

Дайджест №3.

Уважаемые коллеги!

Представляем Вам 3-ий выпуск дайджеста. Он получился слегка длиннее и скучнее, чем предыдущие, на наш взгляд. Скорее будет полезен лицам, желающим быть в курсе последних событий и инноваций в сфере филантропии и некоммерческого сектора на западе (преимущественно в США). Однако и просто заинтересованные в силу деловых ли обстоятельств или личных причин специалисты вполне могут найти для себя свежие идеи или интересные методики. В любом случае, чтобы как-то разнообразить и разукрасить этот выпуск мы сделали несколько вещей.

Во-первых, попросили [Татьяна Бурмистрову](#) прокомментировать наш номер. Полагаю, что все знают Татьяну, но, на всякий случай, скажу, что она – с 2003 по 2009 год работала директором Фонда развития некоммерческих организаций «Школа НКО», крупнейшего ресурсного центра в России. В 2009 году согласно рейтингу журнала «Русский репортер», Татьяна была названа одной из 10 самых авторитетных людей страны в сфере благотворительности. Татьяна любезно согласилась выступить в качестве комментатора, и мы ей выражаем большую благодарность за помощь. Кстати, забегая вперед, скажу, что вопрос о привлечении экспертов для комментариев будет фигурировать в нашем [опроснике, который мы вам разошлем перед следующим выпуском](#), чтобы все-таки получить от вас хоть какую-то формальную обратную связь. Потому что на сегодняшний день, как это ни прискорбно отмечать, мы точно не знаем, читаете ли вы наш труд, не говоря уже о том, как вы его оцениваете. У меня даже возникла спасительная мысль, что, возможно, вы не читаете лишь мои обращения, которые я прикрепляю отдельным файлом. Поэтому в этот раз вводную часть вы читаете непосредственно в том же документе, что и сам дайджест.

Во-вторых, для вашего удобства, мы [ввели Содержание](#).

В-третьих, каждого, кто дочитает до конца, ждет небольшой [сюрприз](#).

В прошлом обращении я писала, что в процессе составления дайджеста перед нами встают определенные дилеммы, которые мы бы хотели разрешить с вашим участием. С удовлетворением подтверждаю, что все те же вопросы остаются актуальными. Опять встал вопрос [о переводе специальных терминов](#), например «Triple Bottom Line». Понятие довольно распространенное на Западе из области КСО и, возможно, уже переведенное кем-то и у нас. Но найти перевод данного термина на сайтах про КСО мне не удалось. В связи с этим возникла даже идея предложить заинтересованным сторонам [добавить в свои глоссарии некоторые специфические термины с различными вариантами перевода](#).

Остается актуальным и выбор между [подробностью освещения статей и их количеством](#), учитывая, что дайджест должен быть оптимального размера. Со всей яркостью это проявилось именно в данном выпуске. В [3-м номере некоторые статьи](#) из наших любимых разделов: [оценка социального эффекта и IT-технологии](#) (интересно, кто-нибудь заметил, что это наши любимые разделы?) [даны в развернутом виде](#). Так как другие темы также, на наш взгляд, важны с точки зрения разных акторов (помните, в первом обращении я писала, что мы не выбрали пока одну целевую аудиторию), то мы пока не решаемся сфокусироваться только на своих любимых, а продолжаем освещать «поляну» как можно шире. Хотя уже сейчас понятно, что некоторые темы требуют отдельного подхода, например, фандрайзинг - суперпопулярная тема, как на Западе, так и у нас и по ней идет огромное количество информации. Или социальные сети – у нас, правда, не так широко используется организациями (последний номер ДиБ был посвящен этому вопросу). Возможно, мы все же откажемся от некоторых тем, а пока что вот что получилось:

Содержание:

I. Эффективность, оценка влияния, показатели	стр. 2 - 3
II. Корпорации и филантропия ее руководителей. Примеры достойные подражания	стр. 4 - 5
III. Вопросы управления НКО и Фондами	стр. 5 - 6
IV. Прозрачность, открытость и доступность	стр. 6 - 8
V. IT- новинки и социальные on-line сети	стр. 8 - 9
VI. Новые инициативы, проекты, идеи	стр. 9 - 11

С уважением, Ольга Евдокимова и Инга Пагава.

I. Эффективность, оценка влияния, показатели

(1) Трансформация искусства оценки в науку

<http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703787304575075340954767332.html>

