

**«О КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМАХ ВЫХОДА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
НА РЫНОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ»**

Проекты в области инклюзивного образования как одна из самых востребованных и эффективных социальных практик среди некоммерческих организаций Красноярского края. Создание конкурентной среды на равных условиях по оказанию социальных услуг среди государственных учреждений, некоммерческих организаций и бизнес-структур. Три ключевые проблемы выхода некоммерческих организаций на рынок предоставления социальных услуг населению. Эти вопросы освещаются экспертом – Гуреевым Константином Юрьевичем, советником генерального директора автономной некоммерческой организации «Исполнительная дирекция XXIX Всемирной зимней универсиады 2019 года в г. Красноярске»



В Красноярском крае активно развивается деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций и инициативных общественников. Какие лучшие практики в этой деятельности Вы могли бы выделить?

Социально ориентированные организации особо эффективны в тех сферах, где либо государственные институты и муниципальные институты пока еще не дошли до сервиса этих услуг, либо эти сервисы не очень устраивают клиента. Это касается, в первую очередь, социально уязвимых слоев населения: инвалиды, престарелые, дети сироты. Именно в этой сфере чаще всего возникают социальные некоммерческие организации, поэтому наиболее эффективны те из них, которые заходят в новые социальные ниши, отвечают новым потребностям. А мы знаем, что мир меняется непрерывно и непредсказуемо, потребности возникают каждый раз новые и, тем более, потребности социально уязвимых слоев населения. Они понимают, что новые технологии, новые процессы позволяют расширить их возможности. В Красноярском крае очень эффективными стали общественные организации, которые работают с инвалидами, детьми инвалидами. Все, что связано с инклюзивным образованием, с возможностью участвовать инвалидам в различных социально-активных действиях – например, в событиях культурной жизни или заниматься спортом. И не случайно в Красноярском крае первые субсидии социальным некоммерческим организациям под инновационные услуги получили шесть организаций, у которых во всех клиентских выплатах есть инвалиды. И это во многом отвечает тому социальному запросу, который есть в крае. Я думаю, что такая картина во многом и целом по стране, но у нас особенно чувствительны некоммерческие организации к этим проблемам.

Какую законодательную поддержку планируется оказать социально ориентированным некоммерческим организациям в нашем регионе в ближайшее время?

Надо сказать, что Красноярский край и без того находится среди лидеров Российской Федерации по мерам поддержки социальных некоммерческих организаций. Но сегодня на повестке дня стоит вопрос о выработке механизмов наиболее эффективного и мягкого входа таких некоммерческих организаций в сферу оказания социальных услуг за счет

средств государственного, регионального, федерального, муниципального бюджетов. Как можно зайти на этот рынок? Ведь многие десятилетия он был закрытый, и он отсутствовал, потому что все услуги в социальной сфере в подавляющем большинстве оказывались за счет государственных заданий учреждениями. И клиенты, граждане, получали услуги от монополистов, то есть у них не было права выбора. Было понятно, что мы учимся в одних школах, лечимся в одних лечебных заведениях и поликлиниках и т. д. Сегодня на повестке дня в стране стоит то, и даже президент на это обратил внимание, что очень важно создавать в социальной сфере конкурентную среду, чтобы в неё помимо учреждений входили и представители бизнеса и представители социально ориентированных некоммерческих организаций. В этом конкурентном поле должен выиграть человек, клиент, которому окажут и более качественную услугу и более дешевую. Что касается дешевых? Поскольку на это выделяются государственные деньги, в понижении стоимости, в первую очередь, заинтересован государственный институт. Но вот насколько сегодня готовы новые игроки? И бизнес, и социально ориентированные некоммерческие организации, а теперь ещё отдельный игрок – социальный предприниматель, находящийся посередине между бизнесом и некоммерческой организацией, когда человек индивидуально принимает на себя некие риски как социальные, так и экономические и несет за них ответственность. И главная задача в том, чтобы минимизировать количество государственных барьеров на пути выхода на этот рынок для этих игроков, а также по возможности выровнять стартовые возможности у всех игроков. По крайней мере, что касается некоммерческих организаций, очень важно, чтобы они могли обладать необходимым ресурсом с точки зрения материальной и правовой базы ничуть не меньше, чем учреждения. И тогда, в условиях естественной конкуренции, мы получим ответ на вопрос о том, какая форма эффективнее.

Каким образом социально ориентированные некоммерческие организации могут стать действительно эффективными игроками на рынке предоставления социальных услуг населению?

Здесь очень много обстоятельств, от которых зависит то, насколько быстро произойдет вхождение некоммерческих организаций на рынок социальных услуг и насколько эффективной окажется их деятельность. Во-первых, некоммерческим организациям нужно учиться управлять собственным именем, то есть ключевая проблема выхода некоммерческих организаций на рынок социальных услуг – это недоверие граждан к новым игрокам, то есть к бизнесу и к некоммерческим организациям, потому что инерция привычки не дает возможности качественного анализа этих услуг. Поэтому очень важно некоммерческим организациям через качество оказанных услуг продвигать свое имя и развивать доверие как непосредственно к самой организации, так и ко всем некоммерческим организациям. Во-вторых, очень важно, чтобы и в головах государственных мужей, чиновников, которые заказывают социальные услуги, тоже сложилось новое отношение к сфере в целом: не управлять ведомствами и учреждениями, а относиться к ним как к самостоятельным агентам. И если новые игроки оказывают благоприятное воздействие на сферу, то есть сфера становится более эффективной, более привлекательной для граждан, то тогда ситуация может поменяться, и чиновник не будет опасаться выставлять ту или иную услугу на рынок. От этого будут выигрывать все участники и экономически и содержательно, качественно, потому что будет чувствоваться, что среда начинает меняться. Третья главная составляющая – это работники социальных учреждений. Они тоже должны преодолеть психологический барьер. Зачастую привязанность к модели работы учреждений не позволяет увидеть преимущества работы и в другой форме. Ведь никто не исключает возможность, коллективу учреждения создать некоммерческую организацию, последовательно перевести туда технологии и опыт, и пытаться оказывать услуги уже через эту некоммерческую

организацию. А потом, если это окажется эффективнее для сотрудников, не факт, что нужно будет сохранять неэффективное учреждение, тянущее за собой излишние издержки, которые в целом сказываются на стоимости той услуги. Так уж лучше эти издержки ликвидировать и направить и на материальное стимулирование работников и на развитие материально-технической базы. Тогда сам коллектив становится субъектом этого управления и может влиять на эффективность.