САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет социологии

Кафедра прикладной и отраслевой социологии

**Анализ взаимодействия благотворительных организаций, ориентированных на социальную защиту и поддержку граждан, с другими акторами**

**Analysis of the interaction of charitable organizations with other actors**

Магистерская диссертация

соискателя на степень магистра

Веселинович Никола

|  |  |
| --- | --- |
| Рецензент:  Исполнительный директор  «Мемориал»  Школьник Г. И. | Научный руководитель  доцент, кандидат  социологических наук  М. Н. Яшина |

Санкт-Петербург  
2018

Содержание

[Введение 3](#_Toc514165825)

[Глава 1. Теоретико-методологические основания изучения взаимодействия благотворительных организаций с другими участниками 10](#_Toc514165826)

[§1.1 Благотворительные организации в современной России: формы и особенности функционирования 10](#_Toc514165827)

[§ 1.2 Теоретические подходы изучения взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами 15](#_Toc514165828)

[§ 1.3 Заинтересованные акторы во взаимодействии с благотворительными организациями 34](#_Toc514165829)

[Глава 2. Исследование взаимодействия благотворительных организаций с различными акторами 44](#_Toc514165830)

[§ 2.1. Благотворительные организации как объекты кейс-стади 44](#_Toc514165831)

[§ 2.2. Способы взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами 52](#_Toc514165832)

[§ 2.3 Уровни взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами 61](#_Toc514165833)

[§ 2.4 Практические рекомендации по результатам исследования 83](#_Toc514165834)

[Заключение 85](#_Toc514165835)

[Список использованной литературы 88](#_Toc514165836)

ПРИЛОЖЕНИЕ А [Программа социологического исследования 94](#_Toc514165838)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б [Общая информация об объекте исследования 98](#_Toc514165840)

ПРИЛОЖЕНИЕ В [Источники первичной и вторичной информации 101](#_Toc514165842)

ПРИЛОЖЕНИЕ Г [Расшифровки интервью 103](#_Toc514165844)

ПРИЛОЖЕНИЕ Д [Практики взаимодействия по матрице условий 128](#_Toc514165846)

# Введение

**Актуальность.** Некоммерческий сектор в современном обществе начинает восприниматься в качестве эффективного поставщика услуг, способного оперативно реагировать на потребности граждан, что, несомненно, вызывает большой интерес, как со стороны общества, так и государства. В России исследования, посвященные благотворительности, стали появляться лишь в 1980-1990х годах. К настоящему времени определились основные направления, среди которых благотворительность как социальный институт, филантропические исследования, исследования региональной благотворительности, общественное отношение к благотворительности, характеристики жертвователей, исторический контекст благотворительности, благотворительность как социокультурное явление и так далее. Гораздо реже можно встретить исследования, посвященных взаимодействию некоммерческих организаций с другими субъектами, за исключением, конечно, с государственным и коммерческим секторами.

Благотворительная организация - это неправительственная (негосударственная и немуниципальная) некоммерческая организация, созданная для реализации благотворительной деятельности в интересах общества в целом или отдельных категорий лиц.[[1]](#footnote-1) В общем, это можно назвать добровольным объединением лиц и/или организаций, заинтересованных в решении различных социальных проблем и ставящих перед собой цель в их решении. К 2016 в России, согласно неофициальному источнику, насчитывается более 2500 благотворительных организаций и фондов.[[2]](#footnote-2) Помимо этого Charities Aid Foundation (CAF) опубликовал исследования, по данным которого в России на 2016 год около 53% населения совершали благотворительные пожертвования, в 2014 году около 40%, что говорит о возрастающем интересе развития благотворительного сектора среди населения и его встраивании в повседневную жизнь.[[3]](#footnote-3) Однако трудно пока говорить, что благотворительный сектор в стране является развитым, по результатам той же международной организации Россия заняла 124 место из 153 стран по активности населения в исследуемой сфере, это говорит о том, что в настоящее время благотворительные организации имеют низкую ориентацию на рынок и невысокий уровень доверия со стороны общества.

Если говорить о благотворительной деятельности в целом, то основными целевыми группами выступают дети, люди, имеющие ограниченные возможности по здоровью, пенсионеры, лица без определенного места жительства, бездомные животные, окружающая среда, образовательные учреждения, лица, страдающие различного рода зависимостью и так далее. В данном исследовании акцент будет сделан на общественные благотворительные организации, деятельность которых ориентирована на социальную защиту и поддержку граждан. Благотворительные организации берут на себя большую заботу о людях, предоставляя разнообразный спектр услуг и помощи.

Стоит отметить, что функциональная роль благотворительных организаций в обществе может быть рассмотрена очень широко, как: и поддержка стабильной работы социальной политики государства, и формирования гражданского общества, и сглаживание социальной напряженности, и выравнивание социальной стратификации, и формирование новых направлений социальной работы, и преодоление кризиса духовности. Не только функциональная роль заставляет проявлять интерес к НКО, но интерес к социальному развитии: расширилась социальная база, которая требует внимание и поддержку не только со стороны государства, но и со стороны общества в целом. Миграция, безработица, меньшинства, появление новых болезней, рост социальной девиации – этот небольшой спектр, который определяет масштаб и остроту появления новых и новых благотворительных организаций. Проводимая социальная государственная политика является недостаточной, чтобы уделить такое внимания, которое бы охватывало каждого незащищенного человека в стране, поэтому именно НКО могут стать одним из элементов снятия остроты этой проблематики и оказания соответствующей помощи различным категориям людей.

Однако, несмотря на необходимость благотворительности как элемента социально-экономических отношениях общества, в настоящее время этот сектор испытывает различные трудности в развитии. Помимо направленности своей деятельности на благополучатей, благотворительные организации реализуют различного рода взаимодействия с другими заинтересованными субъектами, что помогает им формировать относительно стабильную работу и находить ресурсы для реализации работы. Такими заинтересованными сторонами могут выступать государственные органы, органы муниципального управления, коммерческие организации, СМИ, международные организации и фонды, общество в целом и другие. Развивая отношения с заинтересованными субъектами, происходит координация усилий и задействованных ресурсов на преодоление социальной проблемы в стране. Однако неотлаженность такой совместной работы не всегда приводит к намеченным результатам.

В настоящее время взаимодействие благотворительных организаций хорошо изучено с государственным и коммерческим сектором, а также широко проведены исследования, направленные на изучение отношение общества к благотворительности. Среди социологических исследований взаимодействия НКО и государства можно выделить таких представителей, как Л. И. Якобсон и И.В. Мерсиянова, которые утверждают, что необходима, в общем, смена социальной политики государства, а основными игроками, задающими направления развития, являются некоммерческие общественные организации.[[4]](#footnote-4) Другие исследователи, В. Б. Беневоленский и Е.О. Шмулевич, пришли к выводу, что по мере социально-экономического и политического развития России в настоящее время государство все больше начинает находить взаимодействие и сотрудничество с некоммерческим сектором и привлекать коммерческие организации.[[5]](#footnote-5) Также Е. В. Галкина, исходя из своих исследований, сделала вывод, что большинство НКО России конструктивно настроены на решение различных социальных проблем и владеют профессиональными знаниями, которые отсутствуют у государственных организаций в этих же вопросах.[[6]](#footnote-6) Научные интересы также затрагивают социальное партнерство трех основных секторов: государственного, коммерческого и некоммерческого. А. В Тиховодова утверждает, что это демократическая модель в России только начинает набирать актуальность и требует большего интереса к изученности.[[7]](#footnote-7) Еще менее изученным является взаимодействие НКО и СМИ. Среди последних можно выделить исследование Р.О. Климовой, которая выделила основы и инструменты взаимодействия между ними и называет СМИ как эффективное средство для выстраивания отношений между заинтересованными субъектами и обществом.[[8]](#footnote-8)

Можно сделать вывод, что попытки дать анализ общего взаимодействия благотворительных организаций с различными субъектами были сделаны только частично, а необходимость изучения практик взаимодействия, как они реализуются, по каким вопросам, какие ресурсы задействованы, становится очевидной для дальнейших исследований.

Таким образом, **проблемная ситуация** заключается в том, что эффективной деятельности общественных организаций в решении социальных проблем препятствуют различные факторы: слабая осведомлённость населения о существовании конкретных общественных организаций, низкий уровень доверия населения к их деятельности, жесткие ограничения на их деятельность, нескоординированность с заинтересованными сторонами и т.д. За всем этим заключается основная проблемная ситуация - неотлаженность процедуры взаимодействия общественных организаций с другими акторами.

Данную ситуацию можно охарактеризовать как неустойчивую по причине того, что в России так и не сложилась четкая модель взаимодействия между НКО и другими акторами, которая бы держалась на стабильном социальном партнерстве и скоординированной деятельности.

**Объектом исследования** будут выступать непосредственно благотворительные организации, ориентированные на социальную защиту и поддержку граждан, Санкт-Петербурга.

**Предметом исследования** является взаимодействие благотворительных общественных организации, ориентированные на социальную защиту и поддержку граждан, с другими акторами**.**

**Цель работы** заключается в анализе взаимодействия благотворительных организация, ориентированных на социальную поддержку и защиту граждан с другими акторами.

В соответствии с целью выдвигаются следующие **задачи**:

1. Рассмотреть теоретические подходы, в рамках которых может быть рассмотрено взаимодействие благотворительных организаций с другими акторами.

2. Определить и описать роль благотворительных организаций в структуре решения различных социальных проблем.

3. Рассмотреть возможных субъектов, которые могут оказывать действия на благотворительные организации, и определить их роль в сети взаимодействия.

4. Выделить практики взаимодействия благотворительных организаций, и ресурсы, которые используются.

5. Определить проблемы взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами.

В качестве **теоретико-методологического основания** будут взяты следующие подходы:

1. Акторно-сетевой подход (Б. Латур, Дж. Ло, М. Каллон). Рассматривает общество в качестве сетей, в которых состоят различные акторы. При этом в роли актора могут выступать не только индивиды, но и организации, и материальные объекты. Согласно этому подходу, каждый актор оказывает влияние на другого. Уход одного из сети может повлечь серьезные нарушения в работе, а значит, и в социальном порядке. Таким образом, сеть является своего рода структурой, где индивиды и организации взаимодействуют.

2. Концепция сетевого капитала (Дж. Урри). В этой концепции ключевым понятием является сетевой капитал и новое понимание мобильностей, с помощью которого акторы могут порождать и поддерживать социальные отношения, получая от этого различные выгоды.

3. Подходы к изучению общественных организаций, включающих в себя: концепции коллективного действия (Г. Блумер, Н. Смелзер, Т. Гарр), теория мобилизации ресурсов (Ч. Тилли, Дж. МакКарти) и парадигма новых социальных движений (А. Турен). Предполагают, что в основе создания общественных организаций лежат конфликты между организованными группами с автономным ассоциированием и сложными формами коммуникаций.

Исследование будет **основано на кейс-стади. Методами**, которые будут использованы в работе, являются качественный контент-анализ первичной и вторичной информации, а также полуструктурированное интервью с представителями благотворительных организаций.

Под практиками взаимодействия – способы, отражающие процессы влияния акторов друг на друга, их взаимную обусловленность и порождения новых действий.

**Структура** выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Первая глава включает в себя три параграфа, где раскрываются особенности функционирования благотворительных организаций, теоретические основания исследования в социологии и возможные акторы благотворительного поля.

Вторая глава содержит материалы эмпирического исследования взаимодействия благотворительных организаций Санкт-Петербурга с другими субъектами, его результаты, а также даны общие рекомендации, основанные на полученных результатах.

# Глава 1. Теоретико-методологические основания изучения взаимодействия благотворительных организаций с другими участниками

## *§1.1 Благотворительные организации в современной России: формы и особенности функционирования*

Осуществление благотворительной деятельности выступает одним из факторов социального развития общества. В настоящее время государство является главным актором, который регламентирует и регулирует благотворительную деятельность и взаимоотношения внутри нее. В первую очередь это происходит посредством законодательно правовой базой. В Российской Федерации основными законодательными актами, регулирующими общественную деятельность, выступают:

* Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
* Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

Данные нормативно-правовые акты помогут определить формы благотворительных организаций и их содержания. Для начала стоит рассмотреть, как определяются в этих законах понятия благотворительной деятельности, некоммерческой общественной организации, благотворительной организации.

1. Некоммерческой организацией «является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками». Также закон выделяет из них такие, которые являются социально ориентированными. Организации признаются такими, если их деятельность направлена на решение социальных проблем, развитие гражданского общества внутри страны, а также ряда определенных видов деятельности, среди которых социальная обслуживание, социальная поддержка и защита граждан. [[9]](#footnote-9)

2. Под благотворительной деятельностью понимается «добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки».[[10]](#footnote-10)

3. Благотворительной организацией является «неправительственная (негосударственная и немуниципальная) некоммерческая организация, созданная для реализации целей путем осуществления благотворительной деятельности в интересах общества в целом или отдельных категорий лиц».[[11]](#footnote-11)

Как видно из определений, благотворительная организация является одной из форм некоммерческих организаций. В то же время, благотворительная организация является лишь одним из акторов благотворительной деятельности, тем самым расширяется круг субъектов, заинтересованных в развитии этого института, т.е. она может осуществляться как физическими лицами, так и через организационные формы – тогда они выступают в качестве юридических лиц. Закон выделяет такие формы юридических лиц, занимающихся благотворительной деятельностью, как благотворительные фонды, благотворительные организации и благотворительные учреждения. В рамках данной работы делается акцент на организационные формы благотворительной деятельности и главным для рассмотрения является то, что благотворительные организации не являются коммерческими, т.е. не направлены на получения выгоды, а преследуют цель в решении социальной проблемы. Тем более, как показывает практика, благотворительные фонды, деятельность которых направлена на сбор средств и затем распределение между организациями, и благотворительные организации, которые направляют свою поддержку и помощь на целевую группу, могут работать одинаково, поэтому очень часто между нет никакого различия, что может вызвать затруднения в разграничении. Также благотворительные фонды и организации могут объединяться в ассоциации и союзы. Отсюда можно сделать вывод, что в качестве целей создания ассоциаций и союзов благотворительных организаций могут выступать, например, координация их благотворительной деятельности, ее правовое, информационное обеспечение и другие подобные цели, направленные на поддержание деятельности некоммерческих организаций.

Благотворительные организации должны быть зарегистрированы в государственных органах для того, чтобы начать свою деятельность, как и юридическое лицо, так и как некоммерческая организация, а также встать на налоговый учет. Как и любой организации, благотворительной необходимы различного рода ресурсы, чтобы поддерживать свою деятельность. Стоит рассмотреть наиболее подробно их.

Во-первых, материальные ресурсы, в первую очередь финансовые, формируются за счет учредительных взносов, частных пожертвований и социально-ответственного бизнеса (коммерческих организаций). Государство и муниципальные органы не является спонсором, но могут оказывать материальную поддержку в виде субсидий. Также НКО могут брать на себя социальные заказы или выполнять работы по контрактам. Такие поступления не облагаются налогами, однако, если благотворительная организация занимается социальным предпринимательством и имеет с этого прибыть, то накладываются определенные ограничения. Гранты могут осуществлять благотворительные фонды, которые находятся как внутри страны, так и вне её. К другим материальным ресурсам можно отнести помещения. Данная категория ресурсов может предоставляться государством на безвозмездной основе или на определенных льготных условиях. Помимо этого, к материальным ресурсам можно отнести вещи, которые жертвуют заинтересованные субъекты, ими может выступать одежда, техника, мебель и прочее. В связи с этим благотворительные организации вынуждены предоставлять ежегодные отчеты о проделанной работе, финансовые отчеты, а также отчеты о персональном составе организации, чтобы обеспечить прозрачность своей деятельности. Это носит как формальный характер для государственных органов, так и неформальный – выкладываются отчеты о своей деятельности на электронные ресурсы, таким образом, поддерживая доверие благотворителей.

Помимо этого, источниками финансирования могут выступать международные фонды и организации. Однако НКО, занимающиеся политической деятельностью, могут стать иностранными агентами. Согласно закону к политической деятельности не могут быть причислены благотворительные организации и НКО ориентированные на социальную поддержку и защиту граждан.[[12]](#footnote-12) Но согласно источниками в СМИ, благотворительные фонды и организации вызывают опасения и недоверия к этим законодательным поправкам.[[13]](#footnote-13)

Во-вторых, ресурсами благотворительной организации могут выступать нематериальные для достижения самостоятельно установленной ориентированной цели и поддержания своей работы. Например, такими ресурсами могут выступать добровольческая деятельность людей, т.е. волонтеры. Отношения с волонтерами могут быть закреплены договором, так и нет. Помимо этого, волонтеры могут работать не только на безвозмездной работе, но и получать компенсации. Также сюда можно включить и информационные, и социальные, и другие виды ресурсов, которые рассмотрены в теоретико-методологической части этой главы.

Так, согласно исследованию 2015 года, с основной проблемой, с которой сталкивается, 56% руководителей НКО назвали недостаток денег и материальных ресурсов, это не позволяет нормально функционировать организации. Недостаток финансовых средств является важнейшей проблемой практически любой российской некоммерческой организации.[[14]](#footnote-14) Одним главных современных способов развития устойчивого функционирования является фандрайзинговая деятельность. В России начинает набирать такое понятие, как фандрайзинг. Под ним понимают «деятельность по привлечению ресурсов на некоммерческие проекты, программы, цели».[[15]](#footnote-15) Из данного определения не говорится только о финансовых ресурсах, поэтому здесь можно понимать как финансовые, так и человеческие, информационные, символические и другие ресурсы. Стоит рассмотреть основные каналы, через которые происходит сборы частных пожертвований, а также каким образом происходит коммуникация с другими субъектами:

1. Почтовая или электронная рассылка с просьбой о пожертвовании.

2. Ящики для пожертвований в различных местах скопления людей (магазины, кафе, офисы, банки и пр.).

3. Личные встречи с потенциальными донорами.

4. Мероприятия и акции в рамках мероприятий (благотворительные концерты, спортивные соревнования, по сбору вещей, продуктов и т.д.).

5. Реализация благотворительных товаров (социальное предпринимательство).

6. Сбор средств через интернет (электронные кошельки, социальные сети).

7. СМС-акции и телефонные контакты.

8. Наклейки в общественных местах.

9. Целевые благотворительные счета (через банки).

10. Телевизионный маркетинг.

11. Краудфандинг платформы.

12. Кобрендинг и т.п.

Эти каналы могут быть использованы и для привлечения других ресурсов, например, волонтеров. Данные способы интересны тем, что помогут рассмотреть практики взаимодействия с другими акторами и понять, каким образом происходит работа сети, не углубляясь в сферу социальной работы. Источниками сведений могут выступать[[16]](#footnote-16) всевозможные справочники[[17]](#footnote-17), Интернет (каждая благотворительная организация в настоящий момент имеет свой сайт, группу в социальных сетях), информация СМИ, социальная реклама, круги общения, визитные карточки и т.д.

Исследователи отметили, что именно в секторе некоммерческих организаций находятся современные технологии, что может характеризоваться высокой профессионализацией. Часто благотворительная организация может носить статус эксперта в том или ином вопросе, что позволяет ей заниматься консультационной и правовой помощью. Также, что касается волонтерской деятельности, то их участие в основном носит гуманитарный характер в разовых или массовых акциях, иногда для проектов социальной помощи. Деятельность социально ориентированных НКО характеризуется целевой направленностью, а направления и спектр целевой группы оказывается более дифференцированным и качественным, чем оказываемый государственными структурами. Отмечается, что при проведении благотворительных акций и организаций взаимодействие с партнерами в основном происходит на неформальном уровне, т.е. в основном это личная договоренность.[[18]](#footnote-18)

## *§ 1.2 Теоретические подходы изучения взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами*

Взаимодействие (социальное) представляет собой систему взаимообусловленных социальных действий субъектов, где действие одного субъекта является причиной и следствием ответных действий другого субъекта. То есть каждое социальное действие вызывается и становится причиной предыдущего социального действия, иными словами, это неразрывная цепочка взаимодействий.[[19]](#footnote-19) Как видно, в социальном взаимодействии должно существовать хотя бы два актора, которые должны физически присутствовать в одной пространственно-временной среде, обладать связями действий, влекущих за собой акт коммуникации, тем самым происходят изменения, внесенным поведением другого, после чего в результате появляются новые свойства, превосходящие сумму данных, имевшихся до совершения взаимодействия. Исходя из такого определения, взаимодействия Б. Латур задает себе вопрос: чем тогда такое понимание социального взаимодействия отличается от взаимодействия обезьян?

Б. Латур совместно с Дж. Ло и М. Каллоном, представители акторно-сетевой теории (Actor–network theory) рассматривают общество в виде сетей, где участвовавшими единицами в этой сети могут выступать как индивиды, организации, институты, так и материальные объекты. Именно материальные объекты стоят во взаимодействии между акторами и формируют смешивание времени, пространства и действующих участников, что придает им статус новых акторов сети. Суть «поворота к материальному» заключается в том, что раньше материальным объектам приписывали исключительно функционирование в качестве инструментов действия, но теперь этим объектам, согласно данному подходу, так же, как и людям, стали приписывать статус производства действия.[[20]](#footnote-20)

Главным принципом акторно-сетевой теории является невозможность вынесения за рамки социального дискурса все большего числа фактов и событий, которые играют значимую роль в жизни людей, и того, что они не имеют никакого значения в социальных процессах, которые происходят в некотором пространстве. Встает задача для переосмысления понятия актора как действовавшего участника. [[21]](#footnote-21) Понятие актора становится применимым и к людям, и к организациям, и к non-human, что расширяет действовавших участников в социальном взаимодействии и формирует новую систему отношений с другими акторами взаимодействия, то есть сеть. В этой сети каждый актор испытывает влияние и проявляет его: «действовать – значит опосредовать действия другого».[[22]](#footnote-22) С расширением участников взаимодействия сеть становится не только социальной, а гетерогенной, гибридной, находящейся в постоянном движении.

Именно социальный порядок в этой гетерогенной сети является результатом стабильной работы. Однако социальный порядок может быть нарушен, так как изменение или уход одного из акторов сети может понести за собой значительные изменения или нарушения в работе, т.е. социальном порядке. Следовательно, сеть – это своего рода неиерархичная структура, в которой происходит постоянное взаимодействие между «людьми, организациями и не-человеками».[[23]](#footnote-23)

Акторно-сетевая теория руководствуется таким положением, которое объясняет любое научное знание не как открытие, а как результат длительного конструирования фактов, в котором принимают участие как люди, так и не-человеки. Из этого следует, что данный подход акцентирует свое внимание на изучении лабораторий, т.е. месте, где производится научное знание. Данный подход исходит из такого методологического принципа, где ученый сам конструирует объект своего исследования, который и является актором конструирования знания, носящий не объясняющий, а в первую очередь описательный характер. Это размышление между такого рода взаимодействием сподвигает на размышления о проблеме перевода. В рамках ANT Б. Латур понимает под переводом то, что «сообщают объекты, с которыми имеет дело наука»[[24]](#footnote-24). Понятие «актор» и «сеть» в данной теории неотделимы. Как пишет Б. Латур: «Актор и сеть являются важными друг для друга, поэтому пишется через дефис. Первая часть – актор – означает узкое пространство, т.е. возможные элементы мира, вторая – сеть – объясняет через какие средства, потоки и следы, с помощью которых происходит перемещение информации, мир был пересобран, изменен, ввергнут в новую реальность. То есть сеть выступает тем, что соединяет акторов.»[[25]](#footnote-25) Конструирование нового научного факта включает в себя пять этапов[[26]](#footnote-26):

1. Проблематизация: видение по-новому объект, трансляция старого в новое поле, т.е. перевод проблемы на новые термины.

2. «Челночная дипломатия»: разрешение конфликтов между акторами с участием третьей стороны, т.е. посредника, эта стадия начинает формировать локальную сеть акторов.

3. «Увидеть, очистить, описать и воспроизвести увиденное».

4. Расширение сети в реальную жизнь: практики и техники из лаборатории закрепить в повседневной жизни.

5. «Переделка макрокосмоса, чтобы туда вошли элементы сети по детекции и трансформации микрокосмоса». Например, каждая больница должна иметь специальные лаборатории для анализов, каждая благотворительная организация должна иметь отдел с необходимыми специалистами.

Таким образом, из этого акторно-сетевой подходит на еще три основных понятия: посредник, проводник и черный ящик. Различия между проводниками и посредниками заключается в том, что проводники трансформируют действие, не изменяя его, в то время, как посредники могут модифицировать действия абсолютно непредсказуемо. Работа проводников в работе сети незаметна, однако и те и другие являются действующими актантами. Стать проводником означает в буквальном смысле потерпеть поломку, т.е. перестать работать. Однако в работе посредника и проводника можно наблюдать двойственность, когда один становится другим и наоборот. Черный ящик – это и есть то свойство, которое приписывается проводнику, предмету, когда множество элементов производят работу как один, когда это работа кажется настолько предсказуемой, что нам необязательно знать принцип их сборки.

Свойства проводник/посредник можно наблюдать в следующей таблице[[27]](#footnote-27):

*Таблица 1.1 – Свойства проводника и посредника в акторно-сетевой теории*

|  |  |
| --- | --- |
| *Свойства проводника (сущность)* | *Свойства посредника (существование)* |
| Стабильность | Нестабильность |
| Предсказуемость | Непредсказуемость |
| Свернутость (черный ящик) | Развернутость |
| Непрерывность | Дискретность существования |
| Невидимость | Видимость |

С точки зрения акторно-сетевой теории, социальное – это тот тип связи, который объединяет людей и организации, и есть недолговременный феномен, требующий постоянной работы акторов. По этой причине пространство является устойчивой структурой перемещений, а социальное взаимодействие необходимо для стабилизации социальных связей и отношений и сопровождается использованием материальных объектов. Помимо этого, Б. Латур утверждает, что места не тождественны друг другу и их передвижения являются соединением, но с изменением мест меняются расстояния. Нетождественность мест формирует их сетевую ценность, совокупность и эффективность связей, которыми они обладают: «о некоторых местах можно сказать, что они выигрывают от гораздо более надежных связей, с гораздо большим числом мест, чем другие».[[28]](#footnote-28)

Таким образом, можно говорить о главных положениях акторно-сетевой теории.

1. Социальный порядок является результатом непрерывной и стабильной работы акторов, где роль каждого является важной для его поддержания.
2. Отсутствие центра и стабильных отношений в сети объясняется гетерогенным содержанием, где каждый актор имеет свойство к изменению или присутствия/отсутствия в этой сети, из-за чего происходит непрерывное изменение в работе сети и состава ее элементов.
3. Каждый актор может вносить новое содержание знаний, тем самым расширяя и изменяя сеть взаимодействий и закрепляя «новое» в повседневности.
4. Так как каждый актор обладает своей спецификой и особенностью, то это позволяет оказывать эффект на других, что позволяет говорить о специфичности оказания воздействия каждого на других.
5. Из-за этой специфичности оказания воздействия происходит формирование границ взаимодействия можно говорить об ограниченном влиянии друг на друга.
6. Взаимодействие, как и коммуникация, происходят через проводников и посредников, что говорит об участии различных объектов в сети и делает ее гетерогенной, не только социальной.
7. С изменением мест акторов в сети меняется надежность связей и расстояния друга от друга.
8. Социальное пространство в ANT включает в себя места, которые разделены расстояниями.

Рассматривая взаимодействие благотворительных организаций с другими акторами в рамках акторно-сетевого подхода, можно определить примерный круг основных участников этой сети: некоммерческие и коммерческие организации, государственные и муниципальные органы власти, СМИ, международные фонды и организации, жертвователи, волонтеры и другие. Основой поддержания социального порядка и работы выступают совместные усилия преодоления социальной проблемы, специфику которой для себя определяет благотворительная организация. Возможно, различные признаки, размеры и виды деятельностей общественных организаций влияют на силу власти, оказываемую на других акторов, и наоборот, оказываемую на них. Отсутствие центрального элемента в этой сети говорит о том, что благотворительные организации имеют силу привлечения внимания к решаемой социальной проблеме, тем самым могут расширять сеть, задействовав новых заинтересованных участников. Одним из ключевых вопросов взаимодействия может быть привлечение ресурсов, которые поддерживают стабильную работу и ведут к положительному результату. Именно ресурсы оказывают воздействие на дальнейшее функционирование НКО, их отсутствие может спровоцировать его уход из сети, что незамедлительно вызовет потребность в возмещении, либо изменение социального порядка: группа благополучателей окажется без поддержки и помощи определенного набора услуг.

