

Зошто третиот сектор?

Третиот сектор се смета за чадор поим и вклучува различни организации кои имаат различни структури, цели, но тие не припаѓаат на јавниот или приватниот сектор. Овој сектор може да се нарече и волонтерски сектор, НВО или непрофитни организации, и сите тие опфаќаат организации кои ги имаат истите суштински елементи и тоа:

- Непрофитни се организации од третиот сектор кои собираат пари и произведуваат буџетски суфицити со цел да придонесат во општествени, културни и еколошки цели. Тие не се трагачи по остварување профит.
- НВО или невладините организации се тие кои соработуваат со владините институции, а најчесто можат финансиски да се поддржат со средства или комисији, но сепак работат самостојно.
- Организациите водени од вредности се оние кои имаат одредена цел што е еквивалентна на специфичен политички и социјален поглед. Тие често се поврзани или само работат со политички партии иако самата политичка партија не е дел од третиот сектор.

Организациите од третиот сектор се:

- Организации на заедницата
- Организации за добротворни цели
- Експертски тела и приватни истражувачки институти (не вклучувајќи ги универзитетите)
- Социјални претпријатија
- Други организации како што се здруженијата за домување

Третиот сектор обично функционира на сите нивоа, од локално, национално до меѓународно и може брзо да придонесе за општеството. Мораме да разбереме дека третиот сектор и неговиот раст се многу важни за животот на општеството и полесен начин за влијание врз јавните политики.

Ваквите организации обично ја посветуваат својата работа и напори за одреден проблем кој треба да се реши почнувајќи од климатските промени или кон одредена загрозувана група во општеството како што се жените кои се соочуваат со културни или родови бариери во образованието и работата. Тие се фокусираат на проблемите на кои им е потребна поддршка и претставници за полесно справување со проблемите, преку обезбедување услуги. Примери за вакви услуги се засолништа за жени, организации на жени, обезбедување правни совети. Експертските тела пак, од друга страна имаат повеќе филозофски и

политички пристап кон прашањата и нивниот фокус може да се движи од локален до глобален.

Организациите од третиот сектор ги постигнуваат своите цели преку собирање средства, обезбедување услуги или групи за поддршка и советување. Сепак, нивната главна цел се долгорочните промени или системска промена на политиките.

Како го прават тоа?

Организациите од третиот сектор имаат три главни пристапи кон организацијата:

1. Нарачување работа-кога тие вработуваат истражувачи, одлучуваат да нарачаат независни или академски истражувачи да ги „испитаат“ субјектите кои влијаат на групите и проблемите со кои се соочуваат. Со тоа организациите од третиот сектор можат лесно да ги идентификуваат новите прашања на кои треба да се фокусираат и да ги поддржат предлозите за политики и кампања со докази.
2. Јавна кампања-всушност е подигање на свеста на јавноста и обликување на јавните перспективи за конкретно прашање. Јавните кампањи се разликуваат од традиционалните кампањи и кампањите на социјалните медиуми кои се насочени кон пошироката јавност или одредени групи и сектори.
3. Лобирање/застапување-обично е поврзано со лобирање на политичарите, бидејќи кој друг може да им донесе промена на политиката. Доколку организациите од третиот сектор можат да влијаат на владините службеници, нивниот успех и влијание се загарантирани. Почесто лобираат кај пратениците, министрите и другите владини тела и благодарение на истражувањето за кое зборуваат претходно, тие можат лесно да ги презентираат своите докази за поддршка на планираните активности.

Организациите од третиот сектор можат да им овозможат на нараните истражувачи да се здобијат со придобивки од разбирањето на потребите на корисниците на услугите и заедниците, на кои јавниот сектор треба да одговори, блискост со луѓето, способност да се испорачаат резултати кои самиот јавен сектор сака да ги постигне, придобивки од иновации и перформанси.

Работа со третиот сектор

Пред да почнеме да работиме со третиот сектор, мора да го направиме нашето истражување и да откриеме кои организации имаат интереси тесно усогласени со нашите. Во моментот има повеќе од 148.000 Европски добротворни фондации, така што би било лесно да се најдат организации кои се фокусирани на прашање што е релевантно за нашето истражување.

Интересен факт е дека многу од ОТС се мали со 25 или помалку луѓе, што го олеснува контактот со одговорните за развој на политики и комуникации. Она што е уште поинтересно е што ОТС секогаш се во потрага по академско истражување кое ќе им помогне да ги докажат своите предлог-политики и кампањи. Поради оваа причина тие со задоволство би стапиле во контакт со вас.

Визуелизирајте го ова: имате проект кој може да има корист од надворешно партнерство кое вклучува организација од третиот сектор. Ова ќе биде одличен начин да се користат иновативни проекти и да се развиваат во партнерство со нив, а истовремено да се поттикне долгорочна врска.

