

Социальная защита в России

**СЕРГЕЙ
БУРЛАКОВ:**

«Сожмите кулаки,
возьмите ими
нож и попробуйте
нарезать хлеб.
Я за пару лет
научился» [150]

Загрузите
и читайте!



Особая миссия

Увеличение количества НКО в социальной сфере свидетельствует о новом общественном запросе, который не удовлетворяется существующими институтами

Социально ориентированных организаций в России становится больше. Тем самым государство признает их способность решать проблемы пожилых людей, инвалидов, детей-сирот. В чем принципиальное отличие сегодняшней работы НКО от госструктур и от чего зависит их эффективность в перспективе? Об этом рассуждают признанные эксперты отрасли — участники круглого стола, организованного нашим журналом.

Текст: Дмитрий Подобед, Андрей Чумичев |



Александрина Хайтова,
президент благотворительного фонда
«Я особенный»:

— Сегодняшнюю ситуацию с социально ориентированными НКО можно охарактеризовать так: есть социальные проблемы, есть возможности для изменений (новые законы, НПА), есть финансирование (гранты, субсидии, ФЗ № 442), есть активные люди, готовые заниматься этим профессионально.

Некоммерческие организации — всегда «на передовой». С одной стороны, они формируют общественный запрос на перемены, с другой — сами же эти перемены и внедряют, проверяют на себе, как работают новые модели. Многие из того, что невозможно сделать в государственной организации, становится возможным осуществить через НКО благодаря более гибкому регламенту работы, который можно прописать в уставе.

Однозначно необходимо поддерживать и развивать социально ориентированные НКО при помощи финансового и административного ресурса власти, чтобы перемены в обществе происходили менее болезненно и экономически целесообразно. НКО сравнительно



небольшими средствами способны проделать всю наиболее трудную работу и передать рабочую и эффективную модель, которую можно внедрять уже на уровне государства.

Вместе с тем не всегда правильно создавать конкуренцию в среде НКО, оставляя их работать без поддержки по законам рынка, так как многие решают узкие и специфичные проблемы. Но полезно обеспечить оценку качества работы НКО. Например, создать открытый рейтинг организаций, чтобы люди имели возможность выбрать и профинансировать лучшие из них. То есть фильтр нужен, однако НКО должны проходить его не в конкурентной борьбе с государственными и коммерческими организациями, а получая высокую оценку от специалистов и граждан исходя из критериев успешности в решении социальных проблем.



ЕЛЕНА УВАРОВА,
президент АНО «Лига поставщиков
социальных услуг»

— Можно выделить несколько факторов, привлекающих НКО в социальную сферу. Во-первых, расширенные возможности

деятельности, открывающиеся благодаря принятой государственной политике развития отрасли. Во-вторых, личное желание изменять возникающие трудности в жизни людей. В-третьих, знание вопроса изнутри, личная причастность к специфике проблемы, а не позиция внешнего эксперта, действующего в рамках регламентов.

При этом НКО выполняют важнейшие функции: максимально достоверно и детально освещают важные вопросы, касающиеся качества жизни людей. Также они являются социальным лифтом на практике, а не на бумаге и выступают реальным партнером и объединяющей силой двух секторов — государства и бизнеса. Своим трудом НКО заработали высокий уровень доверия целевой группы, во многом готовы трудиться бескорыстно и с максимальной отдачей, обучаться и повышать профессиональные компетенции без всякого административного рычага.

Задача по дальнейшему увеличению количества социально ориентированных НКО будет решаться более эффективно при соблюдении следующих моментов. Во-первых, нужно устранить существующие барьеры для упрощенного финансирования деятельности НКО. Во-вторых, требуется содействие государства в упрощении регламентов при получении услуг в соцсфере, предоставляемых НКО через госпорталы, госуслуги, и т.д. Еще надо предоставить кандидатам из НКО возможность получения профобразования в госучреждениях на льготных условиях, развивать систему широкого информирования населения о

возможностях и об услугах НКО. Основные задачи, которые должны стоять перед собой сами НКО, — переход от организации разовых, событийных проектов и мероприятий к системному устойчивому производству профильных услуг заявленного качества, повышение профкомпетенций и увеличение ресурсов.



СЕРГЕЙ БОРИСЕВИЧ,
директор АНО ЦСОН «Благо»

— Многие часто путаются между НКО и социальным предпринимательством. Предпринимательство — это извлечение прибыли. Наша же цель — решение социальных проблем, оказание социальных услуг населению. У государственных учреждений социального обслуживания имеются определенные рамки, и расплачиваться за это приходится отсутствием индивидуального подхода к людям и не всегда высоким качеством услуг. А у нас есть возможность оказывать разнообразные услуги, вплоть до таких, которых пока еще нет на рынке. НКО способны заполнить имеющиеся ниши, поскольку у них есть заинтересованность, возможность и свобода для

эксперимента. Государству необходимо должным образом поддерживать социально ориентированные НКО путем предоставления им субсидий и грантов в сумме, достаточной для выполнения уставной деятельности. В целях повышения собственной роли и значимости сами НКО должны постоянно изучать рынок, оказывать услуги на самом высоком уровне, внедрять новые виды услуг, обучать своих работников с учетом современных технологий и требований, искать дополнительные источники финансирования.



