



Evolution and Philanthropy

**Тематическая подборка материалов
из выпусков «Дайджеста публикаций
международного филантропического сообщества»**

№ 7, декабрь 2012 г. - май 2013 г.

ОЦЕНКА

*Если Вы хотите ознакомиться с выпусками Дайджеста
или тематическими подборками статей за 2010 - 2013 гг.
и/или получить Дайджест в будущем,*

*напишите по адресу toropovaei@uralsib.ru
или свяжитесь с нами через страничку в Фейсбуке
www.facebook.com/EvolutionAndPhilanthropy*

Содержание

- 1) Новый отчёт об измерении социальных результатов для европейских законодателей..... 4**
 В рамках инициативы Евросоюза по развитию социального предпринимательства (The EU Social Business Initiative) состоялось совещание со стейкхолдерами (провайдерами услуг, донорами и госзаказчиками), которое выявило «общее и частное» в практике измерения социального эффекта.
- 2) Косвенный показатель для оценки прогресса 4**
 Чтобы убедиться в том, что процесс реализации программы протекает в нужном русле, НКО могут воспользоваться так называемым «косвенным показателем» (проху indicator), который поможет определить вероятность достижения поставленных целей.
- 3) НКО и государство должны стремиться к гармонии индивидуальных и общественных показателей..... 5**
 По поручению президента Обамы правительство США будет финансировать образование, исходя из «ценности результатов», достигнутых каждым колледжем или университетом. Идея неплохая, но почему-то чиновники сконцентрировали внимание на индивидуальных показателях выпускников, забыв о пользе образования для всего общества. О последствиях размышляет Марк Розенман (Mark Rosenman), почётный профессор университета Union Institute & University.
- 4) Новое руководство по оценке от крупнейшего частного фонда 6**
 Фонд Хьюлетт (The Hewlett Foundation; США) подготовил руководство, в котором изложены практические советы и принципы проведения оценочных исследований (Evaluation Principles and Practices). Этот документ поможет руководству фондов использовать оценку в качестве источника сведений для развития программ и получения лучших социальных результатов.
- 5) Эффективность НКО зависит от наличия средств для накладных расходов..... 7**
 В период всеобщего финансового дефицита НКО остро нуждаются в помощи. Как правило, им не хватает так называемых «дискреционных средств», которые можно потратить «по своему усмотрению» (чаще всего - на покрытие текущих расходов). Однако фонды к подобному виду финансовой помощи относятся с предубеждением. Частные доноры более лояльны, но им на глаза чаще попадаются крупные организации, в то время как малые НКО тоже нуждаются в понимании и поддержке.
- 6) Новое исследование о значении оценки и реальном положении дел 8**
 Консалтинговая организация «Капитал для новой филантропии» (New Philanthropy Capital / NPC) выяснила, что многие британские НКО пока не видят связи между оценкой результатов, повышением качества услуг и успешным фандрайзингом. Но в условиях финансовых ограничений интерес доноров к достоверной информации об оказанном социальном воздействии может стать хорошим стимулом для развития оценочной практики.

- 7) Индекс социального воздействия для американских доноров 8**
 В США появился Индекс социального воздействия 100 («Social Impact 100» Index / S&I 100), в котором представлены наиболее эффективные НКО, подтвердившие социальное воздействие и наличие потенциала для дальнейшего развития. Интернет-платформа Индекса позволяет донорам не только убедиться в том, что НКО способны добиваться воздействия на целевые аудитории, но оказать финансовую поддержку конкретной организации.
- 8) Единый подход к оценке эффективности можно разработать совместными усилиями 9**
 Центр эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy) опросил 177 лидеров некоммерческих организаций и выяснил, что фонды и НКО руководствуются разными представлениями об «оценке эффективности». Эксперт Натан Хатто (Nathan Hutto) предлагает фондам поддержать партнерство, которое могло бы разработать модель оценки с учётом интересов двух сторон.
- 9) Разработчики единой системы оценки эффективности нуждаются в поддержке фондов 10**
 Опрос грантополучателей фондов, проведённый американским Центром эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy / CEP) показал, что многие НКО стремятся повысить свою эффективность, некоторые из них уже предпринимают конкретные шаги, и все НКО нуждаются в поддержке и ресурсах. Откликом на данную потребность стала новая партнерская инициатива PerformWell, ориентированная на разработку общих подходов к оценке эффективности.
- 10) Оценка социального эффекта в контексте индийской филантропии 11**
 В Индии всё пришло в движение - опытные филантропы погружаются в новые идеологии, управленцы корпоративной сферы перемещаются в общественный сектор, и миллионы долларов вливаются в социально значимые инициативы. При таком раскладе оценка социального эффекта становится особенно актуальной, однако до её повсеместного применения пока далеко.

