

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРОГРАММЫ «НАЧНИ ИНАЧЕ»

Подготовлено
БФ «Культура благотворительности»
Для ПАО РОСБАНК

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОЦЕНКИ

Объект оценки: открытая всероссийская конкурсная программа «Начни иначе», (Программа). Программа реализуется в партнерстве с сообществом Impact Hub Moscow при поддержке ПАО РОСБАНК (далее – Росбанк).

Цель – оценить социальное воздействие (социальные результаты) Программы за 3 года, в соответствии с «теорией изменений» Программы.

Задачи оценки и ключевые оценочные вопросы:

- Оценить результаты, достигнутые участниками и благополучателями проектов, а также выделить вклад Программы в их достижение
- Оценить механизм воздействия Программы, факторы результативности
- Оценить влияние Программы в достижение зафиксированных изменений для участников Программы и благополучателей их проектов
- Оценить уникальность/значимость/место Программы в области инклюзивных проектов социального предпринимательства

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ

- Реализованный подход к оценке проекта разработан на основе стандартов и рекомендаций по оценке воздействия международной организации Social Value International.
- Суть подхода заключается в глубоком и широком понимании воздействия, которое происходит благодаря нашей деятельности.
- Анализ учитывает положительные, отрицательные, запланированные и не запланированные результаты широкого круга стейкхолдеров.
- Анализируются изменения у людей и организаций, которые важны для них и происходят в достаточном объеме.

МЕТОДОЛОГИЯ

1. Анализ качественной информации.

Определены стейкхолдеры программы: участники, эксперты, сотрудники банка.

Проведены интервью: с руководителями программы и волонтерам РОСБАНКА, с организатором программы Impact Hub Moscow, экспертами и лидерами темы.

Проведено 6 фокус-групп с руководителями проектов или организаций.

2. Анкетирование участников последних 3 лет (44% ответили на вопросы).

РОЛЬ И ЦЕННОСТЬ ПРОГРАММЫ «НАЧНИ ИНАЧЕ»



Сближение моделей НКО и СП. Для повышения устойчивости НКО важно развивать бизнес компетенции, коммерческую деятельность. Но в России закрепилась некоторая обособленность НКО от бизнес моделей, что ограничивает возможности для финансовой устойчивости НКО. В мировой практике такого разделения уже не прослеживается, организации могут работать в различных правовых формах и могут быть объединены социально значимыми целями.



Уникальным компонентом является развитие бизнес –навыков у НКО. Программа инициировала **тренд на монетизацию и финансовую устойчивость** среди НКО



Для социальных предпринимателей современным вызовом является анализ своей социальной значимости. Благодаря участию в программе многие социальные предпринимателей впервые сформулировали свою социальную миссии, проанализировали потребности своих благополучателей из числа уязвимых групп.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ОЦЕНКИ ПРОГРАММЫ



Рост профессионализма и бизнес-компетенций участников приводит к повышению качества управления в организациях, к развитию и масштабированию деятельности и к финансовой устойчивости.



Участники повысили качество работы с целевыми группами: начали делать оценку потребностей, повысили скорость предоставления услуг, качество услуг. Эти изменения ведут к повышению качества жизни уязвимых групп.



Не у всех участников получилось вывести свое коммерческое направление деятельности на самоокупаемость или прибыль. На этот аспект оказывают воздействие многие внешние факторы – экономический кризис, изменение спроса, себестоимости и пр. Все участники применяют полученные в программе знания и решают задачи по развитию организации с большим успехом в условиях турбулентности.