Единственото нешто што треба да ве загрижува е да бидете во хармонија со целите и основните пораки што ги имаат ОТС и да бидете потенцијално во рамките да придонесувате во политички дебати.

Финансирањето е друго прашање кога станува збор за работа со ОТС бидејќи додека финансиите и персоналот остануваат исти, побарувачката за услугите на ОТС се зголемува.

Практични примери

Во следните практични примери, ќе видите три начини на соработка на ОТС и другите јавни тела.

Пример 1: (вообичаено е јавното тело да и плаќа на организацијата од третиот сектор за обезбедување на услуга, наведено од самиот јавен орган).

Practical example: Service specified by public body

In one area, the local strategic partnership (LSP) identifies a need for a service to turn a former industrial site into a park, including a lake for sailing and a skate park. This will remove the current unsightliness of the area and will contribute to people's health and general well-being.

The council agrees to lead on the commissioning on behalf of the LSP. Working with other partners on the LSP and with wider stakeholders, including residents near the site, sports groups and young people, the council draws up a specification for the service. It then puts this out to a competition.

A regional TSO wins the work. Among the main reasons for this are its ability to:

- Work with local communities to ensure the design of the new park meets their needs;
- Ensure high standards in sustainability and biodiversity are used throughout the project;
- Use volunteers to contribute to a wide range of the work, while also contributing to those volunteers' health.

Пример 2: (во овој пример можеме да видиме дека јавното тело ја финансира организацијата од третиот сектор, за да испорача услуга специфицирана од самата организација од третиот сектор).

Practical example: Service specified by TSO

Meanwhile, in a neighbouring area, a cultural TSO comes forward with a project for local artists to work with groups of children in primary schools. The focus will be on the schools with the most disadvantaged children. It will increase their involvement in creativity and help raise their self-esteem.

The project has some money earmarked from one of the major arts foundations but needs a similar financial contribution from the local public sector.

The TSO has thought the project through thoroughly, having run it in other parts of the region. The council makes some important checks, such as:

- The contribution the project will make to the children's accessing of the national curriculum;
- The project's systems for safeguarding children from harm.

These checks are satisfactory. The council therefore agrees to contribute to the costs of the project, as specified by the TSO.

Пример 3: (во овој пример начинот на работа со третиот сектор е преку пуштање во работа).

Practical example: Commissioning

A Primary Care Trust (PCT) wants to increase the amount of exercise taken by adults in its area. It studies the current problem, such as lack of facilities and smoking. It also talks to local groups about these. Having done this, it draws up a specification for the service.

The PCT then examines three ways of securing the service:

- (a) Procuring it from an organisation that might be in the private, public or third sectors;
- (b) Paying a grant to a local TSO to provide the service;
- (c) Employing a new team within the PCT to do the work.

After careful consideration of the total costs and benefits of each option, including the costs of running any competitive process, the PCT decides to do (b) and pay a grant to a local TSO. This is judged to be the most cost-effective option. The TSO is considered best placed to deliver the required outcomes due to its existing closeness to the population of the area and understanding of the cultural barriers to better health.

However, to ensure accountability for the delivery of the service and for the use of public money, the PCT inserts relevant clauses into the grant agreement. It is made clear that this grant is not a gift without strings; it is conditional on delivery and good financial management.

Со оглед на сето она што го споменавме досега, може повторно да се запрашаме, зошто третиот сектор?

Затоа што дава основни услуги, помага да се подобри благосостојбата на луѓето и придонесува за економски раст, бидејќи игра витална улога во поддршката на заедниците на сите нивоа.

Основно финансирање од третиот сектор преку владите

Во зависност од земјата, владите имаат различен пристап кон финансирањето на третиот сектор. Некои земји имаат многу силен пристап кон финансирањето на ОТС, така што креирањето политики за ОТС да продолжат со нивната витална работа е многу важно.

Некои земји како Шкотска се посветени на:

- консолидација на доброволното финансирање на секторот во единствени грант фондови за да се појаснат работите за апликантите
- обезбедување транспарентна и правична основа за продолжеток на основните финансиски средства
- изнаоѓање начини да се продолжи тригодишното трајно финансирање каде што е тоа можно
- воведување систем преку владата јасно прецизира кога треба да заврши финансирањето, за да се обезбеди поголема јасност и да се овозможи подобро долгорочно планирање

Од 2017 до 2018 година, Шкотска го задржа основниот буџет за третиот сектор од претходната година од 24,5 милиони фунти. Тие го користат основниот буџет за:

- инвестирање во капацитетите на социјалните претпријатија ширум Шкотска, како дел од нашата 10-годишна стратегија за социјални претпријатија
- поддршка на локалната и националната инфраструктура од третиот сектор, да им се помогне на организациите во нивната работа и да се промовира волонтерството.