Ведущая деловая газета США публикует статью, во многом суммирующую сегодняшний статус знакомой многим методики оценки социального возврата от инвестиций (SROI – social return on investment), впервые озвученной в 1990 году фондом венчурной филантропии REDF. Среди всех заинтересованных групп филантропического мира, оборот которого составляет триллионы долларов, существует согласие в отношении необходимости наличия адекватных инструментов и стандартов оценки – как минимум для того, чтобы не тратить впустую деньги. Однако филантропия – сфера много- и разно-уровневая с множеством нюансов, что усложняет задачу измерения успехов. Оценка социального эффекта должна опираться на неоспоримый факт, убедительное доказательство и принимать во внимание пользу, приносимую деятельностью, а не только ее стоимостное выражение. Некоторые используют методику оценки социального эффекта в качестве инструмента фандрайзинга, однако мы не располагаем доказательством того, что в этих целях он хорошо работает. Всякие усилия по оценке предполагают проведение содержательного анализа, который дает достаточно пищи для полезного размышления. Как и в случае коммерческих инвестиций, донорам не следует ориентироваться исключительно на соотношение вклада и социального возврата. Напротив, при принятии решения необходимо брать во внимание качество менеджмента организации, историю деятельности и стратегию развития. Эксперты также подчеркивают ограниченность количественных показателей – ошибочно будет верить только им. Важнее внимательно отнестись к аналитическому процессу, чем к полученной формуле. Анализ заставляет участников задаваться правильными вопросами и подстегивает их общение со стейкхолдерами. Анализ выявляет допущения и предположения, которые до этого никто не артикулировал. Существует, как говорилось в более ранних выпусках, вопрос, какие именно данные следует собирать НКО и какие именно результаты следует приписывать филантропической ниве, а какие внешним факторам. Это упражнение рекомендуется проделать еще до того, как будут предприняты шаги по измерению такого достаточно расплывчатого понятия, как «польза». Легче поддается оценке социальный эффект т.н. «терапевтических» проектов, а не превентивных, т.е. проще указать на положительный результат, чем вычленив негативные последствия, которых удалось избежать. Так, например, деятельность НКО, которая помогает безработным трудоустроиться, поддается оценке проще, чем деятельность НКО, которая борется с молодежной преступностью. Еще сложнее применять методику оценки социального эффекта инвестиций для сравнения различных типов НКО. Разработка и достижение согласия по поводу единых стандартов оценки состоятся нескоро, поэтому некоторые предпочитают не ждать, а разрабатывают инструменты для собственного применения – не столько для оценки рисков инвестиций, сколько для создания проверенных на собственном опыте теории изменений, истории общего воздействия и с искренней ориентацией на результат. Некоторые эксперты экстраполируют, вынося оценку за рамки социальных инвестиций в область «тройного критерия» (triple bottom line)¹ к всеобъемлющей отчетности по деятельности компаний и организаций.

¹ «Тройной критерий акцентирует внимание корпорации не только на создаваемой ей экономической стоимости, но также на социальной и экологической стоимости, которую они создают или разрушают. В самом узком понимании, термин Тройной критерий используется в качестве точки отсчета для измерения и отчетности о деятельности корпорации с учетом экономических, экологических и социальных параметров. В широком смысле термин используется для охвата всей системы ценностей, задач и процессов, к которым должна обратиться компания для того, чтобы минимизировать любой вред, наносимый ее деятельностью, и чтобы создать экономическую, социальную и экологическую стоимость». Данный перевод термина приводится как один из нескольких существующих вариантов (<http://www.blendedvalue.org/publications/index.html#paper-glossary>, стр. 65)

Т.Б. Статья несомненно полезна для российских некоммерческих организаций уже потому, что заставляет задуматься руководство о собственной эффективности, о показателях, по которым можно судить об этой эффективности и о «конечных» результатах, к которым организация должна прийти в конце концов, достигнув своей цели. Такое размышление, выстроенное как специальная деятельность, в которой принимают участие все ключевые сотрудники организации, влияющие на принятие решений, позволяет более точно определить приоритетные направления работы данной НКО, а также способы и методы работы с точки зрения логического соответствия целям и миссии. Подобное упражнение, несомненно, влияет на качество менеджмента и способствует осмыслению и формированию стратегии развития, на что доноры, как правило, и обращают внимание. Для российских донорских организаций и компаний, и фондов тема методологии оценки эффективности социальных инвестиций еще не стала широко обсуждаемой. Кстати, не знакома с трехчастным подходом «triple bottom line», полагаю, что не только я.

(2) За деревьями леса не видеть

http://www.vpppartners.org/learning/perspectives/corner/0110_social-outcomes.html

И вновь размышления Марио Морино (Mario Morino), вице-президента VPP. В этот раз Марио делится своим беспокойством в связи с тем, что, несмотря на постоянно звучащие магические слова «воздействие», «измерение и оценка», «индикаторы», «отчетность» и прочие, большинство доноров и НКО, возможно, находятся у нижнего порога результативности, теряют время и распыляют ресурсы. А в некоторых случаях даже получают ровно противоположный эффект. Основная причина потери правильных ориентиров в деятельности, казалось бы, направленной на достижение блага для общества, состоит в том, что оценка и измерение становятся целью сами по себе, акцент смещается на процесс, а не его конечную цель. В противном случае:

- Происходящий в секторе диалог в 95% случаев был бы посвящен вопросам миссии, и только 5% его была бы про индикаторы.
- Большинство усилий были бы направлены на уточнение формулировок результатов. Ясность и четкость целей может принести больше пользы, чем индикаторы и показатели!
- Доноры и НКО не ограничивались бы упрощенными и суррогатными показателями.
- Больше подчеркивалось бы различие между высоко-результативной организацией и качеством ее операционной деятельности. Какой смысл обсуждать непрямые расходы организации, если мы представления не имеем о том, какую пользу обществу она приносит?
- Мы бы подходили бы к вопросу оценки деятельности не с точки зрения цифр, а с точки зрения изменения культуры, что требует значительных и систематических вложений времени, талантов и денег.

