



Руководство по применению модели LBG

Книга 1. Ресурсная поддержка – Оценка вклада в сообщество [Выдержка]

LBG Guidance Manual

Volume 1. Inputs - Assessing the Contribution

Содержание

Введение	4
Что такое Модель LBG?.....	4
Что такое «корпоративные инвестиции в сообщество»?.....	5
Как убедиться в том, что деятельность является «корпоративной инвестицией в сообщество»	6
Три заповеди LBG	8
Применение Модели LBG	9
Каким образом компания осуществляет вклад в сообщество – разновидности инвестиций	11
Почему компания занимается инвестициями в сообщество.....	17
Что поддерживает компания – предпочтительные направления инвестиционной деятельности ...	20
Где компания оказывает поддержку – географическое распределение инвестиций	20
Краткий обзор Модели оценки ресурсного вклада сообщество	21
Инструкции по применению Модели LBG и содержанию внутренних политик	22
1. Приобретение рекламных площадей в некоммерческом / местном издании или размещение рекламного контента в программе мероприятия.....	23
2. Административное сопровождение и курирование работы стажёров	24
3. Приобретение бизнес-услуг у местных организаций.....	25
4. Деловое сотрудничество в сфере развития территорий (BID).....	26
5. Компенсационные выплаты за выбросы двуокиси углерода.....	27
6. Социально ориентированный маркетинг	28
7. Софинансирование благотворительных взносов сотрудников компании и привлечённых пожертвований.....	29
8. Затраты на консалтинг, планирование и научно-исследовательскую деятельность.....	30
9. Корпоративные фонды	31
10. Выполнение работ по сниженной цене (профессиональные услуги).....	32
11. Распределение пожертвований через государственные учреждения.....	33
12. Затраты на добровольчество / участие сотрудников компании в жизни сообщества.....	34
13. Программа эффективного использования энергии (ЕЕС).....	35

14. Природоохранная деятельность.....	36
15. Крупные однократные пожертвования в виде имущества или иных активов	37
16. Пропаганда благотворительности среди потребителей и/или поставщиков	38
17. Упущенная выгода / альтернативные затраты.....	39
18. Пожертвования в виде продукции со склада.....	40
19. Обязательные расходы.....	41
20. Членские взносы и различные виды подписки на услуги / продукты местных организаций.....	42
21. Выплаты социально уязвимым группам потребителей	43
22. Работа на условиях pro bono	44
23. Государственные услуги	45
24. Ответственное использование продукции	46
25. Командировки	47
26. Социальный банкинг / универсальный банкинг	48
27. Целевые механизмы.....	49
28. Спонсорская поддержка искусства / культурных мероприятий	50
29. Социальное спонсорство: поддержка социально значимых инициатив или событий, публикаций и мероприятий	51
30. Коммерческое спонсорство: поддержка событий, публикаций и различных видов деятельности с целью продвижения бренда или повышения узнаваемости корпорации	52
31. Спонсорская или иная поддержка спорта	53
32. Поддержка университетов, исследовательских центров и иных благотворительных институтов	54
33. Добровольческая деятельность в свободное от работы время.....	55
34. Использование материальной базы / ресурсов компании	56
35. Списание продукции или поддержанное оборудование	57
36. Кредитные союзы.....	58
37. Услуги благотворительных организаций по управлению заёмным капиталом	59
38. Фандрайзинговые мероприятия: благотворительные обеды / вечера и т.д.....	60

Введение

Данное руководство разработано для пользователей, которые заинтересованы в освоении Модели LBG и её применении для оценки корпоративных инвестиций в сообщества.

Эта книга концентрирует внимание пользователей на «ресурсном» аспекте Модели LBG, помогая оценивать «инвестиции в сообщества» всех существующих видов и типов. Публикация включает введение, посвящённое ключевым понятиям модели, а также серию «инструкций по применению Модели LBG и содержанию внутренних политик», которые представляют собой рекомендации по широкому спектру вопросов, касающихся измерения стоимости инвестиций в конкретных ситуациях. Для выпуска руководства выбран формат PDF, который упрощает процесс обновления документа и позволяет дополнять его по мере появления новых инструкций.

Дополнительные издания будут посвящены оценке пользы корпоративных инвестиций как для сообщества, так и для бизнеса, а также изучению устойчивых изменений и эффектов долгосрочного характера (impacts).

Чтобы приступить к применению нового инструмента, сначала следует выяснить: что такое Модель LBG, и что означает термин «корпоративные инвестиции в сообщество» (Corporate Community Investment).

Что такое Модель LBG?

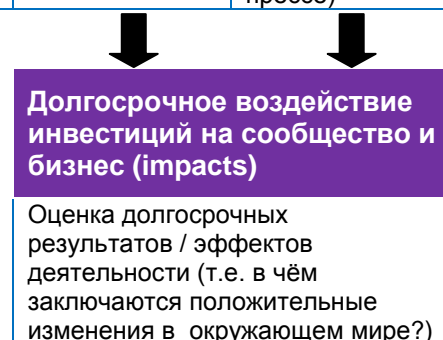
Компании, действующие в разных уголках планеты, пользуются Моделью LBG, чтобы оценить стоимость и достижения корпоративных инвестиций в сообщества, а также надлежащим образом отчитаться перед своими стейкхолдерами.

Название модели отражает имя инициатора – London Benchmarking Group (LBG) – рабочей группы британских компаний, которые занимаются совместной разработкой модели с 1994 года. Сегодня группа LBG насчитывает более 100 корпораций, зарегистрированных на территории Великобритании, которые продолжают совершенствовать модель и практику и её применения. Данным инструментом активно пользуются компании, действующие в разных странах мира, что позволяет рассматривать модель в качестве международного стандарта оценки корпоративных инвестиций в развитие сообществ.

Модель представлена в форме матрицы, с помощью которой можно обобщать и получать количественную информацию о результатах работы с местными сообществами. Подразделяя деятельность на элементы, матрица позволяет подробно изучать различные виды ресурсного вклада (inputs), определять непосредственные или промежуточные результаты / продукты (outputs) и, в конечном итоге, получать представление о характере и степени воздействия на окружающую действительность (impacts). Матрица приведена далее в виде схемы.

Схема 1. Матрица LBG – ресурсный вклад / непосредственные результаты

	Ресурсный вклад (inputs)			Непосредственные результаты / созданные продукты (outputs)		
	Денежные ресурсы	Время	Нефинансовый вклад	Способы усиления воздействия	Польза для сообщества	Польза для бизнеса
Работа с сообществом	Общая сумма денежного вклада	Стоимость оплаченного компанией времени, которое сотрудники посвятили социально значимой деятельности	«Себестоимость» нефинансовых вкладов	Дополнительная поддержка социально значимой деятельности из других источников	Подробные количественные показатели пользы, которую принесла обществу социально значимая деятельность (например, число людей, получивших поддержку)	Подробные количественные показатели пользы, которую принесла компании социально значимая деятельность (например, выгода, полученная благодаря положительному освещению компании в прессе)



Что такое «корпоративные инвестиции в сообщество»?

Чтобы оценить «корпоративные инвестиции в сообщество» (corporate community investment / CCI), следует прояснить значение данного термина.

Компании каждый день участвуют в деятельности, которая может оказать на общество положительное воздействие. Они формируют богатства и создают рабочие места, поставляют товары и оказывают услуги, продвигают инновации и т.д.

Более того, время от времени основные направления деятельности компаний пересекаются с работой благотворительных организаций и содействуют решению широкого круга вопросов, касающихся жизни сообществ, в которых корпорации осуществляют свою деловую активность.

Получателями корпоративной поддержки могут быть организации самых разных видов и типов – благотворительные, неправительственные и некоммерческие организации (НКО),

Корпоративное гражданство / Corporate Citizenship

Перевод выполнен компанией Evolution&Philanthropy (UK) филиал в РФ

объединения Третьего сектора, гражданского общества и т.д. Такое **добровольное** участие в работе **благотворительных** организаций, выходящее за рамки основных направлений деятельности компаний – это и есть широкое толкование «корпоративных инвестиций в сообщество».

Виды поддержки вышеупомянутых организаций тоже могут приобретать различные формы, начиная с простых однократных пожертвований, содействующих выполнению социально значимых инициатив, и заканчивая долгосрочными устойчивыми партнёрствами с местными объединениями, целью которых является решение ряда проблем, затрагивающих интересы всех участников – как компаний, так и сообществ, в которых осуществляется деловая активность. Помимо этого, компании могут заниматься несколькими видами коммерческой деятельности, которая оказывает местным организациям прямую поддержку. В силу такого разнообразия очень важно прояснить, какие именно виды (или отдельные компоненты) деятельности являются «корпоративными инвестициями в сообщество» и требуют соответствующей отчётности перед обществом.

Пожалуй, также стоит задуматься о том, **что не является «корпоративными инвестициями в сообщество»**. И таковыми, в частности, не являются различные проявления ответственности бизнеса. Так, деятельность, отражающая корпоративную социальную ответственность (например, экономия энергии, забота о здоровье и безопасности работников, либо расширение доступа к услугам / продуктам для уязвимых категорий населения или людей с ограниченными возможностями) не относится к инвестициям данного типа, но при этом является частью основной деловой активности и социальной ответственности компании.

Как убедиться в том, что деятельность является «корпоративной инвестицией в сообщество»

Компании могут взаимодействовать с местными сообществами разными способами. Поэтому очень важно определить те виды (или компоненты) деятельности, которые являются «корпоративными инвестициями в сообщество» (CCI).

Чтобы выяснить, относится ли деятельность к категории CCI, необходимо ответить на два ключевых вопроса:

- **Является ли деятельность добровольной?**

Установить добровольный характер деятельности довольно просто. Если участие компании в какой-либо работе не вызвано необходимостью выполнять юридические или контрактные обязательства, то, значит, деятельность является добровольной¹.

¹ Деятельность, которая выполняется в силу правовых или договорных обязательств, не является добровольной и, соответственно, не может расцениваться как добровольное участие в жизни сообщества.

▪ **Является ли поддержка благотворительной?**

Чтобы деятельность считалась благотворительной, необходимо поддержать организацию, которая ставит перед собой ярко выраженную благотворительную цель². Как правило, такими благополучателями являются организации с официальным благотворительным статусом, но также могут быть школы, университеты или государственные учреждения, которые не всегда регистрируются как благотворительные организации, но зачастую преследуют благотворительные цели, например – в сфере здравоохранения или образования.

Если на оба вопроса вы даёте **положительный ответ («Да»)**, значит, деятельность вполне может считаться вкладом в сообщество. Но если на один из вопросов вы отвечаете **«Нет»**, то тогда деятельность, безусловно, может быть важной и полезной, но не может в полной мере считаться «участием в жизни сообщества» (CCI).

Примеры деятельности, относящейся к категории корпоративных инвестиций в сообщество (CCI)

Пожертвование в пользу благотворительной организации	Участие сотрудников в жизни сообщества	Партнерство с благотворительной / местной организацией
1. Супермаркет пожертвовал в пользу местного хосписа 2 000 фунтов стерлингов.	2. Сотрудники используют оплаченное компанией рабочее время для просветительской деятельности, которая осуществляется в сотрудничестве с городской школой.	3. В рамках партнёрства с благотворительной организацией компания помогает бездомным людям пройти обучение и приобрести трудовой опыт.
<p>Является ли деятельность добровольной?</p> <p>Да</p> <p>Для перевода данного пожертвования не существует каких-либо оснований правового или договорного характера.</p> <p>Является ли деятельность благотворительной?</p> <p>Да</p> <p>Поддержку получила организация, имеющая официальный благотворительный статус.</p>	<p>Является ли деятельность добровольной?</p> <p>Да</p> <p>Для выполнения данной программы не существует каких-либо оснований правового или договорного характера.</p> <p>Является ли деятельность благотворительной?</p> <p>Да</p> <p>Поддержку получила школа / образовательная деятельность, которая ставит перед собой благотворительные цели.</p>	<p>Является ли деятельность добровольной?</p> <p>Да</p> <p>Для выполнения данной программы не существует каких-либо оснований правового или договорного характера.</p> <p>Является ли деятельность благотворительной?</p> <p>Да</p> <p>Деятельность осуществляется в партнёрстве с благотворительной организацией.</p>

² Британское законодательство о благотворительности определяет несколько основных благотворительных целей. С ними можно ознакомиться на веб-сайте Комиссии по делам благотворительности (The Charities Commission): www.charity-commission.co.uk

Три заповеди LBG

Перед тем как перейти к обсуждению вопросов, касающихся практического применения Модели LBG, необходимо озвучить три заповеди, о которых следует помнить постоянно:

1. Модель LBG – не наука

Следует найти компромисс, способный привести в соответствие полезную отдачу от применения модели и те ресурсы, которые необходимы для воплощения замысла. LBG – это управленческий инструмент, предназначенный для того, чтобы специалисты по делам сообществ (community affairs professionals) могли повысить качество своей работы. Это не налоговый возврат, требующий строгого учёта вплоть до последнего пенни, но, тем не менее, новичкам, которые использует модель впервые, поволноваться всё же придётся.

Всем членам Глобальной сети LBG предлагается (по-возможности) сообщать о фактических затратах, связанных с участием в жизни сообщества. Однако иногда ресурсы, необходимые для сбора таких сведений, заметно превышают ценность искомой информации. В подобных случаях допускается применение утверждённой оценочной методики более широкого назначения (например, это могут быть показатели, которые компания использует для оценки стоимости рабочего времени, либо сценарный анализ, позволяющий оценить практику взаимодействия с местными сообществами, которая сложилось в многочисленных бизнес-подразделениях). В руководстве обозначены ситуации, когда подобное решение считается допустимым.