1) Новый отчёт об измерении социальных результатов для европейских законодателей

В рамках инициативы Евросоюза по развитию социального предпринимательства (The EU Social Business Initiative) состоялось совещание со стейкхолдерами (провайдерами услуг, донорами и госзаказчиками), которое выявило «общее и частное» в практике измерения социального эффекта.



Участники совещания пришли к выводу, что общими признаками эффективных измерений являются: (а) отчётливое представление о проблемной ситуации, (b) глубокое понимание ожиданий благополучателей, и (с) ясность в отношении социальных целей. Что касается специфики каждого отдельного случая, то её определяют: (а) уровень госзаказчика (центральный / местный); (b) степень сложности изучаемого социального преобразования; и (с) готовность тех, кто пользуется

результатами оценки, взять на себя встречные обязательства и усилить практическую отдачу от измерений. Очень важно, чтобы результаты оценки были представлены в тех показателях, которые необходимы ключевым субъектам. Если данное условие выполняется, то заинтересованность стейкхолдеров возрастает, и новые сведения способны реально повлиять на решения и модели поведения причастных сторон.

Авторы отчёта «Измерение социальных результатов в сфере социального предпринимательства» ([Measuring social impact in social enterprise](#)) также отмечают, что социальные инвесторы уже поняли, что в своём сегодняшнем виде «социальный возврат от инвестиций» (SROI – social return on investment) не подходит для сравнения результатов разных видов услуг. Теперь в почёте более широкие подходы, в которых для создания более объёмной картины преобразований используется не только SROI, но и другие методы измерения социальной эффективности. В связи с этим руководитель сети SROI Network Джереми Николлс (Jeremy Nicholls) советует разработать единый стандарт и рассчитывать «денежный эквивалент результатов» на основе общей методики. Тогда сравнительный анализ прочно войдёт в жизнь всех заинтересованных субъектов.

Помимо этого, в отчёте говорится о том, что расширение рынка социальных инвестиций становится стимулом для развития сравнительных показателей и единых концепций измерения социальных результатов. В этом больше всех заинтересованы финансирующие организации, поскольку им приходится демонстрировать эффективность своих портфелей собственным инвесторам. Однако они пока не готовы остановиться на какой-либо одной методике. У провайдеров социальных услуг тоже не всё гладко – им приходится выполнять мониторинг показателей, которые им не особо интересны, но зато нужны госзаказчикам. И самые большие опасения вызывает правительство. Может оказаться, что оно пропагандирует измерение социального эффекта, чтобы обосновать сокращение финансирования, и совсем не стремится поддержать инновации.

*Источник: Civil Society Media Ltd, <http://www.civilsociety.co.uk/finance...>
[Дайджест № 35 (5), май 2013 г.]*

2) Косвенный показатель для оценки прогресса

Чтобы убедиться в том, что процесс реализации программы протекает в нужном русле, НКО могут воспользоваться так называемым «косвенным показателем» (проху indicator), который поможет определить вероятность достижения поставленных целей.

Косвенные показатели (КП), как правило, определяются «по наитию». Например, программа, нацеленная на укрепление здоровья посредством повышения качества

питания, не предусматривает медицинского обследования участников. Однако всем известно, что состояние здоровья зависит от характера питания и образа жизни. Таким образом, если в рационе участников много овощей, то долгосрочный положительный эффект для здоровья предугадать несложно.