Господин Морино подчеркивает в своем эссе, что индикаторы измерения эффективности сегодня по большей части разрабатываются и предлагаются представителями государственных и частных доноров, а мнение некоммерческого сектора учитывается в очень незначительной степени. Ситуацию следует изменить, чтобы процесс выработки показателей оценки стал больше совместным действием, в котором учитываются и мнения некоммерческих лидеров. Определив показатели эффективности деятельности, установив зависимость поощрения и наказания от достижения этих показателей, целые организации и отдельные люди начнут придерживаться норм поведения, способствующих достижению поставленных целей. В случае если показатели слишком упрощены или демонстрируют отклонение от миссии, организация пойдет по ложному пути.

Т.Б. Для очень небольшого числа доноров, действующих в России, «оценка и измерение становятся целью сами по себе». Обычно это американские фонды или НКО, распределяющие государственные деньги США на территории РФ. Однако, один пример из приведенного выше сюжета, абсолютно точно ложится на российскую реальность: доноров всегда интересует, какой процент общего бюджета программы должен

идти на администрирование у «по настоящему эффективной организации». Как правило, этот вопрос волнует корпоративных доноров, которым свойственно предполагать, что менеджмент НКО вообще стоит по определению на порядки ниже, чем менеджмент в бизнес секторе. Зачастую, процент не прямых расходов становится единственным показателем эффективности, что совершенно не соответствует действительности.

II. Корпорации и филантропия ее руководителей. Примеры достойные подражания

(1) Топ-менеджеры банков отказываются от бонусов в пользу благотворительных организаций

http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/banking_and_finance/article7044630.ece

Питер Сэндс (Peter Sands), глава Stannard Chartered Bank и главный разработчик государственного антикризисного пакета помощи для Royal Bank of Scotland и Lloyds Banking Group, в свете общественного недовольства **уровнем доходов банковских сотрудников, решает, что будет правильнее, если он откажется от своих годовых премиальных в пользу благотворительности.** Это решение он принимает вопреки тому, что его банк не ведет операций на территории Великобритании, не получал финансовой поддержки во время кризиса и намеревается в третий раз подряд придать публичности уровень годовой прибыли банка. Пожертвование будет потрачено на необходимые цели в регионах Азии и Африки, где банк сконцентрировал свои основные операции.

Решение г-на Сэндса последовало после **аналогичного поступка господина Майкла Джоджхегана (Michael Geoghegan), директора HSBC, пожертвовавшего 4 млн. фунтов стерлингов.** Приблизженный к г-ну Сэндса сообщает, что озвученная сумма бонусов приблизительно равна сумме его обычных годовых пожертвований.

Т.Б. В России подобная практика характерна для государственных служащих высшего эшелона. Например, Президент страны Д.Медведев, пожертвовал месячную зарплату в фонд целевого капитала Томского политехнического университета, и его примеру последовали губернатор и министр. Суммы пожертвований, однако, значительно меньше, чем 4 млн. фунтов стерлингов.

(2) Банкиры должны возглавить списки доноров

<http://www.guardian.co.uk/society/joepublic/2010/mar/05/banker-bonus-charity-donations>

Даная публикация, появившаяся в одной из центральных британских газетах, инспирирована мнением авторитетного Мартина Брукса (Martin Brooks), директора не менее авторитетного **Нового капитала для филантропии (New Philanthropy Capital).** Любопытны следующие факты. Оказывается, **кризис негативно сказался на пожертвованиях состоятельных британцев больше, чем на пожертвованиях сравнительно менее обеспеченных доноров.** В цифрах это выражается в том, что крупных пожертвований (1 млн. фунт стерлингов и больше) стало на 13% меньше, а общий уровень пожертвований в Британии упал на 2%. По мнению Мартина, требуются жизненные ролевые модели, которые помогли бы заполнить наблюдаемый разрыв. При этом он делает важную оговорку: модели поведения для копирования и повторения **при соответствующей поддержке и содействии со стороны общественности и прессы.** Сегодня существует тенденция пренебрежительно отзываться или даже высмеивать людей, которые делают крупные пожертвования (это происходит и на страницах уважаемой газеты), что совершенно не позволительно в эпоху, когда благотворительным организациям как никогда нужна поддержка.

Совсем свежими впечатляющими примерами искомого поведения стали решения двух крупных банковских руководителей, которые в сумме пожертвовали предположительно около 6 млн. фунтов стерлингов, отказавшись от годовых бонусов в пользу благотворительных организаций (см. предыдущую статью).

Автор заметки усматривает опасность лишь в том, что отказ от бонусов может быть мотивирован чувством вины и стать желанным актом искупления, **а выбор бенефициара при этом может быть продиктован не самым взвешенным решением.** Напрашивается вывод, что чем чаще совершаются крупные пожертвования в благотворительный сектор, тем лучше будет находиться им адекватное применение. Господ Джоджхегана (Michael Geoghegan) и Сэндса (Peter Sands) следует публично

поблагодарить, выказать знаки уважения и признания, чтобы привлечь к аналогичным действиям других состоятельных людей.

Возможно, новый сайт, о котором идет речь ниже, сможет выполнять такое специфически важное задание.