Кроме того, несмотря на то что члены сети LBG постоянно работают над повышением качества систем, предназначенных для оценки вклада в сообщество, одновременно с этим им всё равно приходится делать некоторые общие расчёты или составлять прогнозы относительно уровня заработной платы и т.п. Потому что только так они могут получить цифру, отражающую общий объём инвестиций,

2. Сомневаешься – промолчи

Заниженный показатель в отчёте – лучше, чем завышенный. Более скромные сведения уменьшают риск пересмотра и повторного подтверждения данных в последующие годы, а также укрепляют доверие сообщества к модели и инвестиционной деятельности конкретных компаний на местном уровне. Если вы не уверены в том, что методика подсчёта затрат на подобную деятельность (или её часть) в полной мере согласуется с принципами измерения и оценки LBG, то проявите консерватизм и не включайте в отчёт соответствующие сведения, пока не появится информация, позволяющая квалифицировать данную работу как вклад в сообщество (CCI).

3. Руководствуйтесь правилом 80/20

Согласно правилу «большого пальца» (или [Правилу Парето](#)), для компиляции по системе LBG первой части сведений, составляющей примерно 80% от общего объёма данных о вкладе компании в сообщество, требуется 20% времени. Компиляция оставшихся 20% информации об инвестициях в сообщество занимает все остальное время (80%). Таким образом, если вы используете Модель LBG впервые, сконцентрируйте внимание на деятельности, которая лучше поддаётся учёту. Не стоит подсчитывать каждое нефинансовое пожертвование или вклады в виде рабочего времени каждого сотрудника. Будет лучше, если освоение Модели LBG станет эволюционным процессом, который позволит наращивать объём работ по сбору данных постепенно – из год в год, по мере

развития систем сбора информации и формирования сети респондентов. Поэтому, начинайте с более крупных проектов или направлений деятельности, и постепенно расширяйте аудиторию участников взаимодействия в режиме онлайн.

Применение Модели LBG

Применение Модели LBG позволяет компаниям оценивать весь спектр своих инвестиций в сообщество, группировать полученную информацию, и отчитываться по нескольким параметрам:

- **Каким образом** компания осуществляет вклад в сообщество – разнообразность вкладов, таких как денежные пожертвования, оплаченное время сотрудников или нефинансовый вклад;
- **Почему** компания занимается инвестициями в сообщество – мотивы для вкладов разного типа, начиная с филантропических пожертвований, и заканчивая участием в жизни сообщества с коммерческой целью;
- **Что** поддерживает компания – предпочтительные направления инвестиционной деятельности;
- **Где** компания оказывает поддержку – географическое распределение инвестиций.

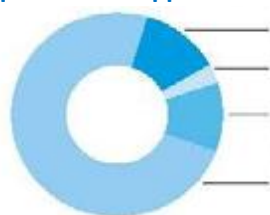
Иллюстрацией данной практики являются диаграммы, подготовленные британской компанией **BSkyB** (см. справа). Они показывают, каким образом была сгруппирована информация об инвестициях общей стоимостью в 5 млн фунтов стерлингов, чтобы представить сведения о видах инвестиций (каким образом), мотивах (почему) и предпочтительных направлениях инвестиционной деятельности (что).

Подход, основанный на измерении и оценке

Чтобы оценить социальные результаты и влияние программ поддержки сообществ на бизнес, компания BSKyB занимается учётом и осуществляет мониторинг всех основных инициатив подобного типа.

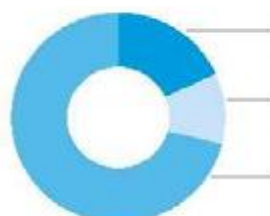
Модель LBG позволят совершенствовать практику оценки и отчётности на постоянной основе.

Разновидность вклада



Нефинансовые пожертвования - 12%
Время – 3%
Управленческие расходы – 11%
Денежные вклады – 74%

Мотивация



Коммерческие инициативы – 18%
Благотворительные пожертвования – 11%
Инвестиции в сообщества – 71%

Приоритеты



Молодёжь - 55%
Искусство и культура - 17%
Другое - 28%

Всего 5 154 918 фунтов стерлингов, в т.ч. денежные вклады, время, нефинансовые пожертвования и управленческие расходы.

Аналогичным образом, в приведенной ниже таблице, составленной компанией **Abbey**, представлены альтернативные способы презентации информации и распределения данных по категориям. Этот пример показывает, каким образом вклад в сообщество (на общую сумму в 1,8 млн фунтов стерлингов) можно представить тремя разными способами, чтобы показать, в какой форме была оказана поддержка, каким образом, и кто получил помощь.

В каждом случае компания преподносит информацию о своих инвестициях таким образом, чтобы стейкхолдерам был понятен не только характер участия корпорации в жизни сообщества, но также её представление о природе инвестиций, позволяющее принимать обоснованные решения.

Сведения о работе с сообществом	2005	2004
Какую поддержку мы оказываем (в фунтах стерлингов, £)		
Денежный вклад	1 556 947	2 342 087
Продукция и услуги	77 229	63 908
Управленческие расходы	145 914	110 000
Общая сумма инвестиций в сообщество	1 778 160	2 515 995
Каким образом мы оказываем поддержку (£)*		
Пожертвования головного офиса	347 016	732 520
Софинансирование благотворительных пожертвований сотрудников	569 004	586 793
Партнёрства с местными объединениями	374 288	278 410
Местные отделения	17 531	46 239
Кто получил блага / преимущества (£)*		
Образование	434 459	576 608
Восстановление местной экономики	132 216	281 985
Консультации по финансовым вопросам	150 249	318 382
Люди с ограниченными возможностями	35 626	54 329
Трудоустройство	250	33 189
Облегчение страданий тяжелобольных	478 860	351 791
Другие направления и сферы деятельности	36 280	73 818
Количество пожертвований (£)*	1 498	1 658
* Данные благотворительного трастового фонда		
Для подсчёта вклада в социально значимые инициативы мы используем модель отчётности, разработанную рабочей группой London Benchmarking Group (LBG).		
Модель LBG – это стандартизированный способ управления инвестициями местного уровня, а также инструмент, предназначенный для измерения и оценки корпоративного вклада в сообщество.		



Далее подробно рассматривается каждый из вышеуказанных параметров (каким образом, почему, что и где).

Каким образом компания осуществляет вклад в сообщество – разновидности инвестиций

Модель LBG определяет четыре разных типа расходов, связанных с инвестициями компании в сообщество.

- Денежный вклад в сообщество
 - Вклад в виде времени
 - Нефинансовые пожертвования (in-kind) в виде продуктов, имущества или услуг
 - Управленческие расходы: заработная плата программных сотрудников, которые занимаются инвестициями компании в сообщество; льготы / накладные расходы + исследования и коммуникации
- } Общий денежный эквивалент расходов по данным статьям = общая сумма инвестиций в сообщество

Общая сумма затрат на отдельное направление работы с местным сообществом может соответствовать сумме, отражённой по одной из вышеуказанных статей, либо может сложиться из затрат по нескольким статьям.

Денежный вклад

Практика определения размера денежного вклада, как правило, достаточно проста. Денежный вклад в сообщество – это валовая сумма, которую компания выплачивает с целью поддержки местной организации или проекта. Примерами денежных вкладов являются:

- Прямые пожертвования
- Социальное спонсорство
- Софинансирование пожертвований сотрудников
- Затраты, связанные с вовлечением сотрудником в инициативы местного уровня
- Членство и подписка на информационные продукты местных организаций

Денежные пожертвования: что следует делать, и что является недопустимым

Что следует делать...	Чего не следует делать...
Вести учёт допустимых накладных расходов, связанных с передачей ресурсов сообществу либо с организацией деятельности в интересах местного населения.	Учитывать вклады, которые осуществляются с целью выполнения условий лицензионного договора или иных требований законодательства.
Вести учёт сумм, предоставленных в рамках программы софинансирования благотворительных взносов сотрудников, а также сумм, пожертвованных работниками компании с целью усиления воздействия на сообщество.	Учитывать коммерческие спонсорские взносы в ходе проведения спортивных мероприятий (например, поддержка команд, признанных на национальном и международном уровне).

<p>Вести учёт расходов на поддержку местных спортивных мероприятий, которые приносят пользу уязвимым категориям населения (например, людям с особыми потребностями) или пропагандируют физическую культуру.</p>	<p>Учитывать затраты на рекламу в рамках социально-ориентированных маркетинговых кампаний. Разрешается учитывать только ту сумму, которую в итоге получила благотворительная организация.</p>
<p>Вести учёт сумм, поступающих благотворительной организации в ходе социально-ориентированных маркетинговых инициатив, за исключением доходов и расходов компании. То есть, если потребитель приобрёл продукт по более высокой цене - с надбавкой, поступающей непосредственно благотворительной организации - значит, данная сумма не должна учитываться в качестве вклада компании в сообщество (в отчёте её можно отнести к «дополнительным источникам», позволяющим усилить эффект инвестиционной деятельности на местном уровне).</p>	<p>Учитывать вклады в работу с местным сообществом, которые поступают из иных источников (например, от сотрудников, потребителей или других организаций). Данные инвестиции не являются вкладом компании. Тем не менее, их можно учитывать как «дополнительные источники», позволяющие усилить воздействие на сообщество.</p>

Время сотрудников

Вклад в виде времени – это расходы компании, связанные с оплатой рабочих часов, посвящённых сотрудниками социально значимой деятельности или сотрудничеству с местной организацией. Примерами подобной работы (которую с помощью Модели LBG можно отразить в отчёте как «вклад в виде времени») являются:

- Добровольческая деятельность сотрудников
- Фандрайзинг
- Стажировки сотрудников в местных организациях
- Наставническая работа с теми, кто приобретает опыт трудовой деятельности

Стоимость рабочего времени, посвященного сотрудниками социально значимой деятельности, можно рассчитать несколькими способами. Самое главное – определить цифру, которая наиболее точно отражает реальные затраты компании на то, чтобы её сотрудники активно участвовали в жизни сообщества в оплаченное корпорацией рабочее время.

Безусловно, возможность выполнения подобных расчётов зависит от наличия и доступности информации о сотрудниках, которые вовлечены в работу с местным сообществом. Некоторые компании получают подробные сведения (о квалификации, размере зарплаты, местонахождении и т.д. каждого сотрудника, вовлечённого в социально значимую работу) в своих департаментах по управлению человеческими ресурсами, и, основываясь на данной информации, вычисляют суммы расходов с высокой точностью.

Однако в большинстве случаев подробные данные получить достаточно сложно, и, поэтому, допускается использование более широких подходов, позволяющих вычислять средний размер расходов при содействии департамента по управлению человеческими ресурсами, либо с помощью одной из следующих методик:

1. Сведения, указанные в годовом отчёте

Разделите общую сумму затрат по статье «Персонал» (которая обычно содержится в годовом / финансовом отчёте компании) на количество работников.

Затем, разделите полученную сумму на количество рабочих дней в данном финансовом году (обычно 260, но возможны варианты).

Разделив результат на стандартное количество часов в рабочем дне, вы получите приблизительную стоимость одного часа.

2. Сведения о доходах от Национального статистического центра / The Office for National Statistics (для организаций, действующих на территории Великобритании)

В момент подготовки данной публикации последними данными о доходах резидентов Соединённого Королевства считались сведения за 2007 год:

Результаты Ежегодного опроса о рабочем времени и размере заработной платы – 2007 (The 2007 Annual Survey of Hours and Earnings) свидетельствуют о том, что в апреле 2007 года британские граждане в среднем зарабатывали 549,80 фунтов стерлингов в неделю.

С учётом того, что работодатели перечисляют страховые взносы в государственные фонды по стандартной ставке 10%, а также пенсионные взносы по ставке 5%, в качестве недельного заработка следует использовать сумму в 632,37 фунтов.

Средний ежедневный заработок составляет 126,47 фунтов.

В течение рабочего дня сотрудники организаций отработывают по 7,5 часов. Следовательно, средняя стоимость часа составляет 16,86 фунтов.

Пример: Использование сведений Национального статистического центра (ONS) для расчёта оплаченного компанией времени, затраченного сотрудниками на добровольческую деятельность

Если на протяжении 10 недель 20 сотрудников компании (в которой рабочий день составляет в 7,5 часов) на участие в местной просветительской программе затрачивают по 2 часа в неделю, то расчёт вклада корпорации будет выглядеть следующим образом:

1. 20 сотрудников x 2 часа = 40 часов в неделю
2. 40 часов X 10 недель = 400 часов
3. 400 часов X 16,86 фунтов [средняя стоимость часа] = 6 744 фунтов стерлингов

В данном случае 6 744 фунтов стерлингов – это общая сумма вклада компании в виде времени, затраченного сотрудниками на выполнение конкретного вида работ для местного сообщества.

Время сотрудников: что следует делать, и что является недопустимым

Что следует делать...	Чего не следует делать...
<p>Учитывать стоимость времени, затраченного сотрудниками на добровольческую деятельность, руководствуясь одной из методик, основанных на использовании следующей информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сведения департамента по управлению человеческими ресурсами; • Годовые отчёты и/или финансовая документация; • Сведения Центра ONS или иных официальных статистических данных. 	<p>Учитывать стоимость времени, затраченного сотрудниками на добровольческую деятельность, которая осуществляется в свободное от работы время и не требует от компании никаких затрат.</p>

Нефинансовые пожертвования

Также, компании могут работать с сообществами, предоставляя иные нефинансовые ресурсы. Таковыми могут быть: продукция, оборудование или другие виды неденежных вкладов компании в сообщество.

Примерами нефинансовой поддержки являются:

- Пожертвования в виде продукции (например, призы для местных мероприятий и т.п.)
- Бывшее в употреблении офисное оборудование или мебель
- Использование помещений компании
- Безвозмездное размещение рекламы местной некоммерческой организации на страницах издания или на веб-сайте
- Безвозмездное оказание юридических, бухгалтерских или иных профессиональных услуг (на условиях pro bono)

Оценивая любые виды нефинансовых инвестиций, **следует учитывать фактические затраты компании** на оказание конкретного вида помощи, а не те суммы, которые организация-благотолучатель могла бы израсходовать на приобретение необходимых товаров / услуг в условиях свободного рынка. Например, пожертвования в виде продукции подлежат оценке не по розничной цене, а по средней стоимости затрат на производство данного товара. Иными словами, пожертвования в натуральной форме должны оцениваться по тому же принципу, что и денежные инвестиции и вклады в виде времени сотрудников компании.