При этом благотворительная организация может являться посредником в удовлетворении потребностей потребителей услуг. Например, оказание помощи в получении документов у государственных структур. Помимо этого, границы определения и перераспределения ролей могут быть заданы как формально, т.е. с помощью законов, договоров и других документов, так и неформально – договоренность по телефону. Коммуникации между акторами может происходить через проводников, т.е. опосредованно, с помощью компьютера, что говорит об участии во взаимодействия акторов-не-человеков. Наличие информационных сайтов и/или групп в социальных сетях позволяет НКО опосредованно взаимодействовать с обществом, расширять акторную сеть и обмениваться информацией без привлечения такого посредника, как СМИ. Также наличие электронного кошелька или бокса для пожертвований позволяет аккумулировать новые ресурсы без прямого контакта, что сохраняет их анонимность. Взаимодействие НКО между собой и/или государственных органов через официальные государственные сайты может происходить с помощью публикации информации о грантах, совместных мероприятиях и законодательных инициативах, что также говорит о неограниченном в качестве и количестве входящих в сеть элементов. Концепция «актор-сети», с точки зрения нового социологического ракурса выступает инструментом для анализа социальных взаимоотношений, который помогает раскрыть становление сетевого общества, построенного на гетерогенном и гибридном взаимодействии human и non-human.

С развитием акторно-сетевой теории в социологический словарь входит такая новая концепция, как сетевой капитал (network capital), которая предлагает пересмотреть социальную мобильность как категорию в информационном обществе. Автором парадигмы мобильностей является Дж. Урри. Под сетевым капиталом понимается «способность порождать и поддерживать социальные отношения с людьми, не обязательно находящимися в географическом соседст­ве, получая от этих отношений эмоциональные, фи­нансовые или практические выгоды».[[29]](#footnote-29)

Еще одним ключевым понятием подхода Дж. Урри является мобильность, однако полноценного определения нет, так как он рассматривает мобильность как множественное явление, поэтому если уточнять, то это «мобильности». Так же, как и в ANT, Дж. Урри говорит о том, что социальные отношения стоит рассматривать на расстоянии, из-за чего индивидам и группам приходится время от времени преодолевать эти расстояния, чтобы поддерживать связи в сети или, как выражается автор, осуществляет networking.[[30]](#footnote-30) Из этого определения вытекает, что в данной концепции опускается привычное понимание вертикальной и горизонтальной мобильности, введенные П. Сорокиным, и делается акцент исключительно на горизонтальном передвижении. В его концепцию входит «манифест» нового понимания социологии, которая изучает «мобильности людей, вещей, образов, информации, денег и отходов, а также изучает сложные взаимодействия между этими различными мобильностями и их социальные последствия».[[31]](#footnote-31) Такое понимание делает социологию более чувствительной к проблематике пространства и времени и дает возможность рассматривать акторно-сетевой подход в совокупности.

Дж. Урри выделяет пять основных типов мобильности[[32]](#footnote-32):

1. Физические перемещения людей.

2. Физические перемещения объектов.

3. Воображаемые перемещения с помощью фильмов, текстов и пр.

4. Виртуальное перемещение посредством Интернета.

5. Коммуникативные перемещения с помощью телефона, скайпа, электронных сообщений и пр.

В совокупности эти пять видов мобильности показывают, что если раньше сообщества характеризовались тесными связями, и взаимодействие происходило непосредственно, то современное общество характеризуется неустойчивыми связями, представляют собой сети, в которые задействованы посредники. Современное общество характеризуется социальными отношениями, которые больше не зависят от личностного контакта и нахождения в одном социальном поле. Такие изменения подвергнуты новыми технологиями передвижениями и коммуникации, они стерли зависимость общества от расстояния и времени и привели к созданию социальных сетей, где происходит поддержание слабых связей, о силе которых можно посмотреть у М. Гроноветтера.

Исходя из видов мобильностей, Дж. Урри выделяет обязательства, которые лежат в основе таких мобильностей[[33]](#footnote-33):

1. Формальные обязательства «есть правовые, экономические и семейные обязанности, которые вынуждают людей периодичес­ки ездить и посещать некоторые конкретные места». Местоположение таких точек повышает масштабы и сложности перемещений и порой мобильность одних акторов зависит от мобильности других. Такое обязательство автор называет «бремя мобильности».

2. Менее формальные, однако, предписанные обязательства. Понимание этого обязательства Дж. Урри заимствует у И. Гоффмана, в которое заложено «представление себя другим», что делает людей доступными, открытыми и подчиненными друг другу. Автор называет такой вид «лицом-к-лицу», а иногда и «тело-к-телу».

3. Обязательства, которые связаны с каким-либо объектом: «может возникнут нужда в соприсутствии с другими для подписания контракта, для работы над письменным или визуальным текстом, для вручения подарка, для починки неисправного устройства или для наладки нового инструмента, предназначенного для каких-то научных целей». Название – «локоть-к-локтю».

4. Обязательства по отношению к месту: «такая встреча с местом обыкновенно подразумевает по­ездку за пределы не-мест, путь до этих специфических мест обычно в компании «значимых» других». Дж. Урри отмечает, что такие обязательства помогают наладить социальные сети и называет их «лицом-к-лицу».

5. Обязательства по отношению к событию: «многие сети организованы вокруг пережи­вания «вживую» неких событий, которые происходят в определенное время и в определенном месте».

Именно эти обязательства мобильностей формируют социальные сети благодаря смешиванию формальных и неформальных обязанностей, значимости объектов, мест и событий. Именно они заставляют акторов сети оказывать во встречах соприсутствия и беседы, а также расширять и укреплять слабые связи. Также взаимодействия, предпринятые в осуществлении мобильности, регулируются определенным набором норм и ценностей, тем самым передвижение встраивается в социальный порядок и обладает набором характеристик и определенными последствиями.

Переходя к сетевому капиталу, именно с ним Дж. Урри связывает мобильности, которые осуществляются внутри горизонтальных социальных сетей. Вклад актора в социальные последствия мобильности определяется его объемом сетевого капитала. Сетевой капитал включает в себя восемь элементов, которые в совокупности производят социальный порядок в сети:[[34]](#footnote-34)

1. «Набор из соответствующих документов, виз, де­нег и навыков», то, что позволяет перемещаться телесно из одного места, города, страны в другие.

2. «Наличие удаленных других», другие – акторы, благодаря которым места и сети поддерживаются через регулярные визиты и коммуникацию.

3. «Двигательные способности»: умение пользоваться телефоном, находить и читать информацию и т.д.

4. «Бесплатная локационная информация и пункты контакта»: фиксированные или подвижные пункты, где можно принять, хранить, извлекать информацию или сообщения, например, электронные дневники, адресные книги, автоответчики, секретари, офисные помещения, эмейл, веб-сайт, мобильный телефон.

5. Коммуникационные устройства: то, что позволяет договариваться, особенно на ходу и в со­пряжении с другими, которые тоже могут находиться в движении.

6. Соответствующие назначению, безопасные и на­дежные места встреч.

7. «Доступ к автомобилю, дорожному пространству, горючему, такси, автобусам, электронному почтово­му ящику, Интернету, телефону и т. п.»

8. «Время и другие ресурсы для управления и коорди­нации пунктами 1-7, особенно когда периодически случаются сбои системы».

Этот сетевой капитал формируется в результате новых мобильностей и не является атрибутом отдельных индивидов, а выступает в качестве продукта взаимодействия с другими и новыми возможностями среды. Все вместе это представляет сборку отношений, которая формируется в развивающуюся сеть, движущаяся сквозь пространство и время.

Парадигма мобильностей в данном исследовании будет являться дополнением к акторно-сетевой теории, так как Дж. Урри идет вслед за Дж. Ло и Б. Латуром. Это помогает расширить сетевой подход, где материальные объекты и информация тоже вступают в социальные взаимодействия, дополняя такими новыми понятиями, как «мобильности» и «сетевой капитал». Данная парадигма поможет рассмотреть практики взаимодействия благотворительных организаций с акторами, в которые могут быть включены виды мобильностей и новая форма капитала, которой обладает НКО.

Отойдя от акторно-сетевого подхода изучения взаимодействия НКО, стоит рассмотреть их как вид общественного движения. Для начала стоит обратиться к социологической литературе и определить понятие общественного движения, однако, стоит учитывать, что благотворительная организация является формальной, юридически зарегистрированной и организационной формой коллективной деятельности. Существует несколько основных подходов для определения общественного движения: концепции коллективного действия, теория мобилизации ресурсов и парадигма новых социальных движений.

Представители первого подхода обратили в 60-70х гг. XX века на формирование общественных движений, ими выступают такие социологи, как Г. Блумер, Н. Смелзер и Т. Гарр. В основе концепции лежит социально-психологический аспект объяснения массовых общественных движений, отправной точкой изучения стали такие представители, как Г. Лебон и Г. Тард, пытавшиеся объяснить массовые протесты как иррациональные действия толпы, однако разбавленный социально-политическим контекстом для объяснения. В связи с этим Н. Смелзер дает следующее определение коллективному действию: «относительно стихийное и неорганизованное поведение группы людей, реагирующих на неопределенную или угрожающую ситуацию»[[35]](#footnote-35). В этой концепции общественное движение носит характер потенциально опасного явления, которое может повлиять на социальную и политическую стабильность. Н. Смелзер утверждал, что коллективные действия обусловлены социальной структурой: расхождение между общественными ценностями и реальной обстановкой, характеризующиеся экономическим, социальным, политическим напряжением. Именно поэтому общественные движения носили синонимичное определение как «движение нетерпеливых».[[36]](#footnote-36)

Г. Блумер под коллективным поведением понимает всякую групповую активность, в которой индивиды действуют вместе так, что в процессе происходит разделение труда и определенное взаимное приспособлений различных линий индивидуального поведения. Также он выделяет элементарные коллективные формирования (толпа, бунт, забастовка, восстание) и более сложные формы организационного поведения (социальные движения, социальные организации, институты). Элементарные коллективные формирования носят естественный и спонтанный характер, имеют примитивные механизмы самоорганизации и возникают в определенных обстоятельствах. Более сложные формы организационного поведения носят характер коллективного предприятия, которые с развитием истории принимает общественный организованный характер с четкой конфигурацией, системой обычаев и норм. Последний вид коллективного поведения Г.Блумер разделяет на три вида:

* «общие» - это движения, которые имеют единое направление и общую, однако четко несформировавшуюся цель, которым характерна низкая степень управления и контроля. Такими примерами могут являться правозащитные, женские, экологические, молодежные движения;
* «специфические» - это движения, которые имеют четко определенную цель, организационную структуру, ограниченный членский состав, участники занимают четкие статусные позиции;
* «экспрессивные» - движения, которые не имеют цель изменить общественную действительность, но могут оказывать влияние на характер социального строя и индивидуальность человека, например, ими могут выступать религиозные движения или движения, задающие моду.[[37]](#footnote-37)

В рамках концепции коллективного действия также появляется теория относительной депривации, автором которой является Т. Гарр, и объясняет возникновение у социальных групп недовольства своим положением в обществе. Депривация может быть вызвана объективными обстоятельствами и субъективными ощущениями: первые связаны с таким причинами, как инфляция, повышение налогов и т.д., вторую – с осознанием расхождения между ожиданиями и возможностью их удовлетворить. Именно такой когнитивный дисбаланс создает потребность разрядки, вызванной психологической напряженностью, и заставляет людей участвовать в общественных движениях.[[38]](#footnote-38)

На наш взгляд, концепция коллективных действий не считается приемлемой для рассмотрения социально ориентированных НКО, так как носит социально-психологический и социально-политический характер и рассматривает общественные явления как угрозу в социальной структуре. Помимо этого, существование НКО не может быть объяснено с точки зрения иррационального поведения и аномичного явления, так как одной из целей благотворительной организации, является снизить эту самую депривацию, осуществляя поддержку и оказывая услуги незащищенным слоям населения. НКО может быть только как ответной реакцией на существующие проблемы в социальной структуре, стремящейся к ее устранению. Из понимания коллективного действия общественные движения рассматриваются как внеинституциональные формы, однако нельзя говорить, что благотворительность как институт не существует в обществе, напротив, его существование имеет на это ряд объективных причин, которые выражаются в признании обществом, юридических основаниях, влиянии на приянятии государственных решений и пр. Наиболее подходящим для понимания социально ориентированных НКО как общественного движения подходит определение Г. Блумера, где он рассматривает общественное движение как сложную форму организованного поведения, которой характерна специфическая деятельность. Но нельзя отрицать, что благотворительная организация может быть посредником в формировании элементарного коллективного поведения. Из-за критики данной концепции в психологизме возникла альтернативная, теория мобилизации ресурсов, которая пыталась объяснить создание общественных движений, исходя из понимания рационально характера.

Теоретиками концепции мобилизации ресурсов выступают Ч. Тилли, М. Залд и Дж. МакКарти, в рамках которой общественное движение рассматривается как разновидность рационального коллективного действия, где участники планируют, организуют и осуществляют последовательно свою деятельность, придерживаясь целям своего существования и рациональной оценки социальной ситуации и своих возможностей.[[39]](#footnote-39) А коллективное действие стало носить новое определение: «совместное действие людей, объединенных общими надеждами и интересами, действие которых направлено на достижение общих социальных целей».[[40]](#footnote-40) С точки зрения теории мобилизации в рамках каждого общественного движения существует несколько общественных организаций, а совокупность таких организаций составляет отрасль общественного движения. Концепция мобилизации ресурсов возникла в конце 60-70х гг. XX века, ее представители во много сами были участниками общественных движений, например, за права афроамериканцев или «новыми левыми», т.е. были нацелены на изменение общественного устройства согласно некой социальной ценности. Такой взгляд, в отличие от теоретиков концепции коллективного поведения, был направлен на рациональное объяснение возникновения общественных движений, которые являются необходимой частью политической системы общества.

Основной задачей организации выступает максимальная мобилизация всех возможных ресурсов для достижения поставленной цели. Обладая общей целью, люди соединяются в организации, аккумулируют совместные усилия для поиска ресурсов, которые бы не были доступны им по отдельности, и направляют их для дельнейшего существования организации. Таким образом, движение стало рассматриваться не столько, как вид коллективного поведения, а как вид совокупности специфических организаций, для которых характерны наличие ресурсов для существования. Именно с помощью привлечения ресурсов и их наличия организация обладает возможностью осуществлять протестные действия, вносить ориентации на перемены в существующий социальный порядок. В рамках этой концепции выделяют следующие виды ресурсов[[41]](#footnote-41):

1. Внешние ресурсы, то есть потенциальные, которые могут быть привлечены. Они во много зависят от таких факторов, как степень правового развития общества, наличие демократических традиций, развитость инфраструктуры, достаточный уровень богатства общества, его финансовые возможности.

2. Внутренние ресурсы, то есть те, которыми обладает организация: люди, занятые в движении, время, затраченное на организацию, деньги, находящиеся в ее распоряжении.

Авторы теории выделяют материальные, информационно-коммуникативные, социальные, территориальные, человеческие, стратегические, символические ресурсы. Если раньше в подходах изучения общественных групп акцент делался на социальной напряженности и недовольства, то здесь на организационную структуру, способы привлечения и реализацию различных ресурсов общественных организаций. Для того, чтобы деятельность социальной организации была успешной, необходимы:[[42]](#footnote-42)

- общественные признания и правовая легализация организации;

- постоянная информация о ней в СМИ;

- постоянная экономическая внешняя поддержка.

Такие движения и организации не всегда имеют стабильные ресурсы, поэтому всегда должны эффективно использовать свои внутренние и бороться за мобилизацию внешних ресурсов, часто даже находиться в конкуренции с другими организациями. Средством для их привлечения может стать самореклама, символики, привлечение авторитетных лиц, издательство журналов и газет. Также успеху способствует взаимодействие с различными общественными фондами, спонсорами, отлаженная коммуникация с общественностью.

Данная концепция интересна в рамках рассматриваемой темы тем, что разграничивает коллективное поведение, общественное движение и общественная организация, приписывая им ценностные характеристики. Это помогает также рассмотреть заинтересованные лица в развитии благотворительной организации в качестве разделяющих с ними ценностей и распространяющих их в дальнейшем на общественность. Наиболее важным здесь является именно разделение ресурсов и их классификация, которые необходимы общественной организации для развития и поддержания своей идеи. Помимо этого, концепция мобилизации ресурсов позволяет рассматривать не только структуру общественного движения, но и событийный социальный, экономический и политический контекст, в котором происходит развитие организации. Однако, согласно критике данной концепции, авторы теории мобилизации ресурсов не сумели разграничить понятия экономической и социальной ценности, что приводит к ряду вопросов: как разделить группы влияния, группы интересов, политические организаций или клубы, как, в принципе, происходит процесс создания общественных движений и затем организаций, как люди в одинаковых или разных ситуациях выбирают организацию и т.д. Мобилизация ресурсов эффективно объясняет внутренние модели динамики движений, но не направлены на общие процесс возникновения общественных движений.[[43]](#footnote-43)

Однако с развитием общества и вступлением его на новый информационный путь развития появилась парадигма новых социальных движений, основными авторами которой выступают А. Турен и Э. Гидденс. Парадигма новых общественных движений часто именуется как теория идентичности, так как основанием для объединения движений в одну группу является предположение, что они обладают общей ориентацией на поиск и обретение новой идентичности, новых ценностей, отличающихся от ценностей индустриального общества. В условиях глобализации общественные движения стали приобретать новые черты, где они становятся источниками для формирования новой социальной реальности и, как следствие, выражением социального конфликта и одновременно актором решения этого конфликта. Общественные движения рассматриваются в новом социальном, культурном и историческом контексте. По мнению А. Турена общественное движение обретает новые признаки:[[44]](#footnote-44)

1. Идентичность – осознанное самоопределение социального субъекта.

2. Оппозиция – идентификация противника общественного движения (как правило, в конечном счете, этим противником выступает государство).

3. Тотальность – пространство проблем, которое формируется при конфликте между движением и оппозицией.

Главным принципом является обострение социального конфликта, привлекая все больше и больше новых акторов через формирование нового общественного мнения, в том числе и через средства массовой информации. Как отмечает Э. Гидденс при рассмотрении общественных движений в современном обществе: «Если их предшественники боролись за «свободу от», то современные активисты борются за «свободу для». Сферой их интересов является само содержание свободы как независимого выбора жизненного пути или жизненных стилей».[[45]](#footnote-45) По мнению Э. Гидденса общественные движения являются социальными практиками, которые упорядочены в пространстве и времени, они организуются акторами и постоянно подвержены воспроизводству. При взаимодействии акторы руководствуются определенными правилами и ресурсами, которые являются средствами производства социальной жизни. Теория стуктуризации Э. Гидденса позволяет представить движения как структурные поля, где акторы занимают определенные позиции друг к другу, движения в этом поле играют роль для организации пространства взаимодействия и распределения ресурсов. Общественные организации, как представители движений, действуют в рамках норм и правил, определенных заранее акторами, и воспроизводят социальные практики. Такой подход позволяет рассматривать процесс институционализации общественных движений, в том числе и институт благотворительности.

Таким образом, подходы к изучению общественных движений позволяют рассматривать благотворительные организации в качестве общественного движения и действующих субъектов, обладающих своей четко выстроенной позицией и социальными ценностями. В основе этих подходов лежит конфликтная ситуация между НКО и государством в решении социальных проблем. Для привлечения общественного внимания к этой проблеме и эффективному решению социальные организации вынуждены привлекать новых акторов для реализации различных ресурсов и формирования или изменения общественных ценностей. Благотворительные организации во взаимодействие с акторами придерживаются определенных норм и правил, которые могут носить как формальный, так и неформальный характер, тем самым происходит вырабатывание и осуществление социальных практик в различных контекстах.

## *§ 1.3 Заинтересованные акторы во взаимодействии с благотворительными организациями*

Стоит заранее определить потенциально возможных акторов, с которыми происходит взаимодействие благотворительных организаций. Ими могут являться: государственные органы и органы муниципального управления, коммерческие организации, СМИ, международные фонды и организации, другие различные НКО, волонтеры, частные доноры. Возможно, в ходе исследования перечень акторов будет расширен. На наш взгляд, именно с этими субъектами происходит более тесное взаимодействие, которое влияет на работу организации и в дальнейшем на работу в сети в совокупности. НКО можно считать субъектом гражданского общества. Согласно лаборатории исследований гражданского общества ЦФИ ГУ ВШЭ, работа которой направлено на мониторинг его состояния в России, примерно ¾ опрошенных руководителей считают свои организации частью гражданского общества, каждая четвертая НКО стремилась оказать влияние на органы власти по отдельным проблемам, формировать общественное мнение по отдельным проблемам и/или информировать граждан, СМИ, представителей органов власти по отдельным проблемам.[[46]](#footnote-46)

Государство и органы МСУ.

Не смотря на то, что благотворительная организация носит статус автономного и некоммерческого субъекта, связь с государством является очень тесной. Это вызвано таким рядом причин, как правовое регулирование через различные нормативно-правовые акты, совместное решение остросоциальных вопросов, финансовая зависимость НКО от других и пр. Как было рассмотрено, благотворительные организации как часть общественного движения появляется из-за необходимости решения социальной проблемы, с которой государство не справляется полностью. Так, согласно исследованию позиции населения по вопросу взаимодействия некоммерческих организаций и государства, были выявлены следующие мнения: большая часть респондентов определяют взаимодействие в качестве «совместной помощь людям, оказавшихся в трудной жизненной ситуации», другие – как «совместное проведение мероприятий, акций, реализация социальных проектов», третьи - это «часть государственной политики». При этом, согласно исследованию одной из межрегиональной холдинговой компании, 87% опрошенных считают, что работа государственных учреждений и НКО в социальной, сфере должна проходить совместно.[[47]](#footnote-47)

Так или иначе, такое понимание взаимодействия между благотворительностью и государством подводит к рассмотрению совместного ведения социальной политики. НКО как представители гражданского общества служат посредником между государством и обществом, что позволяет выводить управленческие решения за рамки политической элиты. Такие организации могут вести публичный диалог по вопросам развития страны и решению социальных проблем. Деятельность благотворительных организаций позволяет сокращать разрыв между государственной властью и обществом, снижать социальную напряженность и разряжать протестный потенциал граждан.[[48]](#footnote-48) Таким образом, выстраивается заинтересованность государства в осуществлении положительного взаимодействия с благотворительными организациями. Примером заинтересованности государственной власти в выстраивании отношений с благотворительными организациями в России является 2006 год, который был признан годом благотворительности, а также концепция развития благотворительной деятельности и добровольчества на 2009-2010 гг. Это должно было бы не только сопутствовать развитию взаимодействия НКО с государством, но и привлечь внимание граждан к благотворительности, а также повысить уровень доверия в обществе.[[49]](#footnote-49)

Такой подход помогает характеризовать взаимодействие в виде социального партнерства этих двух секторов, в основе которого должно лежать целенаправленное доверие друг к другу в решении социальной проблемы. Однако, как отмечают исследователи, несмотря на то, что НКО активнее стали идти на контакт с государственными органами, они все больше становятся зависимыми от их власти, что делает сферу их деятельности уже менее публичной, тем самым подрывая принципы социального партнерства.[[50]](#footnote-50)

Также отмечается, что у НКО как поставщиков социальных услуг имеется ряд преимуществ: это гибкость их деятельности, инновационный потенциал, привлечение дополнительных ресурсов, высокий профессионализм, способность к комплексному подходу решения проблемы, отсутствие жесткой бюрократической системы.[[51]](#footnote-51) Таким образом, этот сегмент может лишь дополнять и улучшать качество обслуживания населения и разрешению социальных проблем людей различных категорий.

Взаимодействие благотворительных организаций с государственными и муниципальными учреждениями, который носит сетевой характер, может осуществляться с помощью сети Интернет. Так, например, существует официальный сайт, который публикует информацию о президентских грантах[[52]](#footnote-52) и портал на заказы социальных услуг[[53]](#footnote-53). Также государство может проводить конкурсы на социальную рекламу, участниками которых могут выступать и НКО. Взаимодействие может происходить не только опосредованно, но и личным присутствием на различных форумах, встречах,[[54]](#footnote-54) проводить совместные мероприятия, личные встречи, которые требуют определенные места и способы договоренности о таких событиях. Как было отмечено, современное состояние такого взаимодействия характеризуется больше с положительным сюжетом, т.е. развитие партнерской модели. Однако может и принимать другие ходы, где партнерство основано на доминировании власти. Таким, как уже отмечалось, в предыдущем пункте может быть страх НКО в признании их иностранными агентами, что ограничивает их возможности функционирования и накладывает на них дополнительные обязанности перед государством.[[55]](#footnote-55) Другими моделями могут быть конфронтация или игнорирование друг друга,.

Коммерческие организации.

Одним из заинтересованных сторон в развитии благотворительных организаций выступает сфера бизнеса. Примерно четверть благотворительных организаций финансируются коммерческим сектором, при этом наблюдается ежегодный рост этого источника получения финансовых ресурсов.[[56]](#footnote-56) Можно предполагать, такая тенденция вызвана с появлением корпоративной социальной ответственности в современной России, которая позволяет компании создавать себе имидж и авторитет перед другими, например, потребителями продукции. Таким образом, НКО может выступать в качестве актора, которым также заинтересованы коммерческие организации. Как показывает практика, внутри благотворительных организаций может существовать попечительский совет, состоящих из представителей коммерческого сектора, который наблюдает за деятельностью организации, что позволяет своего рода контролировать ее действия.

Также можно говорить, что такие спонсоры преследуют свою коммерческую цель. Например, в виде рекламы на мероприятии, которое она проспонсировала или упоминании того, что при покупке их продукции, часть средств выделяется на решение какой-либо социальной проблемы. Это, своего рода, можно назвать социальным маркетингом, который помогает компании связать свой бренд с социальными ценностями. Что немало важным в таком партнерстве также является предоставление не только финансовой поддержки, но и своей продукции НКО или определенного рода услуг, которую они могут направить на ту целевую группу, с которой они работают.

В работе с коммерческими организациями НКО должны предоставить прозрачность о своей деятельности, чтобы продолжать взаимодействия с этим субъектом. Обычно таким способом выступает формирование годовых отчетов о своей деятельности, а также частая информированность о своих действиях, например, размещение на официальном сайте благотворительной организации о проделанных мероприятиях. В таком взаимодействии также заинтересованно и государство, так как это помогает им повышать свое функционирование в решении социальной проблемы. Также стоит отметить, что взаимодействие с коммерческими организациями является менее формальным, чем с государственными органами, что повышает интерес НКО к этому актору.[[57]](#footnote-57)

Нельзя не сказать про такой аспект, как социальное предпринимательство, которым занимаются нередко сами благотворительные организации. Социальное предпринимательство может выражаться также в некоммерческой форме, прибыль, полученную от своей деятельности, они направляют и распределяют исключительно на социальные цели, т.е. не могут оставлять себе. В то же время, очень часто сами благотворительные организации могут создать отдельную организацию, основанной на предпринимательстве, и тогда она становится равноправным участником рыночных отношений.

Средства массовой информации.

Агентство социальной информации сообщает, что на 2017 год уровень информированности о НКО вырос по сравнению с 2014 годом более чем на 50%: 86% опрошенных знают о существовании хотя бы одной НКО, 66% доверяют им, а 28% участвуют в их деятельности. По их мнению, это напрямую зависит от деятельности СМИ в этой сфере, а также посланием презента РФ о необходимом партнерстве с социально ориентированными организациями.[[58]](#footnote-58) Действительно, СМИ является главным источником информированности о деятельности благотворительных организаций, то способствует привлечению ресурсов, как материальных, так и человеческих, путем рекламирования благотворительной деятельности, а также, в первую очередь, повышает доверие к этому сектору, если это положительно предложенная новость, конечно.