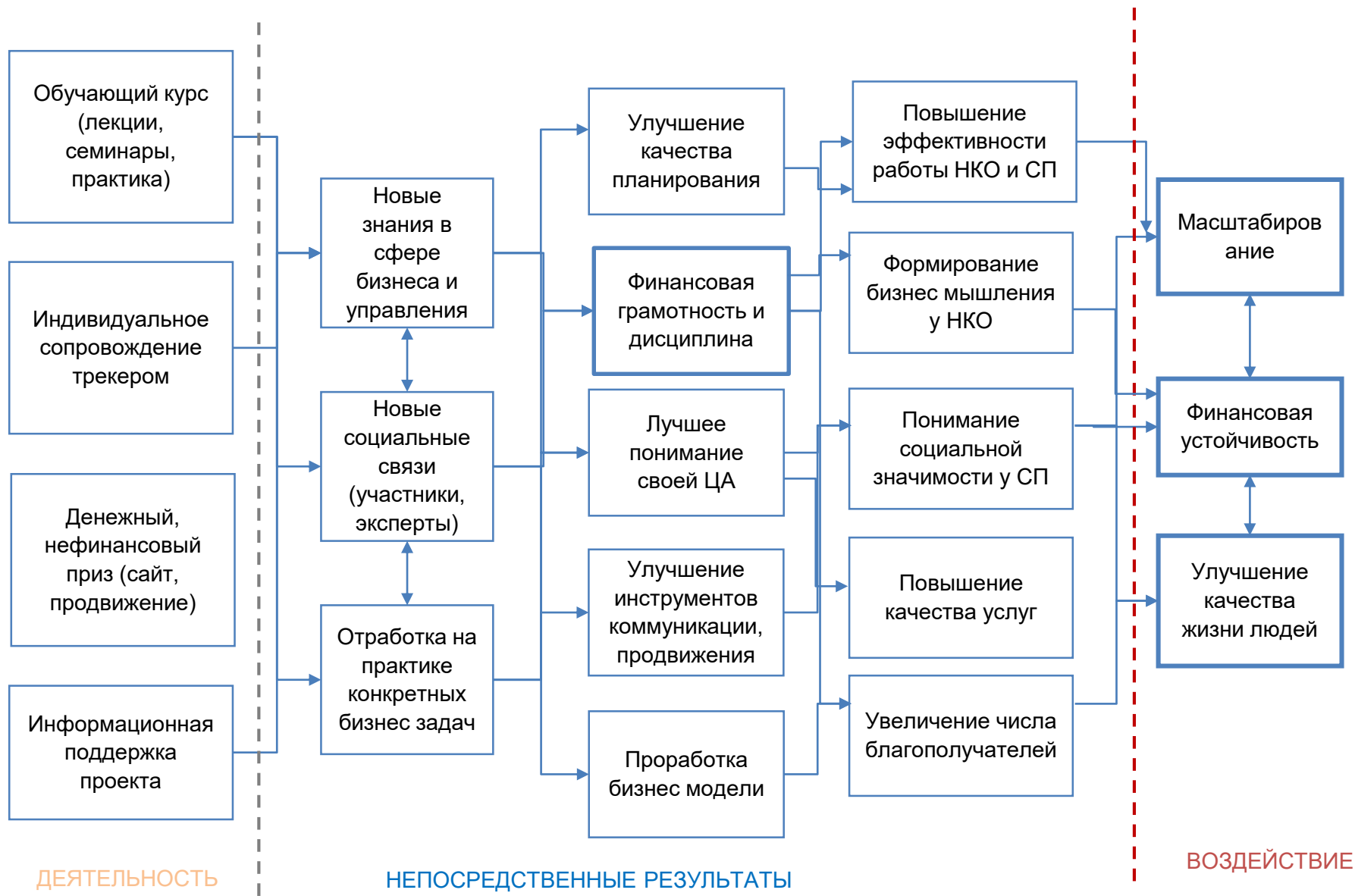


Наиболее значимыми для всех участников оказались знания о финансовом планировании, учете, работе с командой. Индивидуальная работа с трекером помогла «докрутить» и внедрить изменения в работу организации.



Вовлечение команды и готовность организации к изменениям являются важными факторами эффективности программы.

КАРТА РЕЗУЛЬТАТОВ



ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ У УЧАСТНИКОВ

80% НКО
46% СП

Отметили улучшение репутации и взаимодействие с сообществом. Участники программы стали уделять особое внимание взаимодействию с заинтересованными сторонами, со своей аудиторией и партнерами. Начали выстраивать свои инструменты продвижения, оптимизировать сайты, систематизировать работу в социальных сетях. Лучшее понимание своей аудитории, которое стало результатом участия в программе, помогло улучшить свой имидж и репутацию.