Когда речь идёт о пожертвовании имущества, состоявшего на инвентарном учёте, или о передаче излишков оборудования по амортизационной стоимости, ценность нефинансовых вкладов, как правило, соответствует сумме, отражённой в учётных документах компании.
Корпоративное гражданство / Corporate Citizenship

Перевод выполнен компанией Evolution&Philanthropy (UK) филиал в РФ

Однако в тех случаях, когда стоимость материально-технических ресурсов, имеющих важное значение для программы поддержки сообщества, для удобства бухгалтерского учета была снижена до нуля, данное нулевое значение можно заменить реалистичной остаточной стоимостью.

Чтобы правильно определить стоимость некоторых видов нефинансовых пожертвований, иногда приходится изрядно потрудиться. Однако существует несколько техник и протоколов, разработанных членами Глобальной сети LBG специально для оценки ресурсов в конкретных ситуациях. Чтобы узнать, как выглядит практика оценки каждой разновидности вышеуказанных неденежных инвестиций, рекомендуем ознакомиться с соответствующими инструкциями по применению Модели LBG и содержанию внутренних политик компании.

Нефинансовые пожертвования: что следует делать, и что является недопустимым

Что следует делать...	Чего не следует делать...
Оценивать нефинансовые вклады «по себестоимости» (стоимости, указанной в финансовых документах компании).	Оценивать нефинансовые вклады по предполагаемой стоимости, ориентируясь на ту сумму, которую благополучатель мог бы истратить в условиях свободного рынка.
Проявляйте консерватизм и, по возможности, в процессе оценки руководствуйтесь суммами фактических затрат, а не предположениями.	

Управленческие расходы

Наряду с методиками подсчёта прямых расходов на поддержку сообщества, Модель LBG предлагает компаниям инструкции по ведению учёта и отчётности о затратах на управление инвестиционной деятельностью на местном уровне. Это средства на зарплату, льготы и иные накладные расходы, необходимые для работы специалистов по делам сообществ (community affairs staff), а также затраты на исследования и коммуникации - если данная деятельность выполняется с целью активизации взаимодействия между сообществом и компанией.

Оценивая управленческие расходы, очень важно фиксировать только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к общему управлению программами поддержки сообществ. Если управление программой для сообщества является всего лишь одной из многочисленных должностных обязанностей какого-либо сотрудника, то следует учитывать только ту часть работ, которая связана с данной программой. Так, если речь идёт о специалистах по связям с общественностью (public relations managers), то в расчёты следует включать только ту долю рабочего времени, которая посвящена «делам сообществ» (community affairs), и не учитывать время, предназначенное для коммуникаций более широкого плана.

Управленческие расходы должны отражать общую координационную и коммуникационную деятельность, и при этом не должны включать время, затраченное на выполнение конкретной программы поддержки сообщества. «Программное время» необходимо учитывать в рамках каждого проекта в качестве «вклада в виде времени», отдельно от «централизованного управления» работой с сообществами.

Примеры ресурсных инвестиций в сообщество, которые необходимо учитывать по статье «управленческие расходы»:

- Специалисты по делам сообществ – зарплата, пенсионные и страховые взносы, льготы и затраты, связанные с поиском и наймом сотрудников.
- Операционные и накладные расходы – телефон / факс, компьютерное оборудование, командировки, общее обеспечение деятельности в рамках целого направления, а не отдельного проекта.
- Профессиональные консультации – одна из разновидностей консалтинговых услуг, ориентированных на поддержку программы в целом, а не отдельных её компонентов.
- Информирование целевых аудиторий о программе поддержки сообщества.
- Исследования.

Управленческие расходы: что следует делать, и что является недопустимым

Что следует делать...	Чего не следует делать...
Вести учёт расходов, имеющих отношение к общей координационной и коммуникационной деятельности; и не учитывать время, затраченное на реализацию отдельных программ / проектов поддержки сообществ.	Учитывать затраты на повседневную работу по развитию связей с общественностью или иных видов коммуникаций, нацеленных на продвижение компании или её бренда.
Учитывать только ту часть расходов (таких как зарплата, накладные расходы), которая отражает стоимость времени, затраченного на управление программой (если управление программой поддержки сообщества является частью должностных обязанностей конкретного сотрудника).	Полностью учитывать затраты, связанные с подготовкой отчёта о корпоративной социальной ответственности (КСО). Разрешается принимать в расчёт только ту часть расходов, которая имеет непосредственное отношение к распространению информации о программе поддержки сообщества.
Учитывать ту часть расходов на паблисити, которая предназначена для обсуждения с местными партнерами приоритетов компании в сфере взаимодействия с сообществом, а также иных вопросов, которые необходимо довести до их сведения с целью создания условий для совместной работы. Исключите то, что вы считаете повседневной работой по развитию связей с общественностью (PR).	
Учитывать расходы как «программные» (а не как управленческие / накладные), если некоторые члены вашей основной управленческой команды занимаются каким-либо одним аспектом программы поддержки сообществ.	

Почему компания занимается инвестициями в сообщество

Модель LBG позволяет классифицировать работу с сообществами, ориентируясь на три вида мотивации³. Благодаря этому можно определить стратегический уровень программы поддержки сообщества, а также степень её согласованности с целями бизнеса.

- Благотворительные пожертвования
- Инвестиции в сообщество
- Коммерческие инициативы местного уровня

Благотворительные пожертвования

К благотворительным пожертвованиям относится эпизодическая поддержка широкого спектра социально значимых инициатив с целью обеспечения отклика на запросы и потребности благотворительных организаций и местных объединений. Зачастую такая поддержка осуществляется в формате партнёрства, объединяющего компанию, её сотрудников, потребителей и поставщиков.

Благотворительные пожертвования зачастую являются **реакцией** на обращения за поддержкой, которые могут поступать непосредственно от благотворительных организаций либо от сотрудников компании (в т.ч. софинансирование пожертвований или ежемесячные благотворительные отчисления с заработной платы), либо откликом на стихийные бедствия / катастрофы или иные краткосрочные / единичные события. Данная разновидность помощи в большинстве случаев не имеет стратегической цели, и предоставляется в основном потому, что «в данный момент времени так было правильно».

Инвестиции в сообщество

Инвестиции в сообщество представляют собой долгосрочное участие в партнерствах местного уровня, нацеленных на решение определённых социальных проблем, выбранных компанией с целью защиты корпоративных интересов долгосрочного характера и улучшения своей репутации.

³ Модель LBG не рассматривает «обязательные взносы» - четвёртую категорию, включающую деятельность в поддержку сообществ, которую компания выполняет в силу различных предписаний, требований законодательства или условий договора. Так как данная работа не является добровольной, LBG настаивает на том, чтобы отчётность о суммах такой поддержки осуществлялась отдельно от добровольных инвестиций в сообщество.

Помимо этого, существует ещё одна категория – **основной бизнес**, включающий все ключевые направления деловой активности, связанные с поставкой товаров и оказанием услуг, которые имеют для бизнеса решающее значение, но не ставят во главу угла пользу для сообщества. Стиль управления данной деятельностью в значительной степени определяет характер её воздействия на общество и окружающую среду, который нередко находит отражение в отчётах компании наряду с описанием практики корпоративных инвестиций в сообщество (CCI). Однако - как и в предыдущем случае – основной бизнес в рамках концепции измерения и оценки LBG не рассматривается.

Если сравнить инвестиции в сообщество с благотворительными пожертвованиями, то станет заметно, что для инвестиций характерны: наличие стратегических целей, проявление компанией **собственной инициативы**, и концентрация усилий на выполнении более ограниченного круга крупных долгосрочных проектов. Данные инициативы зачастую осуществляются в сотрудничестве с местными организациями, которые стремятся решить социальную проблему или ряд проблем, обозначенных компанией в качестве «актуальных» как для самой компании, так и для сообщества, в котором она работает.

Коммерческие инициативы местного уровня

Коммерческие инициативы местного уровня – это, как правило, деловая активность департаментов, которые не специализируются на взаимодействии с местным сообществом (например, отделы маркетинга, научно-исследовательские подразделения), но стремятся обеспечить успех компании, повышая узнаваемость корпоративного бренда и продвигая иные политики в партнерстве с благотворительными организациями и местными объединениями.

Наиболее распространённым примером коммерческих инициатив местного уровня является социально ориентированный маркетинг. Это в основном маркетинговые кампании, которые отличаются тем, что компания вносит свой вклад в социально значимую деятельность.

Если местные коммерческие инициативы упоминаются в отчётах как инвестиции в сообщество (CCI), то очень важно, чтобы в данном случае были учтены только те суммы, которые отражают непосредственную пользу или преимущества для сообщества.

Категории побудительных мотивов

Во многих случаях категория мотива компании для поддержки или участия в жизни сообщества достаточно очевидна. Но поскольку жёстких границ между категориями не существует, то зачастую без дополнительного обсуждения трудно разобраться «что к чему». Поэтому каждая компания должна принять самостоятельные решения, которые отвечают её особенностям. С этой задачей помогут справиться вопросы, которые изложены ниже в таблице.

Признаки благотворительных пожертвований

Если ответы на большую часть приведенных далее вопросов окажутся положительными («Да»), то вклад в сообщество – независимо от его размера - вероятнее всего, является типичным актом дарения и относится к категории благотворительных пожертвований.

- Является ли данный вклад откликом на обращение или поддержкой, инициированной благотворительной организацией или сотрудником компании от имени данной организации?
- Является ли данная поддержка «заслуживающей внимания», но при этом не согласуется с инвестиционной стратегией местного уровня?
- Считаете ли вы, что вероятность дальнейшей регулярной поддержки невелика?
- Верно ли то, что в вопросах целевого использования средств компания полагается исключительно на добрую волю благотворительной организации, а не на конкретные альтернативные системы измерения и оценки результатов?

Признаки инвестиций в сообщество

Если ответы на бóльшую часть приведенных вопросов окажутся положительными, то поддержка, вероятнее всего, является частью инвестиционного портфеля для сообществ, даже если речь идёт о сравнительно небольших суммах (но если рассматривать весь спектр деятельности на местном уровне, то размеры поддержки намного больше благотворительных пожертвований).

- Соответствует ли данная поддержка одному из трёх или четырёх приоритетных направлений работы с сообществом, которые компания выбрала в силу их существенного значения для бизнеса и включила в свою стратегию?
- Является ли данная деятельность частью долгосрочной партнёрской работы с одной или несколькими организациями местного уровня?
- Находит ли данная деятельность отражение в какой-либо систематической отчётности о достигнутых непосредственных результатах / созданных продуктах (outputs)?
- Предоставляет ли компания для выполнения данной деятельности значительные ресурсы?

Признаки коммерческих инициатив в сообществах

Если ответы на бóльшую часть приведенных вопросов окажутся положительными, то поддержка, вероятнее всего, является коммерческой инициативой местного уровня. Однако в этом случае следует усвоить разницу между данной категорией и основным бизнесом. В частности, чтобы деятельность подлежала учёту как «коммерческая инициатива местного уровня», она **должна** быть добровольной, и не должна быть обязательной в силу требований законодательства или иных предписаний. Кроме того, она должна иметь отчётливую благотворительную цель и обеспечивать перемещение ресурсов нетто от компании конечному благополучателю.

- Является ли данный вклад разновидностью расходов управленческого бюджета («Маркетинг» или «Человеческие ресурсы»), которые подлежат обложению налогом на добавленную стоимость (НДС) и не имеют отношения к бюджету программы поддержки местных сообществ?
- Имеет ли данная деятельность прямое отношение к продвижению интересов либо формированию имиджа бизнеса или отрасли?
- Способствует ли данная деятельность получению конкурентных или иных преимуществ для компании?

Что поддерживает компания – предпочтительные направления инвестиционной деятельности

Также, Модель LBG помогает членам сети воссоздать картину тематических областей инвестиционной деятельности. Если приоритеты инвестиций в сообщество непонятны или работа совмещается с другими направлениями, то тогда классификацию следует осуществлять по основным целям проектов.

Общий список тематических направлений выглядит следующим образом:

Образование и молодёжь: Поддержка школ и университетов, а также проектов или организаций, которые стремятся откликнуться на запросы молодёжи или проинформировать общество о потребностях молодых людей.

Здравоохранение: Поддержка больниц, специализированных трастовых фондов и иных видов деятельности в данной сфере.

Экономическое развитие: Поддержка деятельности, способствующей экономическому развитию, например – проектов создания рабочих мест или восстановления экономики.

Экология: Поддержка проектов или организаций, которые занимаются охраной или защитой природы. В рамках данного направления не следует учитывать расходы, связанные с практикой компании по управлению собственным воздействием на окружающую среду.

Искусство / культура: Поддержка учреждений искусства и культуры - театров, музеев, публичных галерей и т.д.

Социальное благополучие: Поддержка организаций, которые занимаются проблемами бездомности и домашнего насилия, предоставляют юридические консультации, и оказывают помощь старшему поколению и людям с ограниченными возможностями.

Помощь в случае катастроф / стихийных бедствий: Поддержка деятельности по ликвидации последствий катастроф и стихийных бедствий.

Иные виды поддержки: Инвестиции в направления деятельности, которые не относятся к вышеуказанным категориям.

Где компания оказывает поддержку – географическое распределение инвестиций

Занимаясь сбором данных о своей деятельности, каждый член Глобальной сети LBG способен показать, в какой мере компания оказывает инвестиционную поддержку территориям и населенным пунктам, в которых осуществляется её бизнес.

Оценить, в какой мере инвестиции члена сети в сообщества совпадают с географической структурой компании, очень важно, потому что это ответ на вопрос о том, инвестирует ли компания ресурсы в те территории, где происходит её деловая активность.

В силу того, что в Глобальную сеть LBG входит широкий круг компаний с очень разными географическими приоритетами, стандартной схемы распределения инвестиций по географическому признаку члены LBG пока не утвердили. Сегодня данные компании отчитываются, ориентируясь на собственную географическую структуру.

