overheads\\_says\\_dame\\_suzi](http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11376/charity_marketing_should_not_focus_on_low_overheads_says_dame_suzi)
- 3) Взять или не взять? – вот в чём вопрос** .....8  
В конце 2011 года Лондонская школа экономики приняла пожертвование от Саифа Каддафи и навлекла на себя гнев общественности; 8000 человек назвали «сделкой» многолетнюю финансовую помощь Галереи Тейт со стороны концерна BP; и т.д. ... Консультант по фандрайзингу Адриан Бени (Adrian Beney) предлагает выяснить, где пролегает незримая грань между добром и злом.  
[http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/blogs/content/11266/charities\\_need\\_to\\_know\\_where\\_they\\_stand\\_when\\_it\\_comes\\_to\\_controversial\\_donors](http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/blogs/content/11266/charities_need_to_know_where_they_stand_when_it_comes_to_controversial_donors)

### III. ПРОЗРАЧНОСТЬ И ОТЧЕТНОСТЬ ..... 9

- 1) Независимость НКО-сектора под угрозой** .....9  
Отчет Совета по обеспечению независимости НКО-сектора (The Panel on the Independence of the Voluntary Sector) утверждает, что сокращение бюджета и внедрение новой модели финансирования социальных услуг поставило под угрозу независимость британских НКО.  
[http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third\\_sector\\_governance\\_bulletin/article/1110807/charities-independence-threat-says-expert-panel/?DCMP=EMC-CONThirdSectorGovernance](http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third_sector_governance_bulletin/article/1110807/charities-independence-threat-says-expert-panel/?DCMP=EMC-CONThirdSectorGovernance)  
[http://www.civilsociety.co.uk/governance/blogs/content/11268/our\\_independence\\_matters\\_and\\_must\\_be\\_protected](http://www.civilsociety.co.uk/governance/blogs/content/11268/our_independence_matters_and_must_be_protected)

- 2) Прозрачность – загадка для ирландских НКО** .....10  
Созданная в феврале 2011 года Комиссия по делам благотворительности Северной Ирландии (The Charity Commission for Northern Ireland) в январе 2012-го получила сотую жалобу на НКО и выпустила доклад «100 уроков, которые надо выучить» (One Hundred Lessons to be Learned). Самыми «популярными» оказались жалобы на недостаточную прозрачность и непрофессиональное управление.  
[http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third\\_sector\\_governance\\_bulletin/article/1114280/governance-transparency-concerns-dominate-complaints-northern-irish-commission/?D](http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third_sector_governance_bulletin/article/1114280/governance-transparency-concerns-dominate-complaints-northern-irish-commission/?D)

#### **IV. ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ** ..... 10

- 1) Оценка социального эффекта – дело общее** .....10  
Лидеры британского некоммерческого сектора создали рабочую группу, которая будет координировать деятельность, связанную с оценкой социального эффекта.  
[http://www.civilsociety.co.uk/finance/news/content/11351/impact\\_group\\_charities\\_should\\_allocate\\_percentage\\_of\\_funding\\_for\\_impact\\_measurement](http://www.civilsociety.co.uk/finance/news/content/11351/impact_group_charities_should_allocate_percentage_of_funding_for_impact_measurement)
- 2) Теория изменений FOREVER!** .....11  
Применять или не применять Логическую модель? – Этот вопрос давно и бурно обсуждается в сфере филантропии. У старого проверенного инструмента есть известные и уважаемые сторонники и не менее уважаемые оппоненты. Пока идут жаркие дебаты, Центр эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy) решил выяснить, насколько активно фонды используют логические модели и теории изменений; и если используют, то насколько это оправдано.  
[http://www.effectivephilanthropy.org/blog/2012/02/data-point-foundations%E2%80%99-use-of-logic-models-and-theories-of-change/?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+effectivephilanthropy+%28The+CEP+Blog%29&utm\\_content=Yahoo%21+Mail](http://www.effectivephilanthropy.org/blog/2012/02/data-point-foundations%E2%80%99-use-of-logic-models-and-theories-of-change/?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+effectivephilanthropy+%28The+CEP+Blog%29&utm_content=Yahoo%21+Mail)

#### **V. ИННОВАЦИИ**..... 11

- 1) Новые инвестиции не заменят благотворительность** .....11  
Фонд Мулаго (Mulago Foundation) является одним из «первопроходцев», которые сегодня могут рассказать об успешном применении инвестиционных инструментов в целях достижения социального эффекта (impact investing). Однако директор фонда Кевин Старр (Kevin Starr) уверен, что инвестиции никогда не заменят традиционную благотворительность.  
[http://www.ssireview.org/blog/entry/the\\_trouble\\_with\\_impact\\_investing\\_part\\_1?utm\\_source=Enews12\\_01\\_26&utm\\_medium=email&utm\\_content=1&utm\\_campaign=Starr](http://www.ssireview.org/blog/entry/the_trouble_with_impact_investing_part_1?utm_source=Enews12_01_26&utm_medium=email&utm_content=1&utm_campaign=Starr)

#### **VI. ПАРТНЕРСТВА И СЕТИ** .....12

- 1) Самые сложные проблемы решаются коллективными усилиями** .....12  
Коалиция, объединяющая представителей некоммерческого и частного секторов, на протяжении 100 дней будет призывать американцев «всем миром» помочь социально неадаптированной молодежи занять достойное место в обществе.  
<http://foundationcenter.org/pnd/news/story.jhtml?id=367700010>
- 2) Помогая развивающимся странам, не забудьте поддержать гражданское общество** .....13  
Чтобы повысить эффективность внешней помощи и активнее содействовать развитию гражданского общества, исследователи рекомендуют Департаменту Соединенного Королевства по международному развитию (The United Kingdom's Department for International Development) лучше координировать действия с британскими фондами.  
<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/call-better-co-ordination-overseas-giving-foundations>

#### **VII. ИНИЦИАТИВЫ**.....13

- 1) Щедрость американских фондов не знает границ** .....13  
В 2011 году в среде американских фондов произошел настоящий бум инициатив, нацеленных на развитие местного самоуправления, экономики, гражданского общества и оказание помощи населению США и развивающихся стран.  
[http://pndblog.typepad.com/pndblog/2011/12/2011-year-in-review-foundations-bet-big-on-new-initiatives.html?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28Phila nTopic%29&utm\\_content=Yahoo%21+Mail](http://pndblog.typepad.com/pndblog/2011/12/2011-year-in-review-foundations-bet-big-on-new-initiatives.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28Phila nTopic%29&utm_content=Yahoo%21+Mail)

- 2) Единственный в галактике юмористический сайт НКО-сектора** .....14  
*Консультант по некоммерческому маркетингу и коммуникациям Джон Стюарт (John Stuart) из Канады однажды сильно заскучал среди бумаг и решил создать веб-сайт «Некоммерческий юмор» (Non-Profit Humour).*  
<http://www.pnnonline.org/winners-selected-for-worlds-first-non-profit-humour-award>
- 3) Добился успеха – поблагодари общество** .....14  
*Представители среднего класса Индии не проявляют особой щедрости к НКО и предпочитают подавать милостыню или (в лучшем случае) жертвуют средства религиозным организациям. Чтобы переломить ситуацию, создаются интернет-ресурсы, способствующие развитию культуры благотворительности.*  
<http://philanthropynews.alliancemagazine.org/a-workable-solution-to-the-philanthropic-mindset-of-the-indian-middle-class/>