81% НКО

Отметили, что перестроили мышление в сторону бизнес подходов. Благодаря программе сотрудники НКО стали более широко рассматривать возможности для своей финансовой устойчивости, преодолели установки о том, что все должно быть бесплатно и пр. Для многих это было трудной задачей.

65% СП

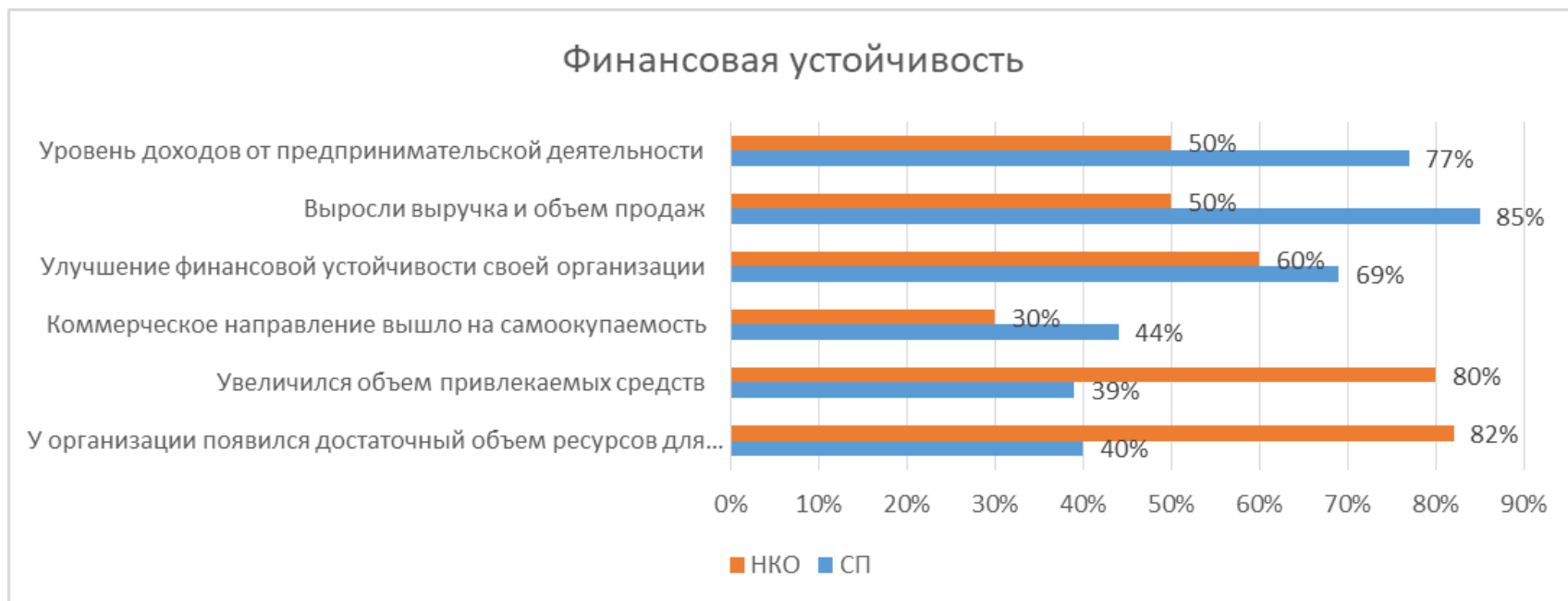
Отметили более глубокое понимание социальной значимости своих проектов.