Корпоративное гражданство / Corporate Citizenship

Перевод выполнен компанией Evolution&Philanthropy (UK) филиал в РФ

Краткий обзор Модели оценки ресурсного вклада сообщество

Таким образом, всё вышесказанное является вводным курсом, посвящённым основным принципам и правилам применения Модели LBG. Приведённая ниже таблица в краткой форме обобщает инструкции, позволяющие определить, является ли конкретный вид поддержки вкладом в сообщество (CCI) или нет; и если он таковым является, то каким образом следует определять его размер и/или стоимость.

Что разрешается и что не допускается в процессе применения Модели LBG

Разрешается...

- Отчитываться о добровольных инвестициях в сообщество. Ответьте на вопросы:
 - Является ли данная деятельность добровольной?
 - Является ли данный вклад в сообщество благотворительным?
- Выявлять все виды вкладов (денежные, в виде времени и/или нефинансовые), которые предназначаются для выполнения деятельности по поддержке сообществ.
- Изучать мотивацию. Если побудительным мотивом для деятельности является ярко выраженный коммерческий или деловой интерес, то необходимо учитывать только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к поддержке сообществ.
- Оценивать нефинансовые вклады, руководствуясь стоимостью, по которой компания отдаёт свои ресурсы, а не по тем расходам, которые могли бы возникнуть у благополучателя в условиях отсутствия поддержки.
- Учитывать расходы, связанные с информированием целевых аудиторий о программе или проекте поддержки сообщества, и **не учитывать** затраты на такие виды деятельности, как маркетинг или повседневная работа по развитию связей с общественностью (PR), которые способствуют продвижению бренда компании.
- Проявлять консерватизм, когда возникает сомнение в том, что деятельность является вкладом компании в сообщество (CCI).

Не разрешается...

- Учитывать затраты на основной бизнес, пока полностью не прояснится информация о благополучателе в местном сообществе. Получив необходимые сведения, следует включать в расчёты **только те расходы**, которые имеют непосредственное отношение к поддержке сообщества.
- Учитывать стоимость свободного времени, посвященного сотрудниками работе с сообществом, которая не требует от компании никаких затрат.
- Учитывать иные вклады, не требующие от компании никаких затрат.

Инструкции по применению Модели LBG и содержанию внутренних политик

В дополнение к основному руководству члены сети LBG в сотрудничестве с командой LBG, действующей на базе международной консалтинговой организации Corporate Citizenship, разработали ряд инструкций по измерению стоимости корпоративных инвестиций в рамках отдельных направлений деятельности и в конкретных ситуациях, которые возникали на протяжении жизненного цикла сети LBG.

Дальнейшая часть документа представляет собой подборку данных инструкций, предназначенных для конкретных отраслей и видов деятельности.

Данное руководство будет постоянно обновляться, и дополняться новыми инструкциями по мере появления такой необходимости.

Члены сети также могут изучать данные инструкции на веб-сайте LBG. См. глоссарий:

http://www.lbg-online.net/index.php/lbg/manual/getting_started/glossary

1. Приобретение рекламных площадей в некоммерческом / местном издании или размещение рекламного контента в программе мероприятия

Описание ситуации

Чтобы поддержать местные организации и мероприятия, компании иногда приобретают рекламные площади в издании данной организации, или право на размещение рекламного контента в программе проведения местного события.

Достаточно часто приобретение рекламных площадей является своеобразной заменой прямому пожертвованию, от которого компания не ждёт ощутимой отдачи для бизнеса (в подобных случаях определяющим фактором является вероятная аудитория издания). В иных ситуациях компании преследует коммерческие цели, когда реклама обеспечивает выход на ключевые аудитории и приносит пользу бизнесу.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Чтобы выяснить, стоит ли учитывать данный вид затрат как «корпоративные инвестиции в сообщество» (CCI), необходимо уточнить, что стало стимулом для приобретения рекламных услуг.

Если мотивы исключительно благотворительные, и реклама не способствует широкой известности компании среди ключевых аудиторий, то данные расходы стоит добавить к сумме других затрат на поддержку сообществ.

Но если мотивация имеет некоторый коммерческий подтекст, и реклама представляет компанию и её продукцию широкой аудитории, то тогда размер затрат необходимо сократить соответствующим образом. Согласно «правилу большого пальца», сумму расходов следует уменьшить на 50%. Однако, если мотив оказался исключительно коммерческим, то лучше вообще не учитывать данные затраты.

2. Административное сопровождение и курирование работы стажёров

Описание ситуации

Компании нередко предлагают учащимся школ и студентам различные варианты временной занятости, которые помогают молодым людям приобрести трудовой опыт. Подобная деятельность требует затрат в виде рабочего времени ряда сотрудников, которые проводят вводный инструктаж, контролируют работу временного персонала и подводят итоги стажировок.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Вклад в виде времени.

Инструкции

Время, затраченное на наставничество (и т.д.), целесообразно учитывать как **вклад в виде времени**. Расходы компании в данном случае представлены только потерями рабочего времени. Например, временное трудоустройство продолжительностью в одну неделю означает, что на вводный инструктаж, мониторинг прогресса и подведение итогов (включающее постановку задач для дальнейшего обучения и развития) каждый вовлечённый сотрудник в целом затрачивает один рабочий день.

Программа стажировок **не должна** пересекаться с рекрутинговыми схемами компании. Члены сети LBG обязаны собирать информацию о продолжительности трудоустройства, функциях вовлечённых менеджеров компании, и количестве часов, затраченных на выполнение соответствующих обязанностей.

3. Приобретение бизнес-услуг у местных организаций

Описание ситуации

Компании могут заказывать поставку основных ресурсов или приобретать услуги для бизнеса у благотворительных или иных местных организаций, а не только у коммерческих провайдеров.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Размещение заказов на поставку ресурсов или оказание услуг для бизнеса – это деловые отношения, а не вклад в сообщество. Если расходы произведены с целью оплаты услуг подобного типа, то, значит, они относятся к «основному бизнесу», и не подлежат учёту в качестве инвестиций в сообщество.

Однако, если данная деятельность включает дополнительную статью расходов, которую можно расценить как пожертвование, позволяющее благотворительной организации выполнять более широкий спектр социально значимых задач, то сумму затрат по данной статье разрешается учитывать как поддержку сообщества.

Пример

Если, например, компания приглашает благотворительную организацию «Скорая помощь св. Иоанна» (St John Ambulance; Лондон) для обучения сотрудников оказанию первой медицинской помощи и платит 2 000 фунтов стерлингов только за проведение данного тренинга, то эту сумму не следует учитывать как вклад в сообщество.

Но если в процессе взаимодействия с организацией компания предоставляет дополнительную тысячу (1 000) фунтов, которая способствует развитию на базе Скорой помощи новой образовательной услуги, то, значит, данный компонент является «инвестицией в сообщество» и подлежит соответствующему учёту.

4. Деловое сотрудничество в сфере развития территорий (BID)

Описание ситуации

BID (Business Improvement Districts / Деловое сотрудничество в сфере развития территорий) представляет собой партнерское объединение местных органов власти и местных деловых кругов, которое занимается разработкой и продвижением проектов и услуг, создающих благоприятные условия для коммерческой и общественной деятельности.

Ориентируясь на долгосрочную перспективу, объединение BID обеспечивает стабильную работу муниципальных центров и служб, и стремится к тому, чтобы управление коммерческими и общественными процессами осуществлялось с учетом потребностей населения и на основе перспективного планирования. Если заявка на создание BID набирает большинство голосов, то в дальнейшем бизнес данной территории получает от муниципалитета специальные счета и на их основе оплачивает местные сборы.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество / вклад в виде времени.

Инструкции

Денежные выплаты осуществляются в виде обязательных местных сборов по установленным ставкам, и, значит, не являются добровольными. То есть, данные затраты не обладают основным признаком «инвестиций в сообщество», и в расчёты по методике LBG не включаются.

Тем не менее, время, затраченное сотрудниками компании на работу в составе комитетов BID и/или британского Координационного совета объединений BID (если такая деятельность предусмотрена) следует включить в отчёт для LBG, так как такой вклад выходит за рамки вышеупомянутых обязательств. Данные инвестиции учитываются как «вклад в виде времени» и оцениваются соответствующим образом.

5. Компенсационные выплаты за выбросы двуокиси углерода

Описание ситуации

Офсетинг углеродных выбросов – это деятельность по сокращению («офсетингу») эмиссии парникового газа. Офсетинг позволяет организациям косвенным образом снижать степень воздействия на экологию посредством приобретения углеродных кредитов, которые предоставляются в рамках проектов сокращения эмиссии (например, эффективное использование электроэнергии и развитие возобновляемых источников энергии), которые выполняются повсеместно, но чаще всего – в развивающихся странах.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Если конкретные местные организации или социально уязвимые группы населения получают измеримую и очевидную пользу, то затраты в рамках проектов, способствующих снижению выбросов, можно добавить к сумме инвестиций в сообщество.

Группа LBG сочла такой подход целесообразным, руководствуясь последними изменениями законодательства, благодаря которым утверждённый список благотворительных целей пополнился «развитием или расширением природоохранной деятельности» (Закон о благотворительности 2006 года).

Что касается таких мероприятий, как переработка отходов или экологически ответственные закупки, то в целом они приносят пользу обществу, однако ответственные компании обычно считают их частью основного бизнеса. Более того, пользу для определённой местной организации или уязвимой категории населения тоже нельзя назвать очевидной. Поэтому информация о расходах на выполнение данной деятельности в отчёты для LBG не включается.

Чтобы принять верное решение, необходимо ответить на следующие ключевые вопросы:

- Является ли конечным благополучателем конкретное местное объединение или благотворительная организация?
- Можно ли продемонстрировать очевидную измеримую пользу, полученную социально уязвимой группой населения?
- Какая сумма поступила непосредственно местному сообществу (административные расходы провайдера услуг по офсетингу выбросов в расчёты по методике LBG включать не следует).

Если ответы на вопросы (a) и (b) окажутся положительными, значит, сумма, полученная сообществом, может учитываться в той части Модели LBG, которая посвящена ресурсному аспекту корпоративных инвестиций.

Примеры проектов, нацеленных на снижение ущерба от выбросов углерода, и практика их учета по методике LBG

Обеспечение домовладений в развивающихся странах экономичными осветительными приборами и нагревателями воды на солнечных батареях

Принимая во внимание, что установка осветительных приборов и нагревателей осуществляется местной организацией, затраты в рамках данного проекта **включать в отчёты для LBG разрешается**, так как польза для конкретной уязвимой группы населения очевидна. Учёту подлежит только та сумма, которую получила местная организация. Административные расходы провайдера услуг по офсетингу выбросов следует исключить. Провайдер должен предоставлять компании постатейную расшифровку своих расходов.

Инвестиции в крупные коммерческие проекты, способствующие развитию возобновляемых источников энергии

Данный вид деятельности, как правило, **не включается в расчёты по методике LBG**, так как в роли основного благополучателя чаще всего выступает коммерческое предприятие, а не благотворительная или местная организация. Затраты на небольшие проекты, нацеленные на развитие возобновляемых источников энергии, включать в расчёты по методике LBG разрешается, но только в том случае, если можно определить пользу, полученную конкретной уязвимой группой населения. Однако в рамках каждого из таких проектов должна проводиться отдельная оценка полученной пользы.

6. Социально ориентированный маркетинг

Описание ситуации

Социально ориентированные маркетинговые инициативы - это схемы маркетинга, способствующие увеличению продаж посредством взаимодействия организации с местной социально значимой инициативой. Чтобы укрепить свои позиции и решить маркетинговые задачи, подобные инициативы нередко выполняют как коммерческие, так и благотворительные организации.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Коммерческие инициативы местного уровня.

Инструкции

Чтобы определить, какие виды затрат на выполнение социально ориентированной маркетинговой деятельности являются инвестициями в сообщество, следует придерживаться следующих принципов:

- Разрешается учитывать только те средства, которые поступают непосредственно местному партнёру или благотворительной организации для выполнения общественно значимых задач.
- Управленческие расходы, связанные с проведением социально ориентированных маркетинговых кампаний, учитывать не следует, потому что значимым фактором в таких случаях, как правило, является стремление компании увеличить продажи, а не укрепить отношения с благотворительными организациями-участниками инициатив. Вместе с тем, затраты на управление проектами, которые на протяжении нескольких лет демонстрируют устойчивый / долгосрочный вклад в конкретное социально значимое дело, учитывать разрешается.
- Если потребителям предлагается проявить инициативу и пожертвовать дополнительные средства, то привлечённые суммы подлежат учёту как «способы усиления воздействия» (дополнительные источники).

Пример

Компания розничной торговли занимается реализацией товаров через магазин. В стоимость каждой проданной товарной единицы входит 1,00 (один) фунт, который предназначается благотворительной организации.

Разрешается учитывать ту сумму, которая складывается из пожертвований в размере 1,00 фунта стерлингов.

7. Софинансирование благотворительных взносов сотрудников компании и привлечённых пожертвований

Описание ситуации

Компании осуществляют выплаты с целью софинансирования благотворительных взносов сотрудников и привлечённых пожертвований посредством прямого перевода средств, либо пользуются схемами благотворительных отчислений с заработной платы своих работников (как это делает британский Фонд поддержки благотворительных организаций / Charities Aid Foundation или американская некоммерческая организация «Дорога вместе» / United Way).

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад. Благотворительные пожертвования.

Инструкции

Средства, которые компания затрачивает в рамках программы софинансирования (включая любые, оплаченные компанией непредвиденные управленческие или административные расходы), необходимо учитывать как денежное пожертвование.

Средства, которые сотрудники привлекли самостоятельно, учитывать не следует.

Пример

В рамках Просветительской кампании по профилактике рака груди (Breast Cancer Awareness) корпорация на протяжении месяца предлагает сотрудникам поддержать деятельность Британского центра исследований онкологических заболеваний (Cancer Research UK), и для получения лучшего эффекта проводит просветительскую работу на рабочих местах.

Каждый фунт, пожертвованный сотрудниками, компания готова софинансировать в размере двух фунтов. То есть: если пожертвования сотрудников в целом составляют 100 000 фунтов стерлингов, то сумма, вложенная компанией - 200 000 фунтов.