(Извор: Влада на Шкотска)

Некои земји имаат и финансирање од Лотарија, за финансирање проекти од социјален карактер. Овој вид на финансирање видлив е и на меѓународно ниво, а во Обединетото Кралство и Нов Зеланд на национално ниво.

Националните специфики и предизвици: Историска перспектива на третиот сектор

За почеток, низ цела Европа, формирањето на трет сектор има бенефити од посебни придонеси од други организации освен од добротворни организации, волонтерски организации и фондации кои се исто така дел од наследството на американското општество; овие организации се здруженија, задруги и други асоцијации кои сочинуваат „социјална економија“. Шведска, Франција, Германија, Холандија, Обединетото Кралство и Италија се првите што ги собраа историските докази од овие два дела на европскиот трет сектор, социјалната економија и доброволниот сектор, за кои досега секогаш се дискутираше посебно и сите тие покажуваат дека ниту европскиот трет сектор не може да се изедначи со тесниот концепт на волонтерскиот сектор или со американскиот поим за непрофитен сектор.

Второ, покрај влијанието на пазарите и јавните политики и организациите или добротворните организации засновани на верата, основани од класите на „подобрите“ класи, улогата на општествените движења, како што се работничките движења и народните движења кои се среќаваат во историјата на скандинавските земји, треба да бидат нагласени. Овие последни компоненти особено ги обликуваа концептите, патеките и организациите на начини кои се разликуваат од наследството на САД. Во исто време, појавата на нови општествени движења и форми за градење асоцијации пријавени во придонесите од сите овие земји укажуваат на многу аспекти кои се споделуваат преку Атлантикот: граѓанското општество како референтна точка, новите сфаќања за доброволната посветеност и солидарност, но и новиот претприемачки дух. Ова покренува прашања за прекин и континуитет помеѓу минатото и иднината на третите сектори во Европа.

Трето, е дека постои посебна важност и улога на европските социјални држави за третиот сектор, и обратно. Овој однос донесе конкуренција, отфрлање и инкорпорирање, но покрај тоа имаше долга историја на меѓусебна стимулација. Третиот сектор е вграден во модели на благосостојба, а поцентралната улога на државата на благосостојба во сегашните „мешавини на благосостојба“ (во споредба со САД) во никој случај не може едноставно да се поистоветува со помалото значење на третиот сектор. Овие историски согледувања носат предупредување за теориите на социјалната политика и на режимите на благосостојба: „видливото отсуство“ на третиот сектор е една од нивните најслаби точки.

Постојат најмалку две посебни теоретски иновации кои произлегуваат од европската дебата:

- Најпрво, европската дебата за третиот сектор, особено со вклучување на задруги и заеднички, го стави на дневен ред прашањето за економската димензија на третиот сектор. Ова е нешто сосема различно од мерењето на економското влијание на услугите од третиот сектор или од објаснувањето на овој сектор – како и сите други – користејќи алатки и концепти кои произлегуваат од пазарните теории. Признавањето дека моралните и политичките димензии треба да се најдат во здруженијата кои обезбедуваат добра и услуги и дека тие сочинуваат специфични социјални и солидарни економии, го отвора патот кон огромен теоретски предизвик: да се реконструираат специфичностите на економијата од третиот сектор како дел од множина збир на економии.

- Втора карактеристична карактеристика на голем дел од европските истражувања е акцентот ставен на фундаментално отворената, плуралистичка и посредничка природа на третиот сектор, наместо да се гледа како еден вид „независен“ сектор, посебна „кутија“ каде што организациите преземаат или преостаната или алтернативна улога во однос на државата и пазарот. Размислувањето во смисла на „посредност“ значи повеќе отколку само да се признае дека линиите меѓу секторите се нејасни. Некои европски истражувачи велат дека размислувањето во однос на секторите е туѓо на целата историја на јавни дебати во некои земји и дека постојат различни причини за алтернативниот концепт на „социјален среден ред“ и неговите посреднички функции. Некои автори го земаат средниот карактер како објаснувачки елемент. Според нив, здруженијата не се различни по природа, туку треба да се гледаат како еден вид „хибрид“, одржан во тензично поле, каде што никогаш не може да се гарантира дека државните врски и пазарните елементи можат да бидат надминати од корените на асоцијациите во граѓанското општество. Овие две точки предизвикуваат теоретско прашање кое, можеби не случајно, беше силно нагласено во прв случај од некои американски научници со долгогодишно истражувачко искуство на третиот сектор од двете страни на Атлантикот; ова прашање е: дали секторот е важен? Американските научници се обидуваат да дадат одговор на ова со покренување на прашањето за степенот до кој секторот може да биде важен кога станува збор за анализа на причините зошто некои организации развиваат различни и различни стилови на дејствување и услуги. Одговорот што произлегува е дека организациите се развиваат според различното влијание на градењето начела како што се демократското учество, соработката со корисниците, степенот на вграденост во локалните простори на граѓанското општество - или обратно, до степен до кој, на пример, чисто

комерцијалните и менаџерските принципи ги надминуваат принципите на социјално и професионално дејствување кои ги обликуваат социјалните услуги во јавниот и третиот сектор. Од таква гледна точка, станува јасно дека разумите и вредностите што ги негува граѓанското општество и принципите поврзани со него не можат да се ограничат на еден сектор. Не постои „граѓански сектор“, ниту пак врска на третиот сектор со вредности како што се активирање на волонтери или ексклузивно вклучување на корисници. Општинските и државните јавни служби можат да покажат слични карактеристики доколку се развијат во рамките на пограѓанско општество, а напротив, двата сектора може делумно да бидат колонизирани со бирократски или комерцијални принципи.