Профессиональные оценщики считают, что КП обладает целым рядом существенных «плюсов»:

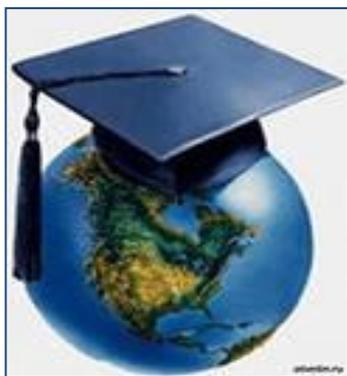
- *Использование КП не предполагает больших затрат.* Например, чтобы определить «индекс выхода из нищеты» ([Progress Out of Poverty Index](#)), разработанный Фондом Грамин (The Grameen Foundation), достаточно обойти жилые дома, чтобы взглянуть на имущество целевой аудитории (качество напольного покрытия, количество сковородок, источники освещения и т.п.).
- *КП легко анализировать.* КП понятны людям, которые занимаются сбором информации и составляют отчёт. Применение КП не требует специального обучения.
- *Полученные сведения можно использовать для углублённого анализа.* Например, «индекс выхода из нищеты» Фонда Грамин помогает распознавать географические и демографические тенденции (состояние дел в соседних провинциях; уровень жизни мужчин и женщин и т.п.).
- *КП - источник достоверных сведений.* Например, «индекс выхода из нищеты» создавался в процессе многолетних исследований, которые позволили определить виды имущества, соответствующие конкретным уровням жизни в каждой целевой стране.

У каждой организации и программы должен быть собственный уникальный КП. Его надо обязательно «вычислить» и включить в процесс мониторинга программ.

*Источник: The Chronicle of Philanthropy, <http://philanthropy.com/blogs/measuri...>
[Дайджест № 35 (5), май 2013 г.]*

3) НКО и государство должны стремиться к гармонии индивидуальных и общественных показателей

По поручению президента Обамы правительство США будет финансировать образование, исходя из «ценности результатов», достигнутых каждым колледжем или университетом. Идея неплохая, но почему-то чиновники сконцентрировали внимание на индивидуальных показателях выпускников, забыв о пользе образования для всего общества. О последствиях размышляет Марк Розенман (Mark Rosenman), почётный профессор университета Union Institute & University.



Не успел растаять прошлогодний снег, а Белый дом уже сообщил о разработке «Карты показателей для колледжа» (College Scorecard) - отчётной формы, в которой образовательные учреждения будут рассказывать о доходах и востребованности своих выпускников на рынке труда.

Вполне возможно, что для будущих студентов и родителей этой информации будет достаточно, однако общественная польза образования не ограничивается заработками выпускников. Она может выражаться в поддержке малоимущих, преодолении социального неравенства, профилактике молодёжной преступности, и воспитании настоящих граждан с активной жизненной позицией. И эти

результаты зависят от политики конкретной организации.

Например, согласно данным Образовательного траста (The Education Trust), среди 1 200 учебных заведений только пять занимаются решением проблемы неравенства. Каким образом данный аспект будет отражён в Карте показателей? И будет ли он влиять на распределение финансирования? Пока складывается впечатление, что правительство стремится получить информацию для повсеместного внедрения «оплаты по результатам».

Некоммерческое сообщество должно вмешаться в этот процесс и настоять на том, чтобы вклад образования (и НКО-сектора в целом) в укрепление демократических ценностей не остался за кадром. Если госзаказчик не будет учитывать «показатели общественной пользы», то учебные заведения и НКО постепенно перестроятся на получение краткосрочных результатов. И тогда из нашей жизни исчезнет долгосрочное финансирование, колледжи перестанут воспитывать неравнодушных людей, а новое поколение будет смотреть на мир через призму личной выгоды.

*Источник: The Chronicle of Philanthropy, <http://philanthropy.com/article/Obama...>
[Дайджест № 35 (5), май 2013 г.]*

4) Новое руководство по оценке от крупнейшего частного фонда

Фонд Хьюлетт (The Hewlett Foundation; США) подготовил руководство, в котором изложены практические советы и принципы проведения оценочных исследований (Evaluation Principles and Practices). Этот документ поможет руководству фондов использовать оценку в качестве источника сведений для развития программ и получения лучших социальных результатов.