Средства массовой информации не только привлекают внимания к благотворительной деятельности, также формирует имидж и государству, и коммерческому сектору, рассказывая о положительных практиках взаимодействия между секторами, которые приводят к постепенному решению социальной проблемы совместными усилиями. Это, в свою очередь, показывает успех проведения реализации программ для целевой группы и акцентирует внимание на привлечении новых ресурсов. СМИ являются проводником между обществом и НКО. НКО, привлекая СМИ, делает фокус на социальной проблеме и немедленном ее решении, что может вызвать привлечение внимания общественности и привести к активизации того же государства в решении вопроса той или иной ситуации. Как отмечается, что в постиндустриальном обществе социальная «любая информация в конечно итоге служит целями управления общества или отельными его частями».[[59]](#footnote-59) Помимо этого, выстраивание отношений с благотворительной организацией дает для них уникальный и постоянный материал для своей работы.

Однако не всегда взаимодействия благотворительных организаций и СМИ могут носить характер партнеров. Так как НКО может пользоваться своими ресурсами и выделять их на информационно-коммуникативную деятельность, что делает такие отношения в виде «заказчик-исполнитель», и благотворительная организация становится уже рекламодателем.[[60]](#footnote-60) Также одной из проблем во взаимодействии может быть недопонимание и искажение информации для новостного сюжета, что заставляет НКО аккуратно взаимодействовать с представителями средств массовой информации.[[61]](#footnote-61)

Источником, который может привлечь представителей СМИ является, например, официальный сайт или группа в социальных сетях благотворительной организации, также, возможно существуют общие информационные ресурсы, освящающих деятельность различных НКО. Это позволяет делать публикации на собственных источниках, обходя услуги СМИ. Однако встает вопрос о степени авторитетности таких источников по сравнению с массовыми, т.е. предоставляемыми представителями средств массовой информации. Но, так или иначе, СМИ являются мощных актором в сети взаимодействия, который оказывает посредственную роль между всеми секторами и обществом. Сложно выявить основные модели взаимодействия СМИ и НКО, но в зависимости от целей, которые преследуют оба акторы, происходит построение тех или иных взаимоотношений.

Международные фонды и организации.

Международные фонды в процессе глобализации нацелены, в первую очередь, на совместное решение социальной проблемы и выравнивание положения людей различной категории не только на определенной территории, но и во всем мире. Нередко российские благотворительные организации и фонды являются учрежденными международными: являются представителями их на территории России или активными участниками. Международные фонды могут быть также объединены с российскими как грантообразующиеся, что говорит о заинтересованности российских НКО во взаимодействии с ними для привлечения новых ресурсов. Например, СПб БОО «Ночлежка» имеет поступления от зарубежных фондов третью часть своего бюджета на 2016 год[[62]](#footnote-62). Помимо этого, взаимодействие между международными организациями и российскими НКО может строиться как обмен различного опыта, привлечения иностранных волонтеров, проведение совместных конференций.

Внутрисекторное взаимодействие.

Так как для НКО является целью решение общей социальной проблемы, то они могут объединяться, как было отмечено, в ассоциации. Это помогает им обмениваться опытом, устраиваться совместные мероприятия и акции, совместно участвовать во взаимодействии с государственными и муниципальными структурами. Однако можно также наблюдать между ними и конкуренцию за гранты, а также доноров и волонтеров. С одной стороны, конкуренция позволяет им работать эффективнее, но все же это вызывает опасения по отношению к другу, что мешает сконцентрировать свое внимание на общей цели.

Одним из видов взаимодействия может послужить обмен опытом и информацией, а также тесное взаимодействие во всех областях, содействующее развитию программ и росту уровня специалистов. Существуют различные интернет-ресурсы, которые направлены на развитие сотрудничества, обмена знаниями и опытом, проведения исследований в области некоммерческого сектора. Примером является проект «Теплица социальных технологий», которая развивает сотрудничество некоммерческих организаций в сфере IT-технологий, проводит вебинары, обучает сотрудников НКО и представителей инициативных групп новым технологиям, развивает диалог между гражданскими активистами, предоставляет информацию по улучшению качества предоставляемых услуг с помощью инновационных технологий и пр.[[63]](#footnote-63)

Общество.

Основной категорией, на которой строиться взаимодействие благотворительного сектора и общества, выступает доверие. Так, согласно исследованию Агентства социальной информции, в 2017 году уровень доверия российского общества к некоммерческой деятельности вырос до 66% по отношению к 2014 году. В 2017 году 86% опрошенного населения знают о существовании хотя бы одной НКО. Исследователи связывают этот рост с информированностью людей о деятельности некоммерческих организаций. По их мнению, уровень доверия часто зависит от того, что СМИ рассказывают об НКО и как они представлены в статьях. Существует мнение, что рост в 2017 году связан публикациями о волонтерской деятельности и посланием Президента РФ для снятия барьеров в развитии волонтерства и благотворительности, а также необходимости оказания поддержки социально ориентированным организациям, которые обладают потенциалом поставщиков социальных услуг. 28% населения России принимают участие в деятельности некоммерческого сектора.[[64]](#footnote-64)

Участниками благотворительных проектов выступают люди, которые регулярно или время от времени принимают участие в решении социальных проблем. Фонд общественного мнения такую группу населения называет представителями pro-активного общества.[[65]](#footnote-65) Гражданская деятельность таких людей может включать в себя практики оказания помощи или любое участие в благотворительности. Их деятельность может носить индивидуальный или коллективный, институциональный или неформальный характер, как в рамках работы благотворительной организации, так и вне ее. Согласно пирамиде потребностей Маслоу, такие благотворители удовлетворены в своих первичных потребностях и достигшие определенного уровня жизни. Согласно площадке для сбора благотворительных средств Добра на mail.ru возраст такой аудитории составляет 25-44 года, которые обладают высшим образованием и включены в определенное информационное поле. Такая аудитория находится в основном крупных городах (Москва, Санкт-Петербург, Казань, Екатеринбург и Челябинск), где присутствует развитая инфраструктура, выше уровень жизни, есть возможности для занятия благотворительностью.[[66]](#footnote-66) В основном люди помогают деньгами, так как это не трудозатратно и не требует времени и усилий, примерно третья часть людей помогает вещами, и около 25% готовы стать постоянными или временными волонтерами.[[67]](#footnote-67) Взаимодействие с обществом благотворительные организации осуществляют через сайты, социальные сети, специальные страницы для пожертвований, СМИ, собственные газеты или журналы и пр.

Таким образом, в первой главе были рассмотрены особенности функционирования благотворительных организаций в современном обществе в виде сетевого взаимодействия с другими акторами, с помощью которых перемещаются ресурсы и происходит решение конкретных социальных проблем. Выделив основных субъектов, которые оказывают влияние на работу НКО, можно заметить формирование уровней взаимодействия, которые охватывает сеть: от международного до взаимодействия конкретных представителей институтов, организаций, общества и т.д. Поэтому представляется актуальным рассмотреть, каким образом происходит формирование таких связей, как они влияют на деятельность организации, каким контекстом определяется взаимодействие.

# Глава 2. Исследование взаимодействия благотворительных организаций с различными акторами

## *§ 2.1. Благотворительные организации как объекты кейс-стади*

Благотворительные организации являются одним из основных участников в поддержке и защите граждан, вследствие чего существует необходимость их эффективной работы в решении социальной проблемы, на которую направлена их деятельность. В силу своего экономико-юридического статуса некоммерческая общественная организация не всегда способна оказывать стабильную и полную поддержку тем людям, которые в ней нуждаются. В связи этим благотворительным организациям необходимо выстраивать определенные взаимоотношения с акторами различных сфер общества, которые, с одной стороны, помогают формировать ресурсы, необходимые организации, и привлекать внимания к ним, с другой – имеют также свой интерес во взаимодействии с ними. Взаимодействие с другими акторами позволяет установить связи, пути для достижения целей, а также воздействовать на других и расширять количество субъектов, с которыми благотворительная организация может взаимодействовать. Как отмечают ряд исследований, в России так и не сложилась четкая модель взаимодействия между НКО и другими акторами, которая бы держалась на стабильном социальном партнерстве и совместной поддержки деятельности друг друга, что заставляет характеризовать причину как неустойчивую.

Переходя к исследованию, необходимо сказать, что оно выполнено в стиле кейс-стади, и хотелось бы подробнее описать выбранные объекты. В качестве объектов были выбраны две благотворительные организации, которые специализируется на работе:

1) с инвалидами со множественными нарушениями (с диагнозом ДЦП, аутизм, синдром Дауна и т.д.). Организация работает как с детьми и взрослыми, так и с семьями, где есть человек из этой категории;

2) с малоимущими семьями с детьми, которые оказались в трудной жизненной ситуации.

Различие в работе этих организаций обосновывается тем, чтобы рассмотреть как можно больше практик взаимодействия в сфере благотворительности, организации которых оказывают поддержку незащищенным слоям населения. Так как цель работы заключается в общем анализе взаимодействия, то данные объекты были выбраны из категории типичных некоммерческих организаций, но с разной ориентацией на целевую группу. Типичными объектами их можно назвать по ряду причин:

1) относятся к фандрайзинговым, т.е. открыты для населения, ориентированы на взаимодействие и сбор средств;

2) имеют открытые Интернет-ресурсы: сайт, сообщества в социальных сетях;

3) ориентированы на главные социальные проблемы, которые широко обсуждаются общественностью и имеют приоритет государства в их решении;

4) имеют несколько основных источников финансирования;

5) используют открытые каналы взаимодействия при привлечении различных ресурсов;

6) сформировано общественное доверие в работе этих организаций.

Тип исследования кейс-стади позволяет рассматривать две типичные благотворительные организации для выявления существующих практик взаимодействия с различными акторами, т.е. исследование можно направить «вширь», а не «вглубь», путем рассмотрения возможных вариантов в определённых контекстах. Поэтому рассмотрение двух типичных, но разных НКО по специфике работы, позволяет их рассматривать как общий набор практик взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами для большинства других, которые могут использовать тот же способ взаимодействия, либо – нет. Основанием является широта рассмотрения объекта, которая позволяет дать только общий описательный характер, основанный на нескольких случаях. Рассматривая выбранные объекты, будет использовать подход для выявления общих типологий, которые отражают образцы взаимодействия в определенных условиях на различных уровнях. Индуктивно рассматриваются кейсы с двумя типичными объектами, делается гипотетическое утверждение, что такое явление может присутствовать и в других организациях.

Таким образом, исследование будет придерживаться описательного подхода с выявлением возможных практик взаимодействия, основанного на двух типичных организациях. В качественном исследовании будут использованы следующие методы: 1) контент-анализ первичной и вторичной информации; 2) полуструктурированное интервью с представителями благотворительных организаций. Использование в кейсе двух поэтапных методов позволит шире и глубже изучить возможности взаимодействий объекта с другими акторами. Данные этапы будут выступать дополнением друг к другу.

Первичной информацией является та, которая размещена на официальном сайте и сообществах социальных сетей, т.е. исходит напрямую от представителей организации. Вторичная информация размещается на сторонних ресурсах в виде статей, интервью, анонсах о прошедших или предстоящих событиях с участием исследуемой благотворительной организации.

Для выявления и изучения практик взаимодействия благотворительных организаций с различными акторами выбран качественный контент-анализ (сайты благотворительных организаций, сообщество в социальной сети ВКонтакте и Facebook, ссылки на СМИ-источники, расположенные внутри сайта или сообщества), а также открытые годовые отчёты за 2016-2018 гг. Данный метод поможет получить информацию о том, в каких ситуациях НКО применяет тот или иной способ взаимодействия, чем он характеризуется, какие примеры практик существуют. Общий описательный подход построения типологий позволит найти определенные повторяющиеся данные, которые отражают образцы взаимодействия объекта с другими акторами, и сгруппировать их по каким-либо признакам в дальнейшем.

Использование в исследовании качественного контент-анализа первичных и вторичных источников сети Интернет обосновывается современной цифровой средой, когда информация из сетей становится частью социальной реальности, и основную ее можно получить опосредованно. Рассматривая способы взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами, можно сказать, что Интернет – это поле, позволяющее получить свободную и открытую информацию в рамках исследования. Объективность полученной информации может объясняться тем, что данные носят более неизменчивый и стандартизированный характер в отличие от других социологических методов исследований, где необходимо воздействие социолога на респондента. Программа социологического исследования представлена в Приложении А.

Для начала стоит рассмотреть в Интернет-источниках общую информацию о самих организациях. Этот процесс стоит делать параллельно с двумя объектами, так как позволит выделять новые критерии. В Приложении Б представлена общая информация об организациях, которая затрагивает миссию, цели, основные формы работы.

Организация «Перспективы» направляет свою работу на социальное выравнивание между людьми с диагнозом тяжелой инвалидностью и обществом и привлекает больше внимание к инклюзии своей целевой группы в общество, в то время как «Теплый дом» занимается только поддержкой низкоресурсных семей с детьми, а также преодолением девиаций внутри семей, пытаясь сохранить этот инстиут. Создание СПб БОО «Перспективы» является историческим фактом, который заключается в немецких волонтерских началах оказания помощи целевой группы в России. Учредителями организации являются иностранные и российские граждане, которые сейчас входят в попечительский совет. Условия создания – постсоветский кризис 90х годов. «Теплый дом» был основан российскими гражданами в относительно стабильных социально-экономических условиях.

По форме юридического лица они отличаются, однако работают как благотворительные организации. Благотворительный фонд «Теплый дом» занимается привлечением средств, но не распределением их для деятельности других НКО, что подтверждает теоретическое предположение. Для работы, как в ситуации с «Перспективами», удобно создавать внутри несколько юридических лиц по специфике свей работе (работа с детьми и со взрослыми людьми), но в целом работа организаций происходит как одна.

Обе организации для своих целевых групп работают в направлении развития их и поддержки. Однако направление своей помощи «Перспективы» обретает более личного характера, т.е. конкретному человеку на постоянной основе. Это объясняется контекстом того, что они специализируются в своей работе внутри интернатов Павловска и Петергофа, где люди находятся вне института семьи в силу своих особенностей. Семейная поддержка также сохраняет адресность этим людям (развитие людей с инвалидностью из семей, временная опека над ребенком, когда он не может остаться один). «Теплый дом» же придерживается направленности сохранения семьи (т.е. несколько членов), их поддержка носит характер преодоления трудностей внутри конкретной группы, т.е. временность.

По форме работы в целом организации работают по программам, которые имеют как одну направленность, так и отличия в силу своей специфики. Среди общего есть: творческие мастерские, арт-терапия, поездки, выходные мероприятия, развитие волонтерства, групповые занятия, юридическая консультация и иная правовая поддержка, мероприятия по привлечению средств. Однако, так или иначе, они различаются по содержанию, так как ориентированы на потребности разных социальных групп. «Перспективы» имеют более радикальную направленность на изменение социального порядка. Их мероприятия основаны на активной адаптации и включении инвалидов в общество, показывая иные гуманные подходы по работе с этой целевой группой, чем существуют сейчас. Например, создание дома сопровождаемого проживания ориентировано на изменение структуры жизни людей с тяжелой инвалидностью: этот проект - альтернатива интернатам, «необходимо разгруппировывать интернаты и создавать дома сопровождаемого проживания, где люди могут жить группой по 5-7 человек». Такие направления несут за собой и изменение общественного сознания относительно развития поддержки инвалидов с ментальными нарушениями. То есть эта организация противопоставляет себя сложившейся структуре. «Теплый дом» направлен только на поддержание конкретных семей, но активно демонстрируя свою работу и достижения изменений на ярких примерах, иногда проводя акции в поддержку неблагополучных семей с надеждой на изменение их ситуации и снижению общественных стереотипов их целевой группы (акция «Зачем рожала?», которая была направлена на снятия напряжения общественного мнения к матерям одиночкам и выпускницам детского дома).

Также стоит рассмотреть источники финансирования из годового отчета исследуемых объектов, чтобы определить условия, в которых происходит развитие. В таблице 2.1 представлены источники финансирования:

*Таблица 2.1 – Источники финансирования изучаемых НКО за 2017 год*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Источник финансирования** | **«Перспективы», тыс. руб.** | | **«Теплый дом», тыс. руб.** |
| БОО АНО | |
| Гранты и субсидии | 27 585 | 37 904 | 150 |
| Компании и частные лица | 11 940 | 11 884 | 6 001 |
| Деятельность, приносящая доход | 537 | 89 | - |
| Проценты от депозита фонда | - | - | 590 |
| Пожертвования в материальной форме | 3 927 | - | В отчете отсутствует сумма, но этот ресурс у них тоже имеется |
| Фандрйзинговые мероприятия | В отчете отсутствует сумма, но этот ресурс у них тоже имеется | | 214 |
| **Итого** | **43 989** | **11 176** | **6 955** |

В годовых отчетах каждой организации, которые размещены в открытом доступе, нет определенной структуры финансирования. Это подтверждает, что каждая организация отчитывается перед обществом по-своему. Некоторые статьи формирования не соответствуют друг другу, однако в целом у данных организаций источники ресурсов похожи, кроме процентов от депозита.

Общая сумма финансирования «Перспектив» составляет 55 165 тыс. руб., что в 8 раз больше фонда «Теплый дом». Основным источником финансирования «Перспектив» является гранты и субсидии, при этом большая часть – это гранты от фондов и некоммерческих организаций (24 900 и 36 007 тыс. руб.). Так как основателем «Перспектив» является иностранное лицо, то известно, что эта организация является дочерней компанией такой же НКО, только немецкой, а помимо них существуют ещё и английские, которые поддерживают друг друга, т.е. источником финансовых ресурсов выступают иностранные НКО. Также одним из различий организаций является статья «Деятельность, приносящая доход»: на сайте «Перспектив» есть раздел «Поставщики услуг», а также продажа своей продукции (футболки, толстовки, ежедневники и пр., оформляется как пожертвование или подарок для благотворителей). Также в «Теплом доме» отсутствует статья «Пожертвования в материальной форме», хотя в их годовом отчете есть упоминание о партнерах, которые предоставляют различные материальные ресурсы.

Помимо этого в финансовом разделе отчетов есть статьи остатков, т.е. разница между поступлениями и расходами. Остаток «Перспектив» положительный и составляет более 12 млн. руб., в то время как «Теплого дома» он имеет отрицательное значение, около 3 млн. руб. Это объясняет наличие поступлений «Проценты от депозита», с помощью которых организация может покрывать дефицит.

Из-за иностранных партнеров «Перспектив» в отчете присутствуют статьи «Повышение квалификации, обмен опытом» и «Волонтерская программа». В отличие от «Теплого дома», «Перспективы» проводят социальный добровольный год, куда официально, заключая договоры, устраивают волонтеров в свои программы с условиями работы по 35 часов в неделю и ежемесячной установленной компенсацией в размере 11 тыс. руб. Имея сетевые отношения, это позволяет им обмениваться волонтерами с иностранными акторами и повышать опыт в работе для организации. Многие волонтеры остаются в дальнейшем работать в организации или находят работу в области социальной работы. В «Теплом доме» такая практика не применяется, все волонтеры работают на безвозмездной основе.

Анализируя ресурсы, стоит рассмотреть помещения, в которых работают благотворительные организации. У «Перспектив» существует локации: 2 офиса, дом сопровождаемого проживания, гостевой дом, центр дневного пребывания, размещение внутри детского и психоневрологического интерната, локации у партнеров в Германии и Великобритании, - 9 точек. У «Теплого дома»: основное помещение, территория по программе «Южная дача» и помещение под столярную мастерскую, - 3 точки.

Таким образом, наблюдается такая ситуация, что чем шире сети взаимодействия и уровень построения отношений, тем больше ресурсов благотворительная организация может привлечь и позволить для своей работы. Выстраивая пространственные отношения, укореняясь в больших точках локаций, происходит расширение своей деятельности и, в общем, структуры организации. Обладая большими ресурсами, благотворительная организация может расширять поле взаимодействия и делать свою деятельность привлекательнее для других акторов. Специфика работы и обладание большими ресурсами организации позволяет «Перспективам» создавать альтернативную общественную структуру для своей целевой аудитории, это объясняется фактом того, что на их привлеченные ресурсы был построен дом сопровождаемого проживания, который противопоставляется обычным интернатам. При положительном переходящем остатке у организации нет нужды открывать депозиты в банках, чтобы покрывать расходы, которые превышают поступления, так как существует «материнская» организация, которая предоставляет необходимые ресурсы для работы. Однако вопрос о том, при каких условиях деньги накладывают ограничение на мобильность организации, остается открытым.

## *§ 2.2. Способы взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами*

Рассмотрев условия, в которых находятся оба объекта, стоит проанализировать способы взаимодействия с другими акторами, которые используются ими для работы. Придерживаясь теоретическим основаниям, стоит обратить внимание на включенные в эти способы взаимодействия объектов, с помощью которых оно создается. Для рассмотрения способов взаимодействия использовались официальные сайты и сообщества в социальных сетях благотворительных организаций, которые также содержали ссылки на сторонние ресурсы (статьи в СМИ). В принципе сайт и сообщество в социальных сетях является как отдельный способ взаимодействия НКО с другими заинтересованными участниками сети. Выявленные способы взаимодействия представлены в таблице 2.2. В Приложении В представлены основные интернет-источники, на основе которых была сделана таблица.

*Таблица 2.2 – Способы взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами*

|  |  |
| --- | --- |
| **Способ взаимодействия** | **Пример** |
| Использование различных платформ для сбора средств | Это может как краудфандинговая платформа, так и обычная. Пример сбора средств благотворительной организации «Перспективы»: сбор средств на Planeta.ru (краудфандинг) на международный проект «Театр без границ», сбор средств на Гостевой дом. «Теплый дом»: краудфандинговый сбор на столярную мастерскую, общий сбор средств на поддержание работы организации.  Проведение акции по сбору средств на платформе «Пользуясь случаем». Акция по сбору средств «Весна в доме». «Перспективы» предлагают пожертвование в поддержку Гостевого дома, вместо покупки букета цветов или коробки конфет на 8 марта |
| Отдельная страница для пожертвований | Пожертвование у «Перспектив» происходит через платежную систему PayPal, у «Теплого дома» - через Яндекс кассу. |
| СМС-пожертвования | У «Перспектив» данный способ размещен на странице пожертвования, при этом они используют его при проведении мероприятий. С каждой акцией можно менять слово, которое отправляется на короткий номер.  У «Теплого дома» слово, отправляемое на короткий номер, остается без изменений. |
| Социальные сети | Примеры в Приложение В.  Очень часто, публикую новость о мероприятии или акции, сопровождают её определенными хэштегами (#веснавдом, #зачем рожала и пр.) |
| Официальный сайт | Примеры в Приложении В. |
| Мероприятия по сбору средств | «Перспективы» устраивают такие мероприятия, как «Барахолка fashion week», благотворительные концерты, выставки в музеях картин своих подопечных, футбольные матчи, забеги, аукционы и пр. ежегодно, привлекая в сою деятельность другие НКО, партнеров, донов, коммерческие организации (очень часто они предоставляют ресурсы на проведение мероприятий).  У «Теплого дома» таких мероприятий мало. Например, они участвовали в фестивале «Императорские сады России».  Все собранные средства идут в поддержку работы организаций. |
| Акции | «Перспективы» устраивают каждый год акцию по сбору средств «Щедрый вторник»: за неделю все полученные средства удваиваются коммерческой организацией-партнером. Также проведена акция, в рамках которой вязали теплые носки к новому году для подопечных организации.  Акций обнаружено мало «Теплый дом» устраивает акцию в поддержку матерей под названием «Зачем рожала?». Акция направлена на изменения отношения общества к семьям, которые находятся в кризисной ситуации. |
| Социальная реклама | Пример «Перспектив»: Каждый 700-й петербуржец живет в психоневрологических интерната».  У «Теплого дома» такой практики не обнаружено. |
| Привлечение звезд и авторитетных личностей к деятельности организации | Проект «Особая среда» благотворительной организации «Перспективы», который направлен на популяризацию волонтерской работы среди молодежи (актер Сергей Мигицко, солист группы Hi-Fi Митя Фомин). Звезды принимали участие в волонтерской работе. Также привлекали Сергея Шнурова в участии аукциона, а Андрея Урганта в его проведении.  Привлечение современного режиссера Лидии Шейн благотворительным фондом «Теплый дом» для организации благотворительного показа документального фильма об одной из низкоресурных семей |
| Съемка видео (обращения, рассказы о деятельности) | «Перспективы»: обращение подопечных за поддержкой театрального проекта, рассказ подопечного о фестивале «Искусство быть собой», торжественное открытие дома сопровождаемого проживания и пр. Видеобращения организаций часто используются в качестве информации и на площадках для бора средств.  «Теплый дом»: видеобращение о помощи от мам, с которыми работает организация, обращение подопечных о сборе на Южную дачу, история работы с семьей. |
| Использование массовых e-mail рассылок | На официальном сайте каждой из организаций есть подписка на рассылку новостей. |
| Использование историй о своих подопечных | В отчете «Перспектив» есть раздел «Подопечные года».  В отчетах «Теплого дома» тоже используют истории семей в рамках конкретных программ.  Также на платформах по сбору средств обновляются новости подопечных, в пользу которых происходит сбор средств, так как это является обязательным условием публикации сбора. |
| Телевидение | Освещение новости на Пятом канале о посещении «Теплого дома» Маратом Сафиным.  Елена Шифферс на TBN о создании проекта «Театр без границ» в театральной студии психоневрологического интерната. Есть репортажи истории дружбы двух подопечных «Перспектив», которые после детского дома попали в психоневрологический интернат. На РИА Новости была снята трансляция президента «Перспектив» к президенту РФ по теме «Закройте интернаты на вход!». |
| Мультимедийные проекты | «Глубоко внутри», который рассказывает и показывает жизнь в психоневрологическом интернате подопечных «Перспектив». Проект был поддержан консульством Нидерландов.  У «Теплого дома» такой практики не обнаружено. |
| Сбор средств с помощью ящиков для пожертвования | «Перспективы» устанавливают свои ящики в торговых центрах и периодически анонсируют собранную сумму в социальных сетях. Также ящики устанавливаются при проведении мероприятий.  У «Теплого дома» такой практики не обнаружено. |

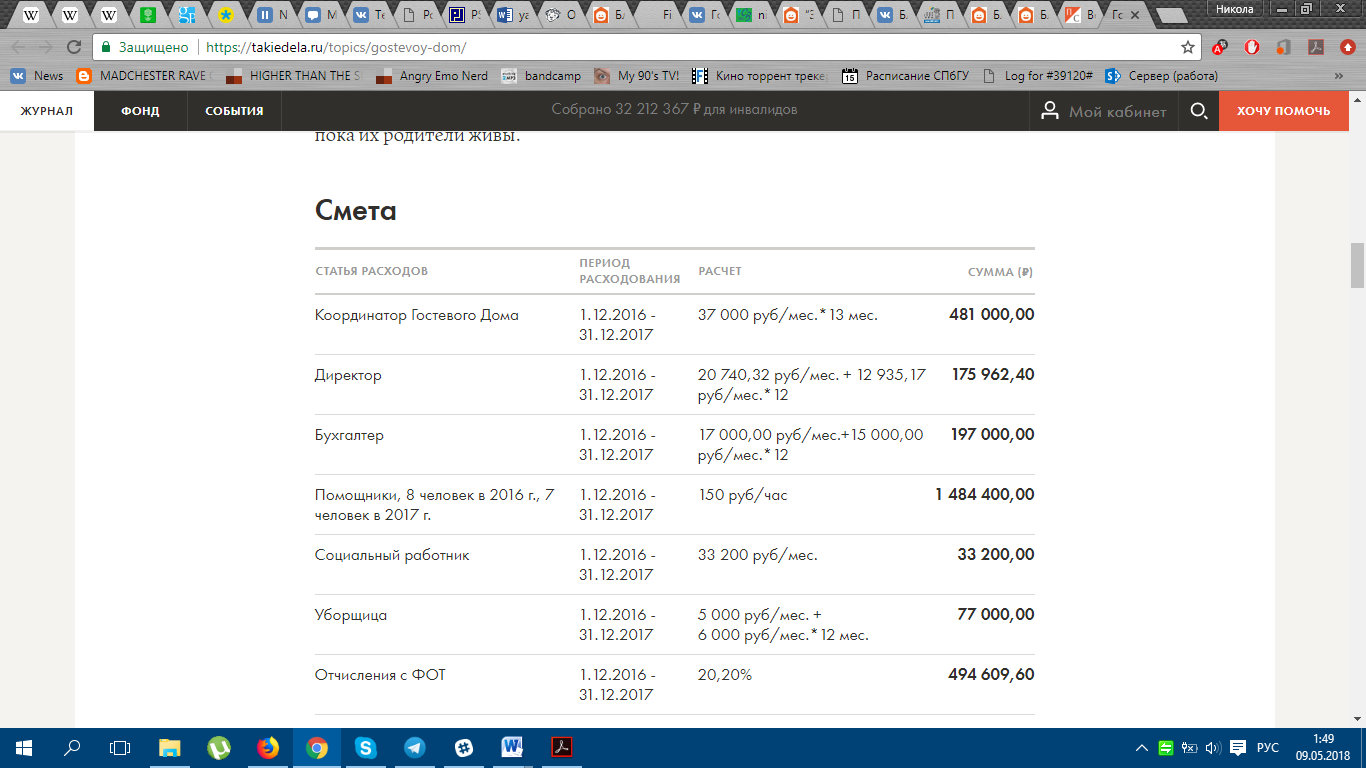
В данной таблице рассмотрены лишь некоторые способы взаимодействия. Охватить все способы взаимодействия очень сложно, здесь рассмотрены основные. Также дополнением к рассмотрению способов взаимодействия выступают интервью, которые рассмотрены дальше. = Данный список можно продолжать, основываясь на данных, которые уже есть, рассматривая программы благотворительных организаций и направления работы,

Подобные практики, как можно заметить, не применяются в одной форме и сочетаются вместе, чтобы взаимодействие с акторами было эффективнее. Каждая практика зависит от заранее определённых условий, в которых она будет применяться, и может иметь несколько оснований в зависимости от того, с каким актором происходит коммуникация.