Политички предизвици

Имајќи ја предвид улогата на третиот сектор во идната политика, прашањата за управување и концептите за преобразување на моделите на благосостојба во Европа, повторно има три точки на конвергенција. Првата точка се однесува на општата визија. Концептите за иднината треба да вклучуваат основен „пакет“ во врска со статусот и придонесите на организациите од третиот сектор. Помеѓу професионалната политика и државната администрација од една страна и организациите од третиот сектор и нивните претставници од друга страна, потребни се визии за партнерство кои ги отфрлаат инструменталните ставови еден кон друг. Ниту јавните власти ниту придонесите на организациите од третиот сектор не треба да се сведат на само финансиска или економска димензија. Партнерството треба да ја признае моралната и политичката вредност на организациите од третиот сектор, како и фактот дека оние што обезбедуваат стоки и услуги во такви простории не се (само) економски актери како повообичаените профитни организации.

Втора точка е предизвикот да се развие јасна слика за влијанието и севкупната рамнотежа помеѓу вредностите, целите и критериумите кои водат до поддршка или отфрлање на организациите од третиот сектор или до градење на предност за специфични корпоративни дизајни како што се „социјални претпријатија“. Ова се основни, понекогаш и контрадикторни вредности како што се еднаквоста и различноста, или потребата да се активираат граѓаните и ресурсите на социјалниот капитал или да се обезбеди брзо решение со добро управувани услуги. Понатаму, постојат посебни критериуми во врска со квалитетот на услугата, улогата на корисниците или одговорноста. Организациите од третиот сектор нема да успеат да одговорат на сите овие сили во ист степен и, додека

можат да развијат различни профили, некои од овие критериуми ќе имаат тенденција да работат против нив.

Конечната точка што сакаме да ја истакнеме е дека во многу случаи на организациите од третиот сектор им требаат правила и законски рамки, соодветни форми на управување и мрежи на интеракција кои ја признаваат и почитуваат нивната посебна додадена вредност. Многу е тешко да се изградат стабилни програми и перспективи кои ги активираат и поттикнуваат посебни способности на организациите од третиот сектор наместо да ги сведуваат на инструмент погоден само за една цел. Последно, но не и најмалку важно, мораме да укажеме на фактот дека во различни полиња на политиката постојат пристапи каде што приватниот бизнис, разни државни органи и организации од третиот сектор развиваат интерактивни, мешани и испреплетени мрежи на политики и каде функционираат системи за услуги. Како последица на ова, она што е важно не е големината на еден сектор или еден вид организација, туку способноста да се негува, преку мрежно управување на благосостојбата, овој вид несигурна „екологија“.

Теоретизирање на третиот сектор како процес

Алтернативен пристап е да се гледа на третиот сектор како посебен вид процес на интеракција или комуникација помеѓу различни сектори, обично јавниот и приватниот сектор. Наместо да бара друг „сектор“, сличен или некако еднаков на државата или економијата, овој пристап разгледува кои комуникативни форми им дозволуваат на организациите од третиот сектор—било да се тоа социјални претпријатија, партнерства, организации во заедницата или групи под притисок—да се формираат и функционираат. Една група работи на формирање на организациски идентитет и нагласува дека идентитетите како што е „социјалното претпријатие“ се појавуваат од интеракција, преговарање и заеднички процеси на создавање смисла, избегнувајќи ја „опасноста да се направи одреден организациски идентитет да изгледа како суштински, да биде „вистинското јас на една организација“.

Слично на тоа, фокусирајќи се на процесот, јавно-приватното партнерство не е како договор што може да се „има“, туку е „ветување дека ќе се дадат дополнителни ветувања“ - што Åkerstøm (2008, стр. 4), користејќи ја теоријата на системи инспирирана од Луман, разгледува „договор од втор ред“ дизајниран да ги олесни понатамошните форми на соработка и интеракција: „Партнерствата даваат одговор на зголемената диференцијација на општеството. Тие ги поврзуваат системите за комуникација на начин каде што постојано се бараат

нови можни спојки... Партнерствата претставуваат машина за можности на периметарот на повеќе различни системи на комуникација“. Според ова, организациите од третиот сектор се во суштина процеси на преговарање меѓу граѓаните и политичките или економските субјекти. Нивниот квалитет на третиот сектор лежи во нивното гледање на светот не според пазарната логика на инвестирање за профит или хиерархиска логика на формална супериорна-инфериорна подреденост, но во нивната способност да ги прекршат таквите логики и да обезбедат идентитети и можности за дејствување додека ги затвораат другите.