Согласно стандартам отчётности LBG, 200 000 фунтов считаются денежным пожертвованием / вкладом в сообщество. Сто тысяч (100 000) фунтов, пожертвованных сотрудниками, учитывать в качестве вклада компании не разрешается, но можно учитывать как «способы усиления воздействия» (поддержка из дополнительных источников).

8. Затраты на консалтинг, планирование и научно-исследовательскую деятельность

Описание ситуации

В процессе планирования и оценки программ поддержки сообществ, компании, как правило, затрачивают средства на консалтинг, планирование и развитие.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад / управленческие расходы.

Инструкции

Затраты на разработку стратегии поддержки сообществ или оценку результатов следует учитывать как управленческие расходы.

Инвестиции в планирование и проведение научных исследований / экспериментов в рамках конкретных проектов местного уровня, как правило, учитываются как часть вклада в проект, даже если польза данной деятельности для сообщества станет очевидной гораздо позже. Такие расходы должны быть отражены в отчётах за тот финансовый год, в котором они были произведены, даже если процессы выполнения местной программы и создания общественных благ продолжатся в следующем году.

Пример

Сумму годовых членских взносов за участие в сети LBG следует учитывать как управленческие расходы, так как данные затраты имеют отношение к оценке всей программы, и не являются прямым вкладом в сообщество.

9. Корпоративные фонды

Описание ситуации

Компании, как правило, осуществляют инвестиции в сообщества (полностью или частично) через частные корпоративные фонды, которые формируют основную часть своих грантовых пулов из благотворительных средств, предоставленных «прибыльными» организациями коммерческого сектора.

Фонд, созданный по инициативе компании, чаще всего поддерживает с своим ключевым донором тесные связи, но, тем не менее, является отдельной организацией, которая иногда обладает собственным целевым капиталом и соблюдает те же правила / требования, что и другие частные фонды.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Фонд – это обособленное юридическое лицо, а не подразделение компании. Вместе с тем, в качестве инвестиций в сообщество разрешается учитывать распределённые фондом средства, а также его операционные расходы, так как все эти ресурсы предоставлены компанией.

Согласно установленному порядку, эти средства (распределённые в сообществе в течение года) следует учитывать как часть годового объёма инвестиций в сообщество, а **не** как пожертвование или платёж, переведённый фонду компанией-оператором.

Но если сумма оплаченных расходов или взносов в созданный фондом эндаумент была отражена в прежних отчётах, то добавлять эти средства к сумме других затрат на поддержку сообщества не следует, чтобы не допустить двойного учёта одних и тех же затрат.

Иногда компания является не единственным донором фонда. В подобных случаях учёту подлежит та часть от общей суммы распределённых фондом грантов, которая соответствует объёму средств, предоставленных компанией.

Пример

Компания-дистрибутор сотовых телефонов в 2007 году создала фонд. Чтобы новая организация смогла встать на ноги и приступить к работе, в 2007 году компания-оператор перевела фонду 500 000 фунтов стерлингов. В тот год фонд распределил 100 000 фунтов в виде грантов для поддержки местных программ, и затратил 25 000 фунтов на покрытие операционных расходов. Таким образом, общая сумма инвестиций в сообщество в 2007 году составила 125 000 фунтов.

10. Выполнение работ по сниженной цене (профессиональные услуги)

Описание ситуации

Фирмы, действующие в сфере профессиональных услуг, могут оказывать благотворительную помощь в виде услуг, которые их компетентные специалисты предоставляют по сниженной цене в рамках программы поддержки сообщества. Как правило, фирма покрывает стоимость услуг на основании официального обязательства и по собственным расценкам, как если бы благотворительная организация, общественное объединение, или физическое лицо приобретало профессиональные услуги по полной стоимости.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Профессиональные услуги. Нефинансовые пожертвования (in-kind).

Инструкции

Чтобы определить сумму, затраченную фирмой на выполнение работ по сниженной цене, руководствуйтесь следующими инструкциями:

Стоимость представляет собой разницу между суммой, полученной за оказание услуг, и затратами фирмы на административные нужды, страховые взносы и заработную плату. Логика расчёта выглядит так: чтобы фирма могла оказывать профессиональные услуги, она должна выплачивать специалистам заработную плату, перечислять страховые взносы и наряду с этим содержать офисные помещения и обеспечивать доступ к дополнительным ресурсам, таким как библиотеки, консультации с узкими специалистами, страхование профессиональной ответственности и профессиональное обучение. Фирмы несут все указанные виды расходов, из которых складывается «стоимость услуги за вычетом прибыли». Иногда услуги предоставляются безвозмездно, а в некоторых случаях – по сниженной цене. Независимо от ситуации, схема расчёта затрат фирмы остается неизменной.

Определите, какой процент от общей стоимости услуги составляет «прибыль». Следует отметить, что каждая фирма определяет его по-своему. К тому же, он меняется с течением времени, но, как правило, колеблется в пределах от 30% до 40%. Таким образом, «стоимость работ за вычетом прибыли» составляет примерно 60%-70% от установленных расценок. Сумма, которую следует учитывать как поддержку сообщества представляет собой разницу между «стоимостью за вычетом прибыли» и «фактической суммой», полученной фирмой за выполнение услуг.

Если сотрудник предоставляет консультации или иные услуги, за которые фирма обычно не взимает полную стоимость, то данная деятельность учитывается как добровольчество в оплаченное фирмой время, так как выполненная работа не является «продуктом», инвестированным фирмой в сообщество.

Пример

Аудиторская фирма XYZ проводит проверку в благотворительной организации – в Приюте для бездомных, который находится на одной улице с главным офисом XYZ. Фирма взимает с Приюта 50% от типовой стоимости услуги.

Типовая стоимость такой аудиторской проверки составляет 10 000 фунтов стерлингов. Согласно расчётам фирмы XYZ, 70% от этой суммы требуется для покрытия административных расходов, выплаты заработной платы и перечисления страховых взносов; а размер прибыли составляет 30%. Таким образом, затраты XYZ на проведение аудита составляют 7 000 фунтов (10 000 фунтов x 70%). Однако, в силу того что фирма согласилась провести аудит за половину обычной стоимости, она взимает с Приюта 5 000 фунтов. Так как затраты на проведение аудита составляют 7 000 фунтов, а в качестве оплаты XYZ получает 5 000 фунтов, то в итоге затраты фирмы составят 2 000 фунтов. Эта недостающая итоговая сумма является вкладом в сообщество.

Сумма инвестиций в сообщество составляет 2 000 фунтов стерлингов.

Корпоративное гражданство / Corporate Citizenship

Перевод выполнен компанией Evolution&Philanthropy (UK) филиал в РФ

11. Распределение пожертвований через государственные учреждения

Описание ситуации

Чтобы оказать благотворительную помощь, компании некоторых стран пользуются услугами местных или национальных государственных агентств, которые распределяют ресурсы среди населения и направляют средства на решение социальных проблем.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Один из основных принципов LBG заключается в том, что в процессе расчёта стоимости вклада в сообщество определяющее значение имеет *цель* инвестиций, а не наличие благотворительного статуса у организации-получателя ресурсов. Несмотря на то что государственные департаменты не являются благотворительными организациями, они зачастую преследуют благотворительные цели (например, развитие здравоохранения, образования).

Таким образом, принимая во внимание, что средства предназначаются для выполнения благотворительных целей (например, для поддержки больниц), затраты компании подлежат учёту в качестве инвестиций в сообщество.

Но если цель не является благотворительной (например, закупки в целях оснащения вооружённых сил), то средства учитывать не разрешается.

Пример

Компания, зарегистрированная на территории Чешской Республики, включает в бюджет инвестиций в сообщество специальную сумму для содействия трудоустройству безработных матерей-одиночек. Средства поступают в государственное учреждение для дальнейшей передачи утверждённой благотворительной организации. В данном случае получателем ресурсов является благотворительная организация, и компания руководствуется благотворительными мотивами. Поэтому переведённую сумму можно включить в расчёты по методике LBG. Очень важно, чтобы компания получила от государственного агентства отчёт о передаче средств благополучателю.

12. Затраты на добровольчество / участие сотрудников компании в жизни сообщества

Описание ситуации

У компаний часто возникают расходы, связанные с сопровождением добровольческой деятельности сотрудников. Это могут быть затраты на выпуск информационных материалов; выплату грантов, эквивалентных стоимости затраченного времени; оплату работ, способствующих решению актуальных задач; а также расходы общего характера – на командировки, оборудование и спецодежду.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

В качестве инвестиций в сообщество следует учитывать суммы денежного вклада в организации, которым сотрудники оказывают добровольческую помощь, а также оплату расходов, необходимых для осуществления данной деятельности.

Пример

Сотрудники компании XYZ оказывают местной школе добровольческую помощь, которая выражается в покраске помещений. Для выполнения работ компания согласна оплатить все материалы, плюс - возместить командировочные расходы сотрудников и стоимость необходимой спецодежды. То есть, в сумму инвестиций в сообщество следует включать все затраты на краску, кисти и т.д.

13. Программа эффективного использования энергии (ЕЕС)

Описание ситуации

Государственная программа эффективного использования энергии Energy Efficiency Commitment (ЕЕС) стартовала в апреле 2002 года по инициативе британского Департамента по делам окружающей среды, продовольственного обеспечения и сельского хозяйства (The Department of Environment, Food and Rural Affairs / DEFRA). Данная инициатива обозначила для национальных поставщиков энергии трёхгодичные цели по экономии энергетических ресурсов. Предложенные меры нацелены на снижение выбросов парниковых газов посредством оптимального использования энергии на базе домашних хозяйств. Администратором программы ЕЕС является управление Ofgem (Office of Gas and Electricity Markets), которое занимается вопросами развития рынка газа и электроэнергии.

Достижение целей, связанных с экономией энергетических ресурсов, обеспечивается за счёт реализации таких мер, как поставка на рынок полостных стен, изоляция чердачных помещений, и использование экономичного электрооборудования, ламп и водонагревательных приборов. Как минимум половина сэкономленных средств направляется малоимущим потребителям в целях смягчения проблемы нехватки топлива.

В ходе первого этапа программы ЕЕС (2002 г. - апрель 2005 г.) поставщики энергии взяли на себя обязательство сэкономить в течение трёх лет 62 кВт/ч электроэнергии, а фактическая экономия составила 86,8 кВт/ч.

На следующем этапе (с апреля 2005 года) трехгодичная цель составляла уже 130 кВт/ч, и для её достижения поставщики энергии должны были инвестировать примерно 1,2 млрд фунтов стерлингов.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Регулируемые отрасли. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Согласно классификации LBG, обязательства, связанные с эффективным использованием энергии, являются разновидностью обязательных расходов, не подлежащих учёту в качестве инвестиций в сообщество.

Но если компания реализует меры, превосходящие требования программы ЕЕС (например, в партнерстве с местными поставщиками медицинских услуг проводит работу с местным населением и выявляет группы риска), то затраты на выполнение данных работ учитывать разрешается.

14. Природоохранная деятельность

Описание ситуации

В силу того что компании стали больше заботиться о снижении воздействия на окружающую среду, у членов LBG возникли вопросы о целесообразности включения расходов на экологические проекты в отчёты о реализации программ для сообщества.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности.

Инструкции

Чтобы урегулировать проблему прямого воздействия на окружающую среду, компании, как правило, предпринимают конкретные шаги, например: снижают потребление энергии, используют меньше бумаги, осваивают концепцию углеродно-нейтральной деятельности и т.д. Помимо этого, бизнес достаточно часто оказывает помощь экологическим объединениям, чтобы данные организации могли выполнить поставленные цели.

Деятельность подлежит учёту в качестве вклада в сообщество в том случае, если

- Получателем прямой помощи является внешняя экологическая организация;
- Определены внешние благотворительные бенефициары либо авторитетные общественные площадки;
- Компания стремится предоставить преимущества или поспособствовать созданию благ для сообщества.

Деятельность не относится к видам работ, ориентированным на широкие слои населения, если

- Основная мотивация компании заключается в стремлении улучшить свои экологические показатели или поддержать более эффективную экологическую практику в интересах бизнеса (например, схемы переработки офисных отходов в рамках внутренних кампаний по экономии воды);
- Большая часть работ осуществляется в рамках основного бизнеса или на собственной территории компании (например, переработка офисных отходов);
- Нет конкретной благотворительной организации или общественной площадки, получающей пользу от данной инициативы.

Пример

1. Нефтегазовая компания завершает программу бурения в районе Западной Африки и вкладывает средства в процессы мелиорации и восстановления окружающей среды. Согласно методике LBG, данные расходы не являются инвестициями в сообщество, так как деятельность имеет непосредственное отношение к бизнесу и выполняется в соответствии с условиями договора. В данном случае компания устраняет последствия собственного воздействия на окружающую среду.

2. Сотрудники банка добровольно посвящают своё время работе по очистке побережья реки. В роли координатора данной деятельности выступает местная экологическая организация. Добровольческое время можно включать в расчёты по методике LBG в качестве «вклада в виде времени». Несмотря на то что в данном случае участие компании в жизни сообщества продиктовано стремлением улучшить отношения с окружением, деятельность всё равно является инвестицией в сообщество.

15. Крупные однократные пожертвования в виде имущества или иных активов

Описание ситуации

Время от времени компании делают крупные пожертвования, которые выражаются в передаче сообществу земельных участков, зданий или права пользования водой.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Нефинансовые пожертвования. Коммерческие инициативы местного уровня.

Инструкции

Подобные пожертвования, как правило, являются компонентом коммерческой инициативы местного уровня, потому что зачастую они связаны с такими бизнес-операциями, как добыча / использование природных ресурсов и закрытие завода.

Стоимость данных пожертвований должна соответствовать затратам компании. Принимая во внимание исключительные размеры пожертвований, каждое из них следует оценивать индивидуально, основываясь на сумме затрат компании и заключениях профессиональных консультантов, способных обеспечить прозрачность внешних коммуникаций.

Пример

Компания завершает деятельность в регионе и передаёт сложившуюся инфраструктуру местной организации. Оценка пожертвования должна осуществляться на основе затрат компании, а не по рыночной стоимости.