Рассмотрим подробно, каким образом происходит взаимодействие в первых примерах:

1. Использование различных платформ для сбора средств.

В ходе анализа были выявлены следующие платформы, на которых происходит сбор: «Такие дела», «Благо.ру», «Добро.мэйл.ру», «Благо.ру», «Пользуясь случаем». А также краудфандинговая Интернет-площадка «Планета.ру». На данную площадку помещается обращение благотворительной организации с просьбой о поддержке их деятельности. Сбор может происходить на конкретную программу, так и на общую работу организации. В обращении определяется проблема, цель сбора, сумма. Приводятся примеры (рисунки 2.1 и 2.2) с обоснованием сумм, которые необходимо собрать:



*Рисунок 2.1. «Сбор средств «Перспектив» на Гостевой дом. Источник – платформа Такие дела»*



*Рисунок 2.2. «Сбор средств «Теплого дома» на работу организации. Источник – платформа Благо.ру»*

Предлагается жертвовать через банковскую карту или платежную систему (электронными деньгами). Разные платформы предлагают свои способы перевода. При пожертвовании предлагается ввести свой электронный адрес, куда приходит квитанция об оплате, либо анонимно. Демонстрируется список пожертвовавших людей на этой же странице.

На краудфандинговой площадке предлагается пожертвование, как с вознаграждением за конкретную сумму, так и без него. В качестве вознаграждения у «Перспектив» предоставляется фирменная продукция, открытки с рисунками своих подопечных, билеты в театр и пр., у «Теплого дома» - изделия из мастерской, публичная благодарность в социальных сетях, упоминание в годовом отчете и пр. Помимо этого, согласно условиям различных платформ, при выводе средств от собранной суммы взымается.

2. Отдельная страница для пожертвования.

Этот способ похож с предыдущим, только создается с помощью платежной системы самой организацией. На странице для пожертвований происходит такое же обоснование необходимых ресурсов, как и на рисунках 2.1 и 2.2. Комиссия взымается платежной системой автоматически.

Данные способы взаимодействия можно объединить в одну категорию «Онлайн-пожертвования», которые происходят только через сеть Интернет и с помощью различных устройств. 1 способ включает в себя сторонние Интернет-платформы, т.е. в сеть взаимодействия «НКО-Платформа-донор». Второй – «НКО-платежная система-донор». Благотворительной организацией распространяется информация о сборе средств через социальные сети, официальные сайт, СМИ. Обратная связь с донорами формируется помощью благодарственной электронной рассылки на почту, гугл-опросами, формированием отчетов о собранных средствах или в виде вознаграждения, если это краудфандинговый сбор.

Данная категория способа взаимодействия характеризуется опосредованностью, стиранием пространственных расстояний, категория времени очень текучая, происходит быстрая мобильность ресурсов в основном адресной направленности. Формальность существует только между благотворительной организацией и платформой по сбору средств или платежной системой в виде соглашения, которое заключается с использованием современных устройств и Интернета, т.е. непрямого взаимодействия (подписывается электронной подписью). Отношения между донорами и организациями носят неформальный и доверительный характер, по масштабности – взаимодействие не направленное, происходит сразу со многими акторами. Тип связи в этом поле носит временный, непостоянный характер, так как пожертвования происходят по время проведения сбора. Взаимодействие может только состояться при условии использования технологичных устройств, банковской карты или электронного кошелька. Прямая коммуникация – последствия при определенных условиях (если это был краудфандинговый проект), – может состояться только после, например, вознаграждение «Перспектив» – экскурсия в интернат с участником проекта «Театр без границ»; «Теплого дома» – семейный абонемент в мастерскую организации. Взаимодействие с Интернет-платформами и платежными системами носит характер договорных, т.е. формальных, так как по условиям взымается комиссия после сбора средств от собранной суммы в пользу работы НКО.

Таким образом, можно выделить несколько оснований, опираясь на теоретичную часть работы и рассмотренные способы взаимодействия, с помощью которых можно типологизировать практики взаимодействия НКО и заинтересованных сторон:

1) категория времени;

2) наличие посредников;

3) охват взаимодействия;

4) выгода от взаимодействия.

В отношении взаимодействия НКО и других акторов нельзя выделить одно направление выстраивания отношения. Главным критерием для выбора выступают различные условия и ситуации. В соответствии с рассмотренными акторами в благотворительном поле можно выделить следующую типологию способов взаимодействия, по которым происходит построение и поддержание сети:

1. По основанию категория времени:

- постоянные связи: взаимодействие происходит постоянно, организуются периодические встречи (например, каждый месяц) и частые коммуникации;

- ситуативные связи (взаимодействие происходит по мере решения определенных задач, долгое время может не происходить действие, но потом снова возобновляться);

- непостоянные связи (ситуации, когда взаимодействие носит разовый характер, в будущем может, как повториться, так и нет).

2. По основанию на присутствие посредников:

- опосредованные связи (во взаимодействии присутствует посредник, контакт непрямой: электронные почты, телефоны, компьютеры, представители СМИ и пр.);

- непосредственные связи (прямой контакт, «лицом-к-лицу», например, во время проведения мероприятий или обмене опытом).

3. По основанию охвата взаимодействия:

- направленные связи (взаимодействие выстраивается с конкретной организацией, волонтером, сообществом и пр.);

- связи без конкретного направления (взаимодействие происходит одновременно с несколькими акторами по нескольким каналам).

4. По основанию выгоды от взаимодействия:

- связи, в которых происходит взаимообмен (каждый актор получает какую-то выгоду от этих отношений);

- партнерские связи (взаимодействие происходит на безвозмездной и добровольной основе);

- формальные связи (связи закреплены договором или соглашениями, где обязательства акторов строго обусловлены).

Данные типы можно группировать и получать некоторые модели взаимодействия благотворительных организаций с заинтересованными сторонами. Для каждой группы акторов могут получаться разные модели, которые не подлежат одному основанию, потому что накладываются определенные условия, в которых работает организация.

Для выделения и подтверждения оснований стоит обратиться к фокусированному полуструктурированному интервью у представителей благотворительных организаций. Интервью поможет также сделать анализ первичных и вторичных источников более объективным и дополнить его. Блоки, по которым происходил процесс получения информации, представлены в Приложении А.

## *§ 2.3 Уровни взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами*

В ходе анализа интервью было выделено несколько аспектов, которые необходимо рассмотреть, основываясь на матрице условий. Среди этих аспектов. Во-первых, новые способы взаимодействия. Во-вторых, проблемы, с которыми сталкиваются благотворительные организации. В-третьих, важность взаимодействия с другими акторами. В-четвертых, условия, в которых происходят построения отношений. В-пятых, последствия взаимодействий. Транскрипты интервью представлены в Приложении Г.

Согласно матрице условий существуют следующие уровни взаимодействия (Приложение Д):[[68]](#footnote-68)

- международный уровень;

- государственный уровень;

- уровень территориального сообщества;

- организационный уровень;

- групповой или коллективный уровень;

- интеракционный уровень.

Интервью позволяет рассмотреть, согласно матрице условий, такие исследовательские вопросы, как: каково влияние акторов на деятельность благотворительных организаций, что является основанием для взаимодействия, каким образом выстраиваются сети отношений, и что является причиной нарушения стабильной работы.

Социальные проблемы, над которыми работают благотворительные организации, имеют признание, в первую очередь, как на международном, так и на государственном уровнях. На международном уровне создаются объединения, которые ставят в центр решение мировой проблемы, тем самым оказывая поддержку благотворительным организациям, находящихся на той или иной территории и сотрудничающих друг с другом. С одной стороны, благотворительная организация может получать широкую поддержку со стороны международных фондов, с другой – они могут только обмениваться опытом. В первом случае («Перспективы») наблюдаются такие модели, когда благотворительная организация, находящаяся на территории РФ, была учреждена иностранным гражданином, она имеет родительскую организацию за рубежом. Таким благотворительным организациям оказывается значительная доля финансирования из зарубежных фондов. Условия работы с международными организациями не требуют глубокой отчётности, но взаимодействие носит достаточно формальный характер *(Интервью 1)*. Во втором случае благотворительная организация («Теплый дом») не привлекает финансовые ресурсы из-за рубежа. Однако сложно говорить, что у таких организаций, не получающих прямую финансовую поддержку от международных фондов, отсутствуют их ресурсы, так как многие благотворительные фонды России, спонсирующие такую организацию, находят свою работу и за рубежом, что придает статус такому финансированию как посреднический:

*«Нет-нет, но у нас, как сказать… поскольку мы существуем уже давно, то у нас был обмен опытом. Допустим, с финскими коллегами, ездили и делились опытом в Ташкент, только обмен опытом. Мы сотрудничаем с российскими благотворительными фондами, которые находят свою работу и за рубежом, но мы нет». (Интервью 2)*

Международное сотрудничество оценивается российскими благотворительными организациями положительно, так как позволяет не только расширить круг привлечения финансовых ресурсов, но и рассмотреть социальную проблему и пути ее решения с новый стороны, а также получить новые профессиональные навыки работы.

Таким образом, международный уровень – это условия, которые оказывают влияние на работу НКО: социальная проблема, способы ее решения, полученный опыт от международных организациях, финансирование, участие в международных проектах.

Несмотря на положительные стороны работы с международными организациями, у благотворительных организаций («Перспективы»), имеющих иностранное финансирование, создается проблемная ситуация, когда они испытывают страх быть признанными иностранными агентами внутри страны. По оценке представителей таких НКО основной проблемой является не процент финансирования, а то, насколько они соответствуют рамкам законодательства и вступают в конфликты с представителями государственных структур *(Интервью 1)*. Такое опасение заставляет благотворительные организации действовать в рамках нашего государства и быть максимально открытыми в своей деятельности. Таким образом, при взаимодействии НКО с международными организациями государство может наложить определенные ограничения и дополнительные обязательства *(Интервью 1).*

Основными ресурсами, которые поступают от государственных органов, являются финансовые, в виде субсидий на конкурсной основе, а от других НКО – грантов. Получение субсидий и грантов несет за собой отчетность и распределение денег на свои программы, что заставляет НКО писать их в одиночку, не привлекая другие схожие организации для осуществления совместной работы. Это вынуждает вступать в конкурирующие условия работы друг с другом *(Интервью 2).* Однако когда благотворительная организация («Перспективы») имеет дополнительный источник финансирования, например, из международных фондов и оценивает свой бюджет и потенциал как достаточный по сравнению с другими организациями, то взаимодействие с другими, при условии определенных отношений, наблюдается сотрудничество при получении субсидий и грантов:

*«Ну, мы сами пишем на наши программы, у нас просто огромный бюджет, и мы помогаем даже писать другим НКО. Поскольку, например, наша заявка на президентский грант получила какой-то там самый наивысший балл, и мы как раз помогали вот нашим.… Ну, у нас есть несколько маленьких дочерних организаций, они не под нашим руководством, но они выросли буквально из наших бывших сотрудников. И мы им всем помогаем тоже эти гранты получить, какими-то советами, примерами, вместе смотрим заявки». (Интервью 1)*

Благотворительные организации могут получать от государства помещения на безвозмездной или льготной основе, это предусматривается в рамках законодательства. Однако по большей части такая помощь либо не поступает вовсе, либо в очень маленьких количествах. Помещения, в которых благотворительные организации осуществляют свою деятельность, могут находиться в старых зданиях, неоснащенных элементарными современными удобствами. Это не только мешает работе сотрудникам, но и доставляет дискомфорт благополучателям:

*«Последний год у нас большая проблема с помещениями, потому что вот, например, наш центр для семей… у нас два центра, и один центр находится в очень старом помещении. Там как бы все совсем плохо с канализацией, там уже обваливается штукатурки на потолке, то есть там прям очень плохо находиться. Вот и потребность просто, чтобы переселить куда-то этот центр, но возможности и помощи нет». (Интервью 1)*

Также благотворительные организации оценивают свои проекты, направленные на помощь и поддержку гражданам, дорогими из-за направления своих ресурсов на аренду помещений, что заставляет их ограничивать свою деятельности в количестве и качестве работы с населением. В данной ситуации наблюдается игнорирование государством не только своих обязанностей, но и проблемы, с которыми сталкиваются организации, возмещая на себя ту работу, которую должны осуществлять также государственные и муниципальные органы. А следствием служит дополнительная нагрузка на деятельность благотворительных организаций, которые оценивают свое положение в этой ситуации как *«что есть, то есть» (Интервью 2).*

Несмотря на подобный негативный опыт взаимодействия, благотворительные организации вынуждены сотрудничать с государственной властью в условиях, когда наблюдается угроза жизни и здоровью личности (ребенка в семье), так как благотворительная организация не обладает теми полномочиями, которые бы позволили решить проблему соответствующим способом. Однако бывают разногласия, когда ситуация выстраивается наоборот и позиции по вопросам расходятся. Благотворительная организация исходит из мнения благополучателей и пытается сохранить семью, улучшая ее положение, в то время, как государственные органы оценивают ситуацию как экстремальную. Такие разногласия вызваны тесным и неформальным общением с нуждающимися (групповой и интеракционные уровни), где семья начинает оцениваться из понимания ее потребностей и долгого взаимодействия. В это же время взаимодействие государственных структур и таких благополучателей имеет строгий формальный характер, где отрицается понимание ситуации как *«что лучше для детей... но жалко, вроде, и детей, и родителей» (Интервью 2).* Работники благотворительных организаций вступают во взаимодействие с органами опеки, пытаясь изменить результат, однако окончательная ответственность за результат у государственных органов. В такой практике взаимодействия наблюдается как сотрудничество, так и попытка повлиять на мнения друг друга.

Лучшее понимание потребностей и оценка благополучателей у благотворительных организаций вызвана тем, что работники постоянно поддерживают и сохраняют связь с такими людьми, организуя различные культурные, развлекательные и познавательные мероприятия, где наблюдается тесное взаимодействие. Примером может являться совместный выезд в лагерь, расположенный около моря, поездка, в который создает условия длительного взаимодействия работников благотворительной организации и нуждающихся в помощи. Такое взаимодействие имеет исключительно неформальное, личное общение, где поведение людей определяется открытым поведением, выходящим за рамки строгой среды общения. Поэтому в таких ситуациях раскрывается настоящий потенциал и характер человека, его личные потребности и предпочтения, это позволяет рассматривать ситуацию иначе, чем государственные органы, и ожидать положительные результаты, на которые работники благотворительных организаций могут повлиять в сторону людей, нуждающихся в поддержке. *(Интервью 2)*

Здесь хорошо демонстрируется коллективный и интеракционный уровень, когда взаимодействие находятся исключительно на неформальном уровне, обретает личный характер и достигается большее понимание потребностей целевой группы.

На государстве лежит большое обязательство в работе с людьми, которые нуждаются в защите и поддержке, однако благотворительные организации оценивают их деятельность как неполную и недостаточного качества, которая дает определенный минимум, но не помогает человеку полностью решить свою проблему. В связи с этим благотворительные организации выступают в качестве поставщиков социальных услуг, заказчиками которых являются государственные органы. В такой практике смешанной системы предоставления социальных благ происходит распределение ролей между государственными структурами и благотворительной организациями.

По мнению «Перспектив» суммы, которые они получают как поставщики услуг, являются недостаточными по сравнению с тем, сколько запланировано для работы организации:

*«Какие-то копейки мы сейчас получаем как поставщики соц. услуг. Вот, но это совсем мало, несоизмеримо с тем огромным бюджетом, который у нас должен закрываться». (Интервью 1)*

Благотворительные организации характеризуют практики взаимодействия как строгую формализованную среду, которая «*бюрократизирована»* и *«тяжело поворотливая к изменениям» (Интервью 1).* В большинстве случаев благотворительная организация выступает широким дополнением к тем услугам, которая предоставляет государство, а благополучатели взаимодействуют и с теми, и с другими. С одной стороны, отношения носят партнерский характер, с другой – каждый видит ситуацию субъективно. Если благотворительная организация может повлиять на жизнь своих подопечных путем неформального взаимодействия, государственные органы действуют в законодательных рамках. Организации принимают за данность то, что им приходится контактировать с органами власти, потому что это неотъемлемая часть их деятельности, они вынуждены с ними вступать во взаимодействие по определенным вопросам, которые носят ситуативный и непостоянный характер *(Интервью 2).* Благотворительные организации позиционируют себя как *«катализаторы изменений» (Интервью 1),* которые выносят проблемы работы с людьми, как на государственном, так и городском уровнях публичности.

Таким образом, на государственном уровне наблюдается большее количество ограничений: законодательство, отсутствие ресурсной поддержки, строгая отчетность и контроль, а также бюрократизм.

Несмотря на небольшой процент финансирования государством благотворительный сектор, НКО находят широкую поддержку у спонсоров. К спонсорам относятся как коммерческие организации, так и отдельные граждане, которые осуществляют пожертвование. Помимо денежного пожертвования спонсорство включает в себя и любую материальную помощь. В основном инициатором такого взаимодействия выступает благотворительная организация. Способами, которыми благотворительные организации вступают во взаимодействие, являются очень различными. Как правило, это может быть просительное письмо или телефонный звонок ко многим потенциальным коммерческим организациям, которые являются открытыми и готовыми проспонсировать благотворительную деятельность в рамках своей социальной ответственности *(Интервью 1,2)*:

*«…но точно знаю, что есть, например, некоторые организации, которые выделяют… я, честно говоря, не помню, как это называется. Но, в общем, у них есть какая-то определенная доля финансирования для благотворительности…». (Интервью 1)*

Также часто бывает, что спонсоры в виде коммерческих лиц и сами выступают инициаторами и обращаются напрямую. Такое взаимодействие происходит, когда благотворительная организации находит посредника для публикации информации о необходимости оказания ей помощи. Посредниками выступают в этом случае Интернет. Каждая организация имеет свой официальный сайт, где публикуется информация о ее деятельности, а также группы в социальных сетях (в основном ВКонтакте и Фейсбук), в которых публикуются просительные письма для широкой публики и способы оказать помощь через электронные кошельки, смс, банковские системы и пр. *(Интервью 1,2)*:

*«Мы можем в тех же социальных сетях опубликовать эту информацию, кто-то откликается, иногда откликается конкретная организация, иногда откликаются конкретные люди». (Интервью 2)*

Помимо финансовой поддержки благотворительная организация получает поддержку в виде материальных ресурсов или продукции и услуги, которые реализуют коммерческие организации.

*«Они нам не перечисляют денег, но зато они привозят нам свою продукцию, мы можем раздавать там каши…». (Интервью 2)*

*«нам не хватает транспорта рабочего, чтобы перевозить эти предметы от одной площадки на другую, иногда используем личный транспорт. Вот недавно стали сотрудничать с Грузовичковым, он при возможности бесплатно перевозит эти вещи». (Интервью 1)*

Благотворительные организации провдят мероприятия для своей целевой группы, сохраняют связь с нуждающимися, чтобы эти мероприятия посещались регулярно, что способствует задействование дополнительных ресурсов для создания стимулов. Примерами таких стимулов выступают подарочные карты, продукты, одежда от партнеров, но не деньги. Представители НКО («Теплый дом») отмечают, что даже такие материальные ресурсы оцениваются как большими для семей, а такие мероприятия заставляют людей воспринимать свою ситуацию критично, и также расширять сеть взаимодействия с другими семьями и детьми, что имеет положительные результаты для решения проблем (групповой и интеракционный уровни):

*«…появляются люди, которые их слушают, появляется группа, которая их поддерживает, тут у большинства находятся подруги или еще кто-то. Они начинают дружить, дети их тоже, то есть вот этот вот ресурс является очень значимым и большинство, подавляющее большинство, ценит этот ресурс, с ним сложно расставаться».(Интервью 2)*

Спонсорская поддержка, в большинстве случаев носит ситуативный характер и подстраивается под цели и задачи проведения конкретного события. Основанием могут служить праздники, например, новый год, международный день инвалида или защиты детей, в честь которых благотворительные организации проводят мероприятия. Этот способ позволяет решать проблемы по мере их поступления. Это ситуация, когда ставится задача и под нее ищутся необходимые ресурсы. Это относительно простой метод, однако, краткосрочный и нестабильный. Каждый раз необходимо искать новых партнеров, новые контакты *(Интервью 1, 2).* В такой практике очень часто преобладает сетевое взаимодействие, когда используются личные связи для новых спонсоров:

*«…что-то случается, кто-то приводит своих друзей, то есть какой-то крупный бизнес проводят, приводят там каких-то партнеров своих, чтобы тоже поучаствовали, расширять личные связи бывает очень полезно». (Интервью 1)*

Для удержания спонсоров благотворительные организации формируют отношения обмена, когда НКО осуществляет рекламу в качестве благодарности за продукцию и услуги бизнеса на мероприятиях, которые спонсируются, а также в своем сообществе в социальных сетях, так как обладает своей целевой аудиторией. Помимо этого, осуществляется благодарственные отчеты каждый год, в которых находятся имена частных жертвователей и компаний, осуществляющих ресурсную поддержку организации. Как отмечают представители благотворительных организаций, люди получают от этого *«моральное удовлетворение» (Интервью 1).* Прозрачность того, на какие цели были потрачены их ресурсы, благотворителями дает *«непрямое участие в добром деле» (Интервью 2),* и это является дальнейшим стимулом продолжения сотрудничества*.*

Не менее важным является практика проведения совместных мероприятий, которые нацелены на сбор средств. Такая практика помогает не только проявлять социально активную деятельность организаций коммерческого сектора, но и поддерживать свой статус небезразличного участника к решению социальных проблем. Примерами могут являться театральные постановки, которые совместно с представителями благотворительных организаций проводятся в рамках какого-то события или значимого дня для благотворительности. Как отмечают работники НКО, происходит распределение обязанностей в проведении: коммерческий сектор обеспечивает финансирование, а НКО занимаются всей организацией. В таких отношениях также преобладают неформальные отношения и обмен:

*«Они смогли фестиваль обеспечить все это финансово, мы туда, скажем так, вложили начинку, саму эту театральную постановку, где их сотрудники играют вместе с нашими ребятами* (групповой и интеракционный уровни) *в одном спектакле. Для них выгода… ну корпоративная сплоченность и сам этот процесс». (Интервью 1)*

Также практикой привлечения внимания является задействованность известных личностей, которые могут являться авторитетом для определенного населения и могут привлечь большее внимание к социальной проблеме. Одним из примеров является документальное кино, которое способствует виртуальному перемещению и помогает увидеть ситуацию глазами другого человека. Как отмечают, такая практика является достаточно эффективной для сбора средств и делает общество небезразличным к рассматриваемой проблеме *(Интервью 2)*.

Несмотря на то, что в большинстве случаев отношения с бизнес-сектором и с частными жертвователями являются неформальными, иногда существует практика формального закрепления отношений путем подписания договора. Особенно это касается крупных целевых пожертвований или некоторых совместных мероприятий, но обычно такие отношения зависят от человеческого фактора и носят исключительно ситуативный характер. Формализация отношений делает взаимодействие на основании большей ответственности двух сторон друг перед другом и повышает доверие, которое со временем становится больше дружеским основанием для дальнейшего сотрудничества. *(Интервью 1,2).*

Если рассматривать специфику работы одной из благотворительных организаций, которая занимается поддержкой и защитой инвалидов, то практика показывает, что они *«долго недооценивали ресурсы подопечных» (Интервью 1)*. Существуют ситуации, когда родитель не может постоянно находиться со своим ребенок, имеющим нарушения, поэтому благотворительная организация создала проект гостевого дома, где родители решили объединить свои ресурсы и заняться сбором средств на реализацию и поддержку такого проекта. Такая практика включает самих благополучателей в работу благотворительных организаций, учитывая их мнения, возможности и права.

Однако, несмотря на различные успешные практики взаимодействия с коммерческим сектором и частными жертвователями, каждая благотворительная организация испытывает большое ограничение и нехватку ресурсов для полноценной деятельности. По их оценке, проблему можно решить через поиск спонсоров, но их не всегда хватает, что объясняют недоверием общества к системе благотворительности, безразличием к социальным проблеме, затянувшейся кризисной ситуацией в стране, а также наличием конкуренции среди других НКО. При потере крупного спонсора благотворительная организация должна действовать активно в поиске нового, на практике замещение происходит несколькими мелкими донорами, однако это заставляет пересматривать свою деятельность и искать новые стратегии для построения отношений*. (Интервью 1,2)*

Таким образом, уровень территориального сообщества основывается на необходимости сотрудничества с другими организациями, выстраивая с ними стабильную сеть взаимодействия, что получается крайне редко.

Одним из способов налаживания стабильного предоставления ресурсов выступает создание попечительского совета, который не участвует в управлении организацией, так как членами являются жертвователи. Его члены наблюдают за деятельностью организации, дают советы и рекомендации, иногда помогают финансами и связями, позволяют пользоваться своим именем при рекламе организации или сборе средств, а также выступают гарантом ресурсного предоставления. Несмотря на стабильность такой практики, она не является достаточной для полноценной работы благотворительной организации *(Интервью 1,2).*

Специфика работы с людьми различной категории приводит к необходимости организации семинаров для сотрудников организаций, которые нацелены разработку и обучение новых методик, появляющихся для работы в благотворительности, и повышения профессионализма работы *(Интервью 1).* Однако постоянная потребность в ресурсах не позволяет постоянно осуществлять такую практику обмена опытом. Также вследствие проблемы постоянного поиска ресурсов, сокращение бюджета, у организации нет возможности расширяться, а значит брать больше новых подопечных, что устанавливает определенный лимит работы и возможностей, а также дополнительную психологическую нагрузку на сотрудников. Для благотворительной организации привлечение новых сотрудников является очень важной особенностью, так как не всегда удается найти человека, который бы соответствовал тому же мышлению, так как в благотворительной сфере, по оценке работников, является важной в первую очередь такая ценность, как командный дух *(Интервью 2).*

Так же, как и с коммерческими организациями и частными жертвователями, благотворительные организации проводят совместные мероприятия. Одним основанием является определенное событие, например, день волонтера, которое также спонсируют и в котором участвуют спонсоры. Такие совместные мероприятия оцениваются как *«всегда хорошо» (Интервью 1)*, однако иногда вызывают опасения друг у друга за то, что может быть уведен спонсор, что создает конкуренцию на пространстве благотворительности. Несмотря на это, благотворительные организации оценивают такую работу как положительную и считают необходимым проведение совместных мероприятий, так как это позволяет быть сплоченными в решении проблем, которые они пытаются решить. Основными трудностями являются обстоятельства, которые характеризуются оценкой вложенных усилий каждым отдельным актором, что приводит к разногласию распределения финансовых ресурсов, собранных на совместном мероприятии. Как выход из ситуации, благотворительные организации стараются быть максимально прозрачными в своей деятельности и выстраивать взаимодействия на дружеских и партнерских основах: *«прозрачность, честность, ну и такая стратегия вин-вин» (Интервью 1)».* Однако это не делает полностью безопасным взаимодействие друг с другом.