На сличен начин, но со отворена критичка теоретизација на третиот сектор, е она што ќе го наречеме „влади“ поглед. Тоа има подолга историја и во својата современа форма има тенденција да се потпира на работата на Мишел Фуко, што сугерира дека граѓанското општество и третиот сектор не се ослободени од моќ или принуда, ниту суштински дијалогски, туку напротив на форми на моќ во голем степен каде актерите можат да егзистираат и да прават и кажуваат. Идејата за „влади“ пристап опишана од Фуко (1978), е меѓусебно поврзан систем на отклонувања и техники или институции што дозволуваат одредени практики да процветаат, а други да изгледаат невозможни, погрешни или едноставно смешни. Неолиберализмот–користејќи го овој концепт–не се сметаше за чисто економски систем кој им дозволува на „слободните поединци“ доброволно да дејствуваат на „слободните пазари“, туку како менталитет и техника на владеење кој доведува одреден вид поединци кои се самодисциплинираат, прилагодени на пазарната конкуренција и потрошувачка, и потчинети на општествениот поредок од кој зависат.

Во оваа смисла, третиот сектор не треба да се зема во номинална вредност како зона без моќ на неприсилно остварување на заедничките вредности каде што може да се одвива автентична човечка комуникација, ниту како зона на оспорување.

За владин поглед и двете би биле наивни. Отклонувања и институции на граѓанското општество како што се партнерства, приватни здруженија или еснафи се дел од технологиите на моќ преку кои се постигнува одреден вид на управување. Обично на третиот сектор се гледа како на дел од–или дури и алатка за доминантниот либерален поредок во западните земји и глобалниот западен конгломерат на меѓународни организации и глобалното граѓанско општество. Има ситуации кога државите користат невладини организации за да ги спроведат своите политики за контрола на населението, а ние мораме да бидеме свесни дека се појавува глобална влада, при што државниот систем распоредува

граѓанско општество или организации од третиот сектор за да ги унапреди своите државни цели, на пример, еколошка политика.

Ова гледиште е редуционистичко на свој начин, сведувајќи го третиот сектор на алатка во рацете на безличен дискурзивен проект што го наредува општеството. Но, тоа е епистемолошки поглед дотолку што на третиот сектор не се гледа како на нешто безвременско или генерички познато по посебна логика (како она што го предлагаат граѓанските или комуникативните гледишта), бидејќи општествените форми и логиките на однесување се предатори на менување на доминантните отклонувања. на општеството. Онаму каде што европскиот поглед го има третиот сектор како хибрид на пазарни и државни форми на организација, а граѓанскиот поглед го има третиот сектор како комуникациска рационалност, владиниот поглед го става под покровителство на доминантната форма на моќ. Во западните општества ова се смета дека е форма на неолиберален, капиталистички поредок. Организациите од третиот сектор се регрутираат да спроведат неолиберални политики за намалување на државата, дисциплинирање на поединецот и семејството и подмачкување на тркалата на економијата; но тоа би се променило како што се менувала хегемонистичката општествена формација.

Во третиот вид епистемолошки пристап, третиот сектор може да се гледа како зона на оспорување. Оваа традиција се потпира на италијанскиот теоретичар Антонио Грамши, кој го теоретизираше граѓанското општество како зона во која општествените сили се натпреваруваат за доминација: хегемонистичките блокови предизвикуваат свои контра-хегемонистички сили и обратно. Ова овозможува можна доминација на општеството од одреден сегмент на општеството, на пример, капиталот (наративот на гувералистите), но, исто така, теоретизира како се случуваат промените кога другите сили успеваат да се здружат и да се наметнат. Третиот сектор, гледано на овој начин, би бил процес-потенцијална соработка или конфликт, во зависност од општествените сили на работа.