Авторы руководства Фэй Тверски (Fay Twersky) и Карен Линдблом (Karen Lindblom) предлагают определить цель оценочного исследования и, затем, выполнить несколько шагов, руководствуясь следующими рекомендациями:

- С предельной точностью сформулируйте вопросы, касающиеся выполнения программы, её результатов, социального эффекта (устойчивых изменений), контекста деятельности и предпосылок, на которых построены стратегия и теория изменений. В процессе данной работы задумайтесь о том, каким образом вы воспользуетесь полученной информацией в дальнейшем.
- Чтобы получить надежные данные, используйте «триангуляцию» - комбинацию из трёх взаимодополняющих качественных и количественных методов. Например, рандомизированное контролируемое исследование (РКИ) позволяет установить наличие или отсутствие связи между изменением и конкретной программой. Однако РКИ не может прояснить, почему конкретная модель оказалась эффективной или, наоборот, не оправдала ожиданий. Без этой информации фонд не сможет извлечь уроки из допущенных ошибок, определить ценность новой практики, и решить вопрос о необходимости её дальнейшего распространения. Чтобы получить все необходимые сведения, одного метода будет недостаточно.
- В процессе планирования оценки обязательно общайтесь с получателями грантов. В ходе опроса, проведённого Центром эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy), грантополучатели пожаловались на то, что фонды стремятся получить информацию «для себя» и практически не интересуются потребностями НКО. Чтобы оценка оказалась полезной и развивающей для обеих сторон, привлекайте грантополучателей на самом раннем этапе.
- Чтобы оценить эффективность долгосрочной стратегии, синтезируйте результаты нескольких оценочных исследований, проанализируйте показатели эффективности, и проинтерпретируйте полученные сведения с учётом особенностей контекста.

Президент Центра эффективной филантропии Фил Бьюкенен (Phil Buchanan) считает, что данное руководство обязательно должны изучить не только исполнительные директора фондов, но и члены высших руководящих органов, которые зачастую не имеют представления о реальной ценности и многогранности качественной оценки. Без поддержки совета директоров оценка не станет постоянным процессом, способным повысить эффективность фонда.

*Источник: The Center for Effective Philanthropy, <http://www.effectivephilanthropy.org/...>
[Дайджест № 34 (4), апрель 2013 г.]*

5) Эффективность НКО зависит от наличия средств для накладных расходов

В период всеобщего финансового дефицита НКО остро нуждаются в помощи. Как правило, им не хватает так называемых «дискреционных средств», которые можно потратить «по своему усмотрению» (чаще всего - на покрытие текущих расходов). Однако фонды к подобному виду финансовой помощи относятся с предубеждением. Частные доноры более лояльны, но им на глаза чаще попадаются крупные организации, в то время как малые НКО тоже нуждаются в понимании и поддержке.



Экс-президент американского Фонда Дэвида и Люсиль Паккард (The David and Lucile Packard Foundation) Колберн Уилбер (Colburn Wilbur) отмечает, что фонды лучше всех осведомлены о жизни некоммерческих организаций, их повседневных заботах и чаяниях. Тем не менее, отношение грант-мейкеров к операционным расходам НКО с годами не меняется: они по-прежнему предоставляют целевое финансирование и с пристрастием вычисляют процент от ежемесячной аренды офиса, стоимости коммунальных услуг и т.д., необходимых для выполнения конкретной программы. Доноры из мира бизнеса не считают текущие расходы чем-то сверхъестественным, потому что когда-то им всем приходилось сводить концы с концами. «В офисе должны быть почтовые марки, свет и вода. Пока процесс жизнеобеспечения не налажен, бизнес вести невозможно. Так почему же мы ждём чудес от НКО?!» - так прокомментировал ситуацию один из прогрессивных доноров. Иными словами, состоятельные люди вполне могли бы стать для НКО спасательным кругом. Чтобы не ошибиться с выбором соискателя операционной поддержки, г-н Уилбер советует донорам оценивать НКО по следующим критериям.

- *Компетентный руководитель.* Без дальновидного и стабильного управления организация не сможет действовать с максимальной отдачей.
- *Лидеры на всех уровнях организации.* Если организация заботится о профессиональной подготовке, воспитании и карьерном росте лидеров, то, значит, у неё есть будущее.
- *Активная позиция совета директоров.* Высший руководящий орган должен возглавлять процесс обсуждения миссии НКО, контролировать финансы, постоянно участвовать в фандрайзинге и помогать директору в решении поставленных задач.
- *Активная работа по выполнению реалистичного плана развития НКО.* Каким бы щедрым не было пожертвование донора, оно является лишь одним из многих источников доходов НКО. Для стабильной работы в течение долгих лет, организации нужен продуманный план привлечения ресурсов, выполнение которого является приоритетом для совета директоров и руководителя.
- *Профессиональное управление финансами.* Донору не стоит слишком пристально изучать бухгалтерию приглянувшейся организации. Достаточно взглянуть на годовой бюджет и финансовые отчёты за предыдущие годы. Эти документы помогут понять, каким образом руководство НКО анализирует финансовые данные и корректирует текущую политику.
- *Дополнительные аргументы в пользу организации.* Очень хорошо, если лидеры НКО не цитируют миссию наизусть, а свободно рассуждают о предназначении организации. Помимо этого, донору следует прояснить несколько других важных моментов. Приводят ли программы организации к желаемым результатам? Соизмеримы ли вложенные ресурсы с достигнутыми результатами? И кто опечалится, если НКО вдруг прекратит свою деятельность?
- *Потенциал развития и роста.* Выясните, общается ли НКО со своими целевыми группами и владеет ли достаточной информацией об окружающем контексте и новых тенденциях.