16. Пропаганда благотворительности среди потребителей и/или поставщиков

Описание ситуации

Компании нередко затрачивает средства на то, чтобы потребители или деловые партнёры использовали её ресурсы или системы для поддержки благотворительных организаций.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности (как правило, розничная торговля и розничный банкинг)

Инструкции

В качестве инвестиций в сообщество следует учитывать дополнительные затраты на пропаганду существующих схем или управление данными процессами. Это могут быть денежные затраты, вклад в виде времени или различные комбинации расходов в зависимости от ситуации.

Пример

Розничная компания создаёт ресурс, чтобы её потребители смогли пожертвовать средства на ликвидацию последствий землетрясения.

В данном случае административные расходы на создание и управление ресурсом следует учитывать как денежный вклад. Если затраты в виде времени сотрудников на переводы платежей оказались существенными, то следует рассчитать стоимость времени и учитывать данный вид расходов так же как денежный вклад.

Пожертвования, переведённые потребителями с помощью ресурса, должны быть отражены в отчётах как «способы усиления воздействия» (поддержка из дополнительных источников).

17. Упущенная выгода / альтернативные затраты

Описание ситуации

Оценивая стоимость нефинансовых пожертвований в особых ситуациях, когда компания упускает выгоду (которую могла бы получить в иных обстоятельствах), члены сети LBG иногда задают вопросы о порядке учёта «упущенных доходов» (которые также называются «альтернативными издержками»).

В качестве примера можно привести случай, когда компания безвозмездно предоставляет рекламные площади, которые журнал мог бы продать по коммерческой цене.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности (как правило, средства массовой информации).
Нефинансовые пожертвования.

Инструкции

В большинстве случаев, когда компания предоставляют нефинансовые пожертвования, учёту в качестве «ресурсного вклада» не подлежат никакие виды условных упущенных доходов, так как выгода является предполагаемой.

Упущенную выгоду не следует отражать в отчётах для LBG, пока не появятся убедительные подтверждения того факта, что компания не воспользовалась конкретной коммерческой возможностью, потому что решила поддержать местную организацию. В этих редких случаях затраты компании соответствуют размеру упущенного дохода (т.е. складываются из стоимости продукта / услуги и упущенной прибыли).

Примечание: Рыночная стоимость нефинансового пожертвования тоже является подходящим ориентиром для оценки вклада в сообщество, однако она имеет отношение не к ресурсному компоненту Модели LBG, но к той её части, которая рассматривает непосредственные результаты / созданные продукты.

18. Пожертвования в виде продукции со склада

Описание ситуации

Это продукция, которая готова к продаже и хранится на складе компании, а не коммерческие новинки.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Сфера производства товаров массового спроса / розничная торговля. Нефинансовые пожертвования.

Инструкции

Согласно основному принципу LBG, данную продукцию следует оценивать по фактическим затратам компании.

Компании-производители должны оценивать пожертвования в виде «продукции со склада» по среднему размеру затрат на производство единицы товара. Данная информация обычно содержится в документах бухгалтерского учёта.

Компаниям розничной торговли следует оценивать данную разновидность пожертвований по оптовой закупочной цене, которая использовалась при расчёте с поставщиком товара.

Пример

Компания-производитель безалкогольных напитков предоставила для проведения школьного праздника 36 ящиков лимонада, каждый из которых обошёлся организации в 6 фунтов. Общая сумма вклада в сообщество составляет 218 фунтов стерлингов.

19. Обязательные расходы

Описание ситуации

Вопрос о данной категории затрат был поднят членами LBG, которые действуют в сфере энергетики, телекоммуникаций, розничной торговли и в добывающей отрасли. Однако обязанность инвестировать в сообщество конкретные суммы или ресурсы может возникнуть у любой компании в силу требований законодательства или условий контракта.

Для некоторых компаний такие затраты являются важным компонентом поддержки сообщества, которому существующая Модель LBG не уделяет особого внимания. Так уж сложилось, что данная категория расходов в Модели LBG «не дотягивала» до уровня «добровольных инвестиций», и рассматривалась как отдельное направление основного бизнеса.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности.

Инструкции

В силу того что обязательные расходы определяются положениями закона или условиями контракта, они не являются добровольными. Поэтому учёт данных затрат должен осуществляться отдельно от добровольных инвестиций. Тем не менее, некоторые компании сообщают информацию об обязательных расходах вместе с данными о добровольной поддержке сообщества.

Чтобы компания могла отчитываться об обязательном вкладе в сообщество по методике LBG, инвестиции должны соответствовать следующим критериям:

- *Обязательный характер*, когда юридические обязательства возникают в силу расширения деятельности, законодательного регулирования или условий контракта, даже если компания согласилась выполнять требования по собственной воле.
- *Конкретная польза для сообщества*, которая является таковой по определению LBG (как правило, но не всегда, социальные блага формируются в партнерстве с независимыми агентствами).

Компания должна обладать особыми полномочиями или некоторым образом влиять на использование инвестированных ресурсов:

- Чтобы удержаться в рамках концепции LBG, следует чётко разделять обязательные и традиционные добровольные инвестиции;
- Отчёт должен содержать разъяснение причин, побудивших компанию оказать помощь сообществу.

Если компания выходит за рамки установленных требований, то тогда стоимость элементов, превышающих обязательства, можно рассматривать как добровольный взнос. Например, если (согласно утверждённым планам) компания обязана вернуть определённую часть неиспользованных земель, но превосходит данные требования посредством обустройства игровой площадки для детей, то связанные с проведением данных работ дополнительные расходы должны быть отражены в отчётах в качестве добровольного вклада.

Пример

Компания приступает к работе в новой стране, и в соответствии с разрешением на осуществление деятельности обязуется перевести благотворительному фонду 100 000 долларов.

Этот первоначальный взнос и распределение средств в виде грантов свидетельствуют об исполнении условий лицензионного соглашения, и, значит, не подлежат учёту в качестве добровольной поддержки сообщества.

Но если в дальнейшем компания снова переведёт средства фонду (которые уже не будут иметь отношения к лицензионному соглашению), то учёт данных затрат в качестве добровольных инвестиций будет правильным шагом.

20. Членские взносы и различные виды подписки на услуги / продукты местных организаций

Описание ситуации

В рамках программ стратегических инвестиций в сообщества компании достаточно часто оказывают местным и благотворительным организациям поддержку общего характера, которая заключается в регулярной оплате членских взносов. Примерами благополучателей в лице общественных органов являются: движение «Местный бизнес» (Business in the Community), образовательная некоммерческая организация «Молодёжное предпринимательство» (Young Enterprise) и благотворительная организация «Спасём детей» (Save the Children). Поддержку, оказанную торговым палатам или отраслевым ассоциациям - которые продвигают интересы бизнеса - учитывать в качестве инвестиций в сообщество не следует (хотя дополнительный грант, позволяющий таким организациям выполнять отдельные проекты в интересах местного населения, учитывать разрешается).

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

Разрешается учитывать оплату членских взносов местным организациям (таким как, Business in the Community, Young Enterprise и Save the Children).

Не разрешается учитывать оплату членских взносов торговым палатам или профессиональным ассоциациям, которые продвигают интересы бизнеса (исключением могут быть дополнительные гранты, предоставленные данным организациям на выполнение отдельных проектов, ориентированных на местное сообщество).

Стоимость подписки на услуги / продукты тех организаций, которые не имеют благотворительного статуса и являются некоммерческими субъектами частного сектора (такие как трастовый фонд Energy Savings Trust или форум Employers Forum on Age), можно учитывать только в том случае, если поступления в виде оплаты за подписку позволяют организации-получателю осуществлять дополнительную деятельность в интересах сообщества.

Пример

Включаем в расчёты – оплату членских взносов некоммерческому объединению Business in the Community (BITC) или форуму, который отстаивает интересы работников с ограниченными возможностями (данные организации занимаются решением социальных проблем)

Исключаем – оплату членских взносов деловому объединению London First, которое продвигает интересы бизнеса.

21. Выплаты социально уязвимым группам потребителей

Описание ситуации

Компании-провайдеры электроэнергии и иных коммунальных услуг часто объединяют усилия с благотворительными организациями (в формате добровольных инициатив), чтобы откликнуться на потребности социально уязвимых категорий населения. В большинстве случаев данные инициативы нацелены на поддержку широких слоёв населения (не только потребителей) и, поэтому, их можно отражать в отчётах как инвестиции в сообщество, и включать соответствующие суммы в расчёты общей стоимости инвестиций по системе LBG.

Помимо этого, некоторые компании реализуют инициативы, в рамках которых выплаты получают только потребители, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации. Три вопроса - (1) Является ли данная деятельность инвестициями в сообщество? (2) Если «да», то в какой мере? и (3) Какой должна быть практика учёта данных расходов? - обсуждались в 2003-2004 гг. в ходе совещаний членов подгруппы Regulated Industry, которая занимается проблемами отраслевого регулирования.

Выплаты могут быть двух типов:

- 1) Прямые выплаты, когда компании переводит средства потребителю, либо
- 2) Выплаты через благотворительный траст.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Регулируемые отрасли. Денежный вклад в сообщество.

Инструкции

1) Прямые выплаты потребителям

Прямые выплаты потребителям (или сокращение суммы в квитанции) не следует включать в общую сумму инвестиций в сообщество. Эти выплаты являются частью основного бизнеса, так как благополучателями являются только потребители, и перевод осуществляется не через благотворительную организацию.

2) Выплаты через благотворительный траст

Выплаты, которые поступают от компании в благотворительный траст, в техническом смысле являются «благотворительным» вкладом в сообщество, поэтому средства, которые распределяются среди широких слоёв населения, разрешается отражать в отчётах как часть инвестиций в сообщество. Что касается выплат потребителям (которые впоследствии возвращаются компании), то их следует вычесть из общей суммы таких платежей. Но если все-таки эти сведения вошли в отчёт, то их сумма должна быть обозначена отдельно от инвестиций в сообщество.

Например, так: «Общий вклад в сообщество составил X млн фунтов стерлингов. Данная сумма включает Y фунтов, которые использовались для поддержки потребителей через благотворительный фонд Z».

Согласно руководству по отчётности о выплатах трастовым фондам, действующим в сфере энергетики, фонд обязан:

- иметь благотворительный статус (если фонд не имеет соответствующего регистрационного свидетельства, то, по крайней мере, он должен работать как благотворительная организация, т.е. должен привлекать независимых попечителей, ставить перед собой благотворительные цели, и проводить независимую оценку);
- выполнять общественно полезную деятельность, например – содействовать снижению уровня бедности;
- оказывать поддержку людям, которые не входят в круг потребителей услуг компании*;
- привлекать независимых попечителей;
- быть доступным для других партнёров, взаимодействующих с клиентами (таких, например, как Консалтинговое бюро для населения / The Citizens Advice Bureau);
- проводить независимую оценку трудностей, с которыми сталкиваются благополучатели.

* Если члены сети LBG желают учитывать средства, полученные потребителями услуг, а также суммы, которые стали доступны другим благополучателям, то они могут придерживаться такой практики, но это не освобождает их от обязанности определять и декларировать суммы, которые возвращаются компаниям.

22. Работа на условиях pro bono

Описание ситуации

Фирмы, действующие в сфере профессиональных услуг, достаточно часто предоставляют юридическую и бухгалтерскую поддержку на безвозмездной основе (на условиях pro bono). Как правило, фирма покрывает стоимость услуг в рамках официального обязательства перед местной организацией, которое включает специальные положения о профессиональной ответственности за оказание некачественных услуг.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Профессиональные услуги. Нефинансовые пожертвования.

Инструкции

В силу того что предоставляемая услуга является «продуктом» фирмы, она определяется как «нефинансовое пожертвование».

Принцип отчётности о размере затрат на оказание безвозмездных услуг заключается в том, что данная сумма должна отражать фактические расходы фирмы на оказание профессиональных консультаций, а не те средства, которые потребитель заплатил бы в случае получения услуг по коммерческим расценкам. В целом сумма таких расходов представляет собой разницу между коммерческой стоимостью услуг и затратами фирмы на отчисление страховых взносов, выплату заработной платы и покрытие иных административных / юридических расходов (например, затраты на обслуживание здания, деловые поездки, секретариат, тренинги по вопросам права, членские взносы, страхование гражданско-правовой и иных видов ответственности).

Пример

Юридическая фирма *Writs'r'us* занимается профессиональным развитием своих молодых юристов. В рамках данного проекта молодые специалисты могут оказывать профессиональные услуги на условиях pro bono в объёме 100 часов. Компания фиксирует информацию о проделанной работе в таблице учёта времени, и обеспечивает полное страхование профессиональной ответственности.

В рамках проекта профессионального развития молодой юрист Джайлс (Giles) оказывает местному хоспису юридические услуги в объёме 100 часов. Если бы хоспис приобретал услуги по полной стоимости, то ему пришлось бы заплатить 6 000 фунтов стерлингов. Согласно расчётам фирмы *Writs'r'us*, 67% от данной суммы требуется для покрытия накладных расходов, выплаты заработной платы и перечисления страховых взносов; а размер прибыли составляет 33%. Таким образом, стоимость работ равна 4 000 фунтов (6 000 фунтов x 67%). В силу того, что фирма *Writs'r'us* не взимает плату за услуги, её затраты эквиваленты полной стоимости работ - 4 000 фунтов.

Сумма инвестиций в сообщество составляет 4 000 фунтов стерлингов.

23. Государственные услуги

Описание ситуации

Национальные и местные правительственные учреждения предоставляют сообществу разнообразные базовые услуги и, в частности, обеспечивают работу скорой помощи, полиции и служб пожарной безопасности. Однако ярко выраженные благотворительные цели свойственны лишь некоторым направлениям данной деятельности, например – услугам в сфере образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности.

Инструкции

Расходы, произведённые компанией в процессе работы с государственными учреждениями по проектам с чётко обозначенным благотворительным статусом, разрешается включать в расчёты по методике LBG. Например, компании могут оказывать общую поддержку университетам, больницам и школам.