Социальные предприниматели впервые задумались о своей социальной миссии и начали анализировать социальное воздействие.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

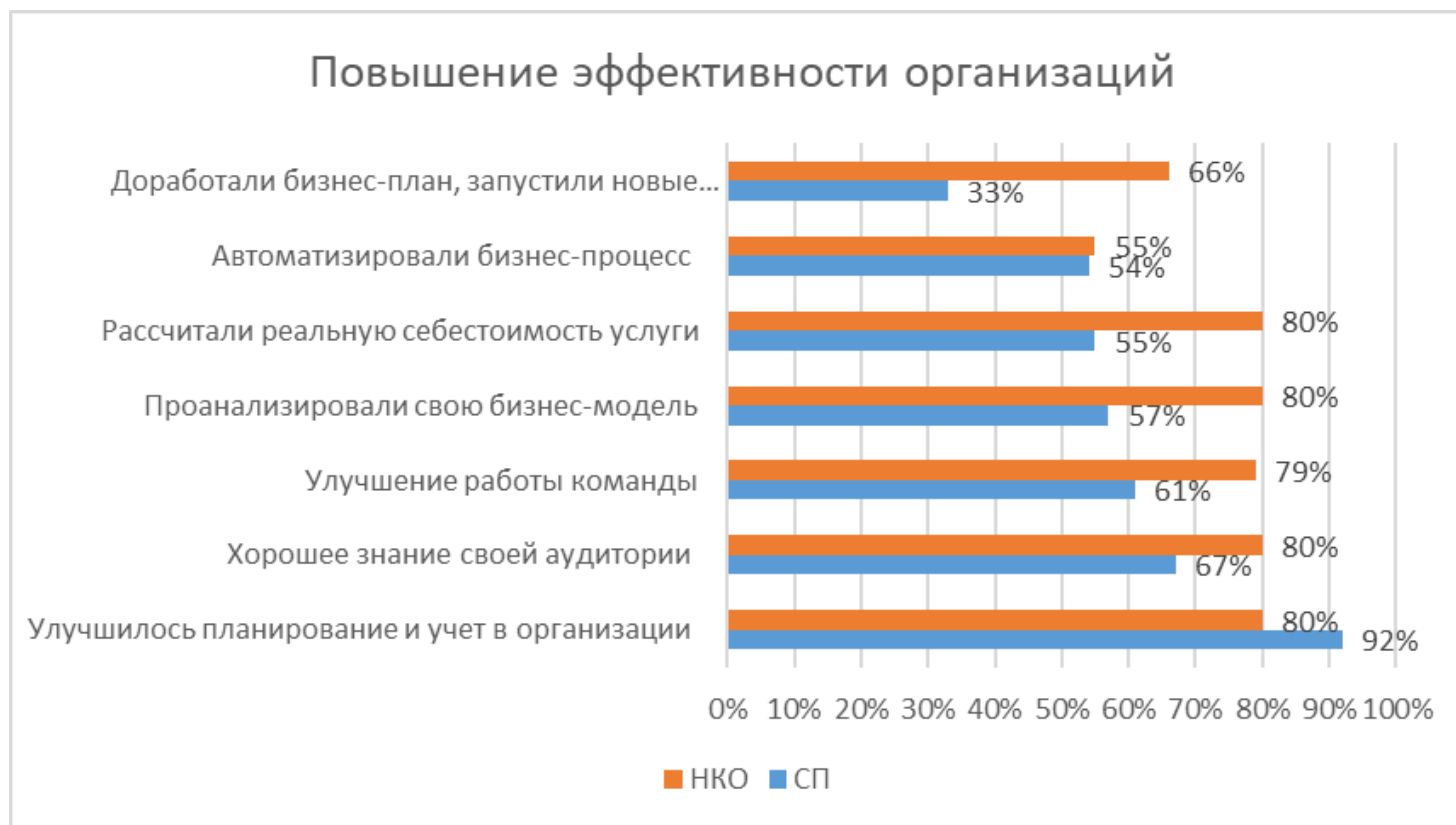
Более 60%

Участников отметили улучшение финансовой устойчивости организации.