Некоторые благотворители слишком увлекаются широкими жестами на публике. Они могут взять под своё крыло один из самых лучших центров театрального искусства или поддержать инновационную программу всемирно известной организации. Колберн Уилбер не считает такую жажду славы предосудительной, но всё-таки призывает состоятельных филантропов почаще спускаться с небес на землю, чтобы помочь более скромным, но незаменимым НКО.

*Источник: The Chronicle of Philanthropy, <http://philanthropy.com/article/The-M...>
[Дайджест № 33 (3), март 2013 г.]*

6) Новое исследование о значении оценки и реальном положении дел

Консалтинговая организация «Капитал для новой филантропии» (New Philanthropy Capital / NPC) выяснила, что многие британские НКО пока не видят связи между оценкой результатов, повышением качества услуг и успешным фандрайзингом. Но в условиях финансовых ограничений интерес доноров к достоверной информации об оказанном социальном воздействии может стать хорошим стимулом для развития оценочной практики.

Отчёт «Создавая воздействие» (**Making an impact**) составлен на основе интервью с представителями 1000 благотворительных организаций Англии, Уэльса и Северной Ирландии с годовыми доходами более 10 000 фунтов стерлингов. Согласно данным опроса, три четверти НКО уже измеряют социальное воздействие, 74% опрошенных стали больше финансировать эти измерения за последние 5 лет. Вместе с тем более половины (52%) организаций проводят эту оценку только из-за требований доноров. Измерение воздействия простимулировало только 5% организаций улучшать свои услуги, но только четверть из них смогли добиться реальных изменений.

По мнению руководителя NPC Дэна Корри (Dan Corry), оценке ещё предстоит занять достойное место в практике британских НКО, но положительные сдвиги уже наметились. Некоторые НКО, которые начали проводить оценку под внешним давлением, со временем убедились в том, что данная практика помогает добиться лучших результатов, способных привлечь и сохранить доноров. Именно так следует действовать в условиях бесконечных финансовых ограничений. В сегодняшней ситуации оценка социального воздействия – не дополнительная нагрузка, но реальный шанс обрести финансовую стабильность в нестабильные времена.

*Источники: Philanthropy UK, <http://www.philanthropyuk.org/news/20...>
[Дайджест № 32 (2), февраль 2013 г.]*

7) Индекс социального воздействия для американских доноров

В США появился Индекс социального воздействия 100 («Social Impact 100» Index / S&I 100), в котором представлены наиболее эффективные НКО, подтвердившие социальное воздействие и наличие потенциала для дальнейшего развития. Интернет-платформа Индекса позволяет донорам не только убедиться в том, что НКО способны добиваться воздействия на целевые аудитории, но оказать финансовую поддержку конкретной организации.



Индекс разработан по инициативе ряда крупных американских фондов и научных центров, которые занимаются изучением гражданского общества и социального предпринимательства. Воплотила идею национальная сеть фондов, консультантов и благотворительных организаций **Social Impact Exchange** («Обмен знаниями и опытом о социальном воздействии»).

Продолжительность работы НКО, претендующих на размещение своих данных на веб-сайте, должна составлять не менее трёх лет, а годовой бюджет – не менее 1 млн. долларов. Кандидаты обязаны представить отчёт о результатах внешней оценки организации и план дальнейшего развития НКО. Поступающие сведения сначала изучают два эксперта сети Social Impact Exchange, а затем к рассмотрению подключаются профессиональные оценщики, которые уделяют особое внимание методике и достоверности результатов измерения воздействия. Сегодня на веб-сайте можно ознакомиться с информацией таких известных НКО, как Big Brothers Big Sisters of America (Старшие братья Старшие сёстры Америки), а также менее известных организаций – таких как Center for Employment Opportunities (Центр трудоустройства для бывших заключённых; штат Феникс). Помимо этого, пользователи могут ознакомиться со списком из 16 000 программ, реализованных организациями, вошедшими в Индекс..