Если по закону компании обязаны предоставлять своим сотрудникам время для службы в армии, работы в качестве присяжных, мировых судей и членов местных советов, то данные затраты не должны учитываться как дополнительный добровольный вклад в сообщество.

Стоимость участия в финансируемых правительством программах (таких как «От государственного пособия к трудовой деятельности» / Welfare-to-work) в расчёты по методике LBG, как правило, не включается, поскольку расходы являются частью основной профессиональной подготовки и трудоустройства малоимущих граждан в сфере бизнеса. Тем не менее, время, затраченное управленцами высшего звена на участие в заседаниях специализированной рабочей группы и совещания с правительством по вопросам предотвращения молодёжной безработицы, учитывать разрешается.

24. Ответственное использование продукции

Описание ситуации

Компании достаточно часто участвуют в деятельности, которая может поспособствовать безопасному и ответственному применению их продукции, и, следовательно, снизить вероятность отрицательных последствий, возникающих в результате неправильного использования предлагаемых товаров. В качестве примеров стоит упомянуть умеренное потребление алкоголя, безопасное использование лекарственных препаратов или ответственное управление транспортными средствами.

Иногда бывает так, что эта деятельность также оказывает непосредственную поддержку благотворительной организации или иному местному объединению. В подобном случае очень важно прояснить, является ли данная деятельность корпоративной инвестицией в сообщество (CCI), и если «да», то в какой мере.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности и, прежде всего, сфера производства товаров массового потребления.

Инструкции

Если речь идёт о деятельности, затрагивающей аспекты ответственного использования продукции, то отчётность о корпоративных инвестициях в сообщество становится весьма деликатным делом. Многие виды работ, в которых участвуют компании, имеют отношение к продукции, маркетингу и поставкам. Поэтому члены LBG должны следить за тем, чтобы суммы затрат на подобные мероприятия не рассматривались как **добровольные** и **благотворительные** до тех пор, пока не будет установлена непосредственная связь между деятельностью и благотворительной организацией.

Чтобы выяснить, считается ли деятельность или её компонент разновидностью CCI, членам LBG следует убедиться в том, что работы / мероприятия действительно были как **добровольными**, так и **благотворительными**. В ходе такой проверки также стоит определить, в какой мере данная деятельность связана с активностью компании, нацеленной на продвижение собственной продукции или бренда, например:

- Деятельность, сконцентрированная на работе с потребителями бренда (например, размещение призыва к ответственному использованию продукции на товарной упаковке или в рекламе), иногда расценивается как действие в интересах компании, которое не ориентируется на создание благ для сообщества и, соответственно, не подлежит учёту в качестве CCI.
- Оказание помощи / членство в благотворительной организации, которая выполняет работу, представляющую интерес как для компании, так и для более широких слоёв населения (например, производитель автомобилей инвестирует ресурсы в благотворительную организацию, которая заботится о безопасности дорожного движения) подлежит учёту при условии, что вклад в решение проблемы не ограничивается краткосрочным эффектом, достигнутым в процессе продвижения собственной продукции компании.

Иногда отдельные компоненты деятельности являются как добровольными, так и благотворительными, а другие компонентами таковыми не являются. В подобных ситуациях очень важно отчитываться только о тех компонентах (и соответствующих затратах), которые действительно поддерживают более широкую аудиторию местных благополучателей, как это происходит в случае инвестиций в сообщество (CCI).

Обычно для принятия решения необходимо правдиво и с большой осмотрительностью оценить изначальную мотивацию компании. Всегда помните о том, что компания должна воссоздать точную картину своей деятельности в поддержку сообщества, не упоминая тех мероприятий, которые широкие слои населения не считают благотворительными.

Если есть сомнения, то расходы такого типа лучше не учитывать.

25. Командировки

Описание ситуации

Сотрудники компаний могут получать официальное направление на выполнение специального задания / программы или даже работать в благотворительной или иной местной организации в течение полного рабочего дня. Продолжительность может быть разной – один день в неделю, три месяца, год и более.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Вклад в виде времени.

Инструкции

Так же как и в случае с добровольчеством, компания должна установить полную стоимость своих затрат в виде производственного времени. В силу того, что командировка является официальным освобождением от работы, вопросы о стоимости времени обычно не возникают.

Что касается долгосрочных командировок, которые обычно являются завершением карьеры, в расчёты по методике LBG разрешается включать стоимость любых существенных льготных выплат, потому, что они действительно увеличивают объём расходов по статье «Зарботная плата сотрудников».

Пример

Специалист по информационным технологиям получил направление в благотворительную организацию, чтобы в течение шести месяцев разработать веб-сайт и базу данных. С помощью данных ресурсов организация сможет усовершенствовать практику информирования общественности о своих услугах и осуществлять качественный мониторинг работы по оказанию помощи клиентам.

Расчёт общей суммы (которую следует обозначить в качестве поддержки сообщества) должен осуществляться на основе затрат компании по той же схеме, которая используется для определения стоимости времени, затраченного сотрудниками на добровольческую деятельность (то есть, полный размер заплаты за шесть месяцев и льготы специалиста).

См. инструкции по определению стоимости «вклада в виде времени»

26. Социальный банкинг / универсальный банкинг

Описание ситуации

Чтобы государство смогло перечислять льготы и пенсии непосредственно на счета банков и строительных обществ / кооперативов, в 2003 году 12 банков и строительных обществ согласились открывать базовые счета (иногда их также называют стартовыми или вступительными счетами) бесплатно, в почтовых отделениях.

К инициативе присоединились следующие организации: Abbey National, Alliance & Leicester, Bank of Ireland, Barclays, First Trust Bank, HBOS, HSBC, Lloyds TSB, National Australia Group, Nationwide, The Cooperative Bank и The Royal Bank of Scotland Group.

Однако, в силу того что компании затрачивали средства на администрирование данных счетов (предназначенных для малоимущих слоев населения), возник вопрос о возможности учёта части расходов в качестве инвестиций в сообщества.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Финансовые услуги. Нефинансовые пожертвования.

Инструкции

Члены подгруппы «Финансовые услуги» (LBG Financial Services) обсуждали данный вопрос в ходе совещаний в 2004 году.

Участники дискуссии пришли к единому мнению о том, что данные расходы учитывать не стоит, потому что правительство и иные стейкхолдеры считают предоставление базовых счетов обязанностью компаний. Соответственно, данный вид затрат *не является добровольным* и, значит, не обладает основным признаком «корпоративной инвестиции в сообщество» (CCI).

Кроме того, согласно общему принципу LBG, инвестиции, которые ориентируются только на потребителей, «поддержкой широких слоев населения» не являются. Данный принцип, в частности, согласуется с подходом компаний-провайдеров электроэнергии к учёту выплат социально уязвимым категориям населения:

*«Члены сети LBG договорились о том, что прямые выплаты потребителям (или сокращение суммы в квитанции) в общую сумму инвестиций в сообщество [CCI] включать не следует. В силу того что получателями средств являются только потребители, и данные выплаты осуществляются не через благотворительную организацию, члены сети сочли, что подобные затраты в большей степени относятся к “основному бизнесу”, то есть, **удовлетворяют потребности наименее защищённых категорий потребителей в социально ответственной манере**».*

Помимо этого, нет благотворительной организации, которая могла бы выполнить функцию механизма инвестиций в сообщество, и, соответственно, нет гарантии того, что получатель базового банковского счёта имеет благотворительный статус.

Сопутствующие расходы: Несмотря на то что затраты на администрирование базовых банковских счетов не следует учитывать как инвестиции в сообщество, у компаний могут возникнуть сопутствующие расходы, которые подлежат такому учёту.

Если, например, банк действует в партнёрстве с благотворительной организацией и/или предоставляет ей ресурсы, необходимые для определения целевых аудиторий и поддержки людей, которые могут получить полезную отдачу от использования банковского счёта, то в таком случае средства, поступающие партнёрской благотворительной организации, разрешается учитывать как инвестиции в сообщество.

Аналогичным образом, если банк сотрудничает с благотворительной организацией с целью оказания финансовых консультаций и/или финансового просвещения держателей социальных банковских счетов, то соответствующие затраты так же подлежат учёту.

Отчётность о затратах на социальный банкинг: Члены сети рекомендуют исключать затраты на работу с социальными банковскими счетами из общей суммы инвестиций в сообщество. Тем не менее, руководствуясь инструкциями LBG по учёту обязательных инвестиций, компании могут включать соответствующие затраты в отчёт наряду с другой информацией о работе с сообществами, при условии, что данные сведения будут приведены в качестве обособленной статьи расходов с разъяснением характера затрат.

27. Целевые механизмы

Описание ситуации

Целевые механизмы (special purpose vehicles / SPVs) или юридические лица специального назначения (special purpose entities / SPEs) – это коммерческие компании, которые создаются исключительно для осуществления конкретной финансовой операции или совокупности операций. В некоторых случаях подобные организации создаются в иных формах, таких как трастовый фонд.

Целевые механизмы (ЦМ) или специализированные организации предназначены для оптимизации налоговых отчислений посредством использования льготного режима налогообложения, допустимого для данного типа юридических лиц. ЦМ, как правило, занимаются размещением еврооблигаций, что освобождает зарубежных инвесторов от уплаты подоходных налогов в стране местонахождения заёмщика. В некоторых случаях остаток средств используется в благотворительных целях.

Например, для управления отдельными видами инвестиций британский финансовый конгломерат Barclays учредил обособленные организации, которые получили название целевых механизмов. Все избыточные доходы, которые организации получают в результате транзакций, передаются на благотворительность.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Финансовые услуги.

Инструкции

В силу того, что ЦМ является обособленной организацией, основная компания не должна включать благотворительные пожертвования ЦМ в сумму собственных добровольных инвестиций в сообщество. Вместе с тем, компания может включить в отчёт специальное примечание о том, что она осуществляет управление специализированной организацией, которая направляет избыток дохода на благотворительные цели.

28. Спонсорская поддержка искусства / культурных мероприятий

Описание ситуации

Компании довольно часто выступают в роли спонсоров событий, которые проходят в сфере искусства и культуры. В связи с этим возникает вопрос о затратах, которые можно было бы учитывать в качестве инвестиций в сообщество.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежные средства.

Инструкции

Чтобы определить, является ли спонсорство инвестицией в сообщество, необходимо понять, в какой мере данная деятельность связана с маркетинговой стратегией:

Спонсорская поддержка инициатив или событий, которые являются информационными поводами для упоминания компании, но не является частью маркетинговой стратегии:

Компании могут «спонсировать» благотворительное событие или включить рекламный контент в программы благотворительных мероприятий. Соответствующие расходы следует в полном объеме учитывать как благотворительные пожертвования, потому что спонсорство изначально является откликом на обращение благотворительной организации и не всегда содействует достижению стратегической корпоративной цели.

Общая сумма пожертвования, предоставленного благотворительной организации или инициативе, должна быть отражена в отчете. Однако, если благотворительное мероприятие включает ярко выраженные элементы основного бизнеса (например, развлечения для клиентов или сотрудников), то соответствующие затраты необходимо исключить.

Спонсорская поддержка инициатив или мероприятий, которые рекламируют бренды или повышают узнаваемость корпорации:

Компания может целенаправленно поддерживать искусство, чтобы обеспечить известность бренду или корпорации. Эта деятельность является в полной мере коммерческой, так как все возникающие деловые преимущества предназначаются одной конкретной компании.

В качестве инвестиций в сообщество разрешается учитывать только те пожертвования, которые были переданы благотворительной организации или общественному органу без каких-либо ограничивающих условий. Затраты на корпоративную рекламу или развлечения учитывать не разрешается.

Пример

Местная организация предлагает компании включить рекламный контент в программу будущей постановки любительского театра.

Чтобы поддержать постановку, компания размещает рекламу, но при этом не стремится освоить сопутствующие возможности для повышения своей узнаваемости.

В качестве инвестиции в сообщество учитывается полная сумма затрат на рекламу.

Чтобы повысить узнаваемость бренда, компания становится корпоративным спонсором крупной галереи.

Спонсорство открывает компании новые возможности для корпоративной рекламы наряду с возможностью проводить развлекательные мероприятия для клиентов и выпускать билеты для выставки.

В качестве инвестиции в сообщество разрешается учитывать только те элементы спонсорства, которые помогают галерее расширить спектр деятельности. Все расходы, связанные с рекламой и развлечениями следует исключить.

29. Социальное спонсорство: поддержка социально значимых инициатив или событий, публикаций и мероприятий

Описание ситуации

Компании часто осуществляют выплаты в рамках публичной, профессионально организованной спонсорской поддержки благотворительной организации или отдельных направлений её деятельности. Цель данной работы – повысить авторитет как благотворительной организации, так и компании. Такое спонсорство не является частью маркетинговой стратегии или иных деловых задач, даже если в рамках публичной кампании упоминается имя корпорации.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности.

Инструкции

Все платежи учитываются в полном объёме как благотворительные пожертвования, даже если присутствуют некоторые элементы публицити, так как затраты изначально являются откликом на запрос благотворительной организации и не всегда согласуется со стратегическими целями корпорации.

В качестве инвестиций в сообщество следует учитывать полную сумму пожертвований в пользу благотворительной организации или отдельного направления её деятельности. При этом следует вычесть суммы, затраченные на ярко выраженные элементы основного бизнеса, такие как развлечения в рамках благотворительных мероприятий, и прямая корпоративная реклама.

Пример

Спонсорская поддержка благотворительного события или размещение рекламного контента в программах благотворительных мероприятий.

30. Коммерческое спонсорство: поддержка событий, публикаций и различных видов деятельности с целью продвижения бренда или повышения узнаваемости корпорации

Описание ситуации

Чтобы повысить узнаваемость бренда или добиться общественного признания, компании часто выступают в роли спонсоров благотворительных событий, медийных программ, университетских конференций или научных экспедиций. Подобные кампании изначально носят коммерческий характер, так как все возникающие деловые преимущества предназначаются единственной конкретной корпорации.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежные средства.