Другая организация не взаимодействует для проведения совместных мероприятий с другими НКО, что не всегда позволяет держать в курсе друг друга о своей работе. Это препятствует координации своей деятельности, что часто приводит к проблемной ситуации, когда они выполняют одинаковую работу для одного и того же благополучателя. На первых этапах работы с новыми подопечными возникают условия, когда взаимодействие с ними еще не налажено и информация получена общая:

*«По началу, они еще и боятся сказать такую информацию, потому что им кажется, что если они такое скажут, то им скажут, не туда пришли. Вот иди и до свидания. Поэтому какое-то время получатся, что мы работам параллельно». (Интервью 2)*

Из-за нечастых встреч найти организацию, которая также занимается с этим же благополучателем, становится почти невозможным. Только в процессе работы факт наличия других НКО в поддержке становится очевидным. За этим следует неформальные разговоры и координация своих действий по телефону, либо личной встречей и разговором в присутствии подопечных или без них, в зависимости от критичности его положения. Следствие - слаженная и быстрая работа, которая не дублирует одни и те же действия, что помогает эффективнее помогать и поддерживать нуждающихся людей*. (Интервью 2)*

Таким образом, взаимодействие благотворительных организаций между собой происходит нестабильно, иногда создается конкуренция и напряжение в совместной работе, раскоординированность и дублирование работы из-за слабой неформальной коммуникации. Однако взаимодействие характеризуется как необходимое, которое должно иметь партнерские и дружеские основания, что не всегда является достижимым.

Деятельность в решении социальных проблем и в её рамках мероприятия благотворительные организации освещают не только на своих сайтах и социальных группах, но и прибегают к услугам СМИ, что позволяет выходить им на массовую площадку обсуждений. Существуют ситуации, когда инициатором взаимодействия могут выступать как СМИ, так и благотворительные организации. В первом случае СМИ обращаются к НКО за информацией, так как некоммерческие организации позиционируют себя в профессиональных экспертов, с которыми можно взаимодействовать в ситуациях, когда требуются комментарии людей, включенных в работу над решением определенной области социальных проблем. Особенно СМИ привлекают ситуации, которые представители благотворительных организаций описывают, как *«экстремальные» (Интервью 2)*, обычно за одной публикацией, описывавшей проблемную ситуацию, следует другая от конкурирующих СМИ между собой:

*«…и эта тема реально настолько гремела, что к нам пришли сами, там «Новая газета». Ну, то есть одну публикацию инициировало одно издание, а за ней потянулись все остальные, причем довольно крупные издания». (Интервью 1)*

Во втором случае, когда НКО обращаются за поддержкой к СМИ, выступают следующие причины: анонсирование о предстоящих мероприятиях, акциях, транслирование об их проведении и подведение результатов для общественного обозрения. Помимо мероприятий, в равной степени инициаторами и СМИ, и НКО могут выступать для выхода информации о благополучателях, с которыми работают организации, с упоминанием благотворительности:

*«…иногда публикуют истории семей, ну стараются, конечно, публиковать с хорошим концом что ли. Ну, или, по крайней мере, с тем, что, скорее всего, кончится хорошо». (Интервью 2)*

СМИ, как проводник, между благотворительностью и обществом получает и предоставляет информацию некоммерческого сектора, формируя о нем мнение, повышая или понижая доверенность, привлекая внимание к сложившимся социальным проблемам. Основным источником предоставления такой информации служат Интернет-ресурсы. Как результат, информация о преодолении социальной проблемы через благотворительность привлекает внимание общества и государства и несет за собой действия, направленные на совместное решение и мобилизацию ресурсов и усилий акторов на работу *(Интервью 1,2)*:

*«Ну, тем не менее, да, бывает так, что через них получается и поддержка семьям, которые низкоресурсные, и тогда с их помощью вылезаем и оказываем поддержку. У нас, например, была семья, выпускница детского дома… Мы обращались и в Комитет по правам ребенка, мы обращались к депутатам, мы обращались в СМИ, они писали об этой ситуации, мы обращались, ну естественно, во все комиссии и все остальное там в том районе, где она должна была получить жилье. В общем, в купе ей таки дали квартиру… это такая ситуация, очень показательна была в этом отношении». (Интервью 2)*

Как правило, взаимодействие со СМИ носит основания, которые характеризуются неформальной личной встречей. Как отмечают представители НКО, перед публикацией материала происходит согласование, скрытие личных имен и фамилий благополучателей, про которых написана история. Однако не все люди, работающие в СМИ, согласовывают свои материалы с благотворительными организациями, что, по мнению некоммерческих работников, является некорректным для публикации или вовсе вызывает сбои в работе благотворительности и способствует даже стигматизации социальной группы в обществе. Следствием такого взаимодействия в основном является прекращение отношений *(Интервью 1,2):*

*«..бывает, когда они не совсем корректно подают информацию или, например, способствуют тому, чтобы люди продолжали воспринимать очень стереотипно наших подопечных, то есть там мы стараемся уйти от того, чтобы ребенка называли психом в психодиспансере, а СМИ напишут: “в психодиспансере провели праздник для больных”». (Интервью 1)*

Любая организация старается *«максимально заходить в СМИ»* *(Интервью 1)*, так как это позволяет устанавливать контакт с обществом. Однако для привлечения такого ресурса, как волонтеры, организации вырабатывают иные схемы. «Перспективы» имеют *«четко выстроенную систему» (Интервью 1)* работы с волонтерами, которая была рассмотрена также в пункте 2.1. «Выстроенная система» организации определяется сроками и потребностями, когда нужны волонтеры (в сентябре начинается добровольный социальный год). Зная временные рамки, благотворительная организация может проводить информационную кампанию: наружную рекламу, реклама в метро, реклама в социальных сетях. Создавая информационную сеть, однако, организация сталкивается с такими трудностями, как *«долгоотложенный результат» (Интервью 1)*, который связан с тем, *что «есть такая особенность, что это не всегда работает сразу, то есть этот стикер может ездить в метро, и только через год человек там сфотографировал себе, записал, а через год только заполнил анкету» (Интервью 1).*

«Теплый дом» же для своей работы привлекает волонтеров только через социальные сети. В их деятельности преобладает система связей:

*«...откликаются либо те, кто уже нас знает, либо какие-то их друзья, знакомые и так далее. Таким вот образом и волонтеры приходят у нас» (Интервью 2)*

«Перспективы» ищут волонтеров на добровольный социальный год, которые проходят в дальнейшем обучение и направляются на различные программы, работая по определенному графику и получая за это денежные компенсации. В «Теплом доме» все волонтеры работают на безвозмездной основе, поэтому сталкиваются с ситуацией, когда:

*«…сложно найти волонтера, который будет работать как сотрудник, просто невозможно. То есть для волонтера специально все равно нужно уделять внимание для того, чтобы он влился в какой-то процесс» (Интервью 2)*

Помимо этого, в отличие от «Перспектив», у них отсутствует постоянный ресурс волонтерства, так как приходится его искать при проведении каких-либо «*мероприятий, поездок и прогулок»* *(Интервью 2)*.

Каждая благотворительная организация имеет потребность в волонтерах, обладающих определенными профессиональными навыками, т.е. pro-bono, которые выступают репетиторами для школьников, юристы *(Интервью 2)*, фотографы, дизайнеры *(Интервью 1)*. Иногда волонтерами приходят студенты из факультетов психологии и социологии для прохождения практики (новые акторы). В целом представители организаций оценивают ресурсы волонтеров как *«всегда хорошо» (Интервью 2)* и готовы к взаимодействию.

Для осуществления взаимодействия с другими акторами стоит описать внутреннюю организацию работы для привлечения разных ресурсов, необходимых для поддержания работы. У каждой благотворительной организации существует отдел фандрайзинга, который занимается привлечением ресурсов для поддержания своей работы. Волонтерами «Теплого дома» занимаются сотрудники этого отдела *(Интервью 2),* «Перспектив» - отдельная волонтерская служба, которые координируют всю эту деятельность *(Интервью 1).* В каждую организацию входит также попечительский совет, который уже был описан в других пунктах главы. Общая численность сотрудников (взята информация из отчетов и официального сайта) составляет у «Перспектив» 150 сотрудников, «Теплого дома» - 13. Для взаимодействия с акторами у «Перспектив» существуют определенные отделы или работники, которые ответственны за выстраивание отношение с конкретным субъектом, и имеют организационную структуру сложнее, чем у «Теплого дома» в силу, как численности сотрудников, так и ресурсов, которыми обладает организация. За взаимодействие с акторами ответственны как фандрайзеры, так и социальные работники «Теплого дома», что нарушает границы полномочий внутри организации. Таким образом, организационный уровень требует разделение труда между членами.

Групповой уровень наглядно представлен в интервью 2, которое описывает практику взаимодействия между целевой групповой и фандрайзерами организации. Фандрайзеры на групповом уровне занимаются не только привлечением ресурсов, но и *« они пытаются не потерять связь» (Интервью 2)* со своими подопечными, проведением, например, экскурсий в музеях, чтобы сформировать представление о своих подопечных, их потребностях и проблемах. Тем самым, фандрайзеры создают сеть между жертвователями и целевой группе, для которой поступают ресурсы от акторов.

Интеракционный уровень можно наблюдать на каждом из уровней, когда происходит взаимодействие между людьми. Будь то взаимодействие с конкретным представитель СМИ, государства или коммерческой организацией, - это любое взаимодействие конкретных людей, которое позволяет формировать сеть отношений как внутри организации, так и с внешней средой.

Таким образом, согласно движению по матрице условий, от международного уровня до интеракционного были рассмотрены практики взаимодействия НКО и других субъектов с помощью сетевого подхода, который показывает совокупность сборок, выстраивающих коммуникации друг с другом, сложно измеримых, постоянно меняющих свои границы, распадающихся и собирающихся в новые. Акторы сетей – не просто акторы (действующие лица) и не сети (совокупность неких взаимосвязанных компонентов). Ими выступаю объединения, социальные, физические, технологические и другие связи, идеи, исторические, социальные и экономические обязательства, действия. Сетевой капитал формируется от способности организации мобилизировать свои ресурсы и правильно их распределить как при работе с внешней средой, так и внутри.

В данной работе были рассмотрены две разные НКО как по специфике работы и внутреннему содержанию, так и формированию связей на различных уровнях. Охватить и сформировать все практики взаимодействия оказалось невозможным, так как это очень текучая и быстро меняющая область для исследования. Однако можно обобщить полученные результаты и на их основе выделить следующие модели взаимодействий некоммерческих организаций.

Первая модель, которая используется благотворительной организацией «Перспективы», характеризуется взаимодействием на всех уровнях. В этой организации преобладают постоянные международные связи с взаимовыгодным обменом, что позволяет иметь определенную позицию в решении социальной проблемы и быть инициаторами идей изменения общественного устройства для своей целевой группы, переменяя зарубежный опыт работы. Специфика работы и активная позиция позволяют привлекать к себе внимание общественности, эффективнее взаимодействовать с государственными и некоммерческими акторами для привлечения ресурсов в виде субсидий и грантов. Чем выше уровень (кроме международного, так как сфера благотворительности там подвержена меньше контролю), тем формальнее отношения и больше ограничений накладывается на работу организации. С внешней средой преобладают больше партнерские неформальные связи, в которых есть как основные постоянные акторы, так и «по ситуации», что говорит об относительно стабильной, но еще не сформировавшейся, сети в благотворительном поле. Имея достаточное финансирование организация редко вступает в конкуренцию с другими НКО за гранты и субсидии, в некоторых ситуация даже оказывает поддержку другим в получении ресурсов, конкуренция за спонсоров – «есть опасения». Преобладание опосредованного взаимодействия с обществом позволяет привлечь больше внимания и ресурсов на конкретные целевые сборы. Формируя постоянные поступления, организация может заниматься деятельностью в виде поставки социальных услуг и выпуском своей фирменной продукции, которая приносит небольшие поступления в бюджет. Выстроенная направленная система взаимодействия с волонтерами и привлечением их в свою деятельность, основанной на взаимообмене, позволяет делать привлекательные условия и формировать новых сотрудников для своей работы. Всё это в совокупности достигается определением границ полномочий и должностных обязанностей между сотрудниками организации и координацией работы, что позволяет применять несколько практик взаимодействия и использовать больше каналов для коммуникаций.

Основными проблемами, которые выделяет организация, являются: опасение быть признанными иностранными агентами, прохождение бюрократических процедур, которое занимает много времени и усилий, критическое состояние помещений для своей работы, дорогостоящие проекты и программы, обесценивание работы в качестве поставщиков услуг, конкуренция за спонсоров, стигматизация целевой группы со стороны СМИ из-за недопонимания и слабой процедуры согласования действий.

Вторая модель, которая используется благотворительным фондом «Теплый дом», характеризуется взаимодействием с акторами внутри государства, лишь иногда происходит обмен опытом с иностранными организациями. В этой организации взаимодействие государственными территориальными органами происходит постоянно, чтобы повлиять на их принятие решений по конкретной семье. Из-за нехватки ресурсов организация вынуждена конкурировать с другими НКО за гранты и субсидии. Основными источниками ресурсов являются частные доноры и коммерческие организации, с которыми выстраиваются непостоянные, но партнерские связи. Основные мероприятия проходят локально, внутри своей группы и без участия других благотворительных организаций. Их деятельность слабо направлена в изменении существующей социальной структуры из-за специфики работы (главное – помочь семьям). Для покрывания дефицита бюджета организация вынуждена открывать депозит. Поиск волонтеров по ситуации не позволяет этот ресурс сформировать как постоянный. Внутри организации нет четкого разделения границ полномочий по взаимодействию с внешней средой. В целом преобладают неформальные основания взаимодействия, которые не имеют постоянного характера, что говорит о нестабильной и медленно формировавшейся сети.

Основными проблемами, которые выделяет организация, являются: разногласия с государственными структурами по принятию решения относительно действия к семьям, нехватка финансовых, помещений, транспорта, дублирование работы с другими НКО, отсутствие возможности расширяться, нет постоянных волонтеров, несогласованность действия с представителями СМИ, конкуренция с другими организациями за субсидии и гранты, слабое участие в проведении совместных семинаров для обмена опыта.

Таким образом, каждая благотворительная организация стремится к межличностным связям, которые формируют определенную сеть доверия и постоянства с дружескими основаниями, что обеспечивает более гибкий и системный подход к взаимодействию, а формальная основа является как обязательное условие, но не оказывает сильного эффективного воздействия на функционирование организации. В стремлении к обеспечению баланса между формальной и неформальной сетью отношений позволяет держать стабильность позиции и быстро адаптироваться к новым или изменяющимся условиям.

Также можно отметить, что основные потребности благотворительных организаций являются ресурсы, вокруг которых происходят взаимодействия. Государство, как основной актор, слабо проявляет интерес и инициативу в поддержке благотворительных организаций, однако НКО стараются повлиять на принятие его решений и привлечь внимание к социальной проблеме. Зачастую отношения с государственными органами носят ассиметричный характер, т.е. не партнёрский.

Личный уровень взаимодействия с партнёрами помогает поддерживать свою деятельность более эффективно. Неформальные отношения рассматриваются в качестве такого способа, который позволяет решать проблему быстрее и надежнее. Формальные условия отходят на второй план. Взаимодействие очень часто определяется ситуацией, что не позволяет держать устойчивого положения.

Практики взаимодействия активно происходят через Интернет: ненаправленные просьбы о поддержке, прозрачность своей деятельности, основная информация, массовые денежные сборы, анонсирование мероприятий и акций, - это приобретает опосредованный характер, что приводит к постоянному и стабильному обмену потоком информацией и ресурсами, а также удобству к открытости отображения работы НКО. Поступательное движение сетей от верхнего уровня и наоборот делает сеть взаимодействия благотворительной организации гетерогенной и формирует модели взаимодействия НКО с различными участниками, в зависимости от уровня.

## *§ 2.4 Практические рекомендации по результатам исследования*

Результаты проведенного исследования позволяют выделить основные направления, по которым можно дать рекомендации для улучшения взаимодействия благотворительных организаций и других участников сети.

1. На государственном уровне необходимо наладить сеть взаимодействия по вопросам поддержки некоммерческого сектора и инициативных представителей, которые будут выносить пути решения социальных проблем на общее обсуждение.

Государству следует не отказываться от своих обязательств перед НКО, объективно оценивать их стоимость поставки услуг, выделять больше субсидий для решения социальных проблем по особо значимым проектам, прислушиваться к законодательным инициативам представителей общественных организаций. Путем открытых обсуждений в публичной сфере, учитывая позиции друг друга. Это поможет преодолеть непонимание, которое есть у сторон во взаимодействии в отношении друг друга, и привлечь внимание общественности.

Также, например, государство может стимулировать поступления в благотворительный сектор от физических и юридических лиц, рассказывая о социальном вычете расходов на благотворительность, который предусмотрен на территории РФ.

2. На территориальном уровне благотворительным организациям стоит больше включать своих спонсоров в свою деятельность: устраивать совместные мероприятия, показывать им свою работу изнутри, - это позволит стейкхолдерам глубже понимать, на что тратятся их ресурсы, формировать систему привязанности и доверия к благотворительной деятельности и устойчивые связи.

По работе со СМИ больше согласовывать их работу друг с другом, чтобы избегать ситуаций, когда их работа наоборот стигматизирует определенные слои населения, а не привлекает внимание общественности к социальной проблеме.

Как показывает практика «Перспектив», формирование благоприятной и закрепленной формально системы работы с волонтерами, делает эту деятельность привлекательной и постоянной, а условия взаимообмена стимулирует интерес людей к работе в поддержке благотворительности личным участием. Также частные мероприятия и акции привлекают внимание общества к деятельности организации и способствуют формированию доверия и большему привлечению ресурсов. Частые встречи представителей НКО из одной области работы в виде семинаров или обсуждений могли бы помочь избежать дублирования работы по отношению к одним и тем же подопечным. Также стоит НКО снижать страх своей целевой группы, говоря им, что вместе с другими организациями работа может достичь результата быстрее, а нагрузка на сотрудников равномерно распределиться.

3. На организационном уровне необходимо налаживать систему границ полномочий, нанимая новых сотрудников или четко распределяя по существующим, чтобы каналы взаимодействия с разными акторами происходили масштабнее и эффективнее.

# Заключение

Настоящее исследование, которое было посвящено анализу взаимодействия некоммерческим организациям Санкт-Петербурга с различными субъектами, является попыткой проанализировать с помощью сетевого подхода деятельность в благотворительном поле, выявить и типологизировать различные практики, а также определить основные проблемные точки, которые вызывают затруднения в их работе, направленной на решения социальных проблем. С помощью акторно-сетевого подхода удалось подчеркнуть равностатусность каждого субъекта и их взаимовлияние друг на друга.

На взаимодействие благотворительных организаций влияют множество социальных аспектов в непостоянных условиях как внутри организации, так и внешней среды. Во-первых, активное взаимодействие через сеть Интернет, с помощью которого происходит основная коммуникация, формирование доверия, поиск ресурсов и даже способность оказать воздействие на акторов. Во-вторых, государственная среда, которая характеризуется представителями НКО тяжело поворотливой и бюрократизированной, а также проявляющей мало интереса к развитию третьего сектора. В-третьих, несформированное общественное доверие к деятельности благотворительной организации. В-четвертых, слабая мобилизация собственных сил и ресурсов в способности организовывать как свою, так и совместную работу.

В первой главе работы были рассмотрены общие теоретические основания изучения благотворительности, а именно: особенности функционирования организаций, основные ресурсы, которые задействованы в работе, взаимодействие с другими акторами и социологические подходы к изучению взаимодействия между ними.

Во второй главе описана стратегия кейс-стади исследования. Методами выступали качественный контент-анализ первичной и вторичной информации, а также два фокусированных полуструктурированных интервью с представителями типичных благотворительных организаций позволили прийти к результатам.

На взаимодействие благотворительных организаций с другими влияют её специфика работы в решении социальных проблем, исторические процессы основания и развития, наличие зарубежных источников предоставления ресурсов, активная позиция к изменениям существующей общественной структуры, внутренняя организация работы, а главное – ресурсы, которые НКО может позволить на реализацию своей деятельности. Для привлечения ресурсов благотворительные организации используют различные практики, которые, как правило, сочетаются вместе и применяются в зависимости от определенных условий. Условия определяются уровнями взаимодействия согласно матрице. В работе были рассмотрены международный, государственный, территориальный, организационный, групповой и интеракционные уровни.

Сочетая различные практики взаимодействия на разных уровнях, могут формироваться модели, которые не всегда носят постоянный характер и быстро меняются в зависимости от того, с каким актором происходит взаимодействие. Согласно этому было выделено четыре основания, которые лежат во взаимодействии: по категории времени, по наличию посредников, по охвату взаимодействия, по выгоде.

Таким образом, были рассмотрены две разные модели благотворительных организаций в ходе исследования. Однако две эти организации стремятся к соблюдению баланса между формальными и неформальными границами выстраивания отношений, чтобы обеспечить постоянство для своей работы и поддержанию связей, а также быстро адаптироваться к любым изменениям.

На международном уровне выстраиваются отношения взаимообмена, которые носят постоянные и направленные основания. С государственными структурами зачастую складываются формальные связи, которые тяжело поддаются конструктивному взаимодействию и воспринимаются как обязательные условия. Иногда встречаются способы выстраивания отношений, когда необходимо сотрудничать, но они не всегда приводят к одному мнению акторов. Относительно спонсоров преобладают неформальные партнерские связи, при определенных условиях могут формализироваться. Взаимодействие с обществом высоко опосредованное с помощью сети Интернета. Цель взаимодействия со СМИ – привлечение новой аудитории к социальной проблеме, рекламирование их деятельности, которой занимаются НКО, способ повлиять на действия других акторов. С волонтерами складывается двойственная ситуация: наиболее успешной практикой является закрепление их деятельности документом и предоставлений взаимовыгодных условий, что стимулирует привлечение ресурса в работу. Иначе наблюдается ситуация непостоянства и нехватки человеческих ресурсов. Каждый актор может быть посредником между уровнями и оказывать воздействие на другого.

Согласно матрице условий и проведенному исследованию каждый уровень влияет поступательно на другой. Поэтому чем больше связей на каждом уровне, тем стабильнее работа организации. Гетерогеннее всего сеть наблюдается на территориальном уровне. В целом главная особенность заключается в том, что нет единой модели взаимодействия, так как условия накладывают ситуативный характер на работу, которая часто меняет свои границы. Поэтому главная особенность благотворительного поля – неустойчивость и нестабильность.

Таким образом, можно сказать, что цель исследования была достигнута. Исследование можно было бы продолжить, рассмотрев другие по специфике организации, чтобы дополнить полученные результаты. Рассмотрев две организации, можно сказать, что в целом, они используют одинаковые каналы коммуникации для поддержания своей деятельности, но не всегда одинаковыми практиками, так как находятся в разных условиях существования. Также можно предложить рассмотреть уровни матрицы условий более подробно, отойдя от обобщения на конкретные проблемы.

Помимо этого, были предложены практические рекомендации на основании проведенного исследования, которые могли бы делать сеть взаимодействия стабильной и более эффективной при решении целей организаций.

# Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 11.08.1995 N 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

2. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

3. Федеральный закон от 20.07.2012 № 121-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента».

4. И.В. Мерсиянова, Л.И. Якобсон. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 72 с.

5. В. Б. Беневоленский, Е.О. Шмулевич. Государственная поддержка социально ориентированных НКО в свете зарубежного опыта. Вопросы государственного и муниципального управления, № 3, 2013. с. 150-175

6. А. В. Тиховодова. Социальное партнерство: сущность, функции, особенности развития в России. Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2008. с. 297-301

7. Мерсиянова И. В., Корнеева И. Е., Иванова Н. В. Фандрайзинг в российских некоммерческих организациях: детерминанты результативности и роль в обеспечении устойчивого функционирования // В кн.: XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 2. М. : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. С. 374-385.

8. Баханькова Е. Р., Даушев Д. А., Клецина А. А., Кудаков Е. С., Смирнова (Шматко) А. В., Суходольская Н. А. Привлечение частных пожертвований в НКО. — СПб БОО «Центр развития некоммерческих организаций» — СПб, 2013

9. Тарасов, А.Б. Фандрайзинг в гуманитарных науках / А.Б. Тарасов // Аналитика и научное проектирование – 2006, № 1. – С. 167

10. Васильева Е.Г. Институциональная благотворительность: оценки экспертной среды НКО // Система ценностей современного общества. – 2013. – №32. – С. 74-77.

11. Фролов С. С. Общая социология: учебник. М.: Проспект. 2011. с.72

12. Латур Б. Об интеробъективности // Социологическое обозрение. – 2007. – Т. 6. № 2. С. 79-96.

13. Вахштайн В.С. Джон Ло: Социология между семиотикой и топологией // Социологическое обозрение. – 2006. – № 1. – С. 25-30.

14. Латур Б. Об интеробъективности // Социологическое обозрение. – 2007. – № 2. – С. 79-96.

15. Вахштайн В. С. Возвращение материального: «пространства», «сети», «потоки» в акторно-сетевой теории// Социологическое обозрение. – 2005. – . № 1. С. 94–115.

16. Латур Б. Наука в действии: следуя за учёными и инженерами внутри общества. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2013. 414 с.

17. Б. Латур. Нового времени не было. СПб.: Изд-во ЕУСПб, 2006. 238 с.

18. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. - 382 с.

19. Урри Дж. Мобильности. М., 2012. 362 с.

20. Н. Смелзер. Социология/Под ред. В. А. Ядова. — М.: Феникс, 1994. — 688 с.

21. Блумер, Г Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – С. 168-215.

22. Здравомыслова, Е.А. Социологические подходы к анализу общественных движений / Е. А. Здравомыслова // Социологические исследования. – 1990. – №7. – С. 88–94.

23. Турен, А. Введение к методу социологической интервенции. – М. : Прогресс-Комплекс. – 1993. 204с.

24. Гидденс Э. Модерн и самоидентичность / Реф. Е.В. Якимовой // Современная теоретическая социология: Энтони Гидденса. Реферативный сборник под ред. Ю.А. Кимелева. Серия “Социология”. М.: ИНИОН РАН, 1995.

25. И.В. Мерсиянова, Л.И. Якобсон. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. с. 63

26. И. Н. Гукова. Взаимодействие негосударственных некоммерческих организаций с органами власти в сфере государственной социальной политики // Научные ведомости Белгородского государственного университета, 2009. С. 194-201

27. Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2009 г. № 1054-р.

28. Салменниеми С. , Бородина А. В., Бородин Д. Ю., Раутио В. Логика развития общественных организаций в современной России. – Полис. Политические исследования. – 2009. – № 1. – С. 158-173

29. Мерсиянова И.В., Беневоленский В.Б. НКО как поставщики социальных услуг: верификация слабых сторон. // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – № 2. – С. 83-104.

30. Ладодо И.В. Информация /Социологическая энциклопедия. В 2 т. – М., 2003. – Т. 1. – 490 с.

31. О. Барлакова, А. Белокрыльцева. Методические (информационные) материалы для социально ориентированных НКО по взаимодействию со СМИ и органами власти. – М., 2011. 39 с.

32. И. В. Командорова. Современные формы и методы информирования о деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций // Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2015. – Т. 4 №3. – 35-40 с.

33. Страусс А. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники: пер. с англ. / А. Страусс, Дж. Корбин; пер.и послесл. Т.С. Васильевой. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 256 с.

34. Корнеева И. Е. Фандрайзинг в российских некоммерческих организациях: результаты эмпирического исследования //Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2016. № 4. С. 48—66.