Т.Б. Хорошая тема для обсуждения, которая могла бы называться «найдите три основные различия между «их» и «нашей» благотворительностью». Различие первое. В кризис уровень крупных частных пожертвований в Британии снизился, а в России – увеличился! Впрочем об этом мы можем судить, только по бюджетам благотворительных фондов и других НКО, которые привлекают деньги частных доноров, таких как «Российский фонд помощи», «Линия жизни», КАФ Россия и другие. Согласно опубликованным отчетам перечисленных организаций, за последние два года частных денег в секторе стало больше. Различие второе. В России нет структуры, которая бы занималась исследованием и анализом динамики пожертвований крупных, мелких и вообще любых доноров. Отсутствует информация - отсутствует проблема, поэтому сравнивать размер и количество крупных и очень крупных частных пожертвований до кризиса и после затруднительно. Известно лишь, что несмотря на кризис, фонды целевых капиталов МГИМО, ФИНАК, Европейского университета получали разовые пожертвования 1 – 3 млн. долларов. Различие третье. У «них» уважаемые газеты регулярно ПИШУТ о благотворительности и эффективно формируют общественное мнение, у «нас» несмотря на то, что ситуация сдвинулась по сравнению с 2005 годом, все равно любая статья в крупном федеральном СМИ на тему «филантропия и благотворительность» по-прежнему воспринимается как событие.

III. Вопросы управления НКО и Фондами

(1) Об «омоложении» рядов Советов Директоров фондов

<http://boardlifematters.org/?p=247>

[Board Life Matters](#) – североамериканский электронный ресурс, созданный в помощь будущим членам правлений НКО и тем, кто задается серьезными вопросами работы правлений. Как стать членом Совета Директоров (СД)? Что сулит такая служба? Справитесь ли вы с этой задачей? Основная цель ресурса – вдохновить и привлечь к работе в высшем органе управления НКО молодое поколение. Опираясь на опубликованные в специализированном перечне данные, автор задает вполне конкретные вопросы: почему так мало молодых людей (менее 2% - младше 30 лет в сравнении с 36% - 30-49 лет, 49% - 50-64 и 13% старше 65 лет) участвуют в работе высших органов управления НКО? Какие именно задачи отпугивают молодое поколение от этой ответственной работы? Какую пользу, кроме очевидных денег и неограниченных связей, может принести организации член СД? Таится ли скрытый конфликт между старым и молодым поколениями, служащими в одном и том же совете? В продолжение к основной публикации комментируются и другие аспекты темы, к прочтению обоих приглашается читатель. Руководителям же НКО, которые осознают, какую важную роль может играть СД, будет полезно узнать подробнее о структурах, стратегиях и политике высших органов управления, описанных в приводимом здесь же отчете в качестве хорошей практики.

(2) Отмечая повышение внимания Советов Директоров НКО к оценке

<http://philanthropy.com/article/Nonprofit-Boards-Turn-Focus-to/64489/?key=Qj1wL1Y6OC1IMHU1eiQWeyRfb3cqIE4tPndFZysaY19W>

Еще одна заметка, посвященная вопросам управления НКО. В ней говорится, что Советы Директоров НКО стали более требовательны по отношению к себе, а также к деятельности топ-руководства организаций, которыми они управляют, согласно ежегодному исследованию аудиторской и консалтинговой компании [Grant Thornton](#). 30% опрошенных 465 руководителей НКО отметили, что в 2009 году СД уделили заметно больше времени оценке работы финансовых директоров. 24% опрошенных отметили повышение внимания также к работе самих Советов, а 14% оценили такую же тенденцию в отношении оценки деятельности директора/руководителя НКО или директора по развитию. Более половины опрошенных членов СД – 55% - сообщили о внедрении формализованной политики для оценки собственной деятельности. Новшества, вероятно, вызваны изменениями в форме 990 главного налогового агентства США, которое задает новые вопросы об управлении и контроле.

(3) Исполнение желаний: станьте руководителем НКО

<http://www.bridgestar.org/Library/FulfillingDreamLeadingNonprofit.aspx>

Согласно исследованию, недавно проведенному совместными силами фондом MetLife и Civic Ventures, около 9,5% трудоспособных американцев в возрасте между 44 и 70 лет перешли в последнее время на работу в т.н. «социальный» сектор – в НКО, школы и другие организации. Половина опрошенных в возрасте между 44 и 50 изъявили аналогичное желание. Число топ-менеджеров, мечтающих о реализации душевного порыва и о второй карьере в этом секторе, но не представляющих как именно это сделать, велико и никому не известно. Другое исследование, проведенное [Bridgespan Group](#), сообщает о наличии высокого спроса на знания и квалификации руководителей. Только в американском НКО секторе к 2016 году нужно будет заполнить 330 тысяч вакансий старшего руководящего звена. Сопоставляя результаты двух исследований, авторы статьи предлагают волонтерскую работу и должность члена Совета Директоров НКО как реальную возможность самореализации на благо общества. Владельцам компаний же они рекомендуют с пониманием относиться к интересам сотрудников, потому как это может сохранить и даже повысить их эффективность вплоть до момента ухода на пенсию, способствует продвижению КСО компании и в целом улучшает имидж компании. В то же время, подобрать сотруднику подходящую только его квалификациям и интересам некоммерческую организацию в качестве второй карьерной линии, а также подготовить его к переходу на новое место работы – нетривиальная задача, на решение которой направлены специальные корпоративные программы. Чуть подробнее о них – в источнике.