## **X. КОММУНИКАЦИИ** .....15

- 1) Благотворительность Web 2.0 – не праздное общение**.....15  
*Фонд Роберта Вуда Джонсона (The Robert Wood Johnson Foundation) идет в ногу со временем. У него есть страница на Фейсбуке, YouTube, блоги и многочисленные каналы взаимодействия в Твиттере. Работа сотрудников «в сетях» основана на концепции Web 2.0 Philanthropy. О её содержании рассказывает глава отдела информационных технологий Стив Даунс (Steve Downs).*  
[http://pndblog.typepad.com/pndblog/2012/01/becoming-a-web-2-0-philanthropy.html?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28PhilanTopic%29&utm\\_content=Yahoo%21+Mail](http://pndblog.typepad.com/pndblog/2012/01/becoming-a-web-2-0-philanthropy.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28PhilanTopic%29&utm_content=Yahoo%21+Mail)
- 1) Как «яхту» преподнесешь, так она и поплывет** .....16  
*В ближайшие годы благотворительным организациям придется конкурировать между собой за ограниченные финансы. Чтобы успешно взаимодействовать с разными донорами, НКО должны усовершенствовать методы презентации своих организаций.*  
<http://judehabib.thirdsector.co.uk/2012/01/10/funders-should-help-grant-recipients-tell-their-stories/>  
[http://philanthropy.com/article/How-Nonprofits-Make-Data-Fun/130225/?sid=pt&utm\\_source=pt&utm\\_medium=en](http://philanthropy.com/article/How-Nonprofits-Make-Data-Fun/130225/?sid=pt&utm_source=pt&utm_medium=en)

## **XI. ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО** ..... 16

- 1) Революционная схема корпоративного добровольчества по-британски** .....16  
*Центр поддержки социальной справедливости (The Centre for Social Justice / CSJ) утверждает, что налоговые льготы для британских компаний, поддерживающих добровольческие инициативы сотрудников, способны увеличить годовой объем пожертвований на 1 млрд. фунтов стерлингов.*  
[http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11209/tax\\_relief\\_scheme\\_for\\_company\\_volunteering\\_would\\_boost\\_giving\\_by\\_1bn\\_a\\_year\\_says\\_new\\_report](http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11209/tax_relief_scheme_for_company_volunteering_would_boost_giving_by_1bn_a_year_says_new_report)

## **I. ИССЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИТИКА**

### **1) ЧТО ЖДЁТ БРИТАНСКУЮ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В 2012 ГОДУ**

*Содиректор Центра изучения благотворительной практики и филантропии (The Centre for Charitable Giving and Philanthropy) Кэти Фэроу (Cathy Pharoah) поделилась предположениями о развитии событий в сфере британской благотворительности в 2012 году.*

<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/philanthropy-expert-gives-her-predictions-2012>

- Благотворительные организации, которые адаптировали свои техники привлечения ресурсов к новому контексту, безусловно, почувствуют отдачу от инвестиций.
- Доноры будут проявлять повышенный интерес к социальным инвестициям – новым формам благотворительности; и развитие рынка социальных финансов будет набирать темпы.
- Крупные доноры будут уделять больше внимания международному развитию, и разрабатывать собственные программы, способствующие решению глобальных проблем.
- Если экономическая ситуация в Великобритании не улучшится, то увеличить объем пожертвований скорее всего не получится.
- Будет усиливаться популярность фандрайзинговых мероприятий, в рамках которых доноры могут принять участие в интересных событиях и услышать слова благодарности.
- Технологии привлечения пожертвований от широкого круга пользователей интернет (подобные схеме «Buy a brick» / «Купи кирпич» для строительства нового здания) найдут более широкое применение и, возможно, подтвердят свою эффективность в сложной экономической ситуации.
- На рынке будут постоянно появляться новые технологии и продукты, позволяющие снизить затраты на фандрайзинг (в т.ч. на привлечение пожертвований в режиме онлайн).
- Темпы роста благотворительного рынка замедлятся, так как пространство переполняется, и спрос начинает отставать от предложения.
- Возрастет конкуренция за источники финансирования, так как сферы искусства и образования развивают компетенции в сфере фандрайзинга, а социальный сектор займётся активным поиском альтернатив государственным контрактам.
- Отсутствие сведений о благотворительности состоятельных людей по-прежнему будет создавать трудности для определения общего объёма пожертвований и оценки прогресса.

### **2) ИССЛЕДОВАТЕЛИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ – ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!**

*Уважаемые британские организации банк Investec и фонд Charities Aid Foundation (CAF) провели исследования и получили разные данные о пожертвованиях в 2011 году. Эксперты готовы сотрудничать и развивать практику «консолидированных исследований».*

<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/call-more-consolidated-research-giving>

В ноябре 2011 года банк Investec провел опрос, в котором приняли участие 2 000 британских граждан. Результаты показали, что (по сравнению с 2010 годом) 24% опрошенных поддержали НКО на меньшую сумму; 11% респондентов увеличили сумму пожертвований; и 53% участников опроса сообщили о том, что их благотворительность осталась на прежнем уровне. Средняя сумма пожертвования оказалась самой высокой в Лондоне (420,20 фунтов стерлингов), и самой низкой – в регионе Ист-Мидлендс (82,03). Основной вывод исследователей заключается в том, что уровень пожертвований в 2011 году снизился на 12%. Однако CAF в своем докладе «Пожертвования в Соединенном Королевстве -2011» ([Giving UK 2011](#)) приводит иные данные, согласно которым объем пожертвований незначительно увеличился с 10,6 млрд. до 11 млрд. фунтов стерлингов, либо - с учетом инфляции – остался на прежнем уровне. В процессе подготовки доклада использовались результаты трех опросов, проведенных в 2011 году Национальным центром статистики (The Office of National Statistics). Всего в данных опросах приняли участие 3 000 человек.

Директор исследовательского подразделения CAF Ричард Харрисон (Richard Harrison) считает, что деятельность исследователей должна быть более консолидированной: «Мы будем тратить меньше времени на обсуждение разных выводов, и посвятим его разработке политики,



необходимой для выполнения полученных рекомендаций». Он поприветствовал создание виртуального Центра исследований Третьего сектора» (The [Third Sector Research Centre](http://www.tsrc.ac.uk)), который будет аккумулировать информацию самой разной тематики и, в том числе - данные о состоянии финансов, социальном эффекте, законодательстве и политике ([www.tsrc.ac.uk](http://www.tsrc.ac.uk)). Помимо этого, организация [The Philanthropy Review](http://www.philanthropyreview.org) (которая недавно подготовила для законодателей и политиков рекомендации по развитию благотворительной практики) активно занимается вопросами расширения доступа к информации о пожертвованиях. Ричард Харрисон считает, что выводы двух исследований совпали в самом главном: «Сегодня благотворительные организации нуждаются в поддержке государства и общества больше, чем когда либо».