Инструкции

В качестве инвестиций в сообщество разрешается учитывать только те пожертвования, которые были переданы благотворительной организации или общественному органу без каких-либо ограничений. Затраты на корпоративную рекламу или развлечения учитывать не разрешается.

Пример

Чтобы повысить узнаваемость бренда, компания становится корпоративным спонсором крупной картинной галереи.

Спонсорство открывает компании новые возможности для корпоративной рекламы наряду с возможностью проводить развлекательные мероприятия для клиентов и выпускать билеты для выставки.

В качестве инвестиций в сообщество разрешается учитывать только те элементы спонсорской поддержки, которые помогают галерее расширить спектр деятельности. Все расходы, связанные с рекламой и развлечениями следует исключить.

31. Спонсорская или иная поддержка спорта

Описание ситуации

Компании часто выступают в роли спонсоров спортивных мероприятий.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности.

Инструкции

Как правило, спонсорские взносы в поддержку массового спорта учитывать в качестве инвестиций в сообщество не разрешается. Исключением может быть поддержка **любительского** спорта и выход на аудиторию малоимущих молодых людей посредством проведения спортивных событий. При этом спонсор должен руководствоваться воспитательными или оздоровительными целями, и не стремиться к усилению рекламы продукта или корпорации.

Наводящий вопрос: Является ли спорт механизмом удовлетворения социальных потребностей?

В данном случае очень важно определить, что включает в себя понятие любительского спорта.

Пример

Включить: пожертвования на приобретение спортивного инвентаря для детской футбольной команды; поддержку деятельности Ассоциации большого тенниса (The Lawn Tennis Association) по организации спортивных секций на базе школ.

Исключить: спонсорский взнос для команды McLaren, участника гонок «Формула-1».

32. Поддержка университетов, исследовательских центров и иных благотворительных институтов

Описание ситуации

Компании часто оказывают денежную поддержку таким программам, как научные исследования, опытно-конструкторские работы, гранты для студентов, и создание университетской кафедры с целью развития специальности, имеющей первостепенное значение для коммерческого благополучия компании или её отрасли.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Денежные средства. Коммерческие инициативы местного уровня.

Инструкции

В качестве инвестиций в сообщество можно учитывать элементы общественно значимой деятельности, которая предполагает распространение результатов исследований, начиная с первого этапа проекта. В таких случаях учёту подлежит денежный эквивалент вложенных ресурсов

Если результаты исследования остаются полностью конфиденциальными, то тогда они переходят в разряд коммерческих транзакций, и вкладом в сообщество не являются.

Пример

Компания, действующая в сфере телекоммуникаций, финансирует исследовательскую инициативу университета по изучению проблем, возникающих у пожилых людей в связи с развитием телекоммуникаций. Университет публикует результаты исследования, и благодаря этому информацией могут воспользоваться благотворительные организации и компании данной отрасли. В этом случае учёту подлежит полная стоимость средств, предоставленных университету для проведения исследования.

33. Добровольческая деятельность в свободное от работы время

Описание ситуации

Сотрудники компаний часто участвуют в благотворительной деятельности в свободное от работы время.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Вклад в виде времени.

Инструкции

Если можно установить, что сотрудник решил посвятить своё личное время добровольчеству в результате поощрения или поддержки со стороны компании (например, принял участие в работе благотворительной организации, которая в этом году стала для компании лучшей), то тогда количество добровольческих часов можно отразить в отчётности как «способы усиления воздействия» (дополнительные источники). Однако следует помнить, что согласно модели LBG, эти сведения характеризуют не «ресурсный вклад» (input), а «непосредственные результаты / созданные продукты» (output).

Для справки: Согласно данным британского объединения «Добровольческая Англия» (Volunteering England), средняя стоимость одного часа, отработанного волонтером в местной организации, в период подготовки данной инструкции составляла 12,55 фунтов стерлингов.

Если сотрудник занимается волонтерством в свободное от работы время и получает для этого отгул, то тогда полную стоимость одного рабочего дня данного сотрудника следует отразить в отчёте как вклад в виде времени, который, согласно Модели LBG, является «ресурсным вкладом» (input).

Время, которое сотрудники посвящают добровольчеству по собственной инициативе (независимо от поддержки со стороны компании), не подлежит учёту и отчётности ни в качестве ресурсного вклада компании, ни в качестве способов усиления воздействия.

Пример

Сотрудник компании работает в благотворительной организации на добровольной основе в течение двух дней. Это первый опыт сотрудничества с данной организацией, и человек остался им доволен. В связи с этим, он/она решает еженедельно посвящать добровольчеству один вечер, а также каждую вторую субботу месяца.

Добровольческое время, отработанное в течение рабочего дня, следует отражать в отчётах для LBG как вклад в виде времени и оценивать его стоимость соответствующим образом. См. инструкции по определению стоимости рабочего времени сотрудников.

Добровольческие часы, отработанные в свободное от работы время (по вечерам и выходным), следует рассматривать как «способы усиления воздействия», которые относятся к разделу модели LBG «непосредственные результаты / созданные продукты».

34. Использование материальной базы / ресурсов компании

Описание ситуации

Компании часто поддерживают местные организации, предлагая им воспользоваться корпоративными ресурсами, в том числе:

- Помещениями для проведения встреч – бесплатно или по сниженной цене;
- Возможностями для участия в тренингах, которые корпорация организует для своих сотрудников;
- Оборудованием для копирования и печати;
- Возможностями для временного использования профессионального оборудования.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Нефинансовые пожертвования.

Инструкции

В отчётах должны быть отражены фактические расходы компании, а **не** та сумма, которую организация-получатель поддержки заплатила бы за аналогичные ресурсы в условиях рынка.

Оценивая стоимость затрат, связанных с предоставлением ресурсов, необходимо убедиться в том, что у компании действительно возникли расходы. Если был предоставлен зал для совещаний, то означает ли это, что в нём работало освещение, отопление и т.д.? И действительно ли компания понесла расходы, открывая организации-получателю доступ к помещению?

Разрешается учитывать только те расходы, которые действительно возникли у компании. В качестве основы следует использовать типовые внутренние расценки, которыми, например, пользуются департаменты материально-технического снабжения и репрографии.

Пример

Компания разрешила благотворительной организации, которая в этом году оказалась лучшей, воспользоваться залом для совещаний и провести нескольких встреч. Питание также предоставила компания. Вероятнее всего, затраты на помещение окажутся незначительными, и ограничатся платой за электричество и отопление. В данном случае для компании более важно отразить в отчёте расходы на питание.

35. Списание продукции или подержанное оборудование

Описание ситуации

Речь идёт о товарах, остатках продукции или активах, которые компания списала по разным причинам, но пока продолжает хранить. Продукция может иметь ограниченные сроки хранения, незначительные повреждения либо завершать серийный выпуск конкретной номенклатуры товаров. Также, это могут быть экспериментальные образцы, которые не пошли в массовое производство, или товары, превысившие рыночный спрос.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности. Нефинансовые пожертвования.

Инструкции

Пожертвования в виде продукции или оборудования следует оценивать по остаточной стоимости (первоначальная стоимость за вычетом износа), зафиксированной в учётной документации компании. В случае списания продукции учётная сумма может быть выше фактической себестоимости. В соответствии с учётной политикой данная сумма снижается до чистой стоимости реализации (которая по существу является справедливой рыночной стоимостью для продажи подержанных товаров за минусом затрат на реализацию). Что касается оборудования, то его стоимость снижается на протяжении целого ряда лет, и сумма должна быть уменьшена до чистой стоимости реализации, где остаточная стоимость превышает оставшуюся часть первоначальной стоимости.

Встречаются случаи, когда пожертвованные материально-технические ценности имеют нулевую учётную стоимость, потому что их списали более четырёх лет назад, и с точки зрения учёта их остаточная стоимость считается несущественной. Однако в контексте деятельности благотворительных организаций и программ для сообщества данное имущество обладает определённой ценностью. Если рассматривается подобная ситуация, то для оценки ресурсного вклада компании допускается использование условной суммы, основанной на чистой стоимости реализации, так как оборудование могло быть продано как «бывшее в употреблении» или как лом.

В тех случаях, когда в учётной документации нет необходимых сумм (особенно когда речь идёт о продукции), можно рассчитать 20% от продажной цены данного товара. Если нефинансовые пожертвования являются достаточно крупными или регулярными, тогда следует обратиться к профессиональным оценщикам, чтобы обосновать заявленную сумму (отражающую затраты компании) надлежащим образом.

Пример

В одном из своих офисов компания обновляет офисное оборудование и безвозмездно передаёт благотворительной организации 25 ранее приобретённых компьютеров. По документам оборудование уже не имеет учётной стоимости, и компания рассчитала сумму пожертвования из расчёта 50 фунтов за каждую единицу подержанного оборудования. В данном случае компания может показать, что сумма её нефинансового пожертвования составила 1 250 фунтов стерлингов.

36. Кредитные союзы

Описание ситуации

Кредитные союзы (КС) – это финансовые кооперативы, которые создаются и управляются членами организации. КС принимают вклады и предоставляют займы, а в настоящий момент многие из них также предлагают широкий спектр услуг, включающий открытие лицевых и индивидуальных накопительных счётов, управление льготами и детскими трастовыми фондами.

Некоторые члены LBG поддерживают кредитные союзы и, соответственно, желают знать, считается ли такая разновидность помощи вкладом в сообщество.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Финансовые услуги.

Инструкции

Если член LBG поддерживает кредитный союз, то мы рекомендуем сначала убедиться в наличии «благотворительной цели», и лишь потом учитывать соответствующие затраты в качестве инвестиций в сообщество.

КС не всегда имеют статус благотворительной организации. Комиссия по делам благотворительности Англии и Уэльса (The Charity Commission of England and Wales), в частности, отмечает: «[Кредитные союзы] не являются благотворительными, поскольку они создаются с целью получения выгоды исключительно для своих членов, а не для общества в целом». Членами КС могут быть любые субъекты, а не только представители социально уязвимых слоёв населения. В США в кредитные союзы вступает каждый четвертый гражданин, а в Ирландии в данных организациях состоит половина населения.

Таким образом, поддержка общего характера (general support), позволяющая кредитным союзам оказывать услуги свои членам, не может автоматически учитываться как вклад в сообщество. Необходимо убедиться в том, что поддержка поспособствовала решению конкретной благотворительной задачи кредитного союза или была использована для осуществления деятельности, которая каким-либо образом оказалась полезной для малоимущих граждан.

КС действительно выполняют некоторые виды работ с благотворительными целями. Одной из важных задач британских кредитных союзов является повышение уровня финансовой грамотности и консультирование членов КС по вопросам управления заёмными средствами (по мере необходимости). Помимо этого, кредитные союзы участвуют в решении проблемы недоступности финансовых услуг и продуктов для отдельных категорий населения. Примером подобной работы является Проект CONNECT («Укрепление связей»), который выполняется совместно с британским Консалтинговым бюро для населения (The Citizens Advice Bureau) с целью создания совместных схем обслуживания граждан. Если с помощью своих средств и ресурсов члены LBG содействуют выполнению подобной благотворительной деятельности и приносят пользу нуждающимся, то соответствующие затраты можно учитывать в качестве вклада в сообщество.

37. Услуги благотворительных организаций по управлению заёмным капиталом

Описание ситуации

Некоторые члены сети LBG поддерживают благотворительные организации (такие как, Служба консультирования по вопросам потребительских кредитов / Consumer Credit Counselling Service / CCCS), которые предоставляют своим клиентам поддержку и консультации по вопросам бюджетирования, управления заёмными средствами, и погашения просроченной задолженности в рамках соответствующих соглашений. Члены сети желают знать, можно ли включать в сумму инвестиций в сообщество те средства, которые компании перечисляют благотворительным организациям в качестве оплаты по результатам данной деятельности.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности (как правило, финансовые услуги).

Инструкции

Наряду с оказанием консалтинговых услуг данные организации зачастую помогают клиентам составлять заявки на погашение задолженности, которые, затем, направляются кредиторам для рассмотрения и согласования порядка возврата долга.

По итогам данной работы благотворительные организации получают от компаний-кредиторов определённые суммы, размер которых обычно устанавливается в виде процента (например, 10%) от суммы долга, возвращённого в соответствии с соглашением о погашении задолженности, которое было составлено и подписано при содействии со стороны благотворительной организации.

Например, если служба CCCS помогает клиенту возместить долг перед банком XYZ в размере 1 000 фунтов стерлингов, то за оказание этой услуги банк выплатит благотворительной организации 100 фунтов.

Складывается впечатление, что в данных случаях компании-кредиторы платят благотворительным организациям за оказание бизнес-услуг, как это происходит в процессе работы с любыми другими долговыми / коллекторскими агентствами. В своей практике члены сети LBG придерживаются такого правила, что размещение заказов на поставку или приобретение бизнес-услуг у местных организаций - это деловые отношения, а не вклад в сообщество. Таким образом, упомянутые выше расходы относятся к основному бизнесу и, **поэтому, их не следует учитывать в качестве инвестиций в сообщество.**

Однако, если помимо процента за оказанные услуги компания предоставляет отдельное «неконтролируемое» (не обременённое обязательствами) пожертвование, которое помогает благотворительной организации выполнять более широкий спектр социально значимых задач, то этот элемент разрешается учитывать как поддержку сообщества.

38. Фандрайзинговые мероприятия: благотворительные обеды / вечера и т.д.

Описание ситуации

Компании часто приобретают билеты для участия сотрудников или клиентов в мероприятиях по сбору средств в поддержку благотворительной организации. При этом часть стоимости билета является пожертвованием в пользу организации-бенефициара.

Соответствующие сферы / направления деятельности и компоненты Модели LBG

Все сферы / направления деятельности.

Инструкции

В подобных случаях необходимо исключать суммы, которые покрывают расходы на организацию развлечений для клиентов / сотрудников, и следует учитывать те средства, которые благотворительная организация «забирает» для выполнения более широкого спектра социально значимых задач.

Если организация-бенефициар не может сообщить точные сведения, тогда сократите общую сумму затрат на приобретение билетов в разумных пределах (например, на 50%), чтобы указанная цифра не превысила реальную стоимость вклада в сообщество.