Т.Б *В России существует не так много коллегиальных органов управления некоммерческими организациями. Вести дискуссию о возрастном составе управляющих и попечительских советах несколько преждевременно, поскольку актуальнее дискуссия о создании Советов. Если говорить о среднем возрасте вовлеченных в сферу деятельности НКО, то в последние два – три года наблюдается омоложение сектора, молодые люди все более активно принимают участие в работе благотворительных организаций, многие из них хотели бы работать в некоммерческих организациях. В то же время рынок труда в некоммерческой сфере в нашей стране еще не вполне сформирован, поскольку под некоммерческими, обычно подразумеваются неправительственные организации, которых 1) мало; 2) они плохо и нестабильно финансируются. Ситуация и с Советами, и с рабочими местами в некоммерческой сфере будет меняться скорее всего в ближайшие 2-3 года, с изменением статуса государственных некоммерческих организаций, вузов, музеев, научных центров и т.д. С переходом их в автономные учреждения и развитием фондов целевых капиталов, у этих организаций появится задача привлечения общественных ресурсов, что, свою очередь означает появление Попечительских советов и советов директоров в этих структурах, а также рабочих мест в отделах развития.*

IV. Прозрачность, открытость и доступность

(1) Свобода информации в сфере филантропии vs. рыночной экономике

<http://tacticalphilanthropy.com/2010/02/does-information-want-to-be-free-in-philanthropy>

Тему условий и последствий свободного обращения информации в разных секторах общества находим в публикации Шина Стэннард-Стоктона (Sean Stannard-Stockton), который открывает ее, казалось бы, с простой мысли. Так называемый социальный сектор «работает» на общее благо, а не на индивидуальную выгоду. В силу этого отдельные его игроки получают больше преимуществ, если (полезная) информация (практики, описание успешных методик, программ, т.д.) будет находиться в свободном доступе онлайн. Отношение к информации и интеллектуальному праву в секторе, который стремится получить максимум прибыли, принципиально отличается от отношения к ним в благотворительном секторе, стремящемся распространить ценность достигнутого результата, а не узурпировать его. Автор, скорее, стремится проанализировать причины неспособности благотворительного сектора реализовать характерное для него преимущество (в комментариях можно найти некоторые ответные идеи). Об этом и о многом сложном другом читайте в источнике.

(2) Оптимальная прозрачность: шесть рецептов

http://cspcs.sanford.duke.edu/blog/morino_six_ways_maximize_transparency

Представленный в предыдущем дайджесте Марио Морино (Mario Morino) в этот раз эмоционально высказывается в отношении сбалансированной дозы прозрачности. При конструктивном применении прозрачность означает большее число подотчетных государственных, частных и некоммерческих руководителей и учреждений. Больше граждан получают возможность принимать взвешенные решения. Больше предпосылок для производства товаров и услуг лучшего качества и достижения социального эффекта. В связи с этим автор публикации суммирует опыт ряда ведущих североамериканских грантодающих организаций в качестве некоего – «идеального», подчеркивает г-н Морино - набора лучших практик в сфере прозрачности. В источнике рекомендации трактуются с сопутствующими деталями, мы же приводим их тезисы:

- Делитесь информацией о разработанной вами политике грантодающей деятельности и инвестициям. Это поможет другим лучше понять ваши подходы;
- Делитесь информацией о своих целях и стратегиях;
- Сообщайте о полученных результатах – как положительных, так и неудачах;
- Поддерживайте начинания, направленные на разработку методик отчетности, разделяемых и применимых многими;
- Используйте механизмы прозрачности для восприятия «мудрости масс»;
- Будьте откровенны с заявителями, которых вы решили не поддерживать.

Т.Б. *Комментарий по поводу первого и второго текстов. Социальный сектор действительно работает на общее благо, и обмен лучшими практиками часто даже становится целью отдельных программ и проектов. Лично я полностью «за» прозрачность в деятельности и согласна с тезисами Марио Морино и о том, какая информация должна быть открытой. Вместе с тем, возвращаясь к вопросу интеллектуальной собственности, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что конкуренция за ресурсы в некоммерческом секторе намного выше, чем бизнесе, и потому полный свободный обмен информацией, наверное, пока вряд ли возможен. Хотя порой в российской действительности «хранение тайн организации» доходит до абсурда, и действительно мешает делу.*

(3) Фонды: вечная американская загадка <http://www.effectivephilanthropy.org/blog/2010/03/the-foundation-an-abiding-american-mystery/>

Публикация предлагает статистику, рисуящую невеселый портрет жителя США, имеющего весьма размытые представления о фондах. Картина возникает перед глазами депрессивная, согласно автору блога, и должна нарушить покой тех, кто уверовал, что фонды призваны изменить жизнь к лучшему. Результаты недавно проведенного Harris Interactive маркетингового исследования в рамках «Инициативы по информированию в сфере филантропии» сообщают следующее. Всего лишь двое из десяти опрошенных смогли привести конкретные примеры изменений, которые привнесли фонды в жизнь их ближайших сообществ. Меньше четырех из десяти смогли назвать какой-либо фонд с первого раза. Пугает в этих цифрах то, что эти люди – не просто представители населения, а «включенные» граждане, т.е. составляющие 12% взрослого населения, являющиеся сотрудниками или добровольцами или занимающие руководящие посты в организациях социальной направленности. Однако доходит до смешного. Эти же люди предъявляют довольно высокие требования к деятельности фондов. Трое из четырех заявляют о том, что общество останется в проигрыше, если фонды прекратят свою деятельность. Восемь из десяти хотели бы, чтобы гранты шли на поиск лучших решений социальных проблем. Девять из десяти уверены в том, что фонды должны принимать на себя ответственность за служение обществу. Если верить сказанному, возникает когнитивный диссонанс: с одной стороны, есть мнение, что фонды могут достичь многого, а с другой, что они делают очень мало.