### **3) БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ АМЕРИКАНСКОГО НКО-СЕКТОРА**

*Сегодня в США 60% доходов оседают в карманах 5% привилегированных граждан, а в НКО-секторе держателями половины всех финансовых ресурсов являются 2,5% организаций. Неравенство усиливается, но благотворительные организации безмолвствуют. Причины столь удивительной скромности обсуждает Марк Розенман (Mark Rosenman), директор проекта Caring to Change (г. Вашингтон), целью которого является повышение «КПД» грант-мейкеров.*

[http://philanthropy.com/article/Charities-Suffer-From-a-Wealth/130469/?sid=pt&utm\\_source=pt&utm\\_medium=en](http://philanthropy.com/article/Charities-Suffer-From-a-Wealth/130469/?sid=pt&utm_source=pt&utm_medium=en)

Марк Розенман отмечает, что всеобщие экономические трудности не мешают богатым становиться богаче, в то время как бедных вокруг становится все больше и больше. И такая тенденция наблюдается как в обществе в целом, так и в некоммерческом секторе, где на верхушке финансовой пирамиды благоденствуют колледжи, больницы и медицинские центры. Некоторая стабилизация экономической ситуации повысила активность доноров, и самое значительное увеличение объема пожертвований (почти на 3,5%) произошло в сфере образования. На фоне такого прогресса гуманитарные и социальные НКО (составляющие более одной трети сектора) выглядят бедными родственниками: их общий годовой доход составляет всего 13%; доля активов – 11% от общего объема; и при этом показатель благотворительных пожертвований снизился на 1,5%.

Кажется естественным, что высшее образование должно воспользоваться своим явным преимуществом для поддержки лучших студентов с невысокими и средними доходами. Но это только кажется: студенческая аудитория двухсот лучших колледжей страны лишь на 15% состоит из представителей бедных слоев населения, и на 67% представлена людьми с высокими доходами. Образовательный фонд Education Trust изучил обстановку в 1 200 колледжах и выяснил, что активно поддерживают малоимущих студентов с высокими показателями успеваемости всего пять (!) учебных заведений. Как правило, средства используются для повышения зарплат преподавателей и руководителей, приближая их к финансовому Олимпу. Не удивительно, что американские вузы не готовы к участию в дискуссии об устранении социального неравенства. Не лучшим образом складывается ситуация и в негосударственных учреждениях здравоохранения. Среди них только 7% посвящают «не менее 5% доходов» оказанию благотворительной медицинской помощи.

Данная статистика не означает, что элитные университеты, больницы, НКО (и фонды в том числе) не приносят реальной и ощутимой пользы обществу. Безусловно, их вклад велик. Но они могли бы использовать свое влияние для более активного противодействия неравенству посредством реализации соответствующих программ. Не стоит забывать, что небольшие местные НКО и социальные службы оказывают самые востребованные услуги и участвуют в формировании социально-экономической политики, помогая людям повысить уровень жизни и обрести достойное положение в обществе. Но почему-то именно эти организации больше всех пострадали от сокращения бюджета и оказались на грани выживания. Марк Розенман призывает лидеров НКО и фондов возглавить дискуссию о нарастающем социальном неравенстве и объединить усилия, чтобы воспрепятствовать дальнейшему разделению общества на богатых и бедных.



#### **4) ВЕЛИКОБРИТАНИЯ СТАНЕТ ЩЕДРЕЕ**

*В Соединенном Королевстве стартовали три инициативы, которые предлагают британцам прожить 2012 год под знаком Щедрости.*

<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/2012-unofficial-year-doing-more-good-o>

Три инициативы призывают неравнодушных людей откликнуться на возрастающие потребности в услугах благотворительных организаций, которые работают с малоимущими и социально незащищенными группами населения.

В начале года в Великобритании появилась консалтинговая организация «Фонд Благодетелей» (The [Rainmaker Foundation](#)), нацеленная на развитие сотрудничества филантропов, доноров и фондов с НКО. Также, в январе 2012 года стартовало Движение «Сделай первый шаг» (Please Take One [Step]). Оно объединяет людей, которые стремятся сделать мир щедрее. О десяти практических шагах к щедрой жизни рассказывает одноименная книга *Please Take One*. Главным идеологом этих инициатив является Майк Диксон (Mike Dickson), учредитель НКО [Whizz-kidz](#), которая на сегодняшний день привлекла 75 млн. фунтов стерлингов для оказания помощи детям с ограниченными возможностями.

В апреле 2012 года стартует еще одна инициатива - кампания «По жертвуй больше» [Give More](#). Цель масштабной акции - сделать благотворительность нормой жизни британского общества. Кампания проводится при поддержке Фонда Пирса (Pears Foundation), частных доноров и ряда организаций из разных секторов. В интервью для виртуального ресурсного центра Philanthropy UK глава фонда Тревор Пирс (Trevor Pears) рассказал о том, что организаторы кампании планируют вдохновить представителей общественности на публичные заявления о готовности увеличить суммы пожертвований в 2012 году. В качестве партнеров планируется привлечь работодателей, НКО, СМИ и лидеров мнений, которые помогут расширить сеть единомышленников.

Лидеры и сторонники трех инициатив верят в доброту и щедрость людей, и, значит, у них все получится.

## **II. ФАНДРАЙЗИНГ**

#### **1) ПРОЦЕСС ОНЛАЙН ПОЖЕРТВОВАНИЙ ТРЕБУЕТ ВНИМАНИЯ И ЖИВОГО УЧАСТИЯ НКО**

*Британская компания Nomensa провела исследование и пришла к выводу, что доноры нуждаются в более комфортных условиях для онлайн пожертвований.*

<http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11393/charities-need-to-engage-with-users-to-improve-online-giving-says-report>

Исследование показало, что почти половина посетителей сайтов НКО (47%), пожелавших сделать пожертвование в режиме онлайн, не смогли завершить процесс перевода средств. В условиях сокращения бюджета социальной сферы такое положение дел можно расценить как существенную недоработку британских НКО. Поэтому авторы отчета «Благотворительные организации упускают возможности онлайн влияния» ([Charities fail to make an impact online](#)) предлагают некоммерческим организациям увеличить объем частных пожертвований, выполнив четыре важных условия:

- *Мотивируйте донора.* – Разместите на веб-сайте информацию о своих результатах и достижениях; и преподнесите её таким образом, чтобы люди понимали, насколько важно поддержать Вашу организацию «прямо сейчас».
- *Создайте дополнительные стимулы.* – Предложите несколько способов оказания помощи Вашей НКО, и сопроводите их точным описанием процессов. Чтобы убедить потенциальных доноров в своей профессиональной компетентности, в рекламных материалах используйте лого Совета по стандартам



фандрайзинга (Fundraising Standards Board / FRSB), который пользуется уважением и доверием британской общественности.

- *Сопровождайте процесс пожертвования средствами соответствующими индикаторами.* – Донор должен быть уверен в легитимности Вашего веб-сайта. Поэтому на каждом этапе процесса должно высвечиваться лого организации. И если при заполнении формы потенциальный донор допустил ошибку, то должны появиться инструкции по внесению исправлений.
- *Благодарите донора.* – Процесс всегда должен завершаться информацией об успешном переводе средств и словами благодарности. По-возможности, продолжите общение с донорами в социальных сетях.

И еще один маленький нюанс «под занавес»: не просите доноров «сделать пожертвование», пригласите их «поддержать» конкретные проекты.