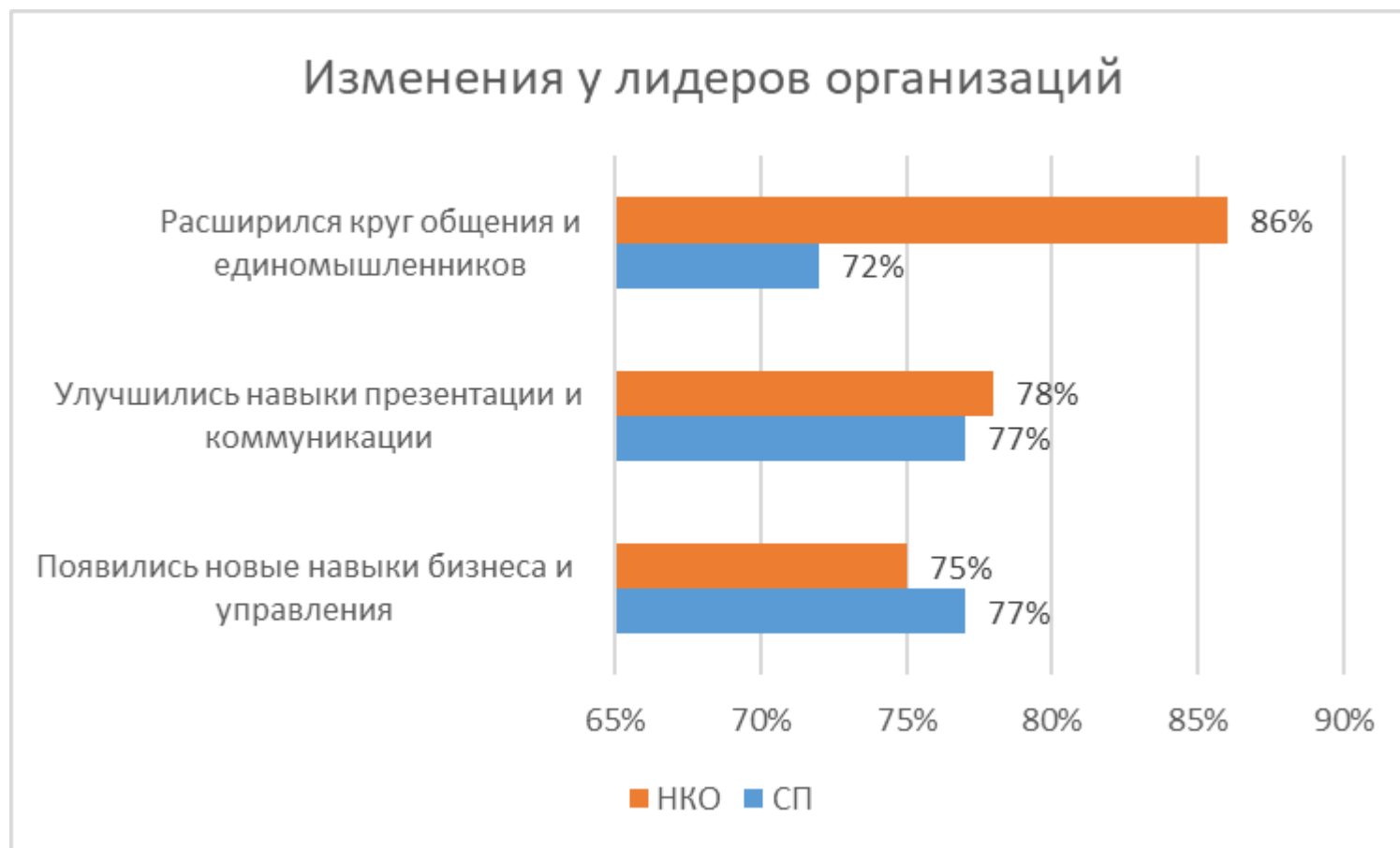
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ

- Почти по всем аспектам развития организации большинство участников отметили положительные изменения.
- Улучшение командной работы было отмечено как один из основных результатов участия в программе. Запрос на укрепление команды был очень значимым, и у многих получилось развить или преобразовать команды.



ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ ЛИДЕРОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одна из задач программы – развитие лидерских качеств и бизнес компетенций участников. Программа оказала влияние на развитие лидеров организаций.