Юлия Шатова,
директор фонда «Пенсион для пожилых людей»

— За очень короткий промежуток времени негосударственные организации и частные предприниматели заняли значительное место на рынке социального обслуживания. Они идут на вложение средств в данную сферу в первую очередь из-за большой востребованности населением социальных услуг. Но определяющим фактором участия НКО в этом сложном и трудоемком виде бизнеса является его стабильность — невысокая доходность компенсируется предсказуемостью и долговременностью. В организации комфортной жизни пожилых людей и инвалидов негосударственные компании смогли стать более привлекательными, чем государственные. НКО, даже получающие



компенсацию из бюджета, вынуждены бороться за клиента, предлагая ему больше услуг, индивидуальный подход, а следовательно, и качество. Факторы, сдерживающие увеличение количества социальных НКО, — отсутствие соответствующих помещений и высокая арендная плата за них, условия включения таких организаций в реестр поставщиков социальных услуг. Эти условия — разные в различных регионах и часто зависят от позиции отдельных чиновников. Было бы правильно установить в России единые требования к поставщикам соцслужб. Но есть еще один важный аспект. Если организации социального обслуживания, включенные в реестры, достаточно хорошо контролируют органы соцзащиты, Госпотребнадзор, Роспотребнадзор, прокуратура, то об организациях, работающих «на вольных хлебах», они даже не всегда знают. И это дает возможность недобросовестным предпринимателям оказывать очень дешевые некачественные услуги в дачных домах, порой деревянных, в сомнительных помещениях персоналом, не имеющим никакой квалификации. Проблема требует организационно-правового рассмотрения.



Айгуль Насырова,
директор АНО ЦСОН «Бюджет»

— Меняется законодательная система в области некоммерческих и общественных организаций, появились дополнительные возможности для реализации собственных идей, откуда большое количество грантооператоров. Администрации городов и районов начали понимать, что третий сектор реализует свои социальные программы именно там, где они актуальны в данный момент. От государственных служб НКО отличаются мобильность, умение быстро ориентироваться в проблемных ситуациях. Но одновременно в некоммерческих организациях существует большая вероятность профессионального выгорания



сотрудников, и, если им не помочь, то и организации, как ни печально, закрываются.

У НКО практически нет уверенности в собственных перспективах, поскольку сегодня средства гранта, субсидии или пожертвования на реализацию проекта есть, а завтра их может и не быть. Однако это и подстегивает представителей некоммерческого сектора постоянно двигаться вперед, изучать новое, работать даже не в ногу со временем, а на шаг быстрее.

В первую очередь НКО должны повышать свою профессиональную грамотность, работать над узнаваемостью, быть открытыми и прозрачными, чтобы им еще больше доверяли. Сектор НКО продолжает расти, но речь идет не о раздувании самого сектора, а о том, чтобы не было НКО-однодневок. Многие организации, реализовав проект в первый год и не став победителями на второй, закрываются. Ситуацию могут исправить ресурсные центры: профессионалы по различным направлениям будут помогать новичкам с юридическими консультациями, ведением бухгалтерии на первых этапах, обучающими семинарами и лекциями.



Наталия Григорьева,
директор АНО ЦСОН «ДОВЕРИЕ»:

— Востребованность социальных услуг населением — очень актуальная тема, и привлечение в эту сферу НКО — один из приоритетов государства. Отличительные особенности некоммерческих организаций — быстрое реагирование на проблему, гибкость, клиентоориентированность, инновационность, возможность расширять спектр услуг. Не менее важная черта — экономичность и более эффективное расходование выделяемых денег за счет средств, полученных за оказанные услуги. Таким образом, НКО требуется меньшее бюджетное финансирование, чем государственным и муниципальным учреждениям, что превращает их в экономически выгодных партнеров для государства.

Главная цель НКО — не прибыль, а оперативное решение социальных проблем. Они берут на себя достаточно большой пласт работы и снижают дефицит в сфере оказания услуг, в частности в обслуживании на дому. Именно эта форма, на наш взгляд, наиболее приемлема для некоммерческих организаций.

Взаимодействие «власть — бизнес — НКО» на всех уровнях — важное условие успешной деятельности некоммерческих организаций в социальной сфере. А это упрощение процедуры получения льгот и дополнительных преференций, что благоприятно скажется на имидже НКО, возможности самостоятельного распоряжения средствами на развитие организации и повышении качества оказания услуг.



Галина Морозова,
директор БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА
«ДЕТИ В БЕДЕ»:

— Спектр услуг НКО может быть велик и разнообразен: в организациях работают не только оплачиваемые специалисты, но и волонтеры, привлекаются дополнительные спонсорские средства. Однако некоммерческие организации заведомо поставлены в неравные условия с государственными социальными учреждениями. Во-первых, им услуги компенсируются, то есть оплачиваются постфактум. При этом может быть много причин неоплаты: задолженность перед налоговыми органами даже в одну копейку, отсутствие денег у госучреждений соцзащиты, любая помарка в огромном количестве необходимых для отчета документов. Во-вторых, у сотрудников государственных учреждений есть зарплата независимо от компенсаций, оплата аренды и коммунальных услуг. НКО все это оплачивают сами, причем с НДС в 20%. Некоторые услуги, которые компенсируются госучреждениям, не оплачиваются НКО. Например, аренда мебели и оборудования, хотя они значатся в реестре. В-третьих, организации соцзащиты по своему усмотрению сокращают услуги,