Команда сети Social Impact Exchange назвали индекс «S&I 100» и рассчитывает на то, что (по аналогии с фондовым индексом S&P 500) он внесёт значительный вклад в формирование рынка благотворительного капитала для самых эффективных НКО, и однажды станет индексом S&I 150 или даже S&I 200. Организаторы также планируют расширить аудиторию потенциальных доноров посредством укрепления партнерства с именными фондами, финансовыми институтами, фондами местных сообществ и иными источниками финансирования НКО. Президент сети Алекс Россидес (Alex Rossides) отмечает, что доноры, безусловно, не откажутся от поддержки своих alma mater или «самых любимых местных организаций». Однако индекс S&I 100 даёт надежду на увеличение объёма средств, которые необходимы для активного распространения успешных практик и оказания помощи большему числу людей.

Источники:

The Chronicle of Philanthropy, <http://philanthropy.com/article/New-E...>

Foundation Center, <http://foundationcenter.org/pnd/news/...>

[Дайджест № 32 (2), февраль 2013 г.]

8) Единый подход к оценке эффективности можно разработать совместными усилиями

Центр эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy) опросил 177 лидеров некоммерческих организаций и выяснил, что фонды и НКО руководствуются разными представлениями об «оценке эффективности». Эксперт Натан Хатто (Nathan Hutto) предлагает фондам поддержать партнерство, которое могло бы разработать модель оценки с учётом интересов двух сторон.



Авторы отчёта «Возможности для улучшения практики» (**Room for Improvement**) отмечают, что фонды считают «оценку эффективности» признаком здоровья организации, а НКО зачастую воспринимают её как роскошь, недопустимую в трудные времена. При этом более половины респондентов хотели бы прояснить пожелания фондов в отношении оценки на раннем этапе (но встречного желанья пока не дождалась), и ещё 50% НКО убеждены в том, что фонды чаще руководствуются собственными интересами и не учитывают ожиданий НКО. В отчёте также говорится о том, что «развитие организационного потенциала» (и, в т.ч. оценочной практики НКО) не является приоритетом для многих фондов. Поэтому стоит подумать о менее затратных способах поддержки данного направления. В частности, директор исследовательского департамента НКО **Horizons for Homeless Children** («Перспективы для бездомных детей») Натан Хатто предлагает создать партнерство, которое послужило бы «площадкой» для совместной работы фондов и НКО над созданием модели оценки эффективности. Сотрудники фондов (как правило) обладают опытом разработки теории изменений (theory of change), а НКО являются лучшим источником информации о результатах, которые необходимы благополучателям.

Объединив эти компетенции, можно сделать значительный шаг вперёд. Размышляя о таком партнёрстве, Натан Хатто заостряет внимание на трёх важных моментах:

- Данная инициатива требует долгосрочных инвестиций. - Разработка и тестирование модели оценки – это длительный процесс. Поэтому фонды должны быть готовы к финансированию партнёрства в течение нескольких лет.
- Партнёрство должно стремиться к созданию стандарта оценки. – Инвестируя средства в разработку дизайна оценки, фонды в итоге должны получить модель, гарантирующую получение результатов, которые они сочтут убедительными и достоверными.
- Партнёрство сформирует аудиторию эффективных НКО. – В процессе совместной работы фонды установят контакты с НКО, которые стремятся усовершенствовать свою оценочную практику и могут стать перспективными кандидатами на получение финансирования.

Иными словами, фонды и НКО должны работать «на одной волне». Для этого им необходимы единые представления и подходы к оценке эффективности, и партнёрство может стать одним из вариантов достижения этой цели.

*Источник: The Center for Effective Philanthropy, [http://www.effectivephilanthropy.org/...](http://www.effectivephilanthropy.org/)
[Дайджест № 31 (1), январь 2013 г.]*

9) Разработчики единой системы оценки эффективности нуждаются в поддержке фондов

Опрос грантополучателей фондов, проведённый американским Центром эффективной филантропии (The Center for Effective Philanthropy / CEP) показал, что многие НКО стремятся повысить свою эффективность, некоторые из них уже предпринимают конкретные шаги, и все НКО нуждаются в поддержке и ресурсах. Откликом на данную потребность стала новая партнерская инициатива PerformWell, ориентированная на разработку общих подходов к оценке эффективности.