На сличен начин, Мери Калдор го посочи граѓанското општество како процес на преговарање или комуникациска интеракција (не нужно хармонична) помеѓу владетелите и владеените, порано во градовите, потоа во националните држави, а сега во глобалниот дискурс помеѓу глобалното управување и социјални движења: „Граѓанското општество може да се опише како оние организации, групи и движења кои се вклучени во овој процес на преговарање и дебата за карактерот на правилата—тоа е процес на изразување „глас““. Во уште поширока смисла, „граѓанското општество е процес, а не крајна точка. Згора на тоа, тоа е

оспорен процес... терминот нуди идна насока која не е диктирана“. Граѓанското општество станува дијалог (дијалошки во традиционална смисла на преговарање или во поантагонистичка смисла на, на пример, штрајк или протест) или борба помеѓу телата или системите во општеството што инаку функционираат на одделни рамнини или според меѓусебно неразбирливи логика. „Третиот сектор“, за Калдор, означува само еден аспект на граѓанското општество, имено релативно деполитизиран дел од него, а не работи како што се добротворни организации или невладини организации кои целосно се ориентираат кон учество заедно со државните или пазарните институции. Меѓутоа, сфатено пошироко, процес од третиот сектор би бил оној во кој комуникациската рационалност–силата на подобриот аргумент, доминира над инструменталната рационалност и/или силата на традицијата или принудата. Оваа дефиниција за третиот сектор би значело дека општествените движења, анархичните ерупции, спонтани протестни движења, формалните невладини организации, задругите, како и хаосот и какофонијата на (глобалното) граѓанско општество би биле вклучени-се додека сите тие промовираат делиберативен процес (вербално или симболично).

Разликите се секогаш проблематични затоа што пројавуваат одредени карактеристики, а ги игнорираат другите. Од друга страна, токму тоа ги прави корисни, под услов да се искористат свесно и скромно. Постоењето на гранични случаи или хибриди често се користи како начин за дискредитација на разликите, но исто така може да ги оправда без дефинирање или теоретизација, инаку не би имале начин да размислуваме за тоа како нешто е гранично и помеѓу кои два типа ентитети лежи.

Се чини дека целта зад многу истражувања од третиот сектор е да се најдат нови и подобри начини за организирање на човечкиот живот. Наместо да се зацврсти постоечката концепција од што наводно е изградено општеството, оние што го користат терминот „третиот сектор“ треба да се усогласат со променливите односи меѓу општествените чинители, начинот на работа на различни видови организации и начините на гледање на тие организации. условуваат што и кој какви можности има за дејствување. Затоа, тековното гледиште треба секогаш барем да ја придружува формалната дефиниција, признавајќи и доведувајќи ја во прашање призмата низ која произлегуваат разликите.

Понатаму, тој процесен поглед треба да биде отворен за различни логика–не само за усогласување или логика на доминација. Грамшиновиот пристап има јаки страни во овој поглед. Се разбира, тоа го префрла вниманието во истражувањето на третиот сектор природно подалеку од обезбедувањето услуги

и врз политичките процеси, нагласувајќи ги групите за притисок, групите од интерес, социјалните движења и движења на отпор, наместо добротворните организации, невладините организации или јавно-приватните партнерства. Сепак, многу агенти, дури и даватели на услуги, често идентификувани како „трет сектор“ како социјални претпријатија или добротворни организации вршат слична функција гледана низ таа процесна призма. Социјалното претпријатие ја поврзува динамиката на економскиот сектор со јавна или политичка цел на светот, која инаку би можела да се гледа одвоена или дури антагонистичка, а исто така ќе го предизвика/задржи секој од соседните сектори. За другите или етичките бизниси може да вршат притисок врз властите или другите компании да ги променат своите начини (и обратно)-или може да си дадат легитимитет еден на друг. Групите за притисок директно комуницираат помеѓу агентите од одреден интерес, како што се синдикатите или деловните здруженија и политичкиот систем на претставување, хиерархија и бирократска контрола. Отворениот процесен пристап би го направил истражувањето за третиот сектор повеќе од само проучување на одредени организации или одреден сектор од општеството. Тоа би го направило и како начин да се анализира рамнотежата на општествените сили во едно општество.

Мерење на перформансите во Третиот сектор

Hiebl и Payer-Langthaler по ова прашање забележуваат дека перформансите може да се дефинираат како „намерно дејство“ и затоа мерењето на перформансите е проценка на резултатите од намерното дејство. Мерењето на перформансите за деловниот (Прв) сектор се фокусира на создавање вредност, односно намерно создавање пари за засегнатите страни на фирмата, особено за нејзините сопственици. Овој однос не постои во ОТС каде што обезбедувачите на ресурси се главно донатори и филантропски финансиери кои обично немаат сопственички интерес. Понатаму, дури и кога постои сопственички интерес, ограничувањето на распределбата на профитот значи дека давателите на ресурси не можат да учествуваат во било која создадена парична вредност. Иако членовите може да добијат вредност пропорционална со нивните претплати на организации за членство (на пример, во спортски клубови), веројатно е дека тие исто така ќе придонесат со волонтерски напор за јавното добро на клубот и затоа ќе создадат поголема вредност за другите да уживаат. Во другите ОТС, давателите на ресурси (на пример, донатори и филантропски финансиери) исто така не добиваат бенефиции сразмерни на вредноста на нивните донации. Наместо тоа, услугите на ОТС се обезбедуваат на трети страни (вклучувајќи, на пример, сиромашни корисници, приматели на нега на стари лица или животна средина).