Автор названной статьи Джоел Орос (Joel Orosz), PhD., заслуженный профессор филантропических исследований при государственном университете Grand Valley

(The Dorothy A. Johnson Center for Philanthropy and Nonprofit Leadership at Grand Valley State University) предлагает два возможных объяснения сложившейся ситуации. Либо фонды действительно плохо работают. Либо они не справляются с коммуникационными задачами – к счастью, респонденты согласны со вторым положением. Около 90% респондентов, считают, что фонды должны быть более открыты с обществом и лучше сообщать о своей деятельности, ошибках и опыте.

Т.Б. Видимо загадка названа «вечной», поскольку в Америке некоторые фонды существуют уже века, а загадка о фондах – она такая же американская, как и российская.

У. IT-новинки и социальные on-line сети

(1) Подробнее об облачном вычислении или о *cloudcomputing*

<http://philanthropy.blogspot.com/2010/03/clouds-and-infostructure.html>

Основательница и директор ранее упоминаемой компании Blueprints D+R Люси Бернхольц (Lucy Bernholz) берется немного приблизить к нам термин *Cloudcomputing*, о котором мы писали в предыдущем выпуске. А заодно она создает **новый термин: информация + инфраструктура = инфоструктура**. Большинство из нас хранит информацию на компьютере или рабочем сервере. Это означает, что помимо нашей основной работы, каждый из нас управляет информационной или технологической системой, которая помогает нам справляться с главной задачей. **Облачная или рассеянная обработка данных предполагает, что информация хранится в виртуальном резервуаре - «в облаках»** и для различных манипуляций с ней требует использования интернет браузера и сети, разумеется. Пользователи Yahoo, Mail, Google Docs, Flickr, Salesforce, Twitter или Facebook обращаются к информации, расположенной именно таким образом. Предположительно, это проще делать, чем взаимодействовать с программами и системами, т.е. *Cloudcomputing* дает нам **определенную свободу**. Среди других преимуществ технологии автор выделяет доступ к бесплатным Интернет программам, к еще мало изученным возможностям (российским Интернет пользователем вообще и некоммерческими организациями в частности) web 2.0, а также практически мгновенные их обновления, независимость от технической поддержки и возможность доступа к файлам с любого компьютера. Среди некоторых из реальных **рисков можно назвать: незапланированное «зависание» или отсутствие интернет соединения**. Обслуживающая хостинговая компания может закрыться. А также вам придется серьезно продумывать возможности и выбирать из существующих на рынке предложений защиты данных. Далее, при том, что **затраты на размещение информации «в облаках» достаточно низкие**, у пользователя могут возникнуть дополнительные расходы на техническое обеспечение необходимое для того, чтобы собственно получить доступ.

Cloudcomputing обещает привнести важнейшие изменения во взаимоотношения между людьми, работающими над совместным проектом. Рассмотрим пример **CrisisCamps**. Это сеть добровольцев, возникшая достаточно быстро после землетрясения на Гаити, состоящая из инженеров, руководителей НКО и государственных учреждений, маркетологов, техников, писателей, координаторов в чрезвычайных ситуациях и т.д. и т.д. - вместе разрабатывающих облегченные технические решения для борьбы с последствиями стихийного бедствия. При этом за короткий промежуток времени группа прорабатывает идеи, отработывает и запускает несколько технических приложений. Например, в Гаити это были приложения англо-креольских словарей для мобильных телефонов, инструменты для создания тэгов фотографий пропавших людей, текстовые инструменты, системы обновления карт и изображений, получаемых с спутника. **Проектные команды делились своими новостями посредством Wiki, добровольцев находили при помощи Twitter, задачи передавались виртуально из одного региона в другие. Основные протоколы и роли документировались в реальном времени и распространялись «через облако».** *Cloudcomputing*, можно сказать, дало возможность объединить усилия людей, находящихся в самых разных частях света в единую рабочую систему, которая была реально глобальной и локальной одновременно.

(2) В помощь при написании первой политики в отношении социальных сетей

<http://www.nten.org/blog/2010/02/17/tips-writing-your-first-social-media-policy>

NTEN – членская организация, объединяющая профессионалов в области технических средств. Она стремится создать мир, в котором все НКО уверенно и грамотно используют технологии в своей основной деятельности и реализации миссии. Ее представители уверены в том, что **технология позволяет НКО достигать большего социального эффекта**, способствуют стратегическому применению технологий в целях изменения мира к лучшему. NTEN стимулирует обмен знаниями и информацией внутри своего сообщества. В эпоху расцвета **социальных сетей** в помощь некоммерческим организациям, которые **стремятся их использовать в своих целях**, но не уверены, какую именно политику взять на вооружение, NTEN предлагает первоначальные **практические советы** во избежание ненужных рисков и экономии времени.

- Для начала ограничьтесь написанием внятной политики **для одной целевой группы**, например, для собственных сотрудников.
- **Изучите аналогичную политику** организаций, уже проделавших этот путь. Вы, таким образом, избежите рассеивания внимания и сконцентрируетесь на одной теме.
- Забудьте об инструментах (о блогах, микроблогах, сетевых сайтах, т.д.) – для каждого из них может быть написана отдельная политика, но это заняло бы неоправданно много времени и потребовало бы регулярного пересмотра. Лучше остановиться **на универсальных положениях об он-лайн поведении**.
- Лучше писать, что нужно делать, вместо того, чтобы предписывать, чего не делать.
- Копируйте тех, кому удалось поставить социальные сети на службу целям и интересам организации (рекомендуемый перечень вы найдете, перейдя по ссылке).

Возможно, кто-то найдет для себя полезным следующее **руководство**, разработанное NTEN в качестве образца политики в отношении социальных СМИ.

VI. Новые инициативы, проекты, идеи

(1) Соучредитель Facebook запускает социальный сайт с благотворительными целями

<http://philanthropy.com/article/Facebook-Co-Founder-Starts/64754/>

Крис Хьюз (Chris Hues), один из основателей популярной социальной сети Facebook.com, позже возглавивший Интернет поддержку Барака Обамы (Barak Obama) во время президентских выборов, объявил о своем новом детище – **Jumo** (в переводе с африканского языка йоруба «в согласии вместе»). **По мнению Криса**, люди уже давно готовы заняться благотворительностью, однако **Интернету нечего им предложить в качестве быстрого и точного сервиса**. При помощи новой социальной сети можно будет **найти благотворительную организацию или тему в качестве объекта благотворительности, предложить волонтерские услуги или выступить в защиту темы или группы**. Преимущество нового сервиса, согласно замыслу, состоит в том, что его контент будет заимствован из других источников, предлагающих функциональные инструменты обмена. А вот подача информации будет принципиально иной, так как должна будет отвечать особенностям индивидуальных запросов. Для запуска нового сервиса Хьюз рассчитывает привлечь 2 млн. долларов добровольных пожертвований. Подобных начинаний в мире сегодня немало, поглядим, как взлетит этот самолет предстоящей осенью.

Т.Б. Действительно, подобных начинаний немало. Они, может, не так технологично устроены, как предлагается, и Facebook – это все же мощная социальная сеть, в которую включены многие российские граждане. Вот интересно, будут ли в этом проекте принимать участие российские НКО как благополучатели?

(2) Новый Интернет сайт – орган филантропов

http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/6312/philanthro-tube_new_website_gives_voice_to_philanthropists

Ряд состоятельных филантропов, известных еще как предпочитающих не афишировать свои действия, присоединились к Интернет-предприятию, которому суждено стать главным рупором филантропов и [изменить британскую культуру пожертвований](#). Фактически, [AmbassadorforPhilanthropy.com](#) («посол филантропии») - постоянно [пополняемый резервуар видеосюжетов, запечатлевших крупных доноров](#), повествующих о своих персональных историях, а также [публичных и государственных фигур](#), высказывающихся в поддержку данного начинания. И действительно, это первый Интернет ресурс, создаваемый в интересах и от имени филантропов. Он, возможно, развеет миф о том, что британцы не особенно жалуют публичные разговоры о деньгах, а также повлияет на устоявшуюся ментальность, позволив благотворителям открыто говорить о своих благотворительных проектах и увлечениях. Ожидается, [что в результате реализации проекта в банки потекут дополнительные именные фонды, а также будет создан саммит филантропов, уполномоченный давать советы и рекомендации правительству.](#)

Филантропы, однако, будут здесь не одиноки. [Другими участниками проекта станут некоммерческие и благотворительные организации](#) (до 10 000, представляющих самые разные страны, но в первую очередь США), которые присоединятся к проекту на членской основе. Им будет предоставлена возможность [участия в обсуждениях, установления новых отношений, информирования филантропов о своих усилиях и программах в целях получения «значительной поддержки»](#). Компании тоже получают приглашения присоединиться к проекту, разместив там видеосюжеты, рассказывающие об их программах КСО.

Остается сказать, что авторы проекта надеются, что их детище найдет отклик и поддержку во многих странах.

Т.Б. *Отличная история. Особенно интересно то, что КРУПНЫЕ филантропы готовы объединиться и повествовать на ОБЩЕМ ресурсе, не говоря уже о том, что будет создан саммит филантропов, дающий советы правительству. Для нашей страны пока звучит как социальная утопия.*

(3) Как мудро потратить \$10 млн. на самые острые болезни общества?

<http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703787304575075350668982866.html>

Этот вопрос деловая газета задала ведущим мировым филантропам и руководителям благотворительных организаций. [Для нового поколения филантропов, вышедших из деловых и финансовых кругов и теперь применяющих свои таланты в сфере благотворительности, ответ на поставленный вопрос не составил трудности.](#) Ниже «крупными мазками» приводятся возможные пути избавления от некоторых наболевших проблем согласно их видению.