## **2) СЭКОНОМИВ НА ФАНДРАЙЗИНГЕ УСПЕШНЕЕ НЕ СТАНЕШЬ**

*Председатель британской Комиссии по делам благотворительности (Charity Commission) Сьюзи Лезер (Suzi Leather) считает, что некоммерческие организации должны активнее разъяснять донорам значение и природу административных расходов.*

[http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11376/charity\\_marketing\\_should\\_not\\_focus\\_on\\_low\\_overheads\\_says\\_dame\\_suzi](http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11376/charity_marketing_should_not_focus_on_low_overheads_says_dame_suzi)

В ходе встречи с лидерами британских благотворительных организаций Сьюзи Лезер отметила, что доноры не имеют представления о повседневной жизни НКО, которая заключается в обычной работе офиса и поддержке процессов оказания услуг клиентам. Поэтому расходы на фандрайзинг и позиционирование НКО на рынке по-прежнему вызывают большое отрицание. В силу данного обстоятельства многие благотворительные организации пытаются экономить на маркетинговых кампаниях. Г-жа Лезер считает, что разъяснять донорам специфику собственной работы – первоочередная задача НКО. В качестве успешного примера она упоминает кампанию «Благотворительная помощь на 100 процентов» (The '100 per cent giving' campaign), проведенную известной организацией Oxfam и компанией PayPal. Система электронных платежей PayPal гарантировала донорам (которые в течение месяца сделали пожертвования на веб-сайте Oxfam), что предоставленные средства будут в полном объеме использованы для поддержки основной деятельности Oxfam на местах. Что касается расходов на фандрайзинг (обычно это 19 пенсов в каждом пожертвованном фунте), то компания PayPal компенсировала их в виде дополнительного пожертвования. Таким образом, партнерские организации показали широкой общественности, что расходы на привлечение средств жизненно необходимы, так как без них невозможно получить финансирование и выполнить программы, в которых нуждается общество.

Еще одной «вечной проблемой» является нежелание финансирующих сторон оказывать благотворительным организациям долгосрочную поддержку. Доноры, безусловно, заинтересованы в социальном эффекте, но не всегда понимают, что для его достижения необходимы время, развитая инфраструктура и соответствующие информационные системы. Ситуация изменится, если доноры будут чаще слышать вопрос: «Как Вы представляете себе мир через 10 лет?». Сюзан Лезер предлагает лидерам НКО взять инициативу в свои руки и воспользоваться Руководством, которое содержит примеры успешной работы благотворительных организаций с донорами (<http://www.charitycommission.gov.uk>).

## **3) ВЗЯТЬ ИЛИ НЕ ВЗЯТЬ? – ВОТ В ЧЁМ ВОПРОС**

*В конце 2011 года Лондонская школа экономики приняла пожертвование от Сауфа Каддафи и навлекла на себя гнев общественности; 8000 человек назвали «делкой» многолетнюю финансовую помощь Галерее Тейт со стороны концерна BP; и т.д. ... Консультант по фандрайзингу Адриан Бени (Adrian Beney) предлагает выяснить, где пролегает незримая грань между добром и злом.*

[http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/blogs/content/11266/charities\\_need\\_to\\_know\\_where\\_they\\_stand\\_when\\_it\\_comes\\_to\\_controversial\\_donors](http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/blogs/content/11266/charities_need_to_know_where_they_stand_when_it_comes_to_controversial_donors)

Бытует мнение, что «пожертвования с подтекстом» - это вечная беда некоммерческих организаций сферы искусства и культуры. Однако Адриан Бени уверен, что проблема касается всех. Его опыт



показывает, что предложения об оказании благотворительной помощи, способные вызвать возмущение общественности, поступают любым НКО, независимо от их сферы деятельности. Как разобраться, что допустимо, а что - нет? Стоит ли принимать только самые «благонадежные» пожертвования; или все-таки есть поле для маневра? Например, Комитет по оказанию помощи в чрезвычайных ситуациях ([The Disasters Emergency Committee / DEC](#)) принял предложение о размещении бесплатной рекламы в газете News of the World (NOTW), которая в прошлом году оказалась в эпицентре скандала и стала символом «беспринципной журналистики». DEC оправдывает свое решение тем, что на чаше весов оказалось спасение жизни людей. Может быть жалобщикам стоит приберечь своё негодование для газеты, а не для НКО?!

Адриан Бени предлагает разделить два вопроса: «Согласуется ли этика донора с морально-этическими нормами получателя помощи?» и «В какой мере репутация донора может повлиять на благополучателя?». Что касается этики, то это вопрос философский, на который обычно не бывает однозначного или простого ответа; но репутация – это уже управленческий аспект. Не стоит надеяться, что каждый среднестатистический донор прочувствует эту разницу, но данный нюанс имеет значение, когда перед НКО встает дилемма – принять или не принять «спорное пожертвование». «Если бы каждая благотворительная организация определилась с этическими аспектами (желательно, до начала фандрайзинговой кампании или до поступления предложения от донора), тогда у неё появилась бы основа для разработки стратегии управления репутацией. Опираясь на этот фундамент, уже можно привлекать крупные пожертвования и быть готовыми к случайным ошибкам», - считает эксперт.

### III. ПРОЗРАЧНОСТЬ И ОТЧЕТНОСТЬ

#### 1) НЕЗАВИСИМОСТЬ НКО-СЕКТОРА ПОД УГРОЗОЙ

*Отчет Совета по обеспечению независимости НКО-сектора ([The Panel on the Independence of the Voluntary Sector](#)) утверждает, что сокращение бюджета и внедрение новой модели финансирования социальных услуг поставило под угрозу независимость британских НКО.*

[http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third\\_sector\\_governance\\_bulletin/article/1110807/charities-independence-threat-says-expert-panel/?DCMP=EMC-CONThirdSectorGovernance](http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third_sector_governance_bulletin/article/1110807/charities-independence-threat-says-expert-panel/?DCMP=EMC-CONThirdSectorGovernance)

[http://www.civilsociety.co.uk/governance/blogs/content/11268/our\\_independence\\_matters\\_and\\_must\\_be\\_protected](http://www.civilsociety.co.uk/governance/blogs/content/11268/our_independence_matters_and_must_be_protected)  
[http://www.civilsociety.co.uk/governance/news/content/11267/sector\\_must\\_beware\\_of\\_losing\\_its\\_independence\\_warns\\_panel](http://www.civilsociety.co.uk/governance/news/content/11267/sector_must_beware_of_losing_its_independence_warns_panel)

Совет по обеспечению независимости НКО-сектора, созданный при поддержке Фонда Барингов (The Baring Foundation) в июне 2011 года, в течение пяти лет будет проводить оценочные исследования и разрабатывать рекомендации по сохранению и укреплению независимости благотворительных организаций. В рамках проведения первой оценки Совет получил 35 откликов от малых и средних НКО, а крупные организации предпочли остаться в тени. Такое разное отношение к проблеме не удивляет, потому что под угрозой утраты экономической стабильности и независимости сегодня оказались именно небольшие некоммерческие организации, которые оказывают социальные услуги по заказу государства и составляют почти одну треть НКО-сектора. Авторы отчета о результатах оценки отмечают, что помимо сокращения бюджета социальной сферы, ситуация усугубляется переходом от системы грантов к финансированию на контрактной основе. Правила участия в тендерах и требования к оформлению документации слишком сложны для малых НКО и свидетельствуют об отсутствии доверия со стороны государственных органов. Данные обстоятельства вынуждают советы директоров НКО уделять первоочередное внимание вопросам выживания, задуматься о бизнес-подходах и отодвинуть заботу о сохранении независимости на второй план. Происходящие изменения создают предпосылки для увеличения доли социальных предприятий и стирания граней между секторами. Председатель Совета Энн Оуэрс (Anne Owers) считает данную тенденцию опасной. Главная ценность НКО-сектора заключается в его независимости, которая складывается из трех аспектов - социально значимых целей; способности озвучивать реальные потребности людей; и возможности влиять на качество услуг и подходы к работе с целевыми аудиториями. Исследование, проведенное в 2010 году по заказу Комиссии по делам благотворительности (The Charity Commission), показало, что 75% населения доверяет благотворительным организациям. Утратив способность выражать интересы общества и отстаивать

свои позиции, НКО потеряют доверие людей и останутся без поддержки добровольцев, без благотворительной помощи и без налоговых льгот.