35. Недостроенная пирамида доброты // Газета.ru [Электронный ресурс]. –URL: https://www.gazeta.ru/comments/column/bovt/8087345.shtml (дата обращения 12.09.2017)

36. Charities Aid Foundation (CAF) - Charity Giving Made Simple [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cafonline.org/ (дата обращения 12.09.2017)

37. Электронная библиотека. Гражданское общество в России // Тенденции взаимодействия НКО и государственной власти на современном этапе. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.civisbook.ru/files/File/Galkina\_RAPN.pdf (дата обращения 12.09.2017)

38. Р.О. Климова. Инструменты взаимодействия со СМИ в некоммерческих структурах. - [Электронный ресурс]. – URL : https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-vzaimodeystviya-so-smi-v-nekommercheskih-strukturah (дата обращения 12.09.2017)

39. Новая газета. Политические: были благотворительными организациями, станут иностранными агентами. – [Электронный ресурс] - URL: https://www.novayagazeta.ru/articles/2016/04/23/68356-politicheskie-byli-blagotvoritelnymi-organizatsiyami-stanut-inostrannymi-agentami (дата обращения 17.10.2017)

40. М. А. Ерофеева. Акторно-сетевая теория и проблема социального действия. [Электронный ресурс]. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/aktorno-setevaya-teoriya-i-problema-sotsialnogo-deystviya (дата обращения 15.09.2017)

41. А. Ротмистров. Общественные движения: опыт классификации социологических концепций // Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент – [Электронный ресурс] – URL: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/02/05/1214886336/Rotmistrov\_06.pdf (дата обращения 05.10.2017)

43. Primamedia.events // Взаимодействие государственных учреждений и некоммерческих организаций в социальной сфере. – [Электронный ресурс] – URL: http://primamedia.events/ (дата обращения 18.10.2017)

44. Гранты Президента Российской Федерации. – [Электронный ресурс] – URL: https://грантыпрезидента.рф/ (дата обращения 20.10.2017)

45. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. – [Электронный ресурс] – URL: http://zakupki.gov.ru/ (дата обращения 15.10.2017)

46. Сайт Президента России. Форум «Государство и гражданское общество». – [Электронный ресурс] – URL: http://kremlin.ru/events/president/news/47480 (дата обращения: 20.10.2017)

47. Независимая // В иностранные агенты стали записывать реже. Российские власти определяются с дальнейшей политикой в сфере НКО. – [Электронный ресурс] – URL: http://www.ng.ru/politics/2017-07-26/1\_7037\_nko.html (дата обращения 20.10.2017)

48. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерство в России: определение, механизмы, лучшие практики. – [Электронный ресурс] – URL: http://www.kdobru.ru/materials

49. Агентство социальной информации. – [Электронный ресурс] – URL: https://www.asi.org.ru/news/2017/04/07/issledovanie-doverie-k-nko/ (дата обращения: 22.10.2017)

50. СПб БОО Ночлежка – [Электронный ресурс] – URL: https://homeless.ru/about/ (дата обращения: 30.10.2017)

51. Теплица социальных технологий. – [Электронный ресурс] – URL: https://te-st.ru/ (дата обращения 02.11.2017)

52. Агентство социальной информации. «Исследование: уровень доверия россиян к деятельности НКО и гражданских объединений вырос до 66%» – [Электронный ресурс] – URL: https://www.asi.org.ru/news/2017/04/07/issledovanie-doverie-k-nko (дата обращения 02.11.2017)

53. Фонд общественного мнения – [Электронный ресурс] – URL: https://fom-gk.ru/events.html/20 (дата обращения 05.11.2017)

54. Три года добра mail.ru. – [Электронный ресурс] – URL: https://corp.imgsmail.ru/media/files/otchet-13-yanvarya.pdf (дата обращения 05.11.2017)

55. Российская газета. «Благотворительность вошла в моду?». – [Электронный ресурс] – URL: https://rg.ru/2017/02/09/sociolog-rasskazala-o-motivah-uchastiia-rossiian-v-blagotvoritelnosti.html (дата обращения 05.11.2017)

56. Latour B. Reassembling the social: An introduction to actor-network theory. Oxford, 2005. P. 53

57. Larsen J., Urry J., Axhausen K. (2006). Mobilities, networks, geographies. Hampshire; Burlington: Ashgate, 2006.

58. Smelser N. Social and psychological dimensions of collective behavior // Essays in sociological explanation Englewood Cliffs. Prentice Hall. 1968.P.92

59. Gurr Т. Duvall R. Civil conflict in the 1960-ies: a reciprocal theoretical system with parameter estimates // Comparative Political Studies. 1973. № 6. P.135

60. McCarthy J., Zald M. Social Movements in Organizational Society: Collective Essay. Oxford, 1987.

61. Tilly Ch. From mobilization to revolution // Englewood Cliffs. 1978. P.84

62. Price M. The Divine Light Mission as a Social Ovganization // Sociological Review. 1979. № 2. P. 279-296.

63. Urry John Sociology beyond Societies. Mobilities for the twenty-first century.London and New York: Routledge, 2000.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

# *Программа социологического исследования*

*Проблема*: Благотворительные организации являются важной составляющей системы поддержки и защите граждан в современном обществе. Сотрудничая с различными акторами, НКО формируют сеть взаимодействия, с помощью которой привлекаются ресурсы для своей работы. Однако до сих пор благотворительность в России испытывает различные трудности в своем становлении: низкий уровень доверия общества, строгие ограничения на работу, отсутствие постоянной модели выстраивания отношений, слабое участие общества в благотворительной деятельности и другие. Именно неотложность процедур взаимодействия НКО с другими акторами не позволяет эффективно осуществлять свою деятельность в решении социальных проблем.

*Исследовательские вопросы*: какие акторы влияют на деятельность благотворительных организаций, по каким основаниям происходит взаимодействие, как они выстраивают сети отношений друг с другом и что может являться причиной нарушения работы.

*Цель исследования*: рассмотреть практики взаимодействия благотворительных организаций, ориентированных на социальную защиту и поддержку граждан, с другими акторами.

*Объект исследования*: благотворительные организации, ориентированные на социальную поддержку и защиту граждан, в Санкт-Петербурге.

*Предмет исследования*: взаимодействие благотворительных общественных организации, ориентированные на социальную защиту и поддержку граждан, с другими акторами.

Для достижения цели исследования были поставлены *следующие задачи*:

1) определить специфику деятельности благотворительной организации;

2) определить основные проблемы благотворительных организаций и пути их решения;

3) определить степень заинтересованности НКО во взаимодействии с различными акторами;

4) рассмотреть ресурсы, которые задействованы в работе благотворительных организаций, их источники и значимость;

5) выявить, какими способами происходит взаимодействия благотворительных организаций с заинтересованными акторами;

6) типологизировать практики взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами;

7) обобщить полученные результаты в абстрактную модель.

На основе исследовательских вопросов сформированы следующие *гипотезы* исследования:

1. Благотворительные организация с другими акторами имеют по большей части ситуативный характер взаимодействия друг с другом, что приводит к постоянному поиску ресурсов и нехватки материальной помощи.

2. Взаимодействие благотворительных организаций и других акторов происходит посредством множества различных практик, которые могут применяться одновременно в зависимости от условий взаимодействия

3. Практики взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами активно происходят через Интернет.

Исследование будет носить тип кейс-стади со следующими методами:

1. Качественный контент-анализ первичной и вторичной информации

Анализ будет заключаться в рассмотрении годовых отчетов благотворительных организаций, что поможет получить общую объективную информацию о деятельности организации, ее целях, целевой группе, внутренней структуре, направлениях деятельности, благотворительных программах, итогах работы, ресурсах и их источниках, круге заинтересованных лиц, практиках взаимодействия, наличие списков благотворителей, ссылки на СМИ источники.

Доступность годовых отчетов является обязанностью любой благотворительной организации, так как отражает прозрачность ее деятельности, поэтому, как правило, их можно найти в Интернете, на официальных сайтах или группах в социальных сетях. Помимо этого, анализ годовых отчетов поможет создать вариативность объекта для использования следующего метода, интервью.

2. Фокусированное полуструктурированное интервью.

Для более подробного изучения практик взаимодействия благотворительных организаций с другими акторами будет проведено полуструктурированное интервью с представителями НКО. В гайде интервью приведен примерный перечень вопросов, порядок которых может меняться, а также дополняться с целью уточнения категорий, интервью будет сфокусировано на акторах взаимодействия и различных ресурсах для организации..

Интервью состоит из следующих блоков:

1) краткий блок «О себе и организации»: как пришли в благотворительность, какие цели организации, как давно работают, с кем работают, как изменилась работа за последнее несколько лет;

2) блок «Ресурсы»: какие ресурсы привлекаются, для чего, от кого поступают, куда направляются, как привлекаются, виды ресурсов;

3) блок «Взаимодействия»: с кем взаимодействуют, по каким вопросам, истории начала взаимодействия, примеры взаимодействия, кто инициатор, какие преимущества во взаимодействии;

4) блок «Способы взаимодействия»: как взаимодействуют, как привлекают внимание, формат общения, совместные мероприятия/работы, уровень согласия друг с другом, прямые контакты, посредничество;

5) блок «Трудности»: какие трудности во взаимодействии, что мешает, как справляются, примеры;

6) блок «Заключительный»: чего не хватает для работы, как улучшить взаимодействие, ближайшее новые партнеры, как можно помочь для работы.

*Теоретико-методологическим основанием* будет являться акторно-сетевая теория Б. Латура, Дж. Ло, а также концепции сетевого капитала Дж. Урри. Рассматривает общество в качестве сетей, в которых состоят различные акторы. При этом в роли актора могут выступать не только индивиды, но и организации, и материальные объекты. Согласно этому подходу, каждый актор оказывает влияние на другого. Уход одного из сети может повлечь серьезные нарушения в работе, а значит, и в социальном порядке. Под сетевым капиталом понимается «способность порождать и поддерживать социальные отношения с людьми, не обязательно находящимися в географическом соседстве, получая от этих отношений эмоциональные, финансовые или практические выгоды».

# ПРИЛОЖЕНИЕ Б

# *Общая информация об объекте исследования*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерий** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Цель/миссия организации | «Создание для людей с тяжелыми множественными нарушениями таких условий жизни, которые бы максимально были похожи на условия жизни обычных людей» | «Помочь неблагополучным малоимущим родителям самостоятельно встать на ноги, найти жильё и работу, а детям - помочь остаться жить в родной семье (а не в детдоме или на улице)» |
| История основания | Работают с 1996 года. Была основана немецкими волонтерами, которые работали в детском доме-интернате и были поражены отношением работников к детям с тяжелой формой инвалидности. | Работают с 2007 года. «Ежегодно помогает не менее 120 малоимущим семьям с детьми, оказавшимся в тяжёлой жизненной ситуации» |
| Форма юридического лица | Коллаборация благотворительной организации и автономной некоммерческой организации. Объединение двух некоммерческих организаций, СПб БОО «Перспективы» (работают с детьми с тяжелой формой инвалидности) и СПб АНО «Новые перспективы» (работают с взрослыми с тяжелой формой инвалидности), однако информационно их деятельность не разграничивается и работа происходит как одной организации | Благотворительный фонд, но занимаются поддержкой, а не распределением денег между другими НКО |
| Целевая группа | Дети с тяжелой инвалидностью из детского дома-интерната в Павловске. Взрослые с тяжелой инвалидностью из психоневрологического интерната в Петергофе. Семьям, где воспитываются дети с множественными нарушениями. Выпускники детских домов и психоневрологических интернатов. | Одинокие матери, у которых отсутствует поддержка в семье. Семьи, где родители – выпускники детских домой. Семьи с различными девиациями. Семьи, где родители имеют инвалидность. Семьи, где дети воспитываются опекунами. Семьи без петербургской прописки. Многодетные семьи со сложными жизненными ситуациями. Семьи с риском изъятия ребенка из семьи. |
| Форма работы (согласно годовым отчетам 2017 года) | Программа «Дети вне семьи» (групповые занятия, обучение элементарным навыкам, адаптивная физкультура летний лагерь и пр.).  Программа «Взрослые вне семьи» (арт-программа, мастерские, физкультура, театральная студия – международный проект «Театр без границ», поездки за пределы интерната и пр.).  Программа «Семейная поддержка» (Центр дневного пребывания для детей, Гостевой дом).  Дом сопровождаемого проживание (создание проекта по альтернативной форме интернату).  Тренировочная квартира (обучают людей к самостоятельной жизни).  Волонтерские программы.  Повышение квалификации и обмен опытом.  Социальное и правовое сопровождение и просвещение.  Мероприятия в поддержку работы.  Материальная поддержка (подгузники, предметы для работы своих проектов).  Поставщики услуг | Социальная адаптация: помощь в получении пособий, в устройстве детей в садик или школу, предотвращение изъятия детей из семьи и пр.  Социально-правовая поддержка: помощь в восстановлении прописки, паспорта и иных документов, право на получение социальных пособий и пр.  Летняя школа взаимодействия для «кризисных семей» (на берегу Азовского моря).  Психологическая поддержка: семейные тренинги, арт-терапия, развитие навыков общения и пр.  Семейные выходные: мероприятия для детей и их семей.  Материальная помощь: одежда, обувь, игрушки, подгузники, продукты и пр., не финансовая.  Мастерские для творческого развития.  Работа по привлечению средств и привлечению общественного мнения.  Привлечение волонтеров. |

# ПРИЛОЖЕНИЕ В

# *Источники первичной и вторичной информации*

|  |  |
| --- | --- |
| **«Перспективы»** | **«Теплый дом»** |
| http://www.perspektivy.ru – Официальный сайт | https://www.domgdeteplo.ru/ - Официальный сайт |
| https://vk.com/perspektivy - Сообщество в ВКонтакте | https://vk.com/domgdeteplo - Сообщество ВКонтакте |
| http://donate.perspektivy.ru/ - Страница для сбора средств | https://blago.ru/companies/view/64 - Платформа по сбору средств |
| https://planeta.ru/campaigns/bezgraniz/ - Краудфандинговая платформа | https://www.facebook.com/domgdeteplo/ - Сообщество Facebook |
| https://www.facebook.com/perspektivy.ru/ - Сообщество Facebook | http://spb.mk.ru/articles/2018/02/14/v-peterburge-zapustili-fleshmob-pod-nazvaniem-zachem-rozhala.html - акция «Зачем рожала?» |
| https://takiedela.ru/topics/gostevoy-dom/ - Платформа для сбора средств | https://planeta.ru/campaigns/21595 - Краудфандинговая платформа «Мастераская» |
| https://sluchaem.ru/event/1026 - Платформа для сбора средств | https://donate.domgdeteplo.ru/campaign/pomoch-tyoplomu-domu/#leyka-payment-form - Страница для пожертвований |
| https://www.miloserdie.ru/article/kazhdyj-700-j-peterburzhec-zhivet-v-psihonevrologicheskih-internatah-novaya-socialnaya-reklama-na-ulicah-peterburga/ - Портал о благотворительности | https://planeta.ru/campaigns/southdacha2018 - Краудфандинговая платформа. «Южная дача» |
| https://deep-inside.me – мультимедийный проект «Глубоко внутри» | https://vk.com/wall-327201\_6631 – Социальная сеть. Сбор на краудфандингвой платформе. «Южная дача» |
| http://www.perspectivesuk.org/ - сайт «Перспектив» Великобритании | http://philanthropy.ru/heroes/2017/11/27/57830/ - Электронный журнал о благотворительности. Документальный фильм Лидии Шейн |
| https://www.perspektiven-verein.de/ - сайт «Перспектив» из Германии | https://www.lushrussia.ru/about/charity/teplyi-dom/ - Сайт партнера |
| https://dobro.mail.ru/funds/spbboo-perspektivyi/ - архив сборов на «Добро.мэйл» | https://vk.com/teplydom\_impsady - Мероприятие по сбору средств |
| https://vk.com/wall-1684755\_4903 - Социальная сеть. Акция по сбору средств на 8 марта «Весна в доме» | https://www.spb.kp.ru/daily/26810.7/3845307/ - Волонтеры, помогающие мигранткам с детьми |
| http://expert.ru/russian\_reporter/2018/08/kraudfanding/ - СМИ. Лучший краудфандинговый проект |  |
| https://docs.google.com/forms/u/0/d/1OuCHB5rQEe1jWpauQDAxcWtlVa\_lHPdtJKBFluY-MVk/edit?usp=forms\_home&ths=true – опрос по сбору средств на проект «Театр без границ» |  |
| https://vk.com/wall-1684755\_4644 - акция по сбору средств «Щедрый вторник» с помощью смс |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Г

# *Расшифровки интервью*

*Интервью 1*

(1) И: добрый день (.) давайте перейдем к интервью (.) расскажите для начала о миссии и целях организации

(2) Р: наша организация работает уже 21 год (.) и: #перспективы это в принципе объединение двух организаций некоммерческих (.) это благотворительная организация #перспективы которая зарегистрирована была в 1996 года (.) и: она сейчас в основном помогает детям и семьям в которых растут дети с тяжелой инвалидностью (.) вот (.) и вторая организация (.) автономная некоммерческая организация #новая перспектива (.) она работает со взрослыми детьми в интернате в петергогфе со взрослыми тоже с инвалидностью и: семьями (.) и сопровождаем проживанием (.) и основная цель это создать нормальные условия жизни для людей с тяжелой инвалидностью и обеспечить их нормальную интеграцию в обществе

(3) И: а как вы в принципе оцениваете свою роль в решении этой социальной проблеме для всего общества

(4) Р: /мгм/ я думаю что мы катализаторы изменений (-) поскольку: все это вообще очень такая застоявшаяся система (.) и: люди которые приходят от нас в государственные учреждения или там занимаются с семьями (.) они видят какие то проблемы и мы их выносим уже на какие то обсуждения далее (-) то есть уже там на городском уровне может там и иногда на государственном в том числе (.) вот

(5) И: /ага/ какие ресурсы необходимы для вашей организации и: способствуют нормальной работе в вашей сфере

(6) Р: в смысла на что в принципе живет организация

(7) И: да=да

(8) Р: ну: у нас все финансирование это частные пожертвования (.) пожертвования компаний (-) это какие то фонды и: вот буквально ну очень небольшой процент сейчас это впервые выигранный приз (.) президентские гранты и: там я не знаю совсем чуть чуть (.) какие то копейки мы сейчас получаем как поставщики соц услуг (2) вот (.) но это совсем мало (.) несоизмеримо с тем огромным бюджетом который у нас должен закрываться

(9) И: то есть у вас основные источники только частные пожертвования и фонды (.) а государство никакой роли не играет

(10) Р: /э:/ я думаю государство сейчас может быть процентов 5 10 нашего бюджета закрывает (.) а так в основном да (.) пожертвования компаний фондов частные лица

(11) И: а социальные ресурсы (.) волонтеры например

(12) Р: да: волонтеры вообще огромный ресурс и с них в принципе все началось тогда (.) вот 21 год назад (-) у нас ежегодно проходит 40 волонтеров программу добровольный социальный год (.) ребята работают 5 дней в неделю по 35 часов непосредственно в рамках этой программе помощи (.) и плюс у нас есть волонтеры выходного дня (.) очень большой штат в каждой программе (1) волонтеры которые помогают например на мероприятиях и волонтеры пробоно которые делятся профессиональными услугами (.) там бесплатно фотографируют делают дизайн и/ во:т

(13) И: а взаимодействие вы как осуществляете с волонтерами и заинтересованными организациями

(14) Р: по взаимодействию с волонтерами у нас есть волонтерская служба (.) и: сотрудники волонтерской службы координируют работу вот с волонтерами постоянными(-) с волонтерами про боно мы работаем через отдел фандрайзинга и пиара (.) ну то есть как бы за конкретным сотрудником конкретного отдела закрепляется какая то часть людей с которыми он координирует и коммуницирует постоянно (-) вот (.) с донорами (.) то есть с теми кто дает нам деньги коммуницирует отдел фандрайзинга (.) отдел поиска средств (2) для работы с государством у нас есть два сотрудника которые составляют отдел по работе с государством и: (1) ну собственно они в основном решают все вопросы которые связаны со взаимодействием администрации госучреждений взаимодействием (.) с нашими я не знаю (.)законодательными и исполнительными органами власти (-) вроде бы все

(15) И: а можете привести пример какой нибудь как происходит это взаимодействие как выстраиваете отношения с ними

(16) Р: ну: тут в зависимости от того откуда мы узнали о например коммерческой организации (.) то есть иногда к нам обращаются напрямую (.) либо мы пишем просительные письма (.) может завязаться общение на какой то там небольшой просьбе например (.) там попросили (-) не знаю (.) 10 пирогов для праздника для нашей семейной программы (.) ну программы помощи семьям (.) и после этого компания захотела еще собрать подарки на новый год и: (.) вот например в отделе фандрайзинга есть разделение (.) то есть кто то занимается например крупными постоянными донорами (.) кто то занимается донорами которые нам жертвуют понемногу через электронные способы пожертвования (.) вот то есть/ (-) а (.) и мы делаем отчеты и благодарности там (.) ну где то раз в полгода раз в год (.) в зависимости от того какие/ насколько большие суммы дает человек (-) там если это тысяча рублей в месяц то мы собираем отчет за год (.) и пишем что вот за год на ваши деньги мы смогли там оплатить то то и то/ вот

(17) И: /мгм/ а какие методы привлечения вы используете (.) то есть как вы привлекаете этих доноров к своей работе

(18) Р: на самом де:ле (-) проще всего ответить про волонтеров потому что тут такая четко выстроенная система (.) мы точно знаем сроки когда нам нужны волонтеры на добровольный социальный год потому что он начинается всегда в сентябре (-) и: перед этим мы проводим информационную кампанию которая задействует там (.) наружную рекламу: (.) рекламу в метрополитене (-) развешиваются стикеры (1) вот недавно совсем мы задействовали рекламу в социальных сетях ()выиграли грант от вконтакте (.) и вконтакте тоже искали необходимых нам людей (-) вот (2) но мы заметили что тут есть такая особенность что это не всегда работает сразу (.) то есть мы/ в течение года можем там/ может этот стикер ездить в метро (.) и только через год человек там сфотографировал себе (.) записал (.) а через год только заполнил анкету (.) то есть это такой (1) долгоотложенный результат бывает (-) вот (.)поэтому/ (2) ну волонтер после того как узнает где то (.) из каких то внешних источников (.) приходит к нам на собеседование (-) и дальше уже определяется с программой (.0 ну и проходит там подготовительные семинары (.) чтобы знать как работать с ребятами (.) вот (3) с донорами в основном (.) это какие просительные письма (.) участие в каких то круглых столах (.) форумах (2) что там еще может быть (1) это заявки в фонды (.) которые могут проспонсировать какую то деятельность (4) вот (-) ну из основных все (-) что то случается (-) кто то приводит своих друзей (.) то есть какой то крупный бизнес проводят (-) приводят там каких то партнеров своих (.) чтобы тоже поучаствовали (2)

(19) И: то есть инициаторами в основном вы являетесь

(20) Р: ну: (.) в основном (-) да (-) бывает так что там отваливается один крупный донор (.) и нам срочно надо найти где то там (.) немного мелких доноров (-) там (.) или одного такого же крупного донора (-) и тут уже прям (-) да (1) идет реально активный поиск (1) вот (2)

(21) И: а имеют ли доноры какую то выгоду от сотрудничества (.) с вами

(22) Р: не знаю насчет выгоды (-) но: точно знаю что есть (.) например (-) некоторые организации которые выделяют/ (1) я честно говоря не помню как это называется (-) но в общем у них есть какая то определенная доля финансирования (.) на вот какую то такую социально активную деятельность (-) и: мы так вот с одной компанией (.) как раз в этом году (.) делали фестиваль (-) театральную постановку(-) то есть у них/ они смогли организовать фестиваль и обеспечить все это финансово (-) мы туда: (.) скажем так (.) вложили начинку (1) вот саму эту театральную постановку где их сотрудники играют вместе с нашими ребятами в одном спектакле (2) вот (-) для них выгода (.) ну корпоративная сплоченность и сам этот процесс (2) не знаю

(23) И: может, доноры из коммерческих организаций получают от вас какую-то рекламу в ходе подобных мероприятий

(24) Р: ну: (1) да: (-) в принципе да: (-) очень часто просят/ (1) ну: это не те конечно кто дают нам много денег (.) потому что те кто дают много денег они все и так понимают и/ ну: (-) им как бы не нужна обычно реклама (-) но вот если там совсем какой то небольшой бизнес (.) они нам помогают например на мероприятии (.) выставляют соки (-) мы всегда за то чтобы про них рассказать (.) потому что они дают нам это бесплатно (.) мы делаем про них пост и обмениваемся рекламой потому что у нас тоже есть какая то аудитория и (.) ну нам не жалко

(25) И: а кроме интернета какими способами частные жертвователи как еще о вас узнают

(26) Р: да (-) мы стараемся заходить максимально в сми (.) и максимально рассказывать о нашей деятельности (-) плюс у нас есть сайт (.) группы в социальных сетях (2) ну и участие в мероприятиях каких то городских тоже (.) я думаю (.) много дает

(27) И: сми является инициаторов того что о вас пишут (-) или все таки вы на них больше оказываете воздействие

(28) Р: ну такое (-) 50 на 50 я бы сказала (1) потому что в каких вещах/ ну какие то вещи инициируем мы для появления какого то материала (-) за какими то вещами приходят к нам потому что (1) ну бывают такие темы которые всплывают реально на поверхность и становятся главной темой дня (.) вот последняя такая была когда наших детей из детдома с тяжелой инвалидностью переводили в интернат и постепенно выяснилось что в интернате за ними не был осуществлен должный уход (.) и они начинают умирать потому что за ними просто никто не смотрит (-) вот (.) и эта тема реально настолько гремела что к нам пришли сами (.) там новая газета (-) ну то есть одну публикацию инициировало одно издание(.) а за ней потянулись все остальные (.) при чем на довольно [крупные издания]

(29) И: [то есть на фоне ВОТ ТАКИХ всплывающих проблем]

(30) Р: да=да (1) ну или там какое то (.) не знаю (.) какой то день волонтера или день инвалида (-) понятно что мы уже (.) скажем так (.) имеем статус эксперта (.) и к нам приходят за какими то комментариями

(31) И: а на международную площадку вы не пробовали выходить

(32) Р: не (.) мы сотрудничаем с международными фондами (-) и есть (1) ну точно довольно большой процент финансирования от иностранных фондов (-) у нас вообще в принципе организация имеет (1) скажем так родительскую организацию в германии(.) вот (.) потому что женщина которая начала всю нашу работу (.) она руководит благотворительными фондами в германии как раз (2) и (-) ну в основном просто это не касается сми (-) это касается просто постоянных заявок и работы с иностранными благотворителями плюс фонды (-) на это тоже есть отдельный человек который непосредственно занимается отсылкой зая:вок (.) ведением проектов (.) подотчетностью

(33) И: некоторые организации основными источниками которых выступают международные фонды боятся (-) боятся что их могут признать иностранными агентами/

(34) Р: мы:/ все на самом деле очень боятся (-) я просто думаю что тут все зависит не от того какой большой процент финансирования (-) а то насколько часто вы перебегаете дорогу тем кто может это как бы (-) рубануть (-) то есть тут такое (1) надо походить //смеясь/АККУРАТНО по этой линии/ (2) мы например стараемся соответствовать рамкам нашего государства и не вступать с ними в конфликт никак

(35) И: вы не пробовали сплотиться с другими нко для какой то работы и решить какие то общие для вас проблемы

(36) Р: да: (-) о:чень часто (-) и мы в каких то мероприятиях принимаем участие вместе (-) там и я не знаю (1) в прошлом году проводили совместно с четырьмя организациями (.) такими самыми крупными (.) мероприятия ко дню волонтера (-) то есть собирали всех наших волонтеров в одном месте (2) это же ВСЕГДА ХОРОШО (-) и мы всегда за (-) другое дело что иногда есть опасения что там кто то у кого то уведет //смеясь/ доноров/ (1) [та:м]

(37) И: [такое соперниче/]

(38) Р: да: (-) в этом определенно есть доля конкуренции (-) //смеясь и это понятно/ (1) но мы всегда за то чтобы делать что то вместе (.) просто иногда это тяжело потому что еще непонятно насколько в равной степени вы вложитесь в общее дело (-) да (-) ну то есть кажется что одним там дали больше (.) другим кажется что им надо больше (1) деньги нужно например поделить поровну и тут уже могут быть какие то разногласия

(39) И: а например насчет грантов (1) вы совместно с другими работаете для их получения или все таки отдельно (-) объединяетесь или конкурируете

