



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Институт социального анализа
и прогнозирования (ИНСАП)**



Рынок негосударственных
поставщиков социальных услуг:
барьеры для развития

НИР 2019: описание исследования

- ❑ Целевая группа: руководители некоммерческих организаций, руководители коммерческих предприятий, индивидуальные предприниматели, предоставляющие социальные услуги для лиц старшего возраста.
- ❑ 8 регионов: Хабаровский и Ставропольский края, Нижегородская, Свердловская, Ленинградская, Ростовская, Московская, Новосибирская области.
- ❑ 5 экспертных интервью в каждом регионе
- ❑ Дополнительно: опрос ярких представителей сферы, в том числе лидирующих организаций отрасли (10 экспертных интервью)
- ❑ Социологический инструментарий – гайд для проведения экспертных интервью
- ❑ Телефонные и личные интервью



Характеристики пилотных регионов

❑ Нижегородская область

- ❑ Население - 3,2 млн. чел.
- ❑ СТВ – 914,5 тыс. чел.
- ❑ Число обслуживаемых ГУ на дому – более 24 тыс. чел.
- ❑ Число мест в стационарных ГУ – 7,3 тыс.
- ❑ 15 НГО в реестре: 2 стац. обслуж., 4 – полустац. обслуж., 9 – надом. обслуж.

❑ Хабаровский край

- ❑ Население - 1,3 млн. чел.
- ❑ СТВ – 307,3 тыс. чел.
- ❑ Число обслуживаемых ГУ на дому – более 6 тыс. чел.
- ❑ Число мест в стационарных ГУ – 3,0 тыс.
- ❑ 17 НГО в реестре: 2 – стац. обслуж., 11- полустац. обслуж., 4 - надом. обслуж.



«Это морально тяжело, **очень сложно найти нормальный персонал**, который был бы, соответствовал бы требованиям»

«**Отчетность дикая**, которую с нас требуют, это можно просто повеситься, честно сказать, какие купы бумаг мы предоставляем»

«**Бюджет утверждают в начале года**, на каждое НКО или организацию, если у тебя в течение года появились места и ты **берешь больше народу, то вероятность того, что в конце года начнут резать твои отчеты и субсидии, это 100% практически**, как это было в прошлом году, искали до чего докопаться и не выплачивали по понесенным нами затратам. Поэтому **берем с осторожностью таких людей**»

«Для чего мы считаем наши тарифы, предоставляем им структуру тарифа каждый год новую, вкладываем все свои расходы. И от нас это требуют, не предоставите, все, мы вам субсидировать ничего не будем. **Мне приходится бухгалтера дополнительно нанимать, платить деньги, чтобы она мне рассчитала эту структуру тарифов**. У меня, естественно, тарифы получаются значительно выше, чем нам предоставляет правительство края, **они и так не соответствовали, а в августе их еще снизили**».

«На сегодняшний день стоит **семнадцать поставщиков в реестре** нашего Министерства социальной защиты. **Семь из них приостановили свою деятельность**».

«Потому что **Министерство социальной защиты не помогает**, а оно просто приходит и говорит, что у вас это не так и это, и это».

«Да, конечно, в сфере **ухода текучесть, низкая ответственность кадров**, постоянная такая проблема, не устранимая, **сотрудники подвержены эмоциональному выгоранию**»

«У нас в Нижнем Новгороде **они ниже плинтуса, по таким тарифам работать невозможно**, как они устанавливаются никому не ведомо и желание что-то изменять мы пока не видим»

«**ЦИСС организовал встречи социальных предпринимателей, я там познакомилась с частными домами престарелых** и тех клиентов, которых мы по каким-то причинам не можем взять, я рекомендую в дома престарелых. И вообще большое им спасибо, что они вообще нас в принципе познакомили. Мы часто оказываем услуги, дополняющие друг друга».

«Мы просто ждем, когда нашим коллегам **выплатят деньги**. Вообще чем это закончится [...] Мы ни откуда не выходили, мы просто ждем, как эта ситуация разовьется».

«Для этого министерство социальной политики должно пойти навстречу предпринимателям. Во-первых, когда мы начинаем работать, мы **уже на входе, когда мы говорим, какие документы мы должны оформлять**, как правильно это оформить, нам дают понять, что **они нас не хотят видеть, не любят**»

«Я за год прокачиваю человек **800 людей, 20% остается**, остальные все на отсев. Я же не знаю, которая из них будет учиться, которая не будет, которая будет работать, а которая не будет, я должна обучить всех. **Где у индивидуального предпринимателя деньги на обучение такой армии людей**».