Совет призывает государство и частный сектор позаботиться о независимости НКО-сектора и рекомендует активнее поддерживать деятельность по защите прав социально уязвимых групп населения; включать в контракты описание ожидаемого социального эффекта; и оптимизировать требования к соискателям финансирования. Советы директоров НКО, в свою очередь, должны гарантировать независимость и реализацию права своих организаций на выполнение уникальных социально значимых миссий. Энн Оуэрс предупреждает: «Процесс утраты независимости НКО происходит незаметно... Однако потери могут оказаться невосполнимыми, и общество обеднеет».

## **2) ПРОЗРАЧНОСТЬ – ЗАГАДКА ДЛЯ ИРЛАНДСКИХ НКО**

*Созданная в феврале 2011 года Комиссия по делам благотворительности Северной Ирландии (The Charity Commission for Northern Ireland) в январе 2012-го получила сотую жалобу на НКО и выпустила доклад «100 уроков, которые надо выучить» (One Hundred Lessons to be Learned). Самыми «популярными» оказались жалобы на недостаточную прозрачность и непрофессиональное управление.*  
[http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third\\_sector\\_governance\\_bulletin/article/1114280/governance-transparency-concerns-dominate-complaints-northern-irish-commission/?D](http://www.thirdsector.co.uk/bulletin/third_sector_governance_bulletin/article/1114280/governance-transparency-concerns-dominate-complaints-northern-irish-commission/?D)

Доклад сообщает, что авторами 86 жалоб оказались «представители общественности», и 14 претензий поступило «из других источников, в т.ч. от органов власти». Чаще всего вызывали нарекания низкий уровень прозрачности НКО, непрофессиональное управление и недостаточный финансовый контроль. Жалобы очень сложно распределить по тематическим категориям, так как в них, как правило, затрагивается сразу нескольких аспектов деятельности НКО. Например, «непрофессиональное управление» вместило в себя недостаточный контроль за действиями руководителей и учредителей, отсутствие надлежащей системы внутреннего учета, политики о конфликте интересов и механизмов выявления фактов получения личной выгоды. На момент публикации доклада Комиссия (CCNI) рассмотрела 74 жалобы, и 26 ещё были «в работе». В интервью для интернет-издания Third Sector глава CCNI Френсис МакКэндлесс (Frances McCandless) озвучила главный вывод: «Большинство благотворительных организаций стараются соблюдать правила, но зачастую не знают, что значит действовать прозрачно, чтобы добиться доверия общества». Одна из целей доклада – рассказать о самых распространенных ошибках. Помимо этого, Комиссия проводит разъяснительную работу и готовит к выпуску методические материалы.

## **IV. ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

### **1) ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО ЭФФЕКТА – ДЕЛО ОБЩЕЕ**

*Лидеры британского некоммерческого сектора создали рабочую группу, которая будет координировать деятельность, связанную с оценкой социального эффекта.*  
[http://www.civilsociety.co.uk/finance/news/content/11351/impact\\_group\\_charities\\_should\\_allocate\\_percentage\\_of\\_funding\\_for\\_impact\\_measurement](http://www.civilsociety.co.uk/finance/news/content/11351/impact_group_charities_should_allocate_percentage_of_funding_for_impact_measurement)

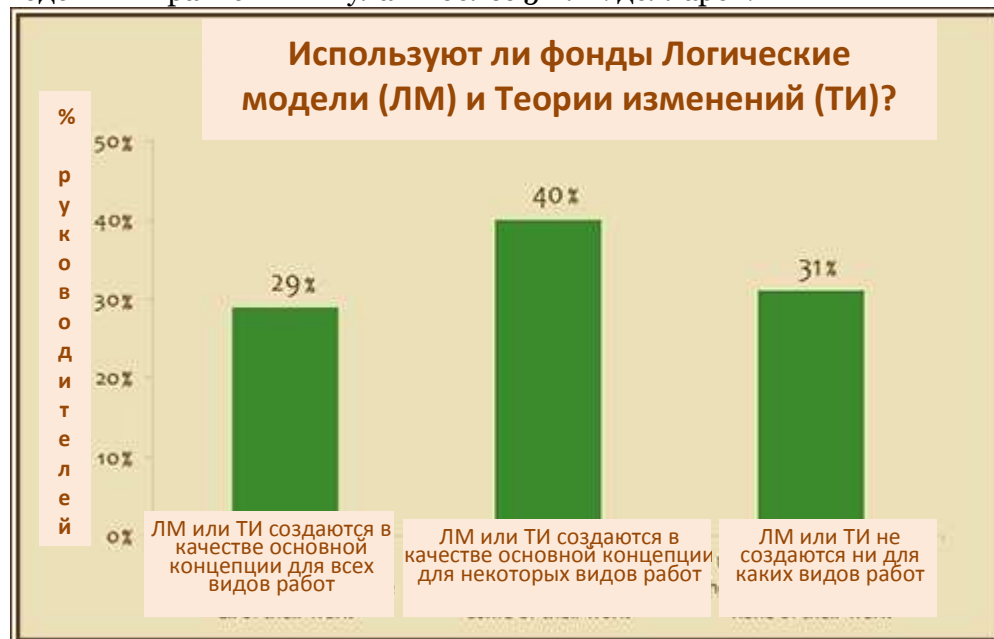
Коалиция содействия достижению социального эффекта (The Inspiring Impact Group) в начале 2012 года провела первое заседание, в котором приняли участие представители Национального совета добровольных объединений (National Council of Voluntary Organisations), Ассоциации руководителей добровольных объединений (Association of Chief Executives of Voluntary Organisations) и Службы оценки для благотворительных организаций (Charities Evaluation Services / CES). Новая рабочая группа поставила перед собой сложную задачу – в течение 10 лет изменить отношение финансирующих организаций и доноров к оценке и добиться, чтобы от 5% до 10% бюджетов некоммерческих проектов составляли расходы на измерение результатов. Руководитель Службы CES Энди Грегг (Andy Gregg) отметил, что лидеры НКО-сектора впервые объединились для решения общих проблем, касающихся оценки результатов и достижений НКО. Чтобы поддержать начинание, в феврале Служба CES запустила веб-сайт [Jargonbusters](#), который поможет членам рабочей группы «договориться о терминах» и обсуждать вопросы оценки социального эффекта на одном языке.

## 2) ТЕОРИЯ ИЗМЕНЕНИЙ МОДЕЛЬ FOREVER!

Применять или не применять Логическую модель? – Этот вопрос давно и бурно обсуждается в сфере филантропии. У старого проверенного инструмента есть известные и уважаемые сторонники и не менее уважаемые оппоненты. Пока идут жаркие дебаты, Центр эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy) решил выяснить, насколько активно фонды используют логические модели и теории изменений; и если используют, то насколько это оправдано.

[http://www.effectivephilanthropy.org/blog/2012/02/data-point-foundations%E2%80%99-use-of-logic-models-and-theories-of-change/?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+effectivephilanthropy+%28The+CEP+Blog%29&utm\\_content=Yahoo%21+Mail](http://www.effectivephilanthropy.org/blog/2012/02/data-point-foundations%E2%80%99-use-of-logic-models-and-theories-of-change/?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+effectivephilanthropy+%28The+CEP+Blog%29&utm_content=Yahoo%21+Mail)

Чтобы выяснить, как обстоят дела с применением Логической модели (ЛМ/Logic Model) и Теории изменений (ТИ/Theory of Change) в крупных фондах, Центр эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy / CEP) провел опрос, в котором приняли участие руководители фондов с годовыми грантовыми пулами более 5 млн. долларов.