(40) Р: не было конкуренции (-)ну мы сами пишем на наши программы (-) у нас просто огромный бюджет и мы помогаем даже писать другим нко и (-) поскольку например наша заявка на президентский грант получила какой то там самый наивысший балл (-) и мы как раз помогали вот нашим/ ну у нас есть несколько маленьких дочерних организаций (-) они не под нашим руководством но они выросли буквально из наших бывших сотрудников (-) вот (-) и мы им всем помогаем тоже эти гранты получить (-) какими сове:тами (.) приме:рами (.) вместе смотрим заявки (-) вот (5)

(41) И: а какая основа по вашему мнению должна быть самой важной для успешной работы с другими нко

(42) Р: ну тут (1)не знаю (-) мне кажется что тут нужно быть максимально прозрачными (-) и не пытаться там (-) не знаю (-) да (.0 прозрачность честность ну и такая стратегия вин вин (-) то есть чтобы не один отдавал а другой получал (.) а чтобы получали оба в равной степени

(43) И: а про сотрудничество с другими заинтересованными сторонами

(44) Р: ну другой вопрос (-) как бы государство в принципе обязано это делать (-) обеспечивать наших подопечных какими то социальными услугами //смеясь/ достойного качества/ (1) к государство это же вряд ли применимо что и к нко (1) к тем кто дает деньги (.) жертвует (-) вот тут кажется что человек тоже должен получать какую то определенную выгоду (-) он в принципе может получать какое то моральное (.) да(.) удовлетворение (.) но очень здорово если есть еще какие то дополнительные бонусы

(45) И: а еще у вас потребность в каких то других ресурсах

(46) Р: в денежных всегда есть большая потребность потому что мы ежегодно запла/ (-) ну то есть у нас как система строится (-) есть планирование (.) есть совет руководителей всех программ (-) и: в середине года пишем план (-) концепцию развития программы на следующий год (.) и все конечно закладывают какой то идеальный бюджет (-) в конце года мы понимаем там насколько вообще реально удается нам это осилить (-) и последние года два мы урезаем эту идеальную цифру потому что мы моли сделать вот столько (.) но поскольку мы/ там наш отдел фандрайзинга не может там совершить //смеясь/ чудо/ (-) мы его сжимаем (1) поэтому деньги да (.) это всегда актуально (-) и волонтеры всегда нужны (-) их всегда не хватает (1) последний год у нас большая проблема с помещениями (-) потому что вот например наш центр для семей (2) один (-) у нас два центра (-) и один центр находится в очень старом помещении (.) там как бы все совсем плохо с канализацией (.) там уже обваливаются (.) эти (-) штукатурки на потолке (.) то есть там прям (1) //смеясь/ ПЛОХО находиться/ во:т (-) и потребность просто чтобы переселить куда то этот центр (1) плюс тоже офис очень маленький (2) и в одном офисе вообще нет окон () //смеясь/ не то чтобы мы жалуемся/ (-) в принципе благодарны что у нас есть офис (.) но если бы была возможность куда то в другое место переехать (-) это было бы очень здорово (-) но мы как бы не можем платить аренду большую (1) тут соответственно есть ограничения

(47) И: а от кого вы считаете помощь абсолютно незаменима и настолько важна для вас что/

(48) Р: ну (2) тут НЕВОЗМОЖНО сравнить на самом деле (.) потому что это такой пазл из которого вообще нельзя никакую деталь в принципе убрать(-) потому что не будь волонтеров (.) у нас вообще половину деятельности просто развалится (2) не будь финансирования что русского что иностранного (-) тут тоже (1) половина программ сразу же не будет (-) вот какого то сми и государство(.) это скорее то что провоцирует какие то долговременные изменения (-) их работа в данный момент это то что помогает нам качественно жизнь людей менять на более широком уровне (-) не только вот на конкретных 400 наших подопечных (-) ну людей вот с такими нарушениями (1) а вообще глобально в россии (-) не только в санкт петербурге

(49) И: а насколько формальны ваши отношения с заинтересованными сторонами

(50) Р: когда как бывает (1) это всегда зависит от конкретного человека или компании (-) потому что одна компания скажет (-) от вы знаете(.) мы собрали там с сотрудниками по 1000 рублей с каждого и вот у нас есть там 100 тысяч (.) мы дадим вам на подарки и давайте мы их принесем (.) они просто приносят кладут в кассу (.) мы их тратим на подарки допустим (2) вот бывают те кому нужен договор на каждую 1000 рублей и договора мы тоже заключаем (1) в основном договора (1) если это особенно касается крупных целевых пожертвований (-) каких то там совместных мероприятий (1) в основном формально все же (2) с волонтерами которые проходят программу добровольный социальный год мы тоже заключаем договор на этот год (-) поскольку они получают компенсацию и у них есть завязанные за ними обязанности по программе (1) с волонтерами выходного дня мы по моему не заключаем ничего (3) ну в общем и все

(51) И: может вы еще сможете помимо вышеупомянутых сторон назвать

(52) Р: в смысле с кем еще мы взаимодействуем

(53) И: да=да (1) или всех назвали

(54) Р: ну я думаю что тут еще большую роль играет непосредственно с нашими подопечными (1) и их семьями (-) потому что например мы очень долго недооценивали ресурс (-) их (-) а сейчас например родители объединились чтобы самостоятельно собрать там некоторую сумму на работу гостевого дома (1) это вот проект в который они могут отдать детей на какое то время (.) если например мать хочет лечь в больницу а ребенка оставить не с кем (1) и родители своими силами распространяют в соцсетях (-) написали друзья (-) другим мам (1) собрали там около/ ну небольшая сумма (-) там около 50 тысяч рублей по моему или 60 (.) но это все равно существенная очень поддержка (1) да(.) это 2 месяца работы педагогов в гостевом доме (1) поэтому коммуникация очень важна и важно чтобы мы учитывали/ ну если например это касается взрослых (-) ну и детей тоже (-) но взрослых в большей степени наших подопечных (-) чтобы мы учитывали их мнение и их права (.) да (.) ну их там желания в том что мы делаем

(55) И: а какие у вас взгляды на будущую работы (1) что намечается в перспективе

(56) Р: ну у нас сейчас такой (-) инновационный проект (.) мы строим дом сопровождаемого проживания (1) вернее (.) мы его/ этот проект начали в 2015 году (.) но мы тогда снимали дом (1) и туда мы переселили нескольких ребят из интерната (-) потому что (-) ну интернат это как бы государственное учреждение в котором люди живут (.) им приносят кашу на стол (-) они едят эту кашу (.) они знают из чего эта каша сделана (-) как платить по счетам (-) и так далее (2) ну по сути некоторые из них могут самостоятельно жить (-) некоторые из этих взрослых ребят наших (1) и этот проект как раз нацелен на то чтобы их изымать из интерната (-) забирать их (-) и отправлять в какое то самостоятельное плавание (.) в самостоятельную жизнь (1) вот и мы как раз сейчас достраиваем потихоньку дом на 8 человек (-) в деревне (-) они там будут жить в таком общинном формате (-) и мы конечно хотим эту модель дальше распространять постепенно (-) чтобы все интернаты разукрепнялись и становились такими маленькими домами где они бы жили там такой (.) небольшой семьей (-) вот это идеальная картина (1) а так например живут ребята с теми же нарушениями в германии у наших партнеров (-) там по моему не по 8 человек (-) но там очень уютные маленькие домики (1) и там сделано это в виде такого (.) небольшого городка где есть так свой магази:н (.) свои учреждение вот этих (-) социальных услу:г (-) и они живут там самостоятельно при небольшой совсем поддержке (.) и у них есть там выбор (-) что делать сегодня днем (-) не зависят от лифтера (.) который там ушел в 7 вечера и ты уже не поднимешься к себе на этаж (-) то есть это конечно совсем другая свобода (-) это в принципе свобода

(57) И: /мгм/ (-) а какие в принципе возникают трудности с донорами в вашей такой деятельности (1)да и вообще

(58) Р: ту:дности с донорами (5)

(59) И: может какие то конфликты возникали (3) может вставали какие то преграды при взаимодействии с другими нко

(60) Р: нет (.) с другими нко точно не было

(61) И: а с государством сми

(62) Р: ну сми нам не очень мешают (1) бывает когда они (-) ну не совсем корректно подают информацию или они например способствуют тому (.0 чтобы люди продолжали воспринимать очень стереотипно наших подопечных (1) ну то есть там они/ мы стараемся уйти от тог чтобы ребенка называли психом в психодиспансере (2) а сми напишут там в психодиспансере провели праздник для больных (1) и вот даже способствуют тому (.) отчего мы хотим как раз таки избавляться (1) ну с донорами (-) это наверно самая большая трудность (-) это когда донор уходит (-) постоянный как бы (-) и очень сложно искать нового (-) замену или/ ну в общем да (-) какое то сокращение бюджета происходит (3) с государством в принципе //смеясь/ сложно в основной массе/ (-) и тут даже скорее вся бюрократическая система (.) это очень неповоротливая для изменений (-) и чтобы добиться (-) там (.) я не знаю (1) ну вот например у каждого человека есть/ ну с нашими нарушениями (-) есть определенный норматив (-) и если он живет в государственном учреждении (.) то ему столько то положено памперсов в день (-) и если например этот человек более активен и ведет (-) ну более активную жизнь (.) то ему естественно может понадобиться больше памперсов этих (-) но государство это не может вот (-) ну как то вот предусмотреть потому что вот есть правила (-) есть вот определенное постановление (-) и там только 4 памперса в день (1) и казалось бы такая мелочь (-) а чтобы провернуть (-) чтобы этот памперс добавить нужно ку:чу бумажек (-) ку:чу инстанций пробежать (-) и в общем это так себе все

(63) И: можно сказать что вы возмещаете (.) скажем так (.) эти памперсы

(64) Р: ну да (-) получается так (.) что вся наша деятельность/ ну мы дополняем как бы те услуги которые есть уже у государства (-) то есть мы не говорим что государство не бездействует и вот вообще ничего (-) но то что они делают это вообще САМЫЙ минимум который должен получать вот такой человек (-) потому что (.) не знаю (-) в том же интернате на комнату 10 человек (-) там одна медсестра (1) она все что успевает делать (.) это очень быстро поменять все памперсы раз (-) два раза в день (1) и засунуть всем ложку на завтрак обед и ужин (1) но человеку то ведь необходимо не только памперс поменять и есть (.) да (-) у него есть какие то потребности в социализации (.) в прогулках (-) да и вообще в общении (.) вот это как раз дают наши волонтеры и педагоги

(65) И: очень здорово (-) вы молодцы (1) ладно (.) благодарю вас за интервью…

*Интервью 2*

(1) И: для начала я бы хотел задать у вас вопрос (-) какие цели (.) миссия организации

(2) Р: ну: (1) миссия (.) побольше доброты в мир (.) я так понимаю (-) а цель (-) самое главное чтобы: (-) мы вот поскольку работаем с семьями которые находятся в трудной жизненной ситуации (1) чтобы не дошла ситуация до того (.) чтобы нужно было изымать детей из семьи (2) самое главное чтобы дети в семье остались (-) то есть ситуации могут быть самые разные (-) от очень очевидных (-) да (.) там какое то неблагополучие с родителями (-) ну я не знаю (1) употребление чего то и до (-) очень тонких нарушений (-) тогда когда нарушены связи между родителями и детьми (-) ну и вот этот вот разброс (-) и в любом случае может случиться так что (2) ну ситуация может зайти в тупик (-0 и тогда очень сложно разруливать (-) и постараться не довести вот до этого тупика (-) не то чтобы не довести (.) а чтобы сама семья не дошла до этого тупика

(3) И: хорошо (-) а в принципе как вы оцениваете деятельность вашей организации в решении проблем подобного рода

(4) Р: ну знаете (.) нам удается (-) я не скажу что в ста процентах случаев (2) сделать то что мы намечаем для каждой семьи (-) но в принципе нам удается каким то образом повлиять на ситуацию так (.) чтобы семья все таки поправилась (1) то есть вот/ (1) а ну я так понимаю что потом о методах работы

(5) И: а каким образом вы поддерживаете свою работу (2) как находите ресурсы

(6) Р: ну ресурсы (.) на самом деле (.) в первую очередь задействованы наши (1) поскольку мы работаем (-) вот (-) но не всегда мы можем сделать то (.) необходимо (1) допустим семьям очень часто нужна юридическая консультация (1) особенно по вопросам касающимся жилья (.) оформления детских пособий (-) иногда оформления документов которых не хватает родителям (-) вот (.) и (2) ну вот вопросов которые касаются выплаты алиментов (.) разводов (.) вот таких вот вещей (-0 тогда нам приходится привлекать юриста (-) юриста у нас нет и юриста (2) надо искать (2) потом не всегда возможно решить вопрос нашими силами (-) и тогда приходится взаимодействовать либо с другими помогающими организациями (-) некоммерческими (-) либо (-) получается (-) действуем в союзе с цпсд (1) центр помощи семьям и детям (-) вот (-) иногда органы опеки районов (-) иногда помогает (2) комитет по правам ребенка (-) вот тут напротив живут они (-) ЖИЛИ (1)вот (-) иногда приходится прибегать к услугам сми (1) не часто (.) но были такие случаи (1) ну вот собственно (.) круг такой (-) ну и естественно там волонтеры (.) естественно люди которые/ неравнодушные люди (.) вот пишем допустим в вконтакте о том что (-) есть семьи которым нужна теплая одежда или детское питание (-) еще что то (-) и они приносят сами (-) это не организации (-) а это вот неравнодушные семьи (1) ну и финансирующий фонд организации (-) поскольку мы негосударственная организация (-) поэтому у нас есть фандрайзеры которые занимаются непосредственно привлечением средств

(7) И: а с кем они работают (1) что насчет материальной составляющей ваших ресурсов

(8) Р: ну (-) собственно (.) что можем то и делаем (-) это лучше обращаться к фандрайзерам (.0 но у нас есть во первых попечительский совет который в общем (-) ну поддерживает организацию (1) ну у нас на сайте там перечислены кто входит в попечительский совет (-) вы можете это посмотреть (1) ну и мы обращаемся ко всем (.) кто может тот и помогает (.) вот допустим #аладушкин (-) они нам не перечисляют денег (-) но зато они привозят нам свою продукцию (-) мы можем раздавать там каши (.) допустим (.) мука (.) еще там что то (-) и это тоже большая помощь (3) сотрудничаем с секонд хэндом который занимается продажей одежды для благотворительности (1) вон там в углу стоят коробки с детской одеждой (-) коробки правда попросили вернуть (-) а вот одежда нам очень понадобиться (1) скоро ведь зима (-) у многих семей просто нет средств чтобы обеспечить детей теплой одеждой (1) это очень большая помощь (3)

(9) И: а что насчет привлечения волонтеров

(10) Р: волонтеры есть в вконтакте у нас (-) ну у нас есть фандрайзеры опять же (-) они занимаются (1) есть группа в вконтакте (-) есть в фейсбуке и так далее (1) ну в общем короче социальные сети в которых (2) пишется что то (-) есть люди неравнодушные очень (1) у нас кстати большая группа (-) там свыше 5 тысяч человек (1) откликаются либо те кто уже нас знает (-) либо какие то их друзья знакомые и так далее (-) таким вот образом и волонтеры приходят (-) у нас волонтеры (4) занимаются/ ну сами понимаете (-) что сложно найти волонтера который будет работать (-) как сотрудник (-) просто невозможно (1) то есть для волонтера специально все равно нужно уделять внимания для того чтобы влился в какой то процесс (1) вот (-) и поэтому допустим тогда когда организуется лагерь (-) когда организуется какое то мероприятие (-) когда нужно куда то сходить с ребятами (-) ну третьим четвертым сопровождающим с семьями (-) тут волонтеры это здорово безусловно (1) очень хорошо волонтеры помогают волонтеры репетиторы для школьников (2) ну и собственно иногда нужны тогда когда большая группа занимается (1)иногда нужны просто хорошие уши (-) то есть поскольку мы практикуем (1) литературный пересказ (1) то тогда когда рассказали какое то произведение (-) пересказать должны все кто присутствует (-) а для этого нужны те кто умеют слушать (-) здесь волонтеры тоже здорово (1) ну и приходят иногда на практику те кто собирается заниматься с семьями (1) иногда с социологического факультета (-) иногда психологи (1) редко правда но приходят

(11) И: а по каким вопросам с государством взаимодействуете и как

(12) Р: ну с государством приходится взаимодействовать тогда (-) когда складывается ситуация которая угрожает жизни и здоровью ребенка в семье (-) и тогда когда уже ну понятно (.) что уже все (-) уже нужно привлекать государственные органы для того чтобы там (2) ну они были в курсе и они уже принимали решение вместе с нами (1) допустим мы считаем что ребенку опасно находится в этой семье (-) его надо оттуда изымать (1) мы не можем этого сделать (-) это должен делать государственный орган (-) и тогда вот так вот

(13) И: а разногласия могут появляться

(14) Р: да нет (1) ну в общем то все люди адекватные (1) понятно что когда можно что то сделать (-) то можно (-) а когда нельзя (-) ну нельзя (1) ну бывает так что мы считаем что еще можно потянуть (-) а они считают что уже все (3) тут нужно ориентироваться все таки на то что (2) что лучше для детей в этой ситуации (1) может быть действительно они правы (1) мне допустим кажется что можно было бы подождать хотя я понимаю (-) что уже ничего не изменится (1) но жалко вроде и детей и родителей (-) а ответственность то все равно у этих/ окончательная ответственность за результат у органов опеки (-) поэтому и окончательное решение за ними (-) поэтому мы принимаем как есть (-) потому что ну а что сделаешь

(15) И: а поддержку они вам оказывают в вашей работе (2) ну материальную (1) еще какую то

(16) Р: материальную (2) //смеясь/да нет конечно/ какая материальная поддержка от органов опеки (1) ну что вы (2) никакие государственные организации никакой материальной поддержки нам не оказывают (1) это исключено (1) у них у самих финансирование очень жесткое и они сами ограничены в видах помощи (2) поэтому собственно говоря они сами к нам и обращаются (.) потому что они могут семью только привлекать тем что они/ (1) во первых они обязаны с ней заниматься постольку поскольку они государственная организация (2) во вторых они могут ее уговаривать там (-) привлекать на какие то мероприятия (-) ходить к ним домой и так далее (-) чем то помогать таким что (-) водить их за руку куда то там (-) допустим (.) оформлять документы или еще что то (-) но (1) допустим (.) привлечь их на занятия чтобы семья ходила (1) такая низкоресурсная семья (-) это сложно (1) а мы можем сказать (-) что вот мы после занятия даем какую то небольшую материальную поддержку (-) то есть деньги мы не даем никогда никому (-) то есть это что (-) ну может быть продукты (-) может там карта гипермаркетов разных и так далее (1) они на это ведутся (-) эти семьи по началу (-0 по началу потому что потом когда (2) они можно сказать входят во вкус (1) им в принципе начинает нравится то что здесь происходит и они ходят уже просто так вот (2) ну привычка вырабатывается (2) во вторых (1) ну это действительно (-) у них очень большой ресурс появляется потому что (-) нет критичности восприятия (2) потому что появляются люди которые их слушают (1) потому что появляется группа которая их поддерживает (-) то есть тут у большинства находятся подруги или еще кто то и начинают дружить дети их (1) то есть вот этот вот ресурс является очень значимым и большинство (-) подавляющее большинство ценит этот ресурс и поэтому сложно расставаться (2)у нас государственного нет ничего абсолютно (3) ну вот я говорю у нас частные пожертвования и поддержка наших попечителей (-) больше ничего нет

(17) И: а коммерческие организации как привлекаете к вашей работе

(18) Р: ну что значит привлекаем (1) допустим мы можем сказать там что (3) ну нам нужна помощь (1) ну вот какой то конкретной семье или семьям (1) вот у нас есть проект столярно мастерская (.) он у нас очень дорогой проект из-за аренды помещения (1) и мы можем в тех же социальных сетях опубликовать эту информацию (-) кто то откликается (2) иногда откликается конкретная организация (-) иногда откликаются конкретные люди (.) частные жертвователи (-) вот таким вот образом собираются деньги (2) но вот это подробнее с фандрайзерами (-) потому что они в это вовлечены и это (.) непосредственно их работа

(19) И: хорошо (1) а со сми сотрудничаете (1) по каким вопросам (-) кто инициатор взаимодействия

(20) Р: мы можем пригласить их на какое то мероприятие (1) пусть посмотрят (-) ну потому что для сми тоже важны какие то новости и по нынешним временам нужны позитивные новости (-) а не только какие то отрицательные (-) да (.) получается так что (-) приходите посмотрите и пишите (1) пишут о проведенном мероприятии (-) пишут о том что за организация (.) чем занимается (-) иногда публикуют истории семей (-) ну стараются конечно публиковать с (2) //смеясь/с хорошим концом что ли/ (1) ну или по крайней мере с тем что (2) скорее всего кончится хорошо (1) ну тем не менее да (.) бывает так что через них (-) получается и поддержка семьям которые низкоресурсные и тогда с их помощью вылезаем и (1) и оказываем поддержку этим (2) у нас например была семья (1) выпускница детского дома (2) муж у нее/ (1) ну с ней не жил скажем так (1) у них было двое детей и после того как она заканчивала детский дом и училище (-) ей не дали жилья (1) вот поэтому у нее была такая сложная ситуация потому что она жила на птичьих правах жила в комнате в коммуналке (1) там где зарегистрирован был ее муж (1) он в тюрьме сидел в это время (1) ну ее оттуда стали выгонять (1) а куда ей деваться с двумя детьми (2) мы обращались и в комитет по правам ребенка (-) мы обращались к депутатам (1) мы обращались в сми (-) они писали об этой ситуации (1) мы обращались (-) ну естественно (-) во все комиссии и все остальное там в том районе где она должна была получить жилье (1) в общем в купе ей таки дали квартиру (2) хотя у нее возраст такой (-) ну возраст претензий (-) он уже прошел (-) сейчас он увеличен (.) но на тот момент он был достаточно ограничен и поэтому (1) в общем это такая ситуация (-) очень показательна была в этом отношении

(21) И: можно сказать эта сплоченность дала положительный эффект

(22) Р: вы знаете (-) одно дело сплоченность (.) а другое дело какая то уверенность (.) хотя бы одного человека в том что все получится (-) и надо просто все долбить=долбить в одну точку (-) и кажется у всех уже руки опустились (-) ну все (-) уже все (1) а у одного человека остается энергия (.) ну хотя бы одного (2) и тогда удивительно (.) но ситуация заканчивается так как ему надо (1) потому что если исходить из этой ситуации (-) обращение в сми не помогло (-) даже обращение в тот район куда ее незаконно выписали (1) ее в псковскую область выписали (1) там об этой ситуации знали и государственные органы (.) и опека и все такое (-) ничего не помогало (-) но жилищный комитет в конце концов (2) комиссия по жилью выборгского района (-) вот из дотрясали до того что в конце концов дали

(23) И: а в каких нибудь ситуациях вам приходилось работать с другими некоммерческими организациями

(24) Р: вот в этой ситуации (-) для решения вот конкретно этого вопроса (-) не было

(25) И: а в других

(26) Р: в какой нибудь другой (2) ну знаете (.) у нас получается так что семьи (-) которые к нам обращаются (-) они (2) ну когда действительно в семье плохо (-) понятно что мы оказываем какую то ну очень ограниченную поддержку и помощь (-) а помощь нужна (.) ну хотя бы та же материальная (-) вообще она нужна гораздо шире (-) ну правда бывает так что нужно (1) то есть они обращаются не в одну нашу организацию (-) а еще в какую то (1) во вторую в третью и так далее(-) для того чтобы не дублировать помощь (-) ну скажем такую как документы (10 еще что то там такого плана (-)мы пытаемся координировать наши действия с коллегами (-) а то что допустим оказываем материальную поддержку мы и кто то еще (-) да ради бога (-) только бы семьи остались на плаву (-) но в принципе это работает (1) ну правда (-0 потому что есть одна семья когда есть вопросы с жильем (-) когда есть вопросы со здоровьем (-) есть вопросы с устройством в детский сад (1) ну вот не устроиться на работу (3) допустим мы занимаемся тем что вот у нас семья (-) они к нам ходят (-) мы стараемся конкретно поддерживать связи между мамой и ребенком (-) чтобы не потерялись вот на этом вот депрессивном фоне(2) потом есть организация которая занималась вот конкретно предоставлением (-) ну как (-) как информации (.) ну и пыталась его трудоустроить (1) третья организация пыталась заняться не то чтобы решением ее квартирного вопроса (-) но по крайней мере найти консультанта который бы подсказал те шаги (-) которые нужно ей совершить для того чтобы она не потеряла свое жилье (1) ну то есть вот таким вот образом получатся (-) а материальную помощь какую то небольшую она получала везде (1) ну и слава богу (-) пусть на получает (.) жалко что ли (-) ну вот выкарабкались

(27) И: а пишете какие то проекты на гранты

(28) Р: конечно пишем (-) вот кстати это один источников финансирования (-) вот сейчас например есть у нас президентский грант (-) написали президентский грант для помощи семьям которые приезжают к нам из других регионов (-) не важно из каких соображений приезжают (-) но получается что приезжают мамы с детьми (1) всем почему то кажется что в большом городе раз плюнул (.) медом намазано и все устроились (-) сами понимаете что ничего подобного (1) потому что нужно и жилье (-) нужен и садик и работа (-) и не так то просто это все найти (1) на первых парах бывает ну совсем=совсем сложно (-) и далеко не все умудряются устроится здесь (1) кому то приходится брать и возвращаться домой (1) хотя бы чисто психологически там выслушивать и мотивировать на то что нет перспективы здесь (1) надо возвращаться (1) ну возвращаются (-) и слава богу

(29) И: а эти гранты вы одни пишете или бывает так (-) что объединяете усилия с другими

(30) Р: нет (-) только одни (-) потому что гранты это финансирование (-) а финансирование //смеясь/ уж извините/ это подотчетность (-) ну вы сами понимаете

(31) И: а не в каких международных организациях не состоите (1) не взаимодействуете с ними

(32) Р: нет=нет (1) но у нас (1) как сказать (-) поскольку мы существуем уже давно (-) то у нас был обмен опытом (.) допустим с финскими коллегами (-) у нас был обмен опытом (-) ездили и делились опытом в ташкент (1) но сказать чтобы мы совместно с ними делали (-) нет (1) только обмен опытом (1) ну мы сотрудничаем с российскими благотворительными фондами которые находят свою работу и за рубежом (-) но мы нет

(33) И: а трудности во взаимодействие со всеми вашими партнерами и заинтересованными лицами бывают

(34) Р: бывают конечно (-) ну трудности бывают просто потому/ (1) ну вы работали когда нибудь с какой нибудь проблемной семьей

(35) И: нет не работал

(36) Р: никогда (1) просто представьте что приходит семья (-) которой правда сложно (.) у которой трудная ситуация (-) вот она пришла к нам (-) она рассказала (10 мы ей вот что то такое предоставляем (1) но они не говорят что пошли куда еще (-) вот (1) ну мы можем сами как то спросить (-) но это не знаю (-) не знаю (.) как то неудобно задавать такой вопрос (-) ходите вы куда нибудь еще (-) можно спросить (.) но по первости (.) по началу они еще и боятся сказать такую информацию потому что им кажется что если она такое скажут (.) то им скажут не туда пришли (.) вот иди и до свидания (-) поэтому какое то время получатся что мы работам параллельно (-) и найти организацию которая помогает этой семье еще (-) ну то чтобы сильно сложно (-) просто не знаешь что искать и куда обратиться (-) нужно ли вообще обращаться (-0 поэтому бывает что пересекаемся просто (1) делам одну и ту же работу (-) это не то чтобы какая то конфликтная ситуация или еще что то (-) нет (.) просто исключительно по незнанию получается таким вот образом (1) а когда уже выходим друг на друга (1) мы понимаем что есть тут еще какие то другие руки (2) то тогда просто созвониться (1) иногда хватает просто телефонного разговора (-) а иногда нужно встретиться и поговорить (1) при чем иногда нужно поговорить о какой то семье без этой семьи сначала (.) а потом уже ее пригласить на разговор вместе со всеми (2) честно говоря я не помню прям таких конкретных ситуаций

