



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФОНД  
ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ  
ОТ ЖЕСТОКОГО ОБРАЩЕНИЯ**



# **Пошаговая стратегия развития конкурентной среды для повышения качества и эффективности помощи семьям и детям**

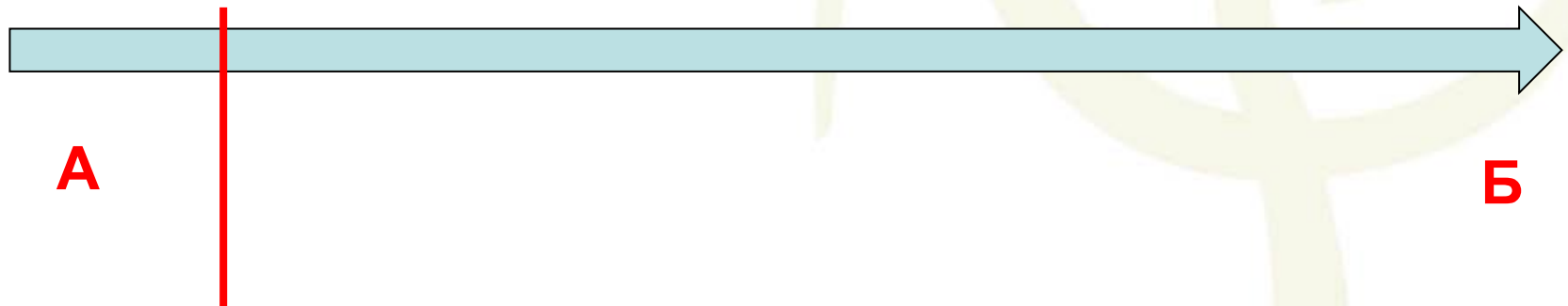
**А.М. Спивак**





Бюджетные средства доступны только государственным и муниципальным организациям

Конкурентный доступ к бюджетным средствам разных организаций, исходя из качества услуг



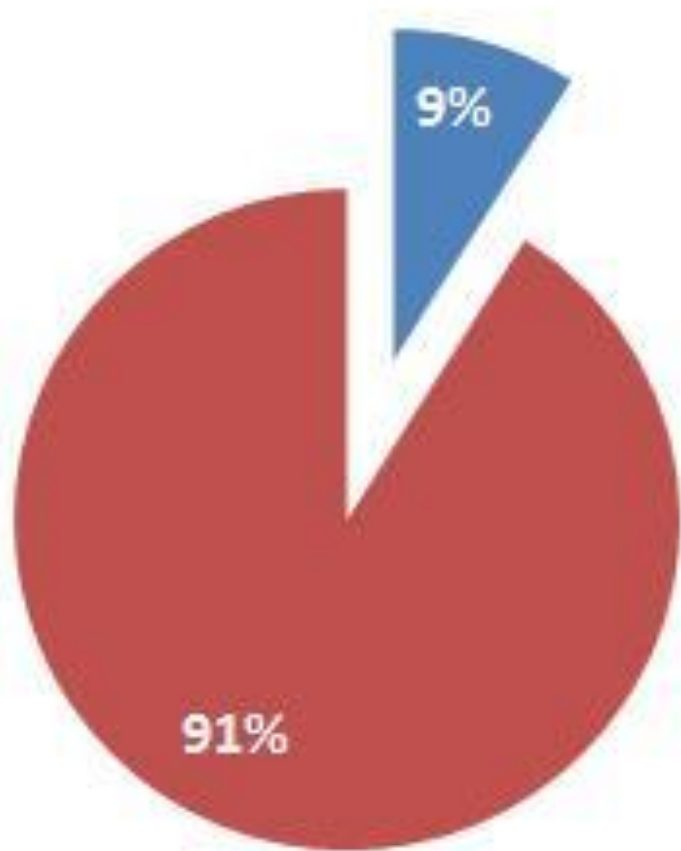


## ДАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

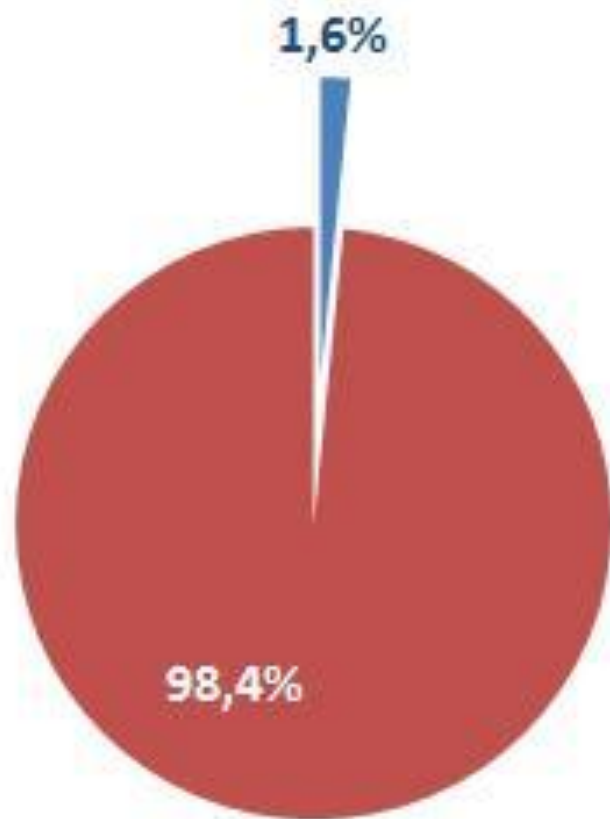
«Анализ практики оказания некоммерческими организациями общественно полезных услуг и выработка мер по их вовлечению в указанную деятельность» (НИУ ВШЭ, 2017).



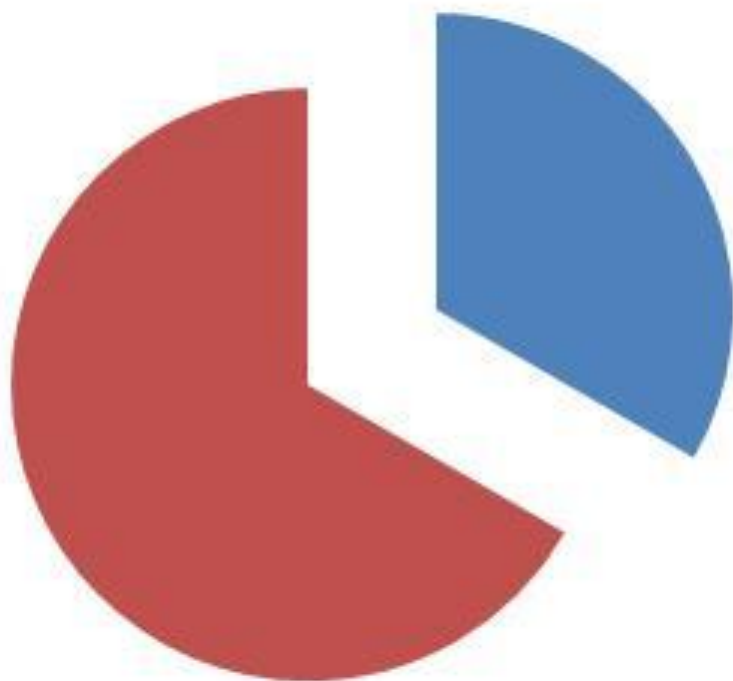
Лишь каждый десятый россиянин (9%) получал от НКО и гражданских инициатив помощь, бесплатные товары и услуги



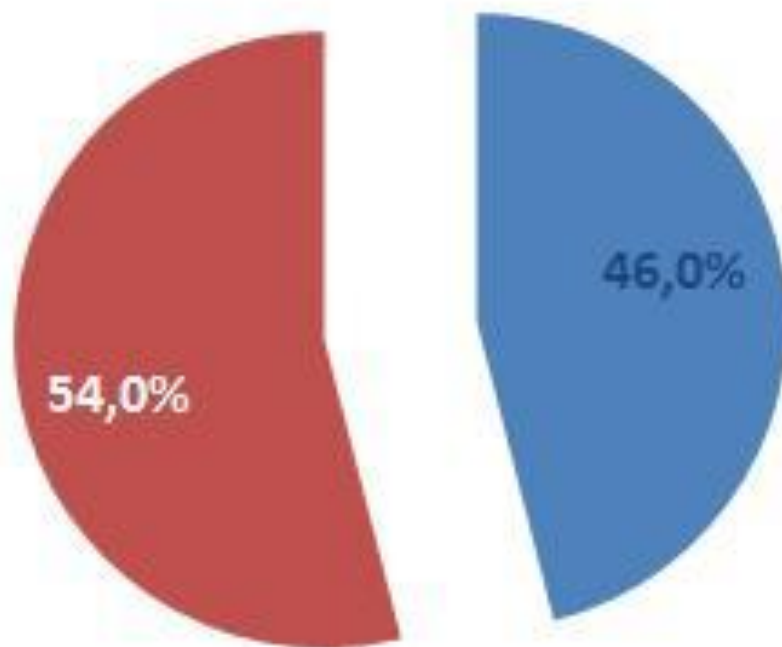
В 2016 году объем субсидий НКО в отраслях социальной сферы составил 77,2 млрд. рублей, или 1,6% от общих расходов на социальную сферу



**Значительная доля респондентов (более одной трети), располагают лишь неполной (что-то слышали) информацией о стремлении и усилиях государства по расширению сотрудничества с НКО в социальной сфере**

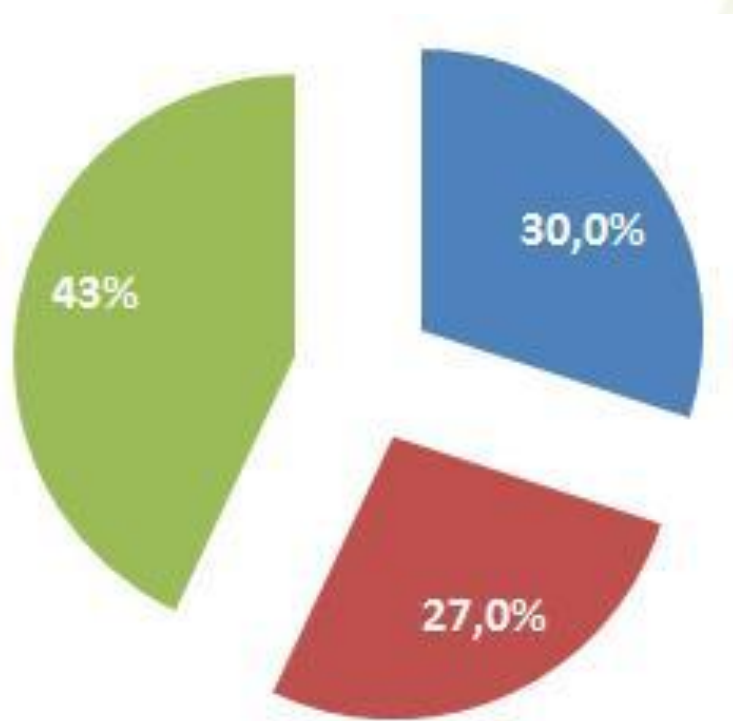


**Более половины (54%) НКО не рассматривают выход на рынок платных социальных услуг и/или укрепление позиций на нем своим стратегическим приоритетом**



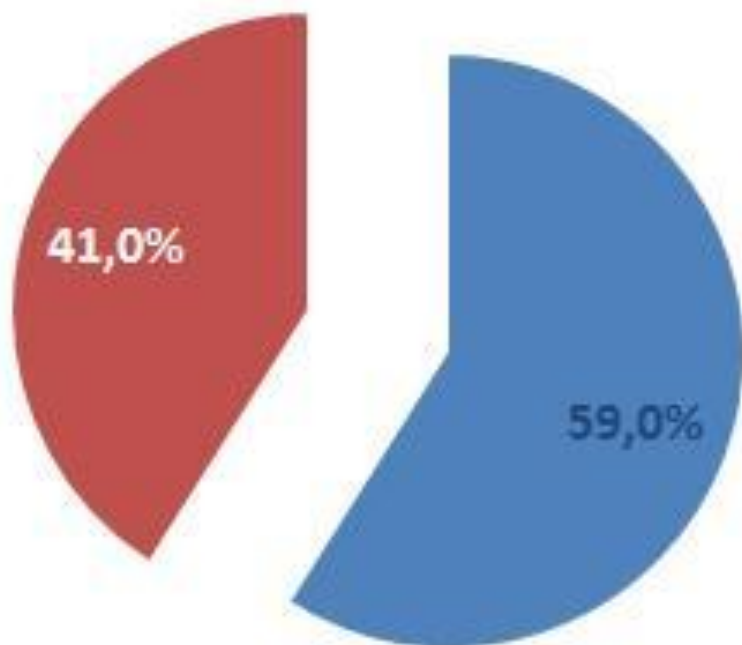
30% руководителей организаций препятствия и барьеры к масштабному выходу НКО на рынок социальных услуг сегодня связаны со всеми тремя элементами (заказчик, поставщик, потребитель) примерно в равной степени.

Однако почти такая же доля респондентов - 27% - уверены, что препятствия к масштабному выходу НКО на рынок социальных услуг связаны, прежде всего, с Заказчиком (государством).





**41% руководителей НКО выражают согласие с утверждением, что «государство не может и/или не хочет устранять барьеры для масштабного участия НКО в оказании социальных услуг, финансируемых из государственного/муниципального бюджетов»**





## ШАГИ ДЛЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

- распределить задачи по отраслям;
- принципиальный отказ от нерелевантных показателей (в финансовых показателях поддержка НКО пока неотличима от передачи услуг; переучрежденные в новой форме ГБУ от организаций третьего сектора);
- определение зон реальной конкуренции, использование конкурентных преимуществ НКО (адресность, специализация);
- стимулирование предложения и формирование условий: (изучение практики НКО, создание и информационное освещение прецедентов, регулярное обновление перечня услуг);
- инструментальное использование статуса ИОПУ (установление предпочтений)





## ШАГИ ДЛЯ СО НКО

- соотнесение своей практики с перечнями услуг;
- определение ниши для профