



Дайджест публикаций международного филантропического сообщества

Выпуск № 4 (68), август 2016 г.

***Все выпуски и тематические подборки статей
из архивов Дайджеста,
а также подписаться на рассылку Дайджеста и
тематических материалов, можно найти на сайте
<http://ep-digest.ru/>***

СОДЕРЖАНИЕ

I. ИССЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИТИКА	5
1) Что мешает действовать филантропическим организациям?	5
<i>Журнал Alliance в партнерстве с Европейским центром фондов (The European Foundation Centre) провел опрос, в котором приняли участие организации из разных стран – фонды, ассоциации, международные НКО и другие субъекты. По итогам анализа данных был определен ряд ограничений и факторов, которые отрицательно влияют на состояние дел в сфере филантропии.</i>	
2) Состояние дел в британском некоммерческом секторе: добрые вести с оттенком сомнения ..	5
<i>«Альманах гражданского общества Великобритании – 2016» (The UK Civil Society Almanac 2016) повествует о том, что доходы британского Третьего сектора в 2013/14 финансовом году увеличились на 5,8% и составили 43,8 млрд фунтов стерлингов. Однако эксперты Национального совета добровольных объединений (NCVO) несколько омрачили эту новость, заострив внимание на том, что львиная доля ресурсов снова досталась крупным НКО.</i>	
3) Индивидуальные пожертвования британцев становятся скромнее?	6
<i>Фонд CAF (The Charities Aid Foundation) опубликовал традиционный отчет «Благотворительность в Соединенном Королевстве – 2015» (UK Giving 2015). В документе говорится о том, что в течение прошлого года объем пожертвований в стране снизился на 5% - с 10,1 млрд до 9,6 млрд фунтов стерлингов. Эксперты опасаются, что это начало тенденции к всеобщему сокращению поддержки некоммерческих организаций со стороны частных лиц.</i>	
4) Проблема миграции – широкое поле для деятельности немецких фондов	6
<i>Весной 2016 года в Лейпциге прошла крупная конференция, на которой встретились филантропические организации «германоговорящего мира». Основываясь на сведениях, представленных в докладе «Фонды и демографические изменения» (Foundations and demographic change), более 1800 делегатов обсудили важные вопросы, касающиеся интеграции мигрантов в европейское сообщество.</i>	
5) Экспертный взгляд на африканскую филантропию	7
<i>Традиционные, неофициальные формы благотворительности являются для Африки основным источником пожертвований, а фонды «западного образца» - новой, малоосвоенной моделью. Так считает Титилоуп Аджай-Маматта (Titilore Ajayi-Mamattah), специалист по жаркому континенту и учредитель исследовательской организации TAM Advisories.</i>	
II. GR	8
1) Новое регулирование в сфере отчетности	8
<i>В начале 2016 года на территории Евросоюза начал действовать международный режим прозрачности финансовых институтов, призванный воспрепятствовать уклонению от налогов. Отдавая должное преимуществам и перспективам, многие эксперты, тем не менее, утверждают, что новые стандарты усложняют жизнь благотворительным организациям.</i>	
III. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	8
1) Результаты опроса: вклад компании в устойчивое развитие – неотъемлемая черта прогрессивного работодателя	8
<i>Институт экологического менеджмента и оценки (IEMA - The Institute of Environmental Management & Assessment) провел опрос «специалистов по экологии и устойчивому развитию» (environment and sustainability professionals) и выяснил, что данная группа профессионалов является одной из самых счастливых на британском рынке труда: большинство членов IEMA «полностью удовлетворены своей работой».</i>	
2) Корпоративное волонтерство в эпоху цифровых технологий: возможности и преимущества	9
<i>Удаленные сотрудники и представители «поколения миллениума» (millennials), столь активные в социальных сетях и не слишком общительные в повседневной жизни, как правило, не участвуют в предлагаемых работодателями добровольческих программах. По мнению консультантов агентства Good Done Great (США), лучшие возможности для устранения этого недостатка открывает практика «виртуального волонтерства» (VV) - индивидуальная или групповая деятельность в режиме онлайн.</i>	

IV. ПРОЗРАЧНОСТЬ И ОТЧЕТНОСТЬ 9

1) Эффективный грантмейкинг: значение прозрачности 9

Вопросы прозрачности и применения данных в сфере социальных преобразований являются важным пунктом дискуссионной повестки дня на протяжении многих лет. Американский Центр эффективной филантропии (CEP - The Center for Effective Philanthropy) опубликовал аналитический документ, в котором обсуждаются теоретические и практические аспекты прозрачности применительно к фондам и получателям грантов.

V. ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ.....10

1) Технологии производства доказательной информации 10

Игроки социальной сферы порой не понимают, почему исследователи отказываются от новых экспериментов, отдавая предпочтение анализу и синтезу вторичных данных? Чтобы ответить на этот вопрос, эксперты американской «фабрики мысли» Meaningful Evidence, LLC рассказали о трех подходах к формированию «доказательств» (evidence), необходимых для разработки социально-экономических политик и принятия объективных решений.

2) Умение измерять результаты – признак ответственного отношения к обществу 11

Информационно-аналитическое агентство GuideStar (США) предложило некоммерческим институтам новую возможность для демонстрации компетенций, связанных с измерением социального эффекта. Печать «GuideStar Platinum», которая уже появилась на профайлах более 150 НКО, сообщает пользователям о том, что организации оценивают воздействие своих инициатив на общество и отчитываются о результатах перед ключевыми стейкхолдерами.

VI. СТРАТЕГИЯ 12

1) Фонды не вышли из моды, но им пора измениться 12

За свою долгую историю филантропические институты поддержали множество инициатив, которые существенно повлияли на социальную сферу и повысили качество жизни миллионов людей. Но чтобы усилить эти достижения, фонды должны осознать, что деятельность НКО не ограничивается рамками отдельных проектов, и требует комплексной поддержки, включающей финансирование административных расходов. Стремясь ускорить изменения в подходах к поддержке некоммерческого сектора, эксперты сформулировали для грантмейкеров «пять ключевых задач» на ближайшее будущее.

2) Коллективное воздействие: как добиться лучших результатов 13

История социальных преобразований знает много удачных примеров, когда представители разных секторов решали сложные проблемы «всем миром». Эксперты британского фонда поддержки инноваций Nesta изучили международный опыт «коллективного воздействия» (CI – collective impact) и подготовили обзор практического характера.

3) Неутешительные данные о финансировании инфраструктуры НКО-сектора 13

Инфраструктура – это «тыловая система» социальных преобразований, которую проще поддерживать в актуальном состоянии, чем «ремонтировать». Однако исследования, проведенные информационно-аналитическими центрами и авторитетными американскими экспертами, свидетельствуют о том, что «бэк-офис» некоммерческой сферы не получает от фондов необходимой поддержки.

VII. ФИНАНСЫ И ФАНДРАЙЗИНГ 14

1) Регламент взаимодействия с донорами для британского Третьего сектора 14

В мае 2018 года на территории Евросоюза вступят в силу новые требования к управлению данными. В свете подготовки к этому событию Рабочая группа британского Национального совета добровольных объединений (NCVO – The National Council for Voluntary Organizations) опубликовала проект принципов фандрайзинга, призванных упорядочить коммуникацию НКО с донорами и обеспечить надежную защиту персональных данных.

2) Краудфандинг становится привычным явлением 15

Опрос 4 700 граждан США, проведенный Исследовательским центром Пью (PRC – The Pew Research Center), показал, что в онлайн кампаниях по сбору благотворительных средств участвует каждый пятый американец. Чаще всего пользователи Всемирной паутины поддерживают людей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

- 3) Процент возмещения накладных расходов не соответствует реальным затратам НКО** 15
Консалтинговая организация Bridgespan Group (США) проанализировала финансовые данные 20 некоммерческих институтов и выяснила, что косвенные расходы НКО в среднем составляют 40% от общего объема затрат на программы. Однако фонды, как правило, компенсируют накладные расходы в размере 15%, и не вникают в специфику работы получателей грантов. Это значит, что благотворительные организации несут потери и «латают дыры» в бюджете.

VIII. ЛИДЕРСТВО И HR 16

- 1) Мнение: британскому некоммерческому сектору нужны лидерские программы** 16
Директор Ассоциации руководителей добровольных объединений (ACEVO - The Association of Chief Executives of Voluntary Organisations; г. Лондон) Стивен Бабб (Stephen Bubb) покидает свой пост, чтобы возглавить исследовательскую инициативу, нацеленную на изучение лидерской практики Третьего сектора и преодоление кризиса в отношениях НКО с государством и обществом.

IX. КОММУНИКАЦИИ..... 17

- 1) ИКТ открывают благотворительному сектору безграничные возможности** 17
Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются для некоммерческих организаций важным инструментом, обеспечивающим выход на широкую аудиторию сторонников и партнеров. Опираясь на опыт своей НКО, специалисты британского Центра семейного консультирования размышляют о преимуществах и рисках цифровых стратегий.

X. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ 17

- 1) «Поколение миллениума» - теплица инвесторов нового типа**..... 17
Topiic, глобальная сеть «инвесторов, содействующих развитию общества» (impact investors), опубликовала отчет, повествующий о том, что представители «поколения нового тысячелетия» (millennials; 1981 – 2000 г.р.) проявляют к «преобразующим инвестициям» (ПИ) повышенный интерес, но нуждаются в консалтинге, который поможет им определить цели и осознать перспективы подобных вложений.
- 2) Исследование: состояние дел и перспективы инвестиций в социальные изменения** 18
Сообщество прогрессивных «инвесторов, заинтересованных в преобразовании общества» (impact investors), стремительно расширяет свои ряды и желает видеть интересные встречные предложения. Британский Национальный совет добровольных объединений (NCVO) опубликовал отчет, который стал первой попыткой оценить инвестиционные компетенции социальной сферы и ее готовность к получению «преобразующих инвестиций» (ПИ).

XI. ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО..... 19

- 1) Еще раз о ценности добровольчества** 19
Коалиция «Независимый сектор» (The Independent Sector) сообщает о положительной динамике показателей национального добровольческого движения. Средний денежный эквивалент волонтерского часа в 2015 году увеличился на 2% и составил 23,56 доллара, а численность волонтеров в США достигла 62,8 млн человек (или 25,3% взрослого населения страны).

I. ИССЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИТИКА

1) ЧТО МЕШАЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ ФИЛАНТРОПИЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ?

Журнал ALLIANCE в партнерстве с Европейским центром фондов (The European Foundation Centre) провел опрос, в котором приняли участие организации из разных стран – фонды, ассоциации, международные НКО и другие субъекты. По итогам анализа данных был определен ряд ограничений и факторов, которые отрицательно влияют на состояние дел в сфере филантропии.



- **Ограничения.** Две трети респондентов (51 из 76) сообщили о том, что их работе препятствуют такие обстоятельства, как введение полных или частичных запретов на отдельные виды деятельности (35%), закрытие партнерских организаций (35%), сложности с переводом денежных средств (33%) и ограничения на применение грантовых технологий (25%). Самыми благополучными оказались такие страны, как Австралия, Болгария, Колумбия, Норвегия, Швейцария и США, а относительно проблемными – Индия, Великобритания и Бразилия.
- **Причины.** Почти половина опрошенных (49%) объясняет трудности стремлением государственных структур взять под контроль потоки благотворительных ресурсов и ослабить влияние гражданских объединений, выступающих за подотчетность власти перед обществом.
- **Ответные меры.** Филантропические организации, как правило, действуют в двух направлениях: (а) озвучивают мнение по проблемным вопросам в открытых коллективных письмах, в ходе публичных дискуссий, в блогах и публикациях в СМИ; и (б) укрепляют потенциал гражданского общества посредством развития компетенций (capacity building), необходимых для проведения исследований, расширения правозащитной практики и ведения конструктивного диалога с органами власти и другими причастными субъектами.

Хорошие новости заключаются в том, что закрытие организаций в силу упомянутых трудностей происходит достаточно редко. Это значит, что институты филантропии не сдают позиций и продолжают бороться за налоговые льготы, право создавать целевые капиталы и отчитываться перед ключевыми стейкхолдерами, руководствуясь рациональными требованиями.

Источник: Alliance magazine, <http://www.alliancemagazine.org/article/closing-space-survey-findings/>

2) СОСТОЯНИЕ ДЕЛ В БРИТАНСКОМ НЕКОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ: ДОБРЫЕ ВЕСТИ С ОТТЕНКОМ СОМНЕНИЯ

«Альманах гражданского общества Великобритании – 2016» (The UK Civil Society Almanac 2016) повествует о том, что доходы британского Третьего сектора в 2013/14 финансовом году увеличились на 5,8% и составили 43,8 млрд фунтов стерлингов. Однако эксперты Национального совета добровольных объединений (NCVO) несколько омрачили эту новость, заострив внимание на том, что львиная доля ресурсов снова досталась крупным НКО.

Авторы документа утверждают, что совокупный реальный доход некоммерческого сообщества превысил предыдущее пиковое значение, зафиксированное в марте 2008 года. При этом НКО с годовыми бюджетами от 1 млн до 100 млн фунтов стерлингов преумножили активы на 3,7%, а малые организации (с бюджетами от 10 000 до 100 000 фунтов) боролись за выживание и снизили показатель на 1,7%. Эти сведения были получены по итогам анализа данных, поступивших в Комиссию по делам благотворительности (The Charity Commission) от 7 500 НКО. «Некоммерческие институты, независимо от их размеров, ежедневно приносят обществу огромную пользу, - разъясняет позицию экспертов глава NCVO Сэр Стюарт Этерингтон (Sir Stuart Etherington). - Нас радует тот факт, что крупные игроки побеждают в конкурсах, получают государственные контракты и укрепляют свои позиции. Однако контексты деятельности разных субъектов Третьего сектора существенно отличаются друг от друга. Поэтому мы должны настаивать на изменении требований к соискателям бюджетного финансирования, и постоянно искать способы поддержки небольших и средних организаций».

Источник: Civil Society Media Ltd,

http://www.civilsociety.co.uk/governance/news/content/21594/big_charities_continue_to_grow_as_smaller_charities_see_income_decline_further_research_reveals?utm_source=NEW+11+April+2016+enews&utm_campaign=11+April+2016&utm_medium=email#.VxYH69Q1GrU

3) ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ БРИТАНЦЕВ СТАНОВЯТСЯ СКРОМНЕЕ?

Фонд CAF (*The Charities Aid Foundation*) опубликовал традиционный отчет «Благотворительность в Соединенном Королевстве – 2015» (*UK Giving 2015*). В документе говорится о том, что в течение прошлого года объем пожертвований в стране снизился на 5% - с 10,1 млрд до 9,6 млрд фунтов стерлингов. Эксперты опасаются, что это начало тенденции к всеобщему сокращению поддержки некоммерческих организаций со стороны частных лиц.



Основные выводы, характеризующие британскую благотворительность, заключаются в следующем:

- Самую большую долю пожертвований в 2015 году получили «медицинские исследования» (29%), потеснив прошлогоднего лидера в лице «религиозных организаций», а за ними последовали «дети и молодежь» (13%), которые оказались самыми популярными среди начинающих доноров.
- Значительная часть респондентов (39% из 4 160 опрошенных граждан старше 16 лет) оказала любимым НКО финансовую поддержку, 20% граждан – передали вещи в благотворительные магазины, и 9% - выступили в роли спонсоров.
- Денежные пожертвования являлись самым распространенным методом поддержки НКО (55% от общего числа финансовых взносов всех видов); почти треть участников опроса (31%) освоила схему безакцептного списания денежных средств; 26% граждан приобретали лотерейные билеты; и только 2% - отчисляли средства с заработной платы.
- Как правило, люди поддерживали НКО «время от времени» (41%), треть респондентов (31%) – ежемесячно, и 5% - еженедельно. При этом каждый седьмой британец оказался добровольцем (13%), и самыми активными в этой группе были молодые люди в возрасте от 16 до 24 лет (19%).
- Финансовые пожертвования стали самой распространенной формой благотворительности для женщин старше 45 лет и представителей старшего поколения, а молодежь проявила себя более сдержанно (44% против 23%).
- Женщины выступали в роли доноров намного чаще, чем мужчины (60% против 52%). Также, в отличие от мужчин, женщины активнее жертвовали средства «защитникам животных» (28% против 16%) и «детским НКО» (32% против 27%).

«Британцы – одна из самых щедрых наций в мире. Наши граждане любят благотворительные магазины и с удовольствием занимаются фандрайзингом, - комментирует результаты исследования исполнительный директор САФ Джон Лоу (John Low). – Однако мы видим, что некоммерческим организациям стоит внимательнее отнестись к мотивации мужчин и учитывать интересы людей разных возрастных категорий. ‘Дифференцированный’ подход поможет Третьему сектору привлечь больше ресурсов и направить их на выполнение программ, в которых сегодня нуждается общество».

Источники: Civil Society Media Ltd,

http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/21827/individual_donations_fell_in_2015_uk_charitable_giving_report_reveals?utm_source=24+May+2016+enews&utm_campaign=24+May+2016&utm_medium=email

City Philanthropy, <http://www.cityphilanthropy.org.uk/news/half-british-men-do-nothing-charity-new-report-finds>

Alliance magazine, <http://www.alliancemagazine.org/blog/half-of-british-men-do-nothing-for-charity-annual-report-on-giving/?platform=hootsuite>

4) ПРОБЛЕМА МИГРАЦИИ – ШИРОКОЕ ПОЛЕ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕМЕЦКИХ ФОНДОВ

Весной 2016 года в Лейпциге прошла крупная конференция, на которой встретились филантропические организации «германоговорящего мира». Основываясь на сведениях, представленных в докладе «Фонды и демографические изменения» (*Foundations and demographic change*), Более 1800 делегатов обсудили важные вопросы, касающиеся интеграции мигрантов в европейское сообщество.

Дискуссионный доклад, подготовленный Немецкой ассоциацией фондов (*The Bundesverband Deutscher Stiftungen*), отражает результаты опроса 239 филантропических организаций,

содействующих преодолению демографического кризиса. Авторы документа сообщают о том, что проблемой миграции в Германии занимается почти четверть из 20 000 действующих фондов. Эти инициативы охватывают широкий спектр программ и услуг, способствующих адаптации людей к новым условиям. Например:

- Соискатели гражданства получают жилье и доступ к услугам здравоохранения, обучаются на курсах немецкого языка, и участвуют в программах переподготовки и/или повышения квалификации с последующим трудоустройством.
- До конца 2016 года фонды местных сообществ рассчитывают найти для прибывающих детей около 2 000 немецких крестных родителей.
- Дети получают возможности для раннего обучения и поступления в образовательные учреждения.
- Подростки, оказавшиеся в стране без сопровождения, общаются с наставниками и посещают различные факультативы, кружки и другие внешкольные занятия.

Данная деятельность становится источником вдохновляющих примеров, которые побуждают фонды к изучению опыта коллег и освоению новых возможностей для построения более гуманного общества. Тем не менее, участники конференции отметили, что подобные программы могут быть по-настоящему успешными только в том случае, если мигранты начнут активно взаимодействовать с местным населением. На сегодняшний день особого прогресса в развитии «горизонтальных» связей между переселенцами и сообществами не наблюдается, и для решения этой задачи игрокам социальной сферы придется приложить немалые усилия.

Источник: Alliance magazine, <http://www.alliancemagazine.org/blog/half-of-british-men-do-nothing-for-charity-annual-report-on-giving/?platform=hootsuite>

5) ЭКСПЕРТНЫЙ ВЗГЛЯД НА АФРИКАНСКУЮ ФИЛАНТРОПИЮ

Традиционные, неофициальные формы благотворительности являются для Африки основным источником пожертвований, а фонды «западного образца» - новой, малоосвоенной моделью. Так считает Титилоуп Аджай-Маматта (Titilope Ajayi-Mamattah), специалист по жаркому континенту и учредитель исследовательской организации TAM Advisories.



Источники благотворительных ресурсов в странах Африки весьма разнообразны: это средства корпораций, общин и прихожан, а также денежные переводы земляков, которые живут и/или работают за рубежом. Помимо этого, люди занимаются сбором вещей в пользу нуждающихся и участвуют в общественно значимой деятельности на безвозмездной основе. В силу того что многие субъекты филантропии не афишируют свой вклад в социальное развитие, определить общий объем пожертвований практически невозможно. Распределение ресурсов через таких посредников, как фонды, пока считается новой, «чужеземной» концепцией. Таких организаций немного, но с каждым годом их число увеличивается. Фонды местных сообществ, религиозные институты и корпоративные субъекты филантропии **стремятся продемонстрировать яркие достижения** и нередко отдают предпочтение проектам, ориентированным на получение краткосрочных измеримых результатов. Исключением из этого правила является Фонд Тони Элумелу (**The Tony Elumelu Foundation**), который на протяжении 10 лет инвестирует ресурсы в развитие социального предпринимательства (общая сумма вклада достигла **100 млн долларов**). В целом можно сказать, что **институциональная филантропия** в Африке только зарождается, и этот процесс в основном стимулируют представители богатых семей. Их влияние и авторитет помогают официальным формам благотворительности обретать почву под ногами и укреплять позиции на новом рынке. Об этом свидетельствует появление инфраструктурных организаций (таких как Сеть африканских грантмейкеров / The African Grantmakers Network), которые создают условия для обмена информацией, изучения опыта коллег и поиска возможностей для объединения ресурсов.

Источник: Nonprofit Quarterly, https://nonprofitquarterly.org/2016/04/19/philanthropic-foundations-and-african-giving-culture/?utm_source=Daily+Newswire&utm_campaign=097c073e0f-Daily+Digest+22904+19+2016&utm_medium=email&utm_term=0_94063a1d17-097c073e0f-12352017

II. GR

1) НОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ОТЧЕТНОСТИ

В начале 2016 года на территории Евросоюза начал действовать международный режим прозрачности финансовых институтов, призванный воспрепятствовать уклонению от налогов. Отдавая должное преимуществам и перспективам, многие эксперты, тем не менее, утверждают, что новые стандарты усложняют жизнь благотворительным организациям.



COMMON
REPORTING
STANDARD

Участники конференции, проведенной в мае 2016 года Рабочей группой по налогам на благотворительность (СТГ - [The Charity Tax Group](#); г. Лондон), отметили, что Единый стандарт отчетности (CSR – [The Common Reporting Standard](#)) создает для грантмейкинга дополнительные административные барьеры. В отличие от практики США (где в 2010 году вступил в силу Закон «О налогообложении иностранных счетов» / [The Foreign Account Tax Compliance Act](#)), Организация экономического сотрудничества и развития (The Organisation for Economic Co-operation and Development) не стала

исключать благотворительные учреждения из круга субъектов, обязанных соблюдать новый режим. Отныне фонды признаются «финансовыми институтами», а получатели грантов, независимо от местонахождения (в любой стране) – «держателями счетов». Это значит, что все НКО (не только фонды, но и любые другие игроки социальной сферы) должны предоставлять более значительные объемы информации по запросам государства, банков и многих других структур. Разработчики CSR ориентировались на солидные учреждения финансового рынка, и не приняли в расчет скромные возможности большинства НКО. Из-за этого упущения первые отчеты за 2017 год отнимут у благотворительных организаций много времени и сил, и, по сути, станут технически сложным испытанием. «Мы даже не предполагали, что дело пойдет так далеко, - не скрывает своего разочарования председатель СТГ Джон Хемминг (John Hemming). – Изначально предполагалось, что режим затронет только зарубежные программы, а теперь оказалось, что национальным НКО тоже придется заниматься бюрократией и, в частности, доказывать, что они не предоставляют международные гранты». Ситуация непростая, но британский Третий сектор готов сформулировать свои претензии и озвучить их в ходе дальнейшей дискуссии.

Источник: Civil Society Media Ltd,

http://www.civilsociety.co.uk/finance/news/content/21701/the-common-reporting-standard-will-horribly-affect-some-charities?utm_source=3+May+2016+enews&utm_campaign=3+May+2016&utm_medium=email

III. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

1) РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА: ВКЛАД КОМПАНИИ В УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧЕРТА ПРОГРЕССИВНОГО РАБОТОДАТЕЛЯ

Институт экологического менеджмента и оценки (IEMA - The Institute of Environmental Management & Assessment) провел опрос «специалистов по экологии и устойчивому развитию» (environment and sustainability professionals) и выяснил, что данная группа профессионалов является одной из самых счастливых на британском рынке труда: большинство членов IEMA «полностью удовлетворены своей работой».

Благоприятные отзывы «экологов» о своем профессиональном амплуа (82%) складываются из трех положительных аспектов – это (1) высококвалифицированный и хорошо оплачиваемый труд, основанный на практическом использовании специальных знаний; (2) перспективы карьерного роста и развития при активном содействии со стороны работодателя; и (3) «этическая» природа деятельности. Опрос показал, что 38% респондентов имеют степень бакалавра, и 55% - степень магистра или доктора. Средняя зарплата данной категории специалистов в 2015 году достигла 43 812 фунтов стерлингов (что на 60% выше общенационального показателя – 27 000 фунтов), а стартовый заработок молодых специалистов за прошедший год повысился на 500 фунтов и составил 24 500 фунтов. По мнению экспертов, в настоящий момент мы наблюдаем две встречные тенденции: с одной стороны, становится больше людей, желающих получать моральное удовлетворение от своей работы, и, с другой стороны, увеличивается число адекватных предложений со стороны работодателей. Комментируя результаты опроса, глава IEMA Тим Бэлкон

(Tim Balcon), в частности, отметил: «Крупные акционерные компании открытого типа [PLC - public limited liability companies] начинают осознавать перспективы и возможности, которые открываются перед ними благодаря высоким показателям экологической эффективности и соблюдению принципов устойчивого развития. Корпорации поощряют сотрудников, которые помогают их бизнесу оставаться 'в бизнесе'... и спрос на 'экологов' постоянно растет». Опрос также показал, что «экологи» ставят идеи сохранения природы и принципы добросовестной практики выше стремления к личному обогащению. А это значит, что на наших глазах происходит становление профессии, которая внесет в развитие общества весомый, существенный вклад.

Источник: Edie.net, http://www.edie.net/news/7/environment-and-sustainability-professionals-among-happiest-in-UK/?utm_medium=facebook&utm_source=dlvr.it

2) КОРПОРАТИВНОЕ ВОЛОНТЕРСТВО В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Удаленные сотрудники и представители «поколения миллениума» (millennials), столь активные в социальных сетях и не слишком общительные в повседневной жизни, как правило, не участвуют в предлагаемых работодателями добровольческих программах. По мнению консультантов агентства Good Done Great (США), лучшие возможности для устранения этого недостатка открывает практика «виртуального волонтерства» (ВВ) - индивидуальная или групповая деятельность в режиме онлайн.



В большинстве случаев ВВ представляет собой безвозмездную работу по запросам некоммерческих организаций, основанную на применении профессиональных навыков. Это веб-дизайн, исследования и опросы, ведение блогов, подготовка заявок на гранты, переводы, услуги «горячих линий» и т.д. Как показывает практика, подобная деятельность расширяет аудиторию специалистов, участвующих в общественно полезных инициативах; позволяет волонтерам работать в любом месте и в любое время (и, в том числе, сотрудничать с международными НКО без выезда за границу); и снижает затраты НКО на организацию рабочих мест и обеспечение добровольных помощников офисной техникой и расходными материалами. Оценив по достоинству эти преимущества, некоторые компании подготовили для своих удаленных сотрудников специальные волонтерские предложения. Так, производитель компьютерной техники Dell запустил дистанционную наставническую программу, в ходе которой работники корпорации помогают учителям совершенствовать технологические навыки; а эксперты консалтинговой организации Kraft применяют свои знания в сфере маркетинга и взаимодействия в социальных сетях для поддержки 48 НКО, действующих в 28 странах мира. Участники подобных инициатив уверены в том, что «заочная» волонтерская практика может заинтересовать всех членов коллектива – как офисных, так и удаленных. Потому что ВВ – это гибкий подход к выбору благополучателей, новые сценарии сотрудничества на международном уровне, и реальный вклад в развитие добровольческого движения.

Источник: Good Done Great, <https://csr.gooddonegreat.com/volunteering-in-the-digital-age-engage-employees-in-virtual-volunteering/>

IV. ПРОЗРАЧНОСТЬ И ОТЧЕТНОСТЬ

1) ЭФФЕКТИВНЫЙ ГРАНТМЕЙКИНГ: ЗНАЧЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ

Вопросы прозрачности и применения данных в сфере социальных преобразований являются важным пунктом дискуссионной повестки дня на протяжении многих лет. Американский Центр эффективной филантропии (СЕР - The Center for Effective Philanthropy) опубликовал аналитический документ, в котором обсуждаются теоретические и практические аспекты прозрачности применительно к фондам и получателям грантов.

В отчете «Распространение существенной информации: прозрачность фондов» (**Sharing What Matters: Foundation Transparency**) представлены результаты изучения 73 веб-сайтов и сведения,

полученные в ходе опроса 145 лидеров грантодающих организаций и 15 000 грантополучателей. По итогам анализа данных специалисты Центра CEP озвучили следующие выводы:

- Инициативы большинства фондов по усилению собственной прозрачности в основном ориентируются на получателей грантов, а для фондов местных сообществ еще одной ключевой аудиторией являются доноры.
- Фонды и НКО считают прозрачность фундаментальным условием сотрудничества и характеризуют ее как «открытость», «честность» и «ясность» в отношении целей, ресурсного обеспечения программ, содержания и результатов деятельности.
- Чаще всего фонды публикуют информацию о процессе распределения грантов, приоритетах и стратегиях, а вопросы оценки собственной эффективности нередко оставляют за кадром.
- 46% респондентов, представляющих филантропические институты, распространяют сведения об успешных программах; а тех, кто готов обсуждать неудачи, оказалось намного меньше – всего 33%. Об этом же свидетельствует информация, размещенная на сайтах фондов.

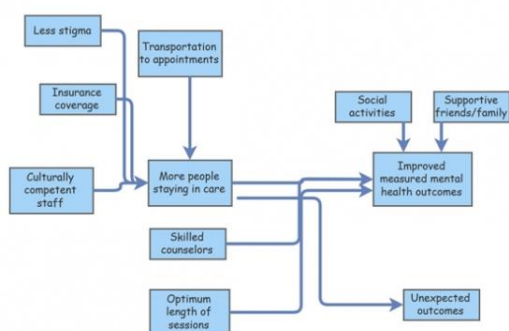
Большинство грантмейкеров (75%) признают, что их организации недостаточно прозрачны, но также отмечают (70%), что за последние пять лет добились заметного прогресса - расширили коммуникацию с НКО и улучшили оценочную практику. Данные изменения действительно важны, однако процессы обмена знаниями и опытом по-прежнему нуждаются в развитии. Авторы документа рекомендуют фондам и НКО открыто обсуждать проблемы, координировать действия и своевременно корректировать стратегии, создавая условия для получения лучших результатов.

Источник: Markets for Good, <https://marketsforgood.org/clear-goals-uncertain-impact-cep-report-analyzes-the-role-of-transparency-in-foundation-grantmaking/>

V. ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

1) ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Игроки социальной сферы порой не понимают, почему исследователи отказываются от новых экспериментов, отдавая предпочтение анализу и синтезу вторичных данных? Чтобы ответить на этот вопрос, эксперты американской «фабрики мысли» Meaningful Evidence, LLC рассказали о трех подходах к формированию «доказательств» (evidence), необходимых для разработки социально-экономических политик и принятия объективных решений.



1. **Рандомизация.** Реестры, отражающие результаты «рандомизированных контролируемых исследований» (РКИ) [такие как Национальный реестр программ и практик с подтвержденными результатами / [The National Registry of Evidence-Based Programs and Practices](#)], содержат данные, которые можно сортировать по множеству критериев и параметров. Эта информация позволяет убедиться в том, что исполнители программ получили согласованные результаты, но не дает представления о том, как эти инициативы повлияли на общество, и почему они

оказались эффективными или неэффективными. Чтобы сформировать полноценную картину, нужны дополнительные эксперименты (либо «квази-эксперименты»).

2. **Разъяснение.** Синтез доказательств, полученных из надежных источников (таких, например, как результаты РКИ, опубликованные в научных журналах и официальных отчетах), существенно экономит время и деньги. Используя такую технику (подробно освещенную Дэвидом Гуфом / David Gough в концепции «Значение доказательств» / [Weight of Evidence](#)), можно узнать о незапланированных эффектах программы - как положительных, так и отрицательных; выяснить, насколько успешной считают данную модель или практику благополучатели, партнеры и члены коллектива организации; и определить пути дальнейшего развития.
3. **Картирование.** Составление «карт знаний» (knowledge maps) – это важный этап в разработке программы или политики. Интегрируя результаты исследований и представляя их в виде карты,

аналитики визуализируют совпадения, расхождения, открытия и новые идеи. Благодаря такому подходу стейкхолдеры могут оценивать риски, видеть связи между проектами, формировать представление об альтернативных сценариях, и прогнозировать последствия своих решений. А с помощью таких новых методов, как «Интегративный пропозициональный анализ» (**Integrative Propositional Analysis**), можно определить даже степень надежности изучаемых доказательств.

«Исследователи и практикующие специалисты отказываются от дорогостоящих экспериментов не только из соображений экономии, - поясняет учредитель **Meaningful Evidence, LLC** Бернадетт Райт (Bernadette Wright). – Они исходят из того, что современный мир переполнен информацией, а синтез и карты облегчают процесс применения существующих данных для создания эффективных программ».

Источник: The Stanford Innovation Review,

http://ssir.org/articles/entry/getting_to_evidence_based_policy_three_perspectives?utm_source=Enews&utm_medium=Email&utm_campaign=SSIR_Now&utm_content=Title

2) УМЕНИЕ ИЗМЕРЯТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ – ПРИЗНАК ОТВЕТСТВЕННОГО ОТНОШЕНИЯ К ОБЩЕСТВУ

Информационно-аналитическое агентство GuideStar (США) предложило некоммерческим институтам новую возможность для демонстрации компетенций, связанных с измерением социального эффекта. Печать «GuideStar Platinum», которая уже появилась на профайлах более 150 НКО, сообщает пользователям о том, что организации оценивают воздействие своих инициатив на общество и отчитываются о результатах перед ключевыми стейкхолдерами.



Чтобы получить платиновый знак отличия, в своих аккаунтах на платформе GuideStar некоммерческие организации отражают сведения за прошедший год и показатели как минимум одной успешной программы. Но прежде НКО должны получить «Золотую печать прозрачности», означающую, что общественности доступна количественная и качественная информация об их социальных результатах и происходящих изменениях. Организации, выполнившие эти условия, получают право на публикацию от 1 до 20 критериев успеха, и могут

делиться с коллегами накопленным опытом. Эти нововведения помогают агентству бороться с ошибочным, но стойким представлением о том, что низкий процент накладных расходов является главным признаком эффективной НКО («overhead myth»). «Можно долго и безрезультатно говорить о том, что 'соотношение программных и административных расходов' - не самый важный критерий, - рассказывает о задумке GuideStar директор по стратегии Эва Нико (Eva Nico), - а можно сразу показать информацию, раскрывающую новые грани некоммерческой практики». На сегодняшний день агентство сформировало список из 700 показателей, которыми могут пользоваться НКО разных размеров и типов. Данный продукт, представленный в виде Сводного каталога результатов (**Common Results Catalogue**), постоянно обновляется за счет сведений и комментариев некоммерческих организаций, желающих продемонстрировать достижения своим сторонникам, представителям общественности и партнерам. «GuideStar является хранителем информации 2,4 млн американских НКО и распространяет данные через свой веб-сайт, а также по каналам коммуникации 180 постоянных партнеров, - напоминает авторитетный эксперт Майкл Уайланд (Michael Wyland). – При таких масштабах взаимодействия с окружающим миром агентство может использовать результаты проекта Platinum для широкого обсуждения показателей, отражающих реальный вклад НКО в развитие общества».

Источники: The Chronicle of Philanthropy, https://philanthropy.com/article/GuideStar-Unveils-New-Tool-to/236450?cid=pw&utm_source=pw&utm_medium=en&elqTrackId=46749e5161ad41ff85e2710c3985874d&elq=037735c012a7497aa8e5cc3ad3321be8&elqaid=9088&elqat=1&elqCampaignId=3144
Nonprofit Quarterly, <https://nonprofitquarterly.org/2016/05/11/guidestar-introduces-program-metrics-section-for-nonprofit-profiles/>

VI. СТРАТЕГИЯ

1) ФОНДЫ НЕ ВЫШЛИ ИЗ МОДЫ, НО ИМ ПОРА ИЗМЕНИТЬСЯ

За свою долгую историю филантропические институты поддержали множество инициатив, которые существенно повлияли на социальную сферу и повысили качество жизни миллионов людей. Но чтобы усилить эти достижения, фонды должны осознать, что деятельность НКО не ограничивается рамками отдельных проектов, и требует комплексной поддержки, включающей финансирование административных расходов. Стремясь ускорить изменения в подходах к поддержке некоммерческого сектора, эксперты сформулировали для грантмейкеров «пять ключевых задач» на ближайшее будущее.



1. *Достоинственно отвечайте на публичную критику в адрес фондов и крупных доноров.* Находясь в центре общественного внимания, субъекты филантропии не смогут остановить поток критики, если не сформулируют четких позиций по таким горячим вопросам, как «филантрокапитализм» («philanthrocapitalism»), означающий применение бизнес-практик в социальном секторе; влияние частных денег на законодательство и политику; и авторитарные, «нисходящие» модели управления (top-down), которые явно не пользуются популярностью в новом веке.
2. *Используйте эндаументы не только для получения прибыли, но, прежде всего, для поддержки социальных преобразований.* В XX веке доходы от целевого капитала обеспечивали фондам «вечную жизнь», но сегодня многие организации придерживаются иного сценария, вкладывая в развитие общества все активы, либо расширяя практику «преобразующих инвестиций» (impact investing), которые ориентируются на получение как финансовых, так и социальных результатов.
3. *Сотрудничайте с НКО, чтобы улучшить подходы к сбору данных и оценке эффективности организаций и программ.* Стратегии, хорошо показавшие себя в сфере бизнеса, зачастую не работают в сложных социальных системах. То же самое происходит с оценкой: показатели успеха отдельного проекта в новом контексте становятся неактуальными. Поэтому фонды должны поддерживать создание новых методов сбора и анализа данных, позволяющих оценивать эффективность моделей и практик в разных условиях. Помимо этого, филантропическим институтам следует активнее осваивать комплексные инструменты, которые не замыкаются на использовании одной концепции и предназначены для формирования многогранного представления об изменениях в обществе.
4. *Учитесь равноправному взаимодействию и сотрудничеству.* Фонды занимаются решением сложных проблем, которые не по силам одной организации. Чтобы совместные инициативы приводили к успеху, необходимо координировать усилия с другими игроками, признавать их сильные стороны и действовать с учетом их ожиданий.
5. *Внимательно относитесь к потребностям грантополучателей.* Прошли те времена, когда благотворительные организации «получали деньги на производство согласованного результата». Успешные инициативы свидетельствуют о том, что денежные вливания в развитие потенциала НКО позволяют фондам создавать влиятельные институты, которые способны вести конструктивный диалог с представителями разных секторов, профессиональными сообществами и участниками законодательного процесса. Получая «свободные» средства на административные расходы, НКО укрепляют позиции и становятся для фондов настоящими союзниками и партнерами. Настал момент, когда грантмейкеры и получатели поддержки должны отказаться от «соотношения накладных и программных расходов», которое на протяжении многих лет служило главным показателем эффективности и вводило в заблуждение представителей общества и участников социальных преобразований.

Источник: The Chronicle of Philanthropy, https://philanthropy.com/article/Opinion-5-Issues-Foundations/236339?cid=pw&utm_source=pw&utm_medium=en&elqTrackId=99297c1c833746658602e987ac5f72b7&elq=1c25b6a8e0a9407895ac0efa801ef502&elqaid=8913&elqat=1&elqCampaignId=3047

2) КОЛЛЕКТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ: КАК ДОБИТЬСЯ ЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ

История социальных преобразований знает много удачных примеров, когда представители разных секторов решали сложные проблемы «всем миром». Эксперты британского фонда поддержки инноваций Nesta изучили международный опыт «коллективного воздействия» (CI – collective impact) и подготовили обзор практического характера.

Для инициатив CI основными факторами успеха являются прочные отношения между партнерами; поддержка со стороны лидеров системы; четкая постановка целей; постоянное взаимодействие между всеми вовлеченными субъектами; использование методов системного проектирования; и активное содействие со стороны граждан и местных сообществ. Сегодня существует множество инструментов, позволяющих оптимизировать совместную работу по диагностике проблемы, реализации проектов, мониторингу результатов на основе согласованных показателей, и оперативной корректировке коллективной стратегии. Простые инструменты (такие, например, как принцип открытой координации Евросоюза) обеспечивают прозрачность и слаженность действий участников крупных многосторонних коалиций, а более сложные алгоритмы (охватывающие вопросы бюджетирования, определения общих целей, формирования команд и выполнения требований к отчетности в течение продолжительного периода времени) помогают разрабатывать структуру CI и создавать рабочую атмосферу, в которой приветствуются равенство партнеров и объективное распределение полномочий. Что касается типичных трудностей и ошибок, то они заключаются в том, что партнерские организации концентрируют внимание на том, что легче измерить, и упускают из вида действительно важные моменты; пытаются устранить бюрократию, но вместо этого увеличивают число комитетов, комиссий и других совещательных органов; увлекаются презентациями, графиками и диаграммами; и слишком часто взаимодействуют с внешними консультантами в ущерб развитию собственных компетенций. Чтобы улучшить практику принятия решений, сэкономить ресурсы и добиться лучших результатов, участники CI могут активнее использовать информацию открытых источников (таких как база данных «Благотворительность на 360 градусов» / [360 degree giving](#), содержащая информацию о грантах филантропических институтов), а также использовать онлайн инструменты, предназначенные для самостоятельной оценки эффективности и управления системными изменениями. Помимо этого, потенциальным и действующим командам следует воспользоваться «не-техническими» методами работы, каковыми являются: формирование общей терминологии в целях согласования показателей и оценки социального эффекта; обмен данными и взаимное обучение; и соблюдение стандартов добросовестной практики. Главная идея этих рекомендаций состоит в том, что организации, обладающие достаточным авторитетом и средствами для воздействия на общество, должны полноценно отчитываться перед стейкхолдерами за выполнение программ и полученные результаты.

Источник: Collective Impact Forum, http://collectiveimpactforum.org/blogs/101411/collaboration-and-collective-impact-how-can-funders-ngos-governments-and-citizens?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_content=Read%20now%20%3E&utm_campaign=CIFDigestApril2016

3) НЕУТЕШИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ О ФИНАНСИРОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ НКО-СЕКТОРА

Инфраструктура – это «тыловая система» социальных преобразований, которую проще поддерживать в актуальном состоянии, чем «ремонтить». Однако исследования, проведенные информационно-аналитическими центрами и авторитетными американскими экспертами, свидетельствуют о том, что «бэк-офис» некоммерческой сферы не получает от фондов необходимой поддержки.



В документах, подготовленных по инициативе Фонда Хьюлетт (The Hewlett Foundation) [«Инфраструктура нуждается в развитии, но темпы финансирования не меняются» / [Infrastructure Matters, But Funding Hasn't Kept Pace](#); и «Пожертвования фондов в пользу НКО и филантропической инфраструктуры: 2004 – 2012 гг. / [Foundation Giving for Nonprofit and Philanthropic Infrastructure: 2004-2012](#)] говорится о том, что в 2004–2006 гг. вливания в ресурсные организации НКО-сектора колебались в пределах от 0,65% до 0,85% от общего объема предоставленных грантов. Затем, на протяжении пяти лет данный показатель снижался, и вновь приблизился к прежнему уровню лишь в 2012 году (0,60%). Опросы также

показали, что поддержка стала «слишком концентрированной»: доля средств, поступивших пяти основным реципиентам в 2012 году, составила 32% от совокупного размера пожертвований в инфраструктуру, что намного превысило данные за 2004 год (24%). Кроме того, в период «Великой рецессии» фонды стали уделять повышенное внимание сервисным центрам, действующим в отдельных сферах деятельности, и свели к минимуму инвестиции в общую инфраструктуру, призванную обеспечивать развитие компетенций и представительство интересов всего сектора. Оценивая возникшие риски и зыбкие перспективы «инфраструктурных организаций» (ИО), президент Национального совета НКО (The National Council of Nonprofits) Тим Дилани (Tim Delaney) поясняет: «Без адекватного финансирования ИО не смогут влиять на законодательство и социально-экономическую политику, расширять доступ к информационно-образовательным сетевым ресурсам, совершенствовать управленческую практику НКО, вести конструктивный диалог с общественностью, проводить исследования и решать множество других задач, от которых зависит выполнение социально значимых миссий». Чтобы привлечь внимание к проблеме и повлиять на ситуацию, более 20 крупных объединений НКО-сектора подписали открытое письмо «Инвестиции в инфраструктуру» (*The «Investing in Infrastructure» letter*), в котором предложили филантропическим организациям, ежегодно направляющим на благотворительные цели не менее 2,5 млн долларов, последовать примеру передовых фондов (таких как Фонд Форда / The Ford Foundation, Фонд Гейтсов / The Gates Foundation и др.) и «вкладывать в благополучие некоммерческого сообщества по меньшей мере 1% от грантового пула». Безусловно, измерить положительную отдачу от тренинговой программы или иной деятельности ИО достаточно сложно, и данное обстоятельство не слишком вдохновляет доноров, стремящихся к получению впечатляющих результатов за короткий срок. Тем не менее, подписавшиеся рассчитывают на то, что многие фонды откликнутся на призыв и внесут поддержку зонтичных НКО в список ключевых приоритетов. Отказав в помощи, фонды могут лишиться надежных союзников, которые (а) возвращают компетентных грантополучателей, способных создавать значительные общественные блага, и (б) на протяжении многих лет противостоят попыткам местной и региональной власти ограничить налоговые льготы для НКО; ввести предельный норматив по зарплате управленцев высшего звена; и перенаправить благотворительные средства на «латание дыр», возникших вследствие сокращения бюджетного финансирования социальной сферы и задержки выплат по госконтрактам. ИО очень рассчитывают на поддержку и, в свою очередь, обещают развивать партнерскую практику, учиться на опыте друг друга и использовать новые знания для повышения «КПД» своей деятельности.

Источники: The Chronicle of Philanthropy, https://philanthropy.com/article/Nearly-2-Dozen-Groups-Urge/236498?cid=pw&utm_source=pw&utm_medium=en&elqTrackId=dfc8f1f74a0041cda7f871984ed756db&elq=037735c012a7497aa8e5cc3ad3321be8&elqaid=9088&elqat=1&elqCampaignId=3144
Nonprofit Quarterly, https://nonprofitquarterly.org/2016/05/17/another-uncomfortable-conversation-part-i-foundation-funding-of-nonprofit-infrastructure/?utm_source=Daily+Newswire&utm_campaign=ce120e7bf5-Daily+Digest+23095+17+2016&utm_medium=email&utm_term=0_94063aid17-ce120e7bf5-12352017

VII. ФИНАНСЫ И ФАНДРАЙЗИНГ

1) РЕГЛАМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДОНОРАМИ ДЛЯ БРИТАНСКОГО ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА
В мае 2018 года на территории Евросоюза вступят в силу новые требования к управлению данными. В свете подготовки к этому событию Рабочая группа британского Национального совета добровольных объединений (NCVO – The National Council for Voluntary Organizations) опубликовала проект принципов фандрайзинга, призванных упорядочить коммуникацию НКО с донорами и обеспечить надежную защиту персональных данных.



- Действующие и потенциальные доноры должны беспрепятственно озвучивать предпочтения относительно взаимодействия и прекращения контактов с некоммерческой организацией.
- НКО должны периодически проверять актуальность озвученных донорами предпочтений и, в случае необходимости, обновлять информацию. Если донор или сторонник решил прекратить контакты с организацией, то его просьба должна быть исполнена.
- НКО обязаны информировать доноров о порядке использования персональных данных и обеспечивать их сохранность.

- Если в процессе привлечения средств участвует третья сторона, то НКО должна убедиться в том, что меры безопасности соблюдаются надлежащим образом, а доноры имеют возможность для выражения своих пожеланий относительно контактов с фандрайзерами. При этом НКО несет полную ответственность за сохранность данных и методы взаимодействия с донорами.
- Персональные данные доноров должны храниться до тех пор, пока существует такая необходимость. НКО обязаны установить порядок и периодичность обновления и удаления устаревающих сведений.

«Наши рекомендации опираются на концепцию коммуникации, основанную на принципах взаимного согласия и открытости информации, касающейся обработки и применения данных, - поясняет Майк Адамсон (Mike Adamson), представляющий в рабочей группе Британский Красный крест (The British Red Cross). - Мы хотим, чтобы согласие подобного рода присутствовало во всех связях, которые формируются с целью привлечения благотворительных ресурсов». Финальный вариант принципов будет утвержден Попечительским советом NCVO и, затем, поступит в распоряжение регулятора для внесения поправок и дополнений в Кодекс фандрайзинга (The Code of Fundraising).

Источник: Civil Society Media Ltd,

http://www.civilsociety.co.uk/fundraising/news/content/21781/the_time_has_come_to_put_donor_wishes_first_says_mike_adamson?utm_source=16_May_2016_enews

2) КРАУДФАНДИНГ СТАНОВИТСЯ ПРИВЫЧНЫМ ЯВЛЕНИЕМ

Опрос 4 700 граждан США, проведенный Исследовательским центром Пью (PRC – The Pew Research Center), показал, что в онлайн кампаниях по сбору благотворительных средств участвует каждый пятый американец. Чаще всего пользователи Всемирной паутины поддерживают людей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.



По итогам опроса эксперты PRC озвучили следующие результаты:

- 22% респондентов имеют опыт участия в краудфандинге. Примерно половина людей в этой группе жертвовала по 50 долларов, и 21% опрошенных - от 51 до 100 долларов.
- Большинство доноров (87%) участвовали в кампаниях неоднократно, и успели поддержать от 1 до 5 проектов.
- Женщины занимались онлайн благотворительностью активнее

мужчин (24% против 19%), но суммы «мужских» пожертвований оказались более значительными.

- 3% граждан выступали в роли организаторов онлайн кампаний; при этом многие из них (72%) перечисляли средства на добрые дела в рамках других похожих акций.
- Более 40% респондентов слышали о сайтах для краудфандинга, но никогда не переводили пожертвования таким способом, а 36% граждан не знали о существовании подобных ресурсов.

Основываясь на полученной информации, исследователи пришли к выводу, что держателям платформ для сбора пожертвований следует активнее распространять информацию о своих услугах, а тем, кто проводит онлайн кампании, стоит более пристально изучать предпочтения разных групп пользователей и, в частности, уделять больше внимания гендерным поведенческим особенностям.

Источник: The Chronicle of Philanthropy, https://philanthropy.com/article/22-of-Americans-Say-They-ve/236550?cid=pw&utm_source=pw&utm_medium=en&elqTrackId=8e58ae86fc254d878a9cb1dfecf3d239&elq=8df01ad9715149fdb615593138089725&elqaid=9192&elqat=1&elqCampaignId=3196

3) ПРОЦЕНТ ВОЗМЕЩЕНИЯ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ НЕ СООТВЕТСТВУЕТ РЕАЛЬНЫМ ЗАТРАТАМ НКО

Консалтинговая организация Bridgespan Group (США) проанализировала финансовые данные 20 некоммерческих институтов и выяснила, что косвенные расходы НКО в среднем составляют 40% от общего объема затрат на программы. Однако фонды, как правило, компенсируют накладные расходы в размере 15%, и не вникают в специфику работы получателей грантов. Это значит, что благотворительные организации несут потери и «латают дыры» в бюджете.

В выборку исследования вошли правозащитные, исследовательские, образовательные и международные НКО, а также провайдеры социальных услуг с годовыми бюджетами от 6 млн до 650 млн долларов. Самый высокий процент накладных расходов составил 63% от общего объема

затрат, а самый низкий – 25%. В рабочее определение «косвенных / накладных расходов» (indirect costs) команда **Bridgespan Group** включила затраты на административные нужды, проведение полевых работ, поддержание сетевого взаимодействия, приобретение оборудования для конкретных проектов, и управление знаниями - обучение программного персонала и привлечение внешних экспертов. **Отчет** появился в разгар дискуссии, нацеленной на усиление роли фондов в деле укрепления финансового здоровья НКО. По мнению Джейкоба Харольда (Jacob Harold), главы информационно-аналитического агентства GuideStar, данный документ формирует отчетливое представление об экономике социальных преобразований и формирует основу для разработки альтернативных подходов к финансированию некоммерческих организаций. Эксперты и наблюдатели уже отметили ряд положительных сдвигов, которые выражаются в гибкой «поддержке общего характера» / general operating support (такие гранты, в частности, предоставляют фонды **Chicago Community Trust, Citi Foundation** и ряд других крупных институтов), в проведении тренингов по разработке эффективных бизнес-моделей НКО (Проект «Капитализация» / The Capitalization Project, выполняемый национальной сетью Грантмейкеров в сфере искусства / **The Grantmakers in the Arts**) и реализации Проекта «Настоящая стоимость» (**The Real Cost Project**), нацеленного на изучение реальных потребностей НКО. Это очень важные шаги, культивирующие конструктивные, партнерские отношения между институциональными донорами и получателями грантов. Но для появления реальных изменений в культуре фондов, данные инициативы должны приобрести широкие масштабы. «Миф о накладных расходах необходимо развеять, - отмечает Джери Эксхарт Куинан (Jeri Eckhart Queenan) научный сотрудник и партнер Bridgespan Group. – Настал момент, когда от обсуждения проблемы следует перейти к адекватным финансовым решениям».

Источники: The Chronicle of Philanthropy,
https://philanthropy.com/article/Grant-Makers-Simplistic/236530?cid=pw&utm_source=pw&utm_medium=en&elqTrackId=d9407427821d49c3abaa143f2cd60977&elq=8dfo1ad9715149fdb615593138089725&elqaid=9192&elqat=1&elqCampaignId=3196
https://philanthropy.com/article/Foundations-Show-Signs-of/236516?cid=pw&utm_source=pw&utm_medium=en&elqTrackId=701efc46d4de4a23afea67ef30d8ccd6&elq=8dfo1ad9715149fdb615593138089725&elqaid=9192&elqat=1&elqCampaignId=3196

VIII. ЛИДЕРСТВО И HR

1) МНЕНИЕ: БРИТАНСКОМУ НЕКОММЕРЧЕСКОМУ СЕКТОРУ НУЖНЫ ЛИДЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Директор Ассоциации руководителей добровольных объединений (ACEVO - The Association of Chief Executives of Voluntary Organisations; г. Лондон) Стивен Бабб (Stephen Bubb) покидает свой пост, чтобы возглавить исследовательскую инициативу, нацеленную на изучение лидерской практики Третьего сектора и преодоление кризиса в отношениях НКО с государством и обществом.



Пятнадцать лет назад, вступая в должность главы ACEVO, г-н Бабб встретился с лидерами 20 крупнейших НКО. Среди них была всего одна женщина, а большинство составляли бывшие офицеры армии и флота, вышедшие в отставку в возрасте 50 лет с хорошей пенсией. В силу того что заработная плата в некоммерческих организациях была очень скромной, другие кандидаты на должности исполнительных директоров не претендовали. Сегодня ситуация выглядит иначе, однако люди почти ничего не знают о положительных изменениях в секторе, а политики пытаются манипулировать благотворительными институтами в своих интересах, не акцентируя внимания на подлинных заслугах НКО перед обществом. Поэтому вопросы профессионального управления и эффективного лидерства в социальной сфере не утрачивают своего значения, а задачи построения конструктивной коммуникации с государством и ключевыми стейкхолдерами становятся особенно актуальными. Двухгодичная исследовательская программа с бюджетом в 400 000 фунтов стерлингов является экспериментом, который опирается на рамочную концепцию, обеспечивающую гибкость в вопросах определения приоритетов, методик и регламентов работы. Первые шесть месяцев команда специалистов посвятит сбору идей, из которых впоследствии должна сложиться «мозаика» дальнейших преобразований. «В настоящий момент поддержка лидерских и управленческих проектов для НКО осуществляется только на словах, - рассказывает о причинах появления программы Стивен Бабб, - однако наш сектор так велик и важен, что масштабы информационно-

разъяснительной и образовательной деятельности необходимо расширить в несколько раз и привести в соответствие с текущими потребностями».

Источник: Civil Society Media Ltd,

http://www.civilsociety.co.uk/governance/compliance/interviews/content/21794/sir_stephen_bubb_charities_relationship_with_government_has_never_been_so_bad?utm_source=17+May+2016+enews&utm_campaign=17+May+2016&utm_medium=email

IX. КОММУНИКАЦИИ

1) ИКТ ОТКРЫВАЮТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОМУ СЕКТОРУ БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются для некоммерческих организаций важным инструментом, обеспечивающим выход на широкую аудиторию сторонников и партнеров. Опираясь на опыт своей НКО, специалисты британского Центра семейного консультирования размышляют о преимуществах и рисках цифровых стратегий.

По мнению экспертов, виртуальная деятельность должна быть неотъемлемой частью работы всех отделов и сотрудников организации. Согласно данным технологического сервисного агентства **Eduserv**, команды специалистов по ИКТ (действующие, как правило, в крупных НКО) чаще всего общаются с департаментами фандрайзинга и маркетинга, но не имеют выхода на другие подразделения. В итоге получается, что коллектив работает, не имея отчетливого представления о значении, возможностях и рисках, связанных с присутствием организации в открытом пространстве. Эту ситуацию может изменить активная позиция высшего руководящего органа НКО: поддержка со стороны совета директоров и попечителей поднимает статус цифрового направления в глазах сотрудников и способствует культурной трансформации, необходимой для работы в современных условиях. Этот сложный процесс нуждается в стимулах и поддержке, но при желании его может осуществить любая организация. Четыре года назад веб-сайт центра **Relate** был олицетворением упущенных возможностей, а сегодня это солидный ресурс, на котором представлены профессиональные маркетинговые материалы, благодаря которым НКО смогла перейти от обсуждения проблем к творческому поиску «возможностей для развития» в сотрудничестве с целевыми аудиториями. «Мы заключаем договоры с провайдерами онлайн сервисов и платформ, которые решают все технические вопросы. А мы концентрируем внимание на контенте, дискуссии и построении прочных отношений со сторонниками, - поясняет глава британского Центра **Relate** Крис Шервуд (Chris Sherwood). - Можно сказать, что ИКТ открывают благотворительному сектору безграничные возможности. Если руководству удастся внедрить 'цифру' в основную стратегию, то риски становятся минимальными. Наша управленческая команда хорошо справляется с этой задачей, обеспечивая плавный переход от бесконечного производства 'Желтых страниц' к экономической модели 'Google-first'».

Источник: Civil Society Media Ltd,

http://www.civilsociety.co.uk/governance/blogs/content/21752/charities_must_put_digital_communication_at_the_heart_of_their_work?utm_source=26+May+2016+enews&utm_campaign=26+May+2016&utm_medium=email

X. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

1) «ПОКОЛЕНИЕ МИЛЛЕНИУМА» - ТЕПЛИЦА ИНВЕСТОРОВ НОВОГО ТИПА
Toniic, глобальная сеть «инвесторов, содействующих развитию общества» (impact investors), опубликовала отчет, повествующий о том, что представители «поколения нового тысячелетия» (millennials; 1981 – 2000 г.р.) проявляют к «преобразующим инвестициям» (ПИ) повышенный интерес, но нуждаются в консалтинге, который поможет им определить цели и осознать перспективы подобных вложений.



В документе «Миллениалы и преобразующие инвестиции» (**Millennials and Impact Investing**), говорится о том, что большинство опрошенных молодых миллионеров (64%) «демонстрируют продуманный и взвешенный подход к ПИ, но испытывают потребность в услугах по развитию соответствующих компетенций, а также в ресурсах, необходимых для заключения сделок с разными классами

активов». В поисках интересных инвестиционных предложений «тысячелетники» активно общаются с друзьями и членами сетевых структур, и, как правило, отдают предпочтение инициативам в сфере сельского хозяйства, энергетики, экологии, трудоустройства, продовольственной безопасности и управления водными ресурсами. Образование и здравоохранение - направления, занимавшие верхние строки в прошлогоднем рейтинге - в 2016 году оказались чуть менее популярными. Углубленные интервью с десятью участниками опроса также показали, что миллениалы стремятся к тому, чтобы их богатство приносило пользу обществу, но при этом в полной мере осознают ограничения, связанные с отсутствием ноу-хау и необходимостью управлять активами, ориентируясь на ценности и пожелания старших членов семьи. Данный отчет подготовлен в сотрудничестве с банком Bank of the West (г. Сан-Франциско, США), партнерской структурой европейского финансового конгломерата BNP Paribas. В опросе приняли участие 58 респондентов в возрасте до 35 лет, проживающие в разных регионах планеты.

Источник: City Philanthropy, <http://www.cityphilanthropy.org.uk/news/today%E2%80%99s-millennials-are-tomorrow%E2%80%99s-impact-investors-new-toniic-report-shows>

2) ИССЛЕДОВАНИЕ: СОСТОЯНИЕ ДЕЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Сообщество прогрессивных «инвесторов, заинтересованных в преобразовании общества» (impact investors), стремительно расширяет свои ряды и желает видеть интересные встречные предложения. Британский Национальный совет добровольных объединений (NCVO) опубликовал отчет, который стал первой попыткой оценить инвестиционные компетенции социальной сферы и ее готовность к получению «преобразующих инвестиций» (ПИ).



Размер британского социального сектора - это примерно 100 000 организаций, в числе которых представлены (1) 32 000 НКО, 10 000 «компаний общественных интересов» (CICs - community interest companies), (2) 10 000 акционерных обществ / предприятий разных типов, и (3) 45 000 социально ориентированных корпораций, имеющих статус «компаний с ответственностью, ограниченной объемом гарантии» (CLGs - companies limited by guarantee). Среди всех субъектов относительно устойчивыми, сильными активами обладают 9 300 благотворительных организаций и 6 000 социальных предприятий. Активы небольших НКО и частных фирм слишком скромны, и не подходят для участия в сложных сделках и схемах ПИ. Это значит, что для поддержки малых организаций необходимы иные

виды финансовых продуктов. В связи с этим авторы отчета «Формирование представления о спросе на преобразующие инвестиции и готовность социальной сферы к их получению» ([Understanding the Capacity and Need to Take on Investment within the Social Sector](#)) рекомендуют инвесторам обратить особое внимание на CLGs, которые не получают налоговых льгот и не отображаются на официальных радарх социального сектора. Тем не менее, впечатляющий годовой оборот этих корпораций (6,5 млрд фунтов стерлингов) свидетельствует о наличии существенного потенциала. А чтобы создать благоприятные условия для заключения сделок, эксперты предлагают свести воедино разрозненные данные о рынке ПИ и учредить Комиссию по социальной экономике ([The Social Economy Commission](#)), которая будет отвечать за создание и постоянное обновление информационного массива. Основой для этого нового ресурса послужит созданная в ходе исследования база данных, позволяющая изучать сведения организаций и осуществлять поиск по широкому спектру разнообразных параметров.

Источник: Big Society Capital, https://www.bigsocietycapital.com/latest/type/blog/data-driven?utm_source=Big+Society+Capital+main+email+list&utm_campaign=c55ff45efc-April-newsletter+split&utm_medium=email&utm_term=0_bfa7feb66e-c55ff45efc-309277213

XI. ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО

1) ЕЩЕ РАЗ О ЦЕННОСТИ ДОБРОВОЛЬЧЕСТВА

Коалиция «Независимый сектор» (*The Independent Sector*) сообщает о положительной динамике показателей национального добровольческого движения. Средний денежный эквивалент волонтерского часа в 2015 году увеличился на 2% и составил 23,56 доллара, а численность волонтеров в США достигла 62,8 млн человек (или 25,3% взрослого населения страны).



Самая высокая стоимость добровольческого часа была зафиксирована в Округе Колумбия (38,77 долл.), в штате Массачусетс (29 долл.) и в штате Вашингтон (28,99 долларов). Данный показатель увеличился почти во всех регионах, за исключением нескольких незначительных понижений, сопоставимых с данными штата Миссисипи - 19,51 доллар (-0,5%). Эти выводы основаны на расчетах и сведениях Бюро трудовой статистики (*The Bureau of Labor Statistics*) и Корпорации служения нации и обществу (*The Corporation for National and Community Service*). «Волонтеры по всей Америке выполняют важную работу – для своих сообществ, для своей страны и всей планеты... Национальная неделя добровольчества [The National Volunteer Week], которая проходит каждую весну на протяжении

более 40 лет – это возможность выразить признательность и поблагодарить людей за безвозмездную помощь. Мы не можем в полной мере оценить социальный эффект волонтерства, но благодаря полученным цифрам можем продемонстрировать ценность ресурсов - времени, энергии и талантов – которые люди доброй воли ежедневно вкладывают в нашу жизнь», - так охарактеризовала значение опубликованных сведений представитель коалиции *Independent Sector* г-жа Кэнди Хилл (Candy Hill).

Источник: *The Philanthropy News Digest*, http://philanthropynewsdigest.org/news/value-of-volunteer-time-up-49-cents-in-2015?utm_campaign=news%7C2016-04-15&utm_source=pnd&utm_medium=email