Полученные данные свидетельствуют о том, что 80% руководителей, использующих ЛМ и ТИ, считают оценку эффективности фонда высшим приоритетом (на 7-бальной шкале они выбрали максимальные отметки 6 и 7). Среди тех, кто не использует логическую модель, адептов оценки оказалось только 60%. Помимо этого, активные пользователи инструментов (в отличие от тех, кто не жалуется ЛМ и ТИ) уделяют значительное внимание фокус-группам

и опросам грантополучателей; а также чаще оценивают программы или исследуют конкретные проблемы, чтобы понять, насколько эффективно работает фонд. Получается, что президент Фонда Хьюлетт (The Hewlett Foundation) Пол Брест (Paul Brest) прав: «Относительно правдоподобные теории изменений – лучше, чем ничего».

## V. ИННОВАЦИИ

### 1) НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НЕ ЗАМЕНЯТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Фонд Мулаго (Mulago Foundation) является одним из «первопроходцев», которые сегодня могут рассказать об успешном применении инвестиционных инструментов в целях достижения социального эффекта (impact investing). Однако директор фонда Кевин Старр (Kevin Starr) уверен, что инвестиции никогда не заменят традиционную благотворительность.

[http://www.ssireview.org/blog/entry/the-trouble-with-impact-investing-part-1?utm\\_source=Enews12\\_01\\_26&utm\\_medium=email&utm\\_content=i&utm\\_campaign=Starr](http://www.ssireview.org/blog/entry/the-trouble-with-impact-investing-part-1?utm_source=Enews12_01_26&utm_medium=email&utm_content=i&utm_campaign=Starr)

Инвестиции, ориентированные на достижение социального эффекта – явление новое. Поэтому Фонд Мулаго пользуется собственным рабочим определением, считая данную форму содействия положительным изменениям практикой финансовых вложений (по ставкам ниже рыночных!) в виде займов или инвестиций в акционерный капитал организаций, нацеленных на достижение устойчивых социальных результатов. Может сложиться впечатление, что найдена идеальная

модель финансирования социально значимых инициатив: организации получают деньги под низкие проценты, а инвесторы не только возвращают и преумножают свои активы, но и содействуют развитию общества. Однако для оказания помощи беднейшим странам фонд на 95% пользуется инструментами традиционной благотворительности. Приверженность старой проверенной практике объясняется следующими причинами:

- *Способов решения фундаментальных проблем, предполагающих возврат вложенных средств, очень мало.* Базовые услуги здравоохранения, начальное образование и обеспечение населения чистой питьевой водой – это не те направления, которые способны принести прибыль. Не стоит искать её там, где потерпели фиаско правительственные программы и бизнес.
- *Чтобы восполнить провалы рынка, необходимы значительные субсидии* для проведения научно-исследовательских работ, создания продуктов и выхода на рынок.
- *Инвестиции могут отвлекать организации от выполнения миссий.* Чтобы соответствовать требованиям инвесторов, организации могут ограничить работу по оказанию услуг основным целевым аудиториям и переключиться на тех, кто способен больше заплатить.

Множество потенциальных инвесторов ждут появления прибыльных предприятий, которые смогут повысить качество жизни беднейших слоев населения. Но ожидание может затянуться. Чтобы решить проблему бедности, нужно быть готовым просто отдать деньги, не стремясь к иному возврату кроме максимального социального результата. Сегодня организации отчитываются о вкладе в устойчивое развитие общества по двойным и тройным критериям (double/triple bottom line). Однако директор Фонда Мулаго считает, что социальный эффект - это единственный и главный показатель, который действительно имеет значение.

## VI. ПАРТНЕРСТВА И СЕТИ

### 1) САМЫЕ СЛОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЮТСЯ КОЛЛЕКТИВНЫМИ УСИЛИЯМИ

*Коалиция, объединяющая представителей некоммерческого и частного секторов, на протяжении 100 дней будет призывать американцев «всем миром» помочь социально неадаптированной молодежи занять достойное место в обществе.*

<http://foundationcenter.org/pnd/news/story.jhtml?id=367700010>

Согласно отчету «Экономическая оценка степени самореализации молодежи» ([The Economic Value of Opportunity Youth](#)), каждый шестой представитель американской молодежной среды не учится в школе и не имеет работы. Сегодня общая численность таких молодых людей достигла 6,7 млн.; и если общество не поможет им приобрести основные социальные и экономические навыки, то вряд ли они станут достойными гражданами и внесут свой вклад в укрепление нации. Такой неутешительный вывод озвучила Пэтти Стоунсайфер (Patty Stonesifer), председатель Совета Белого дома по делам сообществ ([The White House Council for Community Solutions](#)). Чтобы привлечь внимание общественности к данной проблеме, Совет в партнерстве с межсекторной коалицией (объединяющей такие организации, как [Bridgespan Group](#), [FSG](#), [Gap Inc.](#), [McKinsey & Company](#), [Corporate Voices for Working Families](#), [The Taproot Foundation](#) и т.д.) выступил с инициативой «Это касается всех» («All In»). В рамках данной кампании (продолжительностью в 100 дней) будут проводиться широкие консультации с местными сообществами по вопросам содействия социальной адаптации молодежи. Коалиция разработала целый ряд инструментов, которые помогут сообществам, бизнесу, НКО и местным органам власти реализовать социальные и наставнические программы. Например, набор инструментов «Совместная деятельность в сообществах» ([COMMUNITY COLLABORATIVES TOOLBOX](#)) включает обзор практик, нацеленных на решение проблемы насилия и повышение показателей выпуска из средних школ; а руководство «Укрепление контактов бизнеса с молодежью» ([CONNECTING YOUTH & BUSINESS TOOLKIT](#)) подскажет работодателям, как организовать стажировки, деятельность наставников и постоянные рабочие места для молодых людей. Помимо этого, в 30 городах и регионах США на базе местных отделений некоммерческой организации [United Way Worldwide](#) будет проведена серия «Совещаний с сообществами» (Community Conversations). В данных мероприятиях примут участие местные организации и представители бизнеса, которых интересуют возможности сотрудничества в сфере образования, обучения и социальной поддержки молодежи.



## **2) ПОМОГАЯ РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ, НЕ ЗАБУДЬТЕ ПОДДЕРЖАТЬ ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО**

*Чтобы повысить эффективность внешней помощи и активнее содействовать развитию гражданского общества, исследователи рекомендуют Департаменту Соединенного Королевства по международному развитию (The United Kingdom's Department for International Development) лучше координировать действия с британскими фондами.*

<http://www.philanthropyuk.org/news/2012-01-26/call-better-co-ordination-overseas-giving-foundations>