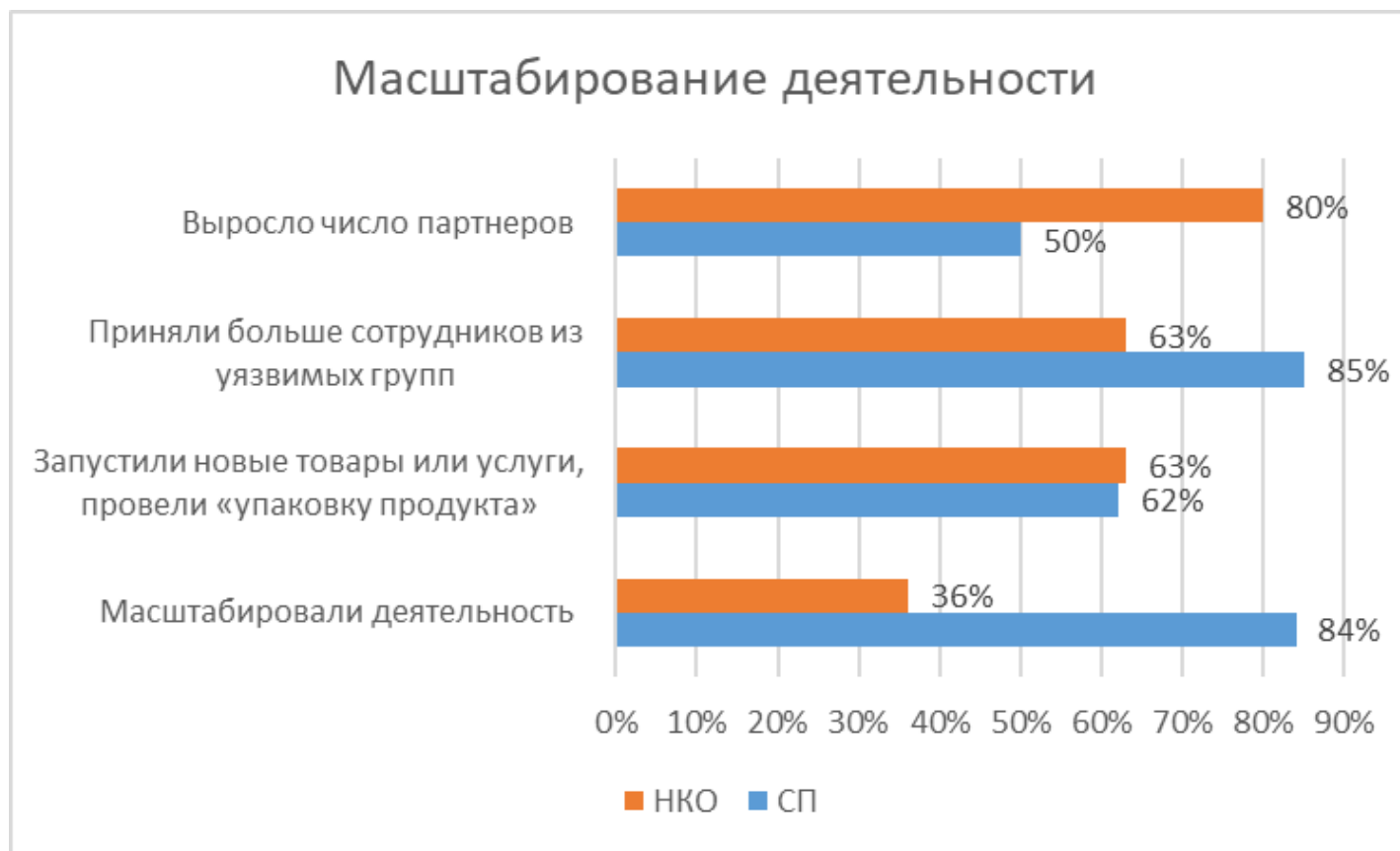


МАСШТАБИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

84% СП

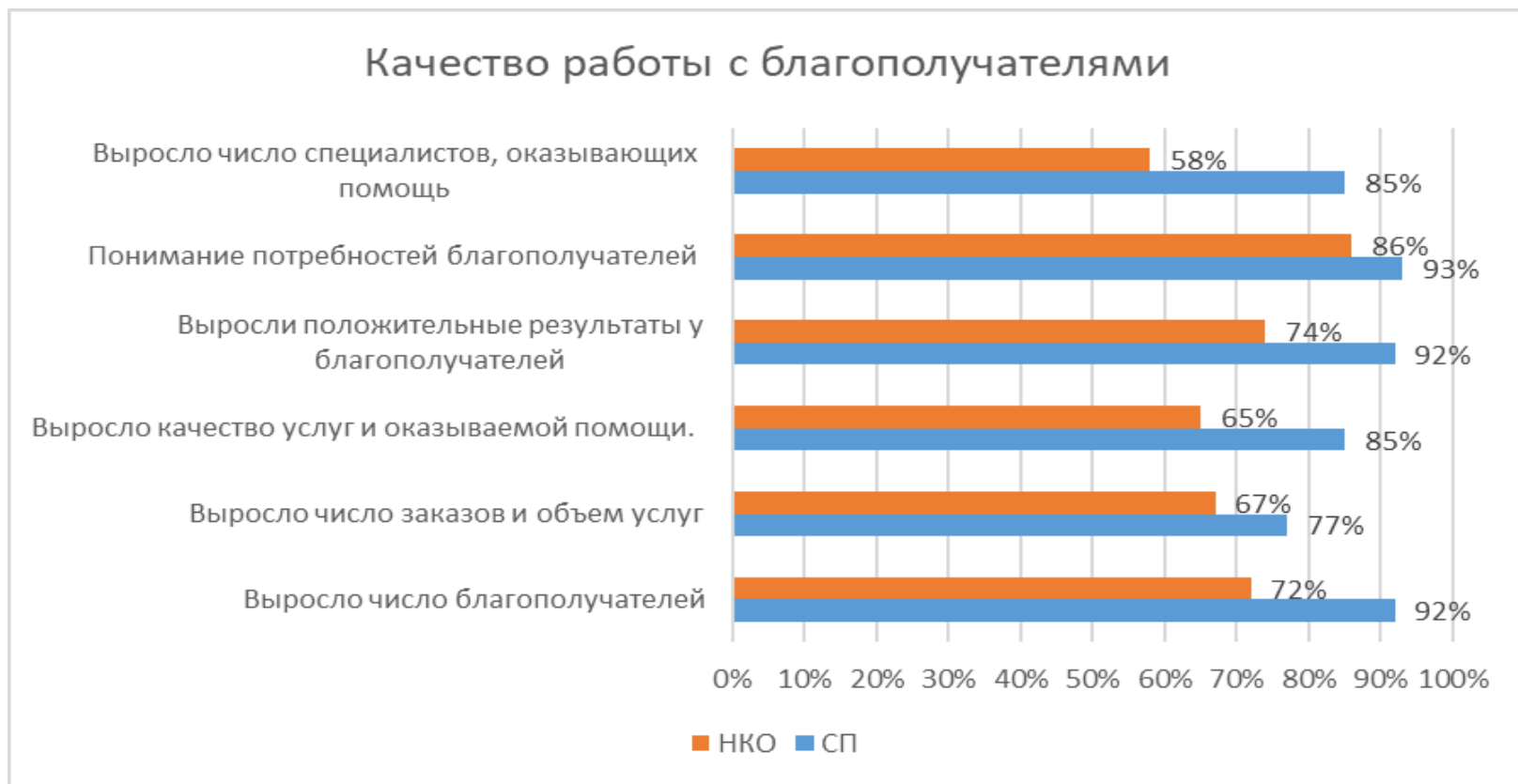
Отметили, что масштабировали свою деятельность.

Для кого-то масштабирование состояло в открытии второго центра (филиала), выход на новые рынки и значимых бизнес-партнеров, крупные контракты. Для других — открытие новых направлений работы, расширение числа специалистов и благополучателей.



КАЧЕСТВО РАБОТЫ С БЛАГОПОЛУЧАТЕЛЯМИ

- Программа способствовала повышению качества работы с благополучателями.



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ !

www.givingculture.ru
+7 (985) 871-23-14
mail@givingculture.ru

Юлия Ходорова
Руководитель практики
консультирования
JKhodorova@givingculture.ru