Перси Барневик (Percy Barnevik), в прошлом директор [ABB](#), председатель правления [Hand in Hand International](#). **Содействие созданию рабочих мест в развивающихся странах.** Около миллиарда людей сегодня живут меньше чем на доллар в день. На создание одного рабочего места в развивающейся стране в среднем потребуется \$200. Для окончательного искоренения бедности нужно создать 250 млн. рабочих мест, требующих около или всего \$5 миллиардов, которые будут расходоваться в течение 10 лет. Это меньше 5% от \$110 миллиардов, которые ежегодно тратятся на гуманитарную помощь. среди приоритетов которой создание рабочих мест не числится.

Мо Ибрагим (Mo Ibrahim), создатель и владелец оператора мобильной связи, предприниматель, учредитель [благотворительного фонда](#). **Создание статистической службы в Африке.** Качественное управление – во всех секторах - невозможно без полной информации, поступающей из надежных источников. Статистическая служба будет способствовать лучшему сбору и распространению данных, обеспечит ее доступность и опытное использование. Более точные данные нужны для разработки адекватной политики правительств, высокоэффективных деловых инвестиций и уместного участия доноров.

Ник Франс (Nic Frances), автор книги «Конец благотворительности» ([The End of Charity](#)) и соучредитель организации [Cool nrg](#), расположенной в Сиднее и разрабатывающей проекты, направленные на снижение выбросов вредных веществ. **Разработка аппаратов для улавливания двуокиси углерода.** Помимо очевидного предназначения, технология позволяет также улавливать

метан, выделяющийся при сгорании угля, и использовать его для приготовления пищи (речь идет об Африке, в первую очередь).

Тидо фон Шон-Ангере (Tido von Schoen-Angerer), руководитель кампании «Доступ к медицинским препаратам», проводимой «Врачами без границ». **Установить призовой фонд для содействия проведению исследовательской работы в сфере медицины.** Ситуация с нехваткой медицинских препаратов в развивающихся странах сегодня чрезвычайная. 10 млн. людей, инфицированных ВИЧ, не получают необходимого лечения. Помимо собственно медикаментов обязательны усилия (такие как общий фонд патентов с перекрестными лицензиями или же проверенные механизмы стимулирования конкуренции в целях снижения стоимости), направленные на обеспечение доступных цен.

Д-р Джудит Родин (Dr. Judith Rodin), президент Фонда Рокфеллера. **Найти следующую «большую задачу».** Джудит предпочитает не тратить эти 10 миллионов, а инвестировать в инновационные проекты, которые привлекли бы еще много миллиардов. Основные четыре сферы для инвестирования следующие. **Обеспечение групп и правительств талантами, технологиями и обучением** с тем, чтобы после окончания финансирования рост продолжался. **Создание государственной политики**, открывающей населению доступ к возможностям и укрепляющей жизнестойкость в сообществах, сельских поселениях и городах. **Финансирование междисциплинарных и межсекторных партнерств и сетей** в целях обеспечения более широкого внедрения успешных инновационных проектов местного значения. Поиск новых путей **мобилизации рыночных и финансовых институтов**, позволяющих частному капиталу дополнять более традиционные источники.

Сэр Рональд Коэн (Sir Ronald Cohen), соучредитель частной акционерной компании Apex Partners, член правления ряда социальных и финансовых инициатив, включая [Bridges Ventures](#) и [Social Finance](#). **Создание банков социальных инвестиций.** Средства следует направить на создание мощного и эффективного сектора социальных инвестиций для активной поддержки социальных предприятий, первоочередная цель которых – достижений социального эффекта. Этим предприятиям необходима сильная и надежная опора в виде банков социальных инвестиций, которые предлагают разным инвесторам комбинации социального и финансового возврата от инвестиций.

Стэнли Финк (Stanley Fink), в прошлом руководитель [Man Group](#), председатель совета попечителей [Absolute Return for Kids](#). **Создание школ в самых бедных частях мира.** Обеспечение детей достойным образованием является единственным эффективным механизмом повышения уровня благосостояния каждого члена общества. Чтобы программы в сфере образования и здравоохранения имели устойчивый эффект, необходимы политическая воля и приверженность этой миссии.

Дейм Барбра Стокинг (Dame Barbara Stocking), директор [Oxfam GB](#). Решение вопросов климатических изменений. Бедные слои населения во всем мире первыми ощущают последствия климатических изменений. Необходимо инвестировать в разносторонние меры борьбы с климатическими изменениями, опирающиеся на научные данные. \$10 млн. можно потратить на меры по адаптации бедных слоев населения к последствиям климатических изменений. Например, на строительство домов выше уровня воды в Бангладеш, обеспечение африканских фермеров семенами, устойчивыми к засухе, а также на просвещение населения южноамериканского континента по вопросам сохранения урожая во время потопов. Однако этих денег недостаточно. Чтобы будущие поколения жили в безопасности, требуется добрая воля и щедрые инвестиции деловых кругов вместе с государственной финансовой поддержкой в сфере климата.

И обещанный сюрприз: http://www.youtube.com/watch?v=2IXh2n0aPyw&feature=player_embedded