Исследование, проведенное Центром изучения благотворительной практики и филантропии (The Centre for Charitable Giving and Philanthropy) по заказу Фонда Наффилда (The Nuffield Foundation), показало, что расходы британских фондов на оказание благотворительной помощи за пределами страны составили 292 млн. фунтов стерлингов или 9% от общего объема грантов, предоставленных в 2009/10 гг. Эта сумма эквивалентна половине объема внешней помощи, оказанной Департаментом по международному развитию (DfID) через благотворительные организации. Среди географических предпочтений фондов лидирует Африка (37%), и за ней следует Азия (23%). Наиболее активно фонды поддерживали образование и здравоохранение, и чуть меньше – развитие экономики и сельского хозяйства. Кроме того, фонды взаимодействуют с многочисленными стейкхолдерами, постоянно разрабатывают новые программы и корректируют стратегии с учетом меняющегося контекста. Иными словами, общая картина в целом выглядит оптимистично. Тем не менее, председатель парламентского Комитета по международному развитию (The International Development Committee) Мальком Брюс (Malcolm Bruce) считает, что фонды увлекаются высокотехнологичными способами решения проблем и порой забывают о поддержке гражданского общества. Помимо этого, он настоятельно рекомендует фондам подписаться под стандартами Международной инициативы по обеспечению прозрачности в сфере внешней помощи (International Aid Transparency Initiative). В свою очередь, исследователи советуют фондам уделять больше внимания оценке результатов, а Департаменту (DfID) – активнее координировать деятельность всех игроков в сфере внешней помощи. В ответ на данные рекомендации DfID принял решение о проведении ежегодных встреч, в ходе которых фонды и благотворительные организации смогут выявить наиболее эффективные способы оказания помощи в целевых регионах; определить механизмы согласования действий в рамках правительственных и многосторонних программ; и наметить план поддержки гражданского общества.

## **VIII. ИНИЦИАТИВЫ**

### **1) ЩЕДРОСТЬ АМЕРИКАНСКИХ ФОНДОВ НЕ ЗНАЕТ ГРАНИЦ**

*В 2011 году в среде американских фондов произошел настоящий бум инициатив, нацеленных на развитие местного самоуправления, экономики, гражданского общества и оказание помощи населению США и развивающихся стран.*

[http://pndblog.typepad.com/pndblog/2011/12/2011-year-in-review-foundations-bet-big-on-new-initiatives.html?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28PhilanTopic%29&utm\\_content=Yahoo%21+Mail](http://pndblog.typepad.com/pndblog/2011/12/2011-year-in-review-foundations-bet-big-on-new-initiatives.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28PhilanTopic%29&utm_content=Yahoo%21+Mail)

2011 год оказался для сферы международного развития весьма успешным. Американские фонды объявили об инициативах с миллионными бюджетами:

- Фонд «Партнерская инициатива Дельты Нигера» (Niger Delta Partnership Initiative Foundation) и Агентство США по международному развитию (USAID) заявили о готовности предоставить 50 млн. долларов для поддержки экономики, развития гражданского общества и урегулирования конфликта в дельте реки Нигер;
- Фонд Конрада Н. Хилтона (The Conrad N. Hilton Foundation) сообщил о новой пятилетней программе развития системы обеспечения водой миллионного населения Африки южнее Сахары, Индии и Мексики (50 млн. долларов). Фонд Билла и Мелинды Гейтс (The Bill & Melinda Gates Foundation) приступил к выполнению грантовой программы, нацеленной на улучшение санитарно-гигиенических стандартов жизни в развивающихся странах (41 млн. долларов).

О своем отечестве фонды тоже позаботились, предложив целый ряд программ, которые поддержат разные группы населения:

- Фонд **Home Depot Foundation** приступил к реализации трехгодичной жилищной программы для ветеранов (30 млн. долларов);
- Фонд **NoVo Foundation** (г. Нью-Йорк) объявил о десятилетней инициативе в поддержку прав женщин и движения против насилия (80 млн. долларов);
- Фонд Роберта Вуда Джонсона (**The Robert Wood Johnson Foundation / RWJF**) планирует обучить своих грантополучателей техникам привлечения средств из разных источников, и поможет им повысить качество медицинских услуг для населения. Бюджет программы - 100 млн. долларов.

И это далеко не полный список инициатив. В череде кризисов, улучшений и новых экономических спадов такая поддержка не может не порадовать благополучателей – в любой точке планеты.

## **2) ЕДИНСТВЕННЫЙ В ГАЛАКТИКЕ ЮМОРИСТИЧЕСКИЙ САЙТ НКО-СЕКТОРА**

*Консультант по некоммерческому маркетингу и коммуникациям Джон Стюарт (John Stuart) из Канады однажды сильно заскучал среди бумаг и решил создать веб-сайт «Некоммерческий юмор» (Non-Profit Humour).*

<http://www.pnnonline.org/winners-selected-for-worlds-first-non-profit-humour-award>



Уникальный веб-сайт распахнул свои «окна» посетителям 18 ноября 2011 года, а в январе 2012-го уже подвел итоги своего первого конкурса «Смеёмся вслух» (NP LOL People's Choice Awards). По результатам открытого онлайн голосования были выбраны победители в двух категориях: придуманные истории и мультики. 30% голосов достались самой смешной истории «Богу отказали в гранте на создание человечества» (God turned down on grant application to create humankind). «Ваш

проект не соответствует требованиям фонда...», - сказано письме-отказе. Какая незадача! Подробности на сайте [NP Humour website](#). Если Вы не читаете по-английски, то дайте волю воображению - получится забавно! Второе место (с 15% голосов) занял короткий рассказ «Новый стратегический план на 20 минут» (New strategic plan lasts only 20 minutes). Это история о том, как сразу после мощной презентации стратегический план утратил свою актуальность – основной донор отказал в финансировании. Победителем среди мультиков стала анимация «Местная НКО просит менеджера пожертвовать зарплату и поработать бесплатно» (Local charity asks manager to donate salary and work for free). Джон Стюарт отметил, что в активе веб-сайта уже 8 500 веселых историй и, значит, спрос на юмор в НКО-секторе очень высок. Спрос есть – предложение будет неиссякаемым!

## **3) ДОБИЛСЯ УСПЕХА – ПОБЛАГОДАРИ ОБЩЕСТВО**

*Представители среднего класса Индии не проявляют особой щедрости к НКО и предпочитают подавать милостыню или (в лучшем случае) жертвуют средства религиозным организациям. Чтобы переломить ситуацию, создаются интернет-ресурсы, способствующие развитию культуры благотворительности.*

<http://philanthropynews.alliancemagazine.org/a-workable-solution-to-the-philanthropic-mindset-of-the-indian-middle-class/>

Согласно прогнозу Глобального института Маккинзи (**The McKinsey Global Institute**), составленному в 2007 году, в течение 20 лет средний класс Индии увеличит свою долю в общей численности населения с 5% до 40%, и сформирует один из крупнейших в мире потребительских рынков. Помимо этого, Индия оказалась одной из немногих стран, которым глобальный кризис нанес минимальный урон. Данное обстоятельство способствует увеличению доходов среднего класса, однако новые «буржуа и офисье» не спешат «отблагодарить общество» за свое экономическое благополучие. Ситуация сдвинулась с мертвой точки в 2007 году с появлением ресурса **GiveIndia**, предназначенного для благотворительных отчислений с заработной платы. За четыре года более 40 000 сотрудников 150 коммерческих организаций перевели средства для поддержки социально значимых проектов НКО. Общая сумма пожертвований превысила 4,6 млн. долларов. Сегодня на сайте зарегистрировано около 200 НКО, которые прошли проверку и были отобраны командой GiveIndia из 3 000 организаций на основании критериев, опубликованных в разделе NGO Help Centre. Сотрудники компаний не только сами выбирают НКО, проект, период времени, но также

получают отчет об использовании пожертвования. Помимо этого, пользователи могут изучать информацию о существующих проблемах и возможностях участия в их решении, в том числе - в качестве волонтеров. Чтобы энтузиазм сотрудников не иссяк, некоторые компании реализуют программы со-финансирования пожертвований.