Барьеры для развития рынка - общие

- ❑ Пока это рынок энтузиастов, а не профессиональных бизнесменов и инвесторов
- ❑ Низкая платежеспособность населения
- ❑ Сложности с поиском подходящих помещений и оплатой их аренды;
- ❑ Нехватка средств для развития: на помещение, ремонт, соблюдение нормативов
- ❑ Недостаточно средств и нет исполнителей, которые могут квалифицированно внедрять информационные технологии
- ❑ Плохая работа муниципальных властей на сельских территориях: не организован вывоз мусора, сокращается автобусное сообщение

Барьеры для развития рынка - налоговые

- ❑ Отмена с 2019 года налоговых льгот для бизнеса в социальной сфере => сильный рост налоговой нагрузки
- ❑ Некоммерческие благотворительные организации, имеющие более 100 чел. в штате, теряют льготы по налогообложению, так как не могут оставаться на УСН => вместо поддержки при росте организации получают дополнительные расходы
- ❑ Требование к ИП иметь онлайн-кассы повышает издержки как на покупку кассы, так и на обслуживание => подталкивает ИП уходить в тень

Барьеры для развития рынка - кадровые

- ❑ Сложный контингент для работы, морально и физически тяжелая работа
- ❑ Нехватка кадров, не все готовы выполнять работу с должной ответственностью, добротой и пониманием своей социальной миссии
- ❑ Тяжесть работы с пожилыми приводит к текучести кадров, у НГО нет средств для обеспечения профилактики выгорания работников
- ❑ Люди рассматривают работу в сфере ухода не как постоянную, а как временную занятость
- ❑ Подготовленных кадров на рынке нет; НГО обучают своих сотрудников за свой счет, после обучения остается работать небольшой процент, а расходы на обучение велики

Барьеры для развития рынка - незаинтересованность

- ❑ Есть информационное взаимодействие, образовательные проекты, возможности размещения социальной рекламы, награды и конкурсы для НГО, однако сотрудничество, предполагающее оплату деятельности НГО, не складывается
- ❑ Отдельные чиновники на местах пока боятся передачи услуг НГО и не понимают, зачем это делать
- ❑ Роль органов власти сводится к проведению оценки, выявляющей множество несоответствий требованиям госстандартов и нормативов, но никакой поддержки нет
- ❑ Войти в реестр не сложно, так как он нужен чиновникам для отчетности, «для галочки», а работать в качестве поставщика практически невозможно
- ❑ На общественных обсуждениях голос НГО не слышат
- ❑ В отдельных регионах НГО между собой практически не взаимодействуют, хотя это важно и для обмена опытом, и для совместного влияния на органы власти

Барьеры для развития рынка – при входе в реестр

- ❑ Нет диалога между органами власти и потенциальными поставщиками
- ❑ Отсутствие методической поддержки по оформлению документов
- ❑ Небольшие организации не имеют юриста и не могут самостоятельно разобраться в НПА
- ❑ Требование оказания получателю комплекса услуг, отсутствие у небольших организаций площадей и возможностей оплатить все необходимые лицензии
- ❑ Завышенные стандарты и требования к учреждениям стационарного обслуживания
- ❑ Нормативы и стандарты не учитывают разницу между маломестными и крупными учреждениями
- ❑ Стандарты обслуживания на дому не соответствуют мировым требованиям по уходу

Барьеры для развития рынка – в работе поставщиком

- Низкие тарифы - не покрывают косвенные расходы
- Неравные условия с госучреждениями
- Компенсационный механизм возмещения затрат
- Случаи невыплаты компенсаций поставщикам
- Практика закрепления за каждым поставщиком в начале года определенной суммы бюджетных средств, ограничивающая число обслуживаемых
- Чрезмерные бюрократические требования по отчетности
- Необходимость самостоятельного поиска клиентов
- Неинформированность НГО о тонкостях процесса оформления права на соц. обслуживание
- Юридические препятствия для оказания помощи потенциальным клиентам в оформлении на соц. обслуживание

Какая поддержка нужна негосударственным поставщикам?

заинтересованность, открытость к диалогу – консультации, методические материалы	содействие решению проблем несоответствия организаций стационарного обслуживания нормам и требованиям
юридическая поддержка при подготовке отчетности и предоставлении услуг	бесплатное обучение профессиям санитарки, помощника по уходу, сиделки на базе и за счет ресурсов центров занятости
возможность оформления самозанятости для сиделок во всех регионах, а не только в рамках пилотов	доступ к обучению новым методикам работы в рамках развития системы долговременного ухода
налаживание контактов между организациями, поддержка и продвижение профессиональных союзов и ассоциаций	безвозмездная и льготная аренда, возможность получить здание в аренду без конкурса, аукциона, право преимущественного выкупа помещений; предоставление оборудования
вернуть льготы по налогообложению для организаций малого бизнеса, занимающихся социальной сферой, налоговые льготы для крупных СО НКО.	льготные займы, кредиты на большие суммы кредитных средств, доступность кредитных линий.

Спасибо за внимание!