В своём отчёте «Возможности для улучшения практики: Поддержка оценки эффективности НКО со стороны фондов» (Room for Improvement: Foundation's Support of Nonprofit Performance Assessment) Центр эффективной

филантропии (CEP) говорит о том, что грантополучателей весьма удручают многочисленные и разные требования доноров к отчётности. При этом многие фонды не особо заботятся о том, что их собственные показатели эффективности не совпадают с теми, которые НКО используют для оценки качества своих услуг и результатов программ. Более того, фонды не волнуются из-за отсутствия единых стандартов эффективности, которые могли бы стать выходом из положения. «Партнёрства» и «инициативы коллективного воздействия» (*collective impact*) стали модными словами-фишками в филантропическом сообществе. Однако отчёт Центра CEP свидетельствует о том, что фонды не объединяют усилия для развития потенциала НКО и системы, которая позволила бы документировать показатели эффективности грантополучателей и достигнутых ими результатов. Информации в разных источниках уже достаточно, её необходимо унифицировать и сделать удобной для изучения, сопоставления и использования в качестве образца. И дело уже сдвинулось с мертвой точки. Инициатива Института экономики города (The Urban Institute) PerformWell, исследовательский центр Child Trends и провайдер программного обеспечения для НКО-сектора Social Solutions разработали продукт, который предлагает показатели и инструменты измерения эффективности для различных направлений деятельности. Для помощи в освоении инструментария регулярно проводятся вебинары. В августе в таком мероприятии приняли участие 900 человек, и в результате новым ресурсом еженедельно стали интересоваться более 1000 пользователей. Такая активность не удивляет - 81%

респондентов (из 177 опрошенных лидеров НКО) считает, что НКО нуждаются в показателях, но 71% не получает от фондов, ни ресурсной, ни финансовой помощи. Поэтому до создания и всеобщего использования единой системы пока далеко. Для продолжения работы необходимы немалые средства. Центр CEP является уважаемой организацией в сообществе фондов. Показывая реальность без прикрас, отчёт Центра поможет донорам осознать значение данной работы.

Источники:

The Center for Effective Philanthropy, [http://www.effectivephilanthropy.org/...](http://www.effectivephilanthropy.org/)

Foundation Center, [http://foundationcenter.org/pnd/news/...](http://foundationcenter.org/pnd/news/)

[Дайджест № 30 (12), декабрь 2012 г.]

10) Оценка социального эффекта в контексте индийской филантропии

В Индии всё пришло в движение - опытные филантропы погружаются в новые идеологии, управленцы корпоративной сферы перемещаются в общественный сектор, и миллионы долларов вливаются в социально значимые инициативы. При таком раскладе оценка социального эффекта становится особенно актуальной, однако до её повсеместного применения пока далеко.



В рамках ежегодного Индийского филантропического форума (The Indian Philanthropy Forum), фонд стратегической благотворительности «Дасра» (Dasra) провёл круглый стол, посвящённый оценке социального эффекта. В нём приняли участие 25 ведущих грант-мейкеров страны. Представители фондов обозначили целый ряд трудностей, таких как отсутствие исходных данных и чётких критериев выбора подходящих инструментов оценки; значительный временной разрыв между

краткосрочными и долгосрочными результатами; а также острую нехватку профессиональных оценщиков. Фонд «Дасра», в свою очередь, предложил участникам документ, в котором отражены результаты изучения практики фондов. В отчёте говорится о том, что всего 30% опрошенных фондов проводят оценку своей деятельности, и лишь 13% пытаются прояснить, в какой мере достигнутые результаты приближают их к выполнению миссий. Иными словами, оценка пока не относится к разряду первоочередных задач фондов. И напрасно. Известный американский экономист Милтон Фридман (Milton Friedman) однажды сказал: «Одна из самых больших ошибок – судить о политиках и программах по их намерениям, а не по результатам».

Источник: Alliance magazine, <http://www.alliancemagazine.org/node/4091>

[Дайджест № 30 (12), декабрь 2012 г.]