Модель благотворительных отчислений с заработной платы доказала свою эффективность в работе со средним классом, и стала быстро распространяться. Недавно фонд САФ Индия запустил собственную программу Give As You Earn (GAYE); и сегодня аналогичными инструментами готовы воспользоваться не только НКО, но и некоторые коммерческие организации.

## Х. КОММУНИКАЦИИ

### 1) БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ WEB 2.0 – НЕ ПРАЗДНОЕ ОБЩЕНИЕ

Фонд Роберта Вуда Джонсона (*The Robert Wood Johnson Foundation*) идет в ногу со временем. У него есть страница на Фейсбуке, YouTube, блоги и многочисленные каналы взаимодействия в Твиттере. Работа сотрудников «в сетях» основана на концепции *Web 2.0 Philanthropy*. О её содержании рассказывает глава отдела информационных технологий Стив Даунс (*STEVE DOWNS*).

[http://pndblog.typepad.com/pndblog/2012/01/becoming-a-web-2.0-philanthropy.html?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28PhilanTopic%29&utm\\_content=Yahoo%21+Mail](http://pndblog.typepad.com/pndblog/2012/01/becoming-a-web-2.0-philanthropy.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Philantopic+%28PhilanTopic%29&utm_content=Yahoo%21+Mail)



Прежде чем выйти в социальные сети Фонд Роберта Вуда Джонсона (RWJF) проанализировал свою историю движения к прозрачности. На первом этапе (до 2008 года) фонд оценивал программы и публиковал отчеты, чтобы другие могли учиться на опыте успехов и неудач, а также освоил практику ежегодной оценки своей эффективности. В 2008 году стартовал процесс стратегического планирования, в ходе которого команда фонда стала внимательнее изучать опыт коллег и выяснила, что небольшие фонды и организации со штатом не более 20 человек с помощью современных технологий формируют сети и ведут активный диалог с широкими аудиториями. В итоге появилась концепция *Web 2.0 Philanthropy*, которая помимо работы в Фейсбуке и Твиттере предполагает создание веб-ресурсов для коллективного

творчества и методической поддержки грантополучателей и коллег в других организациях. *Web 2.0* строится на «архитектуре участия» и трех основных принципах:

- *Открытость*, под которой подразумевается готовность воспринимать критику, а также прозрачность, не ограниченная рамками организации и стимулирующая стремление к взаимному обучению.
- *Участие* как стиль взаимодействия с профессиональным сообществом, предполагающее обмен знаниями, результатами исследований и иными материалами.
- *Децентрализация* как естественное следствие распределения полномочий между участниками взаимодействия, которая означает отказ от жесткого контроля и перемещение основных акцентов на технологии сотрудничества и формирование партнерств.

Основываясь на собственном опыте и ценностях, фонд разработал руководство, которое помогает его сотрудникам использовать социальные сети в качестве источника актуальной информации для принятия решений, для работы с грантополучателями, получения обратной связи и формирования сетей в целях обмена опытом и знаниями. В течение двух лет Фонд RWJF хорошо освоился в виртуальном пространстве и сегодня получает существенную отдачу от своей открытости.



### 1) КАК «ЯХТУ» ПРЕПОДНЕСЕШЬ, ТАК ОНА И ПОПЛЫВЕТ

В ближайшие годы благотворительным организациям придется конкурировать между собой за ограниченные финансы. Чтобы успешно взаимодействовать с разными донорами, НКО должны усовершенствовать методы презентации своих организаций.

<http://judehabib.thirdsector.co.uk/2012/01/10/funders-should-help-grant-recipients-tell-their-stories/>  
[http://philanthropy.com/article/How-Nonprofits-Make-Data-Fun/130225/?sid=pt&utm\\_source=pt&utm\\_medium=en](http://philanthropy.com/article/How-Nonprofits-Make-Data-Fun/130225/?sid=pt&utm_source=pt&utm_medium=en)

Грант-мейкеры окажут некоммерческим организациям неоценимую услугу, если будут активнее поддерживать обучение и тренинги, которые помогут НКО правильно преподнести информацию о своей деятельности и достигнутых результатах.

Итак, чему учиться? Эксперты считают, что умение вести блоги и работать в социальных сетях уже нельзя расценивать как некий дополнительный навык. Без него НКО не смогут выйти на различные группы потенциальных доноров и укрепить своё финансовое положение. А соучредитель маркетинговой компании Elefant Designs Мэтью Шарпник (Matthew Scharpnick) рекомендует активнее использовать инфографику.

Цифры, проценты и диаграммы важны для фондов и корпораций, но слишком академичны для других доноров. Фотографии вызывают больше эмоций, но без сопровождения в виде сухой статистики и показателей не могут рассказать о миссии, целях и достижениях НКО. Инфографика является идеальным сочетанием текста и графики, и позволяет апеллировать не только к разуму, но и к сердцу самых разных аудиторий. Например, НКО «Архитектура для людей» ([Architecture for Humanity](#)), которая предоставляет дизайнерские услуги на условиях pro bono, выяснила, что её целевые аудитории никак не могут понять, к чему стремится организация и во имя чего работает. И тогда НКО использовала для описания своей сложной миссии инфографику.

Необходимость предоставлять информацию в разных форматах может стать существенной нагрузкой для малых организаций. Но данное направление – не «пустые хлопоты»: НКО смогут использовать наработки для подготовки годовых отчетов, маркетинговых материалов и укрепления взаимопонимания с донорами и стейкхолдерами.



## XI. ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО

1) РЕВОЛЮЦИОННАЯ СХЕМА КОРПОРАТИВНОГО ДОБРОВОЛЬЧЕСТВА ПО-БРИТАНСКИ  
Центр поддержки социальной справедливости (*The Centre for Social Justice / CSJ*) утверждает, что налоговые льготы для британских компаний, поддерживающих добровольческие инициативы сотрудников, способны увеличить годовой объем пожертвований на 1 млрд. фунтов стерлингов.

<http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/11209/tax-relief-scheme-for-company-volunteering-would-boost-giving-by-1bn-a-year-says-new-report>

Центр CSJ подготовил новый отчет, который предлагает британским компаниям новую схему развития добровольчества. Авторы документа назвали ее «C-Volunteering» («Корпоративное волонтерство»), и выглядит она примерно так: если сотрудник ежемесячно работает в НКО в качестве добровольца 19 часов, то компания рассчитывает общую стоимость трудозатрат на основе согласованной почасовой ставки и выплачивает данную сумму благотворительной организации (например, 19 часов x £6,08/час = £115,52). Для расчетов между компаниями и НКО необходимо создать специальный счет – C-Account. В свою очередь, компании тоже смогут получить частичную компенсацию, уменьшая сумму корпоративного налога посредством учета пожертвований по принципу, применяемому к расходам на проведение научно-исследовательских работ.

Предложенная схема может оказать неоценимую помощь малым НКО. В частности, в отчете говорится о том, что сегодня в Соединенном Королевстве 75% благотворительной помощи поступает в бюджеты 3% крупных НКО, в то время как малые организации рискуют оказаться в самом



невыгодном положении. Помимо этого, исполнительный директор Центра CSJ Гавин Пул (Gavin Poole) отметил, что Великобритании есть к чему стремиться: годовой объем пожертвований в США составил около 212 млрд. долларов (136 млрд. фунтов стерлингов), т.е. почти в два раза превысил аналогичный показатель Соединенного Королевства. Применение схемы C-Volunteering может оказаться революционным шагом в развитии британской культуры корпоративных пожертвований, добровольчества и благотворительной практики.