Со оглед на тоа што создавањето парична вредност за сопствениците не е релевантна мерка за ОТС, овие организации се охрабруваат да ги мерат и управуваат со нивните перформанси во остварување на нивната нефинансиска мисија. Мерењето и управувањето со перформансите служат за две главни цели за ОТС: да се докаже својата вредност (на давателите на ресурси и на примателите на услуги) и, преку внатрешно известување, да ги подобри организациските перформанси преку учење од евалуацијата на неговите програми или услуги, како и од споредбата со другите.

Во однос на докажувањето на нивната вредност, Connolly и Hyndman (2004) тврдат дека ОТС во Обединетото Кралство мора да го оправдаат своето постоење. Тие сметаат дека, доколку не се воспостават мерки за успешност, на ОТС им е тешко да се спротивстават на критиките за лошото управување и неефикасноста. Мерењето на перформансите ги прави видливи ресурсите, активностите и достигнувањата на ОТС, што води до подобро информирани дискусии и одлуки. Во Соединетите Американски Држави, непрофитните ОЕП исто така се соочуваат со зголемен притисок да ја покажат ефективноста на нивните програми. При известувањето за мерките за успешност до надворешните корисници, ОТС најверојатно одговара на барањето за одговорност, како и самиот маркетинг како достоин примател за идни донации и грантови.

Сметководствените мерки се вообичаена основа за известување за успешноста. Сепак, во студијата на Хуанг и Хупер (2011) за филантропски финансиери, беше наведено дека финансиските информации се од ограничена употреба при изборот кои ОТС да финансираат или да ја извршуваат одговорноста. Финансиите забележаа дека нефинансиските информации се поважни; особено извештаите на ОТС за тоа како тие ја исполниле својата цел или мисија, и за придобивките од заедницата што се обезбедени.

Хуанг и Хупер (2011) забележуваат дека финансиерите исто така биле заинтересирани за она што ОЕПС го научил од преземањето на одреден проект. Ова покажува дека учењето е важно за надворешните даватели на услуги, како и за подобрување на организациската практика.

Извештајот за успешноста на ОТС е поверојатно да биде предводен од донатори/финансиери. Во студијата на Каплан и Гросман (2010), финансиерите бараат од ОПС да известуваат за специфични перформансни мерки и да се постигнат ветените резултати. Слично на тоа, ОТС (главно социјални претпријатија) може да одговорат на ветувањето за социјално инвестирање

барајќи да бидат ОТС со „високи перформанси“ што ги исполнува квантитативните и финансиските мерки. Неколку автори утврдија дека, како и притисокот од финансиери и донатори, мерењето се појавува во моменти на несигурност, како на пример во сегашните економски несигурни времиња кога е тешко да се добие финансирање.

Какви перформанси се мери?

Без разлика дали се работи за внатрешно учење или надворешна одговорност, мерењето на перформансите на Третиот сектор се фокусира на: излезните резултати, исходите и влијанието.

Резултатите се дефинирани како добра и услуги кои организацијата ги произведува. Резултатите може да се пријават во однос на процентот на вкупните оперативни расходи кои се однесуваат на корисниците на добротворната организација, или вкупните трошоци за услугите дадени на корисниците каде што расходите се користат како прокси за приходот примен за покривање на тие програми. Алтернативно, едноставна квантитативна мерка за излезите е бројот на програми и/или клиенти кои се сервисираат. Ефикасноста може да се дефинира како врска помеѓу влезните и излезните резултати на организацијата. Резултатите се сметаат за важни за донаторите и финансиерите, при што истражувањата покажуваат дека тие се занимаваат со обемот на трошоците за општи трошоци, како што се собирање средства и администрација. Резултатите може да се дефинираат како промена во околностите на корисниците предизвикани од резултатите или непосредните производи или услуги генерирани од ОТС. Исходите се „состојбата, состојбата, влијанијата или последиците за заедницата, општеството, економијата или околината што произлегуваат од постоењето и работењето на ентитетот кој известува“. Како што е наведено, резултатите се нарекуваат и „влијание“ и „општествена вредност“. Резултатите може да се поделат по време со тоа што „влијание“ се долгорочните ефекти, а исходите се тековните ефекти. Ефективноста може да се мери со нивото на аутпути искористени во производството на резултати и одржливото производство на придобивки. Сепак, како што е наведено погоре, потребата да се монетизираат придобивките со цел да се преземе мерка за ефективност создава проблем.

Пристапи за мерење на перформансите

Затоа, главните пристапи за мерење на перформансите ги групираме засновано на: Економска/финансиска ефикасност, програмски теории и стратегија и учество.