(37) И: а с государственными органами например не было (5) или с кем то еще были разногласия

(38) Р: ну какие могут быть разногласия (1) опять же у каждого может быть свое мнение (1) ну да конечно (-) бывает так что что то написали или сказали не так (2) вроде как не с тем акцентом (-) ну а что (-) уже сказали (1) можно конечно когда придет этот человек в следующий раз сказать (.) а обычно не приходят (-) потому что когда что то не то (.) то люди сами это чувствуют (-) что то не то сделали (2) и если такое происходит (.) то этот человек просто дальше не появляется (-) вот и все (2)но если придет (-) то в принципе можно сказать (.) вот вы в прошлый раз сделали как то не очень корректно (-) либо надо согласовывать (.) как вы и обещали (-) либо давайте не будем ничего тогда уж делать

(39) И: а вы никак не согласовывали

(40) Р: нет (.) вот обычно (.) вы знаете (.)договариваемся (-) но человеческий фактор опять же (.) он всегда присутствует (-) кто то говорит да (1) я в сейчас напишу (.) не буду опубликовывать (.) я пришлю и вы посмотрите (-) кто то действительно присылает (-) а были случаи когда не присылали (1) ну опять же (.) а что уже тут сделаешь (-) единственное что(10 для того чтобы исключить какие то уж совсем драматичные для семей (-) вот поскольку мы общаемся на предмет помощи семьям (1) то мы стараемся настоящие имена и фамилии не озвучивать (-) там конечно кто то может что то узнать про себя (2) но написано то что это не он (-) а мало ли кто

(41) И: а что нужно было бы сделать (.) по вашему мнению (.) чтобы улучшить взаимодействие со всеми (-) со всеми заинтересованными сторонами

(42) Р: ну знаете вот на самом деле достаточно много помогающих организаций по городу (-) и может быть для того чтобы мы лучше друг друга знали (-) нужно было бы больше проводить какие то семинары на темы которые касаются всех (-0 но на самом деле это то (.) что они не проводятся (.) не правда (-) это я такого не говорила (-) есть (1) может быть их должно быть больше (-) может быть темы уже (.) может быть шире (-) ну как то потому что получается что (3) в мероприятия (.) в которые привлекают практически всех (-) ну чтобы было много народу (-) их не так много (-) и они не имеют достаточно жесткую структуру (-) а это не круглый стол (1) но на круглом столе (.) когда народу много (.) тоже неэффективно работать (1) но выделять время и помещения этого (-) когда можно свободно общаться людям между собой то есть (1) не то чтобы какое то кумарное общение (-) а просто специально выделить время когда (2) можно общаться неформально сотрудникам между собой (-) может быть так (1) это лично мое мнение (-) может быть я ошибаюсь

(43) И: а вы никогда не выступали инициатором подобной практики

(44) Р: неа (-) я лично нет (1) насколько знаю и организация наша тоже (2) хотя в принципе мы приглашали на круглый стол (-) на семинары к нам приходили люди (1) мы проводили открытые семинары у нас (-) по нашей работе (.) и допустим привлекали специалистов которые рассказывали о каких то методах работы (2) которые эффективно работают с семьями в той или иной группе риска(1) да (.) приходили к нам (2) я не могу сказать что это была большая аудитория (-) нет (.) у нас физически нет места принять большое количество народа (-) но тем не менее да (-) были

(45) И: а чего вам не хватает для работы

(46) Р: //смеясь/фина:нсы/(2) но понятное дело что финансовых ресурсов всегда не хватает (-) а сейчас в условиях (1) кризиса (-) который у нас вообще сейчас в стране существует (-) очень во многих организациях сократились расходы на социальные программы (-) раньше их было гораздо больше (-) а кризис то у всех (-) и понятное дело что (-) допустим если кто то получал (-) ну грубо говоря 100 тысяч а стал получать 70 (-0 может быть для него это не очень заметно (-) а если на такой же процент сократилась зарплата которая была там 16 17 тысяч вот для таких семей (-) то в общем как то ощущается это (1) то есть появилось большее количество людей которые нуждаются в поддержке (-) ну хотя бы на каких то этапах (-) и (2) стало меньше людей которые готовы оказать такую поддержку (2) вот поэтому сейчас сложно действительно вот в этом отношении (3) вот в конкретно нашей работе (-) давайте вернемся к оладушкам и одежде (1) нам не хватает транспорта рабочего (-) чтобы перевозить эти предметы от одной площадки на другую (2) иногда используем личный транспорт (-) иногда находятся волонтеры (-) иногда нанимаем за деньги (-) ну сами понимаете это затраты (1) вот недавно стали сотрудничать с #грузовичковым (-) он при возможности бесплатно перевозит эти вещи (2) ну опять же финансово (-0 вот у нас есть детский лагерь на берегу азовского моря (-) даже больше дача (-) мы вот второй год не выезжаем туда потому что нет финансовой возможности (-) но это очень нравятся и детям и мамам (-) отдохнуть и провести время месте (1) это очень меняет отношения в семье в лучшую сторону (2) ну пока мы ограничиваемся палатным лагерем на берегу финского залива (1) народу очень много (-) все хотят (1) но палаток нам не хватает (-) приходится либо просить о помощи в социальных группах у кого то (-) либо брать на прокат (-) либо покупать свои (3) ну вот так

(47) И: может у вас есть план привлечь каких то новых партнеров

(48) Р: ну есть конечно (-) работает у нас фандрайзинговый отдел (1) у них там всякие идеи (-) пытаются воплотить в жизнь (1) что то получается (.) что то нет (-) вот например у нас недавно была (20 ну для нас новая была такая форма работы (-) одна режиссер (-) довольно известная (.0 фамилию сейчас не скажу (-) можете посмотреть в новостях (-) не буду врать (1) она занимается (-) документальным кино (-0 она сняла фильм про одну из наших семей (-) вот и этот фильм показали (-) сняли зал в #лендоке (-) показали (.) позвали людей (-) вот (-) рекламу сделали (.) развесили плакаты приглашающих на это мероприятие (-) продали билеты (-) вырученные деньги мы потратили на помощь этой семьи (-) поэтому вот такая форма работы интересна (-) ну сработало (1) было запланировано привлечь какое то количество средств (.) мы примерно столько и получили (-0 я считаю что это такой (.) новый для фандрайзеров проект (-) вот они справились и молодцы (-) тем более что у нас фандрайзеры новые в этом году (-) у них еще совсем нет опыта (-) но вот влились в работу (-0 они очень старались (-) хорошие фандрайзеры (1) пытаются работать не только на привлечение средств (-0 они пытаются не потерять связь (2) ну вот если представить вот такую вертикаль {показывает три уровня} (2) то вот здесь вот где то люди которым нужна помощь {показывает самый низкий уровень} (1) вот здесь где то социальные службы которые помогают (-){показывает средний уровень} а здесь те кто помогает {показывает самый верхний уровень} социальным службам и семьям (1) и фандрайзеры которые находятся в серединке (-) они в принципе (-) по большому то счету (.) они по цели своей работы устремлены вверх (.) то есть к людям которые имеют деньги и которые могут деньги дать (-) но наши фандрайзеры пытаются не потерять связи и с теми кому нужна помощь (-0 то есть они выходят с группами в музеи или еще куда то (-) тем самым пытаются знакомиться с людьми (-) и чтобы было в общем понятно что нужно как и кому (5) вот (.) наверно так

(49) И: а от кого помощь (.) вы думаете (.) самая эффективная

(50) Р: помощь в чем

(51) И: внешняя помощь (-) для успешной работы которую вы оказываете семьям

(52) Р: ну: (2) организации которые опять же нас финансируют (2) во вторых (2) очень много же сейчас организаций которые организуют обучающие семинары (-) поскольку у нас (-) ну такая (2) специальность (.) когда нужно быть в курсе каких то новых разработок и методик которые появляются для вот этой работы (-) то (2) ну вот эти семинары не то чтобы необходимо посещать (-) их необходимо посещать (1) но их еще и хочется посещать (.) потому что это в общем интересно (-) то есть помощь вот этих организаций которые занимаются обучением в каких то сферах (-) ну она тоже очень существенная (-) потому что позволяет (20 не выгореть работе (2) это важно поскольку достаточно серьезная нагрузка (-) психологическая (-) на сотрудников (5) ну финансовая опять же (1) чтобы расширяться (-) но с другой стороны если финансирования нет (.) то и мы не можем привлекать новых сотрудников (.) а значит мы не можем взять побольше семей (.) то есть определенный какой то лимит возможностей (-) который определяется может быть и не финансовыми возможностями (-) а просто человеческими возможностями (-) потому что ну сколько может эффективно вести кризисные семьи один человек на наш взгляд (-) понятно что в семьях бывают какие то разные ситуации (.) одна семья требует больше ресурсов и психологической нагрузки сотрудника (.) другая меньше (-) все равно это очень ограниченное количество (-) и поэтому для того чтобы расширяться (-) нужны и новые люди (.) а новые люди это в общем то (-) они должны думать в том же ракурсе в том же направлении (.) что и мы (-) это должна быть в любом случае команда (.)поскольку все мы люди (.) кто болеет (.) кто то что то не знает (.) кто еще как то/ ну взаимозаменяемость должна быть (-) я допустим (-) если у меня есть семьи (-) курирую какое то количество семей (-) то всех остальных я должна все равно знать потому что надо быть в курсе того что делается (-) и это каждый должен (.)в этом смысле я (1) ну не знаю (2) в любом случае (-) во первых должна быть нормальная зарплата у сотрудников(-)вот (-) потом (1) ну финансирование (1)чтобы эффективнее помогать (.) а в чем нужна помощь (1) если все упираться в материальную помощь (-) то это не та работа (-) все таки хочется давать не рыбу (.) а удочку чтобы ее ловили сами (-) поэтому нужны такие формы работы которые учили бы людей ценить держаться на плаву (1) а сюда (.) помимо занятий (.) может быть какие то досуговые мероприятия которые бы хотелось чтобы профинансировали помимо (-) вот (-) ну мы ходим на какие то экскурсии там(.) музеи (-) может быть что то большее (-) вот

# ПРИЛОЖЕНИЕ Д

# *Практики взаимодействия по матрице условий*

1. Международный уровень взаимодействия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категории** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Способы взаимодействия | Обмен опытом | |
| Основания взаимодействия | Постоянные отношения, прямая направленность, взаимодействие с определенной организацией, взаимообмен. | Ситуативные отношения, прямая направленность, взаимодействие с определенными организациями, взаимообмен. |
| Условия взаимодействия | Спонсируются международной организацией, которая заложила основания для развития. Работают в одном направлении | Сотрудничают с российскими фондами, которые работают на международном уровне |
| Проблемы взаимодействия | Опасения быть признанными иностранными агентами |  |
| Последствия взаимодействия | Большая ресурсная поддержка, важные новые знания в своей работе. Максимальная открытость своей деятельности, следование законодательным рамкам, субординация в конфликтах с государством | Новые знания в своей работе, расширение сети взаимодействия. |

2. Государственный уровень

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категории** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Способы взаимодействия | Заявки на получение субсидий.  Поставщики социальных услуг.  Совместное решение проблем или противостояние решениям государственных органов. | |
| Основания взаимодействия | Ситуативный характер, прямое взаимодействие, взаимодействие с определенным актором, отношения на взаимообмене (когда поставщики услуг), либо основаны на обязательствах. | |
| Условия взаимодействия | Вынужденное взаимодействие, с надеждой повлиять на ситуацию | Зависит от ситуации с подопечными (когда-то организация сама информирует о критичной ситуации, чаще – отстаивает права сохранения ребенка в семье). |
| Проблемы взаимодействия | Оценивают государственный уровень взаимодействия как сложный и тяжело поворотливый к тем изменениям, которые видит организация.  Берут на себя те обязательства государства. | Берут на себя те обязательства государства.  Бывают разногласия в отношении своих подопечных. |
| Последствия взаимодействия | Конкуренция между НКО, строгая отчетность перед гос. органами.  Дополнительные затраты на административные расходы.  Оказывают помощь «своим» НКО, если позволяет бюджет. | Конкуренция между НКО, строгая отчетность.  Дополнительные затраты на административные расходы |

3. Территориальный уровень

3.1 Коммерческие организации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категории** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Способы взаимодействия | Просительные письма, телефонные звонки.  Публикации с просьбой о помощи (финансовой и материальной).  Публичные благодарности  Проведение мероприятий со спонсорами.  Заключение договоров с новыми донорами. | Просительные письма, телефонные звонки.  Публикации с просьбой о помощи (финансовой и материальной).  Публичные благодарности.  Заключение договоров с новыми донорами. |
| Основания взаимодействия | Может быть как постоянным взаимодействием, так и ситуативными или разовым, также они могут проходить как опосредованно, так и напрямую, в зависимости от условий взаимодействие может происходить конкретному донору или массово, здесь преобладают партнерские отношения с долей обмена в виде благодарностей, повышающих статус бизнеса. | |
| Условия взаимодействия | Уровень доверия к работе организации  Нужны новые доноры или обращаться к старым.  Потеря крупного спонсора. | Уровень доверия к работе организации  Нужны новые доноры или обращаться к старым. |
| Проблемы взаимодействия | Высокая опосредованность технологиями  Постоянный поиск доноров | |
| Последствия взаимодействия | Расширяется сеть, постоянный поиск доноров, конкуренция в поле благотворительности | |

3.2 НКО

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категории** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Способы взаимодействия | Совместные мероприятия.  Обмен опытом.  Поддержка в написании проектов на субсидии и гранты. | Обмен опытом. |
| Основания взаимодействия | Взаимовыгодный обмен, носит ситуативный характер, направлен на конкретные организации, в основном прямое взаимодействие. | Взаимовыгодный обмен, носит ситуативный непостоянный или разовый характер, направленность действий, в основном прямое взаимодействие. |
| Условия взаимодействия | Если позволяет бюджет | При необходимости получения новых методик работы |
| Проблемы взаимодействия | Неравномерное распределение усилий и распределение ресурсов |  |
| Последствия взаимодействия | Конкуренция за доноров.  Новый опыт для применения в своей работе.  В определенных обстоятельствах больше затрат по сравнению с партнером на осуществление совместной деятельности | Из-за нечастных встреч происходит раскоординированность действий по отношению к своей целевой группы, дублирование работы |

3.3 СМИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категории** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Способы взаимодействия | Личные встречи представителей, письма с просьбой о публикации | |
| Основания взаимодействия | Взаимовыгодный обмен, ситуативный разовый характер, в большинстве случаев прямой контакт или опосредованный (просьбы письмами через Интернет), не всегда бывают направленные. Инициатором могут выступать как сами НКО, так и представители СМИ | |
| Условия взаимодействия | В ситуациях, когда надо повлиять на другого актора (часто государство).  Когда нужно привлечь внимание общества к определенному сбору, показать результаты | |
| Проблемы взаимодействия | Несогласованность публикаций | |
| Последствия взаимодействия | Стигматизация целевой группы.  Привлечение общественного внимания | Некорректная подача информации.  Привлечение общественного внимания. |

3.4 Общество (доноры и волонтеры)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Категории** | **«Перспективы»** | **«Тёплый дом»** |
| Способы взаимодействия | Социальные сети.  Мероприятия.  Опосредованное взаимодействие через СМИ  Видеобращения.  Социальная реклама.  Привлечение звезд и авторитетов и пр. | |
| Основания взаимодействия | Опосредовано информационными технологиями, одностороннее, но обратная связь есть в виде отчетов и благодарностей, также может быть взаимообмен (при системе волонтерства «Перспектив»), основания в основном ситуативные, массовой направленности. При заключении соглашение возникают формальные основания | |
| Условия взаимодействия | Когда возникает потребность у организации.  При потере крупного донора.  Для массовых сборов по конкретному проекту и пр.  Разработка программ для волонтеров («Перспективы»).  Открытость своей работы. | |
| Проблемы взаимодействия | Отсутствие постоянства в привлечении финансовых и материальных ресурсов | |
| Последствия взаимодействия | Есть постоянный ресурс волонтеры из-за созданной программы, которая это обеспечивает | Отсутствует постоянный ресурс - волонтеры |

1. Федеральный закон "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" от 11.08.1995 N 135-ФЗ [↑](#footnote-ref-1)
2. Недостроенная пирамида доброты // Газета.ru [Электронный ресурс]. – Электрон. данные - URL: https://www.gazeta.ru/comments/column/bovt/8087345.shtml (дата обращения 12.09.2017) [↑](#footnote-ref-2)
3. Charities Aid Foundation (CAF) - Charity Giving Made Simple [Электронный ресурс]. – Электрон. данные - URL: https://www.cafonline.org/ (дата обращения 12.09.2017) [↑](#footnote-ref-3)
4. И.В. Мерсиянова, Л.И. Якобсон. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 72 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. В. Б. Беневоленский, Е.О. Шмулевич. Государственная поддержка социально ориентированных НКО в свете зарубежного опыта. Вопросы государственного и муниципального управления, № 3, 2013. с. 150-175 [↑](#footnote-ref-5)
6. Электронная библиотека. Гражданское общество в России // Тенденции взаимодействия НКО и государственной власти на современном этапе. [Электронный ресурс]. – Электрон. данные - URL: https://www.civisbook.ru/files/File/Galkina\_RAPN.pdf (дата обращения 12.09.2017) [↑](#footnote-ref-6)
7. А. В. Тиховодова. Социальное партнерство: сущность, функции, особенности развития в России. Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2008. с. 297-301 [↑](#footnote-ref-7)
8. Р.О. Климова. Инструменты взаимодействия со СМИ в некоммерческих структурах. - [Электронный ресурс]. – Электрон. данные - URL : https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-vzaimodeystviya-so-smi-v-nekommercheskih-strukturah (дата обращения 12.09.2017) [↑](#footnote-ref-8)
9. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [↑](#footnote-ref-9)
10. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [↑](#footnote-ref-10)
11. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». [↑](#footnote-ref-11)
12. Федеральный закон от 20.07.2012 № 121-ФЗ (ред. от 04.06.2014) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента" [↑](#footnote-ref-12)
13. Новая газета. Политические: были благотворительными организациями, станут иностранными агентами. – [Электронный ресурс] - URL: https://www.novayagazeta.ru/articles/2016/04/23/68356-politicheskie-byli-blagotvoritelnymi-organizatsiyami-stanut-inostrannymi-agentami (дата обращения 17.10.2017) [↑](#footnote-ref-13)
14. Мерсиянова И. В., Корнеева И. Е., Иванова Н. В. Фандрайзинг в российских некоммерческих организациях: детерминанты результативности и роль в обеспечении устойчивого функционирования // В кн.: XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 2. М. : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. С. 374-385. [↑](#footnote-ref-14)
15. Баханькова Е. Р., Даушев Д. А., Клецина А. А., Кудаков Е. С., Смирнова (Шматко) А. В., Суходольская Н. А. Привлечение частных пожертвований в НКО. — СПб БОО «Центр развития некоммерческих организаций» — СПб, 2013 [↑](#footnote-ref-15)
16. Тарасов, А.Б. Фандрайзинг в гуманитарных науках / А.Б. Тарасов // Аналитика и научное проектирование – 2006, № 1. – С. 167 [↑](#footnote-ref-16)
17. Например, существует электронный справочник «Все за одного», где есть список благотворительных организаций, которые занимаются сбором средств и помощью для людей с различными заболеваниями. URL: https://ivsezaodnogo.ru/ [↑](#footnote-ref-17)
18. Васильева Е.Г. Институциональная благотворительность: оценки экспертной среды НКО // Система ценностей современного общества. – 2013. – №32. – С. 74-77. [↑](#footnote-ref-18)
19. Фролов С. С. Общая социология: учебник. М.: Проспект, 2011. с.72 [↑](#footnote-ref-19)
20. Латур Б. Об интеробъективности // Социологическое обозрение. 2007. Т. 6. № 2. С. 79-96. [↑](#footnote-ref-20)
21. Вахштайн В.С. Джон Ло: Социология между семиотикой и топологией // Социологическое обозрение. - 2006. - № 1. - С. 25-30. [↑](#footnote-ref-21)
22. Латур Б. Об интеробъективности // Социологическое обозрение. 2007. Т. 6. No 2. С. 79-96. [↑](#footnote-ref-22)
23. Вахштайн В. С. Возвращение материального: «пространства», «сети», «потоки» в акторно-сетевой теории// Социологическое обозрение. 2005. Т. 4. № 1. С. 94–115. [↑](#footnote-ref-23)
24. 8. 199 с.

    3. Латур Б. Наука в действии: следуя за учёными и инженерами внутри общества. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2013. 414 с. [c. 179-233] [↑](#footnote-ref-24)
25. Latour B. Reassembling the social: An introduction to actor-network theory. Oxford, 2005. P. 53 [↑](#footnote-ref-25)
26. Б. Латур. Нового времени не было. СПб.: Изд-во ЕУСПб, 2006. 238 с. [↑](#footnote-ref-26)
27. М. А. Ерофеева. Акторно-сетевая теория и проблема социального действия. [Электронный ресурс]. – Электрон. данные - URL: https://cyberleninka.ru/article/n/aktorno-setevaya-teoriya-i-problema-sotsialnogo-deystviya (дата обращения 15.09.2017) [↑](#footnote-ref-27)
28. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. - 382 с. [↑](#footnote-ref-28)
29. Урри Дж. Мобильности. М., 2012. 362 с. [↑](#footnote-ref-29)
30. Дословно «работает над строительством сети» [↑](#footnote-ref-30)
31. Urry John Sociology beyond Societies. Mobilities for the twenty-first century.London and New York: Routledge, 2000. [↑](#footnote-ref-31)
32. Larsen J., Urry J., Axhausen K. (2006). Mobilities, networks, geographies. Hampshire; Burlington:

    Ashgate, 2006. [↑](#footnote-ref-32)
33. Урри Дж. Мобильности. М., 2012. С. 415-418 [↑](#footnote-ref-33)
34. Урри Дж. Мобильности. М., 2012. С. 362-363. [↑](#footnote-ref-34)
35. Н. Смелзер. Социология/Под ред. В. А. Ядова. — М.: Феникс, 1994. — 688 с. // Глава 19. Коллективное поведение и социальные движения [↑](#footnote-ref-35)
36. Smelser N. Social and psychological dimensions of collective behavior // Essays in sociological explanation Englewood Cliffs. Prentice Hall. 1968.P.92 [↑](#footnote-ref-36)
37. Блумер, Г Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль. - М. : Изд-во МГУ, 1994. - С. 168-215. [↑](#footnote-ref-37)
38. Gurr Т. Duvall R. Civil conflict in the 1960-ies: a reciprocal theoretical system with parameter estimates // Comparative Political Studies. 1973. № 6. P.135 [↑](#footnote-ref-38)
39. McCarthy J., Zald M. Social Movements in Organizational Society: Collective Essay. Oxford, 1987. [↑](#footnote-ref-39)
40. Tilly Ch. From mobilization to revolution // Englewood Cliffs. 1978. P.84 [↑](#footnote-ref-40)
41. Здравомыслова, Е.А. Социологические подходы к анализу общественных движений / Е. А. Здравомыслова // Социологические исследования. – 1990. – №7. – С. 88–94. [↑](#footnote-ref-41)
42. Price M. The Divine Light Mission as a Social Ovganization // Sociological Review. 1979. № 2. P. 279-296. [↑](#footnote-ref-42)
43. А. Ротмистров. Общественные движения: опыт классификации социологических концепций // Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент // [Электронный ресурс]. – Электрон. данные - URL: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/02/05/1214886336/Rotmistrov\_06.pdf (дата обращения 05.10.2017) [↑](#footnote-ref-43)
44. Турен, А. Введение к методу социологической интервенции / А. Турен // Новые социальные движения в России. - М. : Прогресс-Комплекс, 1993. 204 с. [↑](#footnote-ref-44)
45. Гидденс Э. Модерн и самоидентичность / Реф. Е.В. Якимовой // Современная теоретическая социология: Энтони Гидденса. Реферативный сборник под ред. Ю.А. Кимелева. Серия “Социология”. М.: ИНИОН РАН, 1995. [↑](#footnote-ref-45)
46. И.В. Мерсиянова, Л.И. Якобсон. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. с. 63 [↑](#footnote-ref-46)
47. Primamedia.events // Взаимодействие государственных учреждений и некоммерческих организаций в социальной сфере. – [Электронный ресурс] - URL: http://primamedia.events/ (дата обращения 18.10.2017) [↑](#footnote-ref-47)
48. И. Н. Гукова. Взаимодействие негосударственных некоммерческих организаций с органами власти в сфере государственной социальной политики // Научные ведомости Белгородского государственного университета, 2009. С. 194-201 [↑](#footnote-ref-48)
49. Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2009 г. № 1054-р. [↑](#footnote-ref-49)
50. Салменниеми С. , Бородина А. В., Бородин Д. Ю., Раутио В. Логика развития общественных организаций в современной России. – Полис. Политические исследования. 2009. № 1. С. 158-173 [↑](#footnote-ref-50)
51. Мерсиянова И.В., Беневоленский В.Б. НКО как поставщики социальных услуг: верификация слабых сторон. // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017. № 2. С. 83-104. [↑](#footnote-ref-51)
52. Гранты Президента Российской Федерации URL: https://грантыпрезидента.рф/ [↑](#footnote-ref-52)
53. Официальный сайт Российской Федерации в  сети Интернет для  размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услугURL: http://zakupki.gov.ru/ [↑](#footnote-ref-53)
54. Сайт Президента России. Форум «Государство и гражданское общество». URL: http://kremlin.ru/events/president/news/47480 (дата обращения: 20.10.2017) [↑](#footnote-ref-54)
55. Независимая // В иностранные агенты стали записывать реже. Российские власти определяются с дальнейшей политикой в сфере НКО. URL: http://www.ng.ru/politics/2017-07-26/1\_7037\_nko.html (дата обращения 20.10.2017) [↑](#footnote-ref-55)
56. Корнеева И. Е. Фандрайзинг в российских некоммерческих организациях: результаты эмпирического исследования //Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2016. № 4. С. 48—66. [↑](#footnote-ref-56)
57. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерство в России: определение, механизмы, лучшие практики. URL: http://www.kdobru.ru/materials [↑](#footnote-ref-57)
58. Агентство социальной информации. URL: https://www.asi.org.ru/news/2017/04/07/issledovanie-doverie-k-nko/ (дата обращения: 22.10.2017) [↑](#footnote-ref-58)
59. Ладодо И.В. Информация /Социологическая энциклопедия. В 2 т. -М., 2003. - Т. 1. - 490 с. [↑](#footnote-ref-59)
60. О. Барлакова, А. Белокрыльцева. Методические (информационные) материалы для социально ориентированных НКО по взаимодействию со СМИ и органами власти. – М., 2011. 39 с. [↑](#footnote-ref-60)
61. И. В. Командорова. Современные формы и методы информирования о деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций // Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Т. 4 №3, 2015. 35-40 с. [↑](#footnote-ref-61)
62. Ночлежка URL: https://homeless.ru/about/ (дата обращения: 30.10.2017) [↑](#footnote-ref-62)
63. Теплица социальных технологий URL: https://te-st.ru/ (дата обращения 02.11.2017) [↑](#footnote-ref-63)
64. Агентство социальной информации. Исследование: уровень доверия россиян к деятельности НКО и гражданских объединений вырос до 66% URL: https://www.asi.org.ru/news/2017/04/07/issledovanie-doverie-k-nko (дата обращения 02.11.2017) [↑](#footnote-ref-64)
65. Фонд общественного мнения URL: https://fom-gk.ru/events.html/20 (дата обращения 05.11.2017) [↑](#footnote-ref-65)
66. Три года добра mail.ru URL: https://corp.imgsmail.ru/media/files/otchet-13-yanvarya.pdf (дата обращения 05.11.2017) [↑](#footnote-ref-66)
67. Российская газета. «Благотворительность вошла в моду?» URL: https://rg.ru/2017/02/09/sociolog-rasskazala-o-motivah-uchastiia-rossiian-v-blagotvoritelnosti.html (дата обращения 05.11.2017) [↑](#footnote-ref-67)
68. Страусс А. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники: пер. с англ. / А. Страусс, Дж. Корбин; пер.и послесл. Т.С. Васильевой. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 256 с. [↑](#footnote-ref-68)