Пристапи за економска/финансиска ефикасност

Фокусот во деловниот сектор на финансиските перформанси и економската ефикасност го поттикнува притисокот за квантитативни мерки за успешност во ОЕП, главно за целите на одговорност. Пристапите за економска ефикасност очекуваат ОТС да постигнат очекуван принос и да го измерат влијанието во финансиска смисла. Пристапите вклучуваат: анализа на трошоци и придобивки (CBA); скала за оценување на исходот (ORS); договори за единствен исход (SOA); социјална ревизија; социјално сметководство и ревизија (ДСА); и социјален поврат на инвестицијата (SROI). Дополнително, техниките за вреднување со една мерка, исто така, вклучуваат трошок за замена, опортунитетен трошок и бројни наведени техники за преференци (на пример, условно вреднување, експеримент за избор и методи за откриени преференци). Овие техники претпоставуваат дека постои пазар за активностите на ОТС и дека „клиентите“ се присутни за да ги ценат овие активности.

Пристапи на програмска теорија

Теориите на програмата се обидуваат да резимираат како успешните интервенции се поврзани со резултатите, исходите и влијанијата. Овие теории на промени вклучуваат пристапи опишани како; меѓу другото, „интервенциска логика“; „логички рамки“; „програмска логика“; „отчетност заснована на резултати“ (RBA); и „теорија на акции“. Логичките рамки (логични рамки) се најшироко користената алатка за планирање и евалуација во меѓународниот развој, иако Гаспер (2000) тврди дека нивниот фокус на одговорност значи дека дневните рамки не можат да ги оценат сложените интервенции кои бараат од ОТС да се ориентираат кон учење. Идеално, засегнатите страни градат модел на консензус за успех на програмата и се согласуваат за мерките за успех, што значи дека основните податоци може да се соберат првично, а последователната проценка на изведбата е поврзана со целите на програмата. RBA (<http://www.raguide.org/>) споделува сличности со дневните рамки и вообичаено се користи како алатка за отчетност кога владите склучуваат договори дома. Повторно, финансиерите го наметнуваат овој стратешки пристап

на ОТС, при што се очекува ОТС да го пријави своето работење во однос на наметнатиот план.

Стратешки пристапи

Основниот белег на сите стратешки пристапи е дека ОТС ќе ги мери и управува своите перформанси во однос на основната стратегија. При развивање на стратешки пристапи за мерење и управување со перформансите, деловниот сектор се потпира на Балансираната картичка на Каплан и Нортон, која ги мери перформансите и во финансиска и во нефинансиска смисла. ОТС беа охрабрани повторно да дефинираат на кои цели за изведба треба да им се даде приоритет за внатрешна употреба. Моделите на исходот (како што е DoView <http://www.doview.com/>) се исто така дизајнирани за организациите дијаграмски да ја претстават внатрешно развиената стратегија и да развијат чекори за управување за ОТС за да ги постигне тие стратешки цели.

Партиципативни пристапи

ОТС за застапување и мрежа кои работат во партнерство кон нематеријални цели имаат поголема веројатност да користат мапирање на резултатите и други партиципативни пристапи за мерење и управување со перформансите. Мапирањето на исходот се разликува од пристапите на стратегиската и програмската теорија бидејќи е алатка за евалуација (наместо алатка за отчетност) која исто така бара од „граничните партнери“ да мапираат како ќе се случи промената во однесувањето и стратегиите што секој ќе ги примени за да ја постигне заеднички договорената мисија. . Развиена и користена од Меѓународниот истражувачки центар за развој во Канада, развиена е заедница за учење за мапирање на исходи во која се споделуваат различни студии на случај и случувања (www.outcomemapping.ca). Овие дискусии признаваат дека ОТС имаат сфера на контрола (на сопствената работа) и директно влијание врз нивните гранични партнери, но само индиректно влијание врз корисниците кога тие се потпираат на партнерите за реализација на програмите. Сепак, корисна алатка за подобрување на ова ограничување е да се бара од граничните партнери да одржуваат списанија за резултати.

Други партиципативни пристапи го вклучуваат пристапот за најзначајни промени (MSC) преку кој корисниците се охрабруваат да ги споделат најзначајните промени во нивните животи. Други употребени термини се: „Еволутивен пристап кон организациското учење“, „наративен пристап“ и исто така „пристап на приказна“.

Извори и референци

Кори, О. (2015). Дефинирање и теоретизирање на третиот сектор. Лидс: Истражувачка порта.

Ењолрас, Б. С. (2018). Улогите и влијанијата на третиот сектор во Европа. Во: Третиот сектор како обновлив извор за Европа. Швајцарија: Палгрејв Мекмилан.

Еверс, А., и Лавил, Џ.-Л. (2004). Третиот сектор во Европа. Нортхемптон: Edward Elgar Publishing, Inc.

Lenox, M., & York, G. J. (2011). Еколошки претприемачи. Оксфорд: Оксфордски прирачник за бизнис и животна средина.

[Biovilla Sustentabilidade - Гласот на регенерацијата](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=vq2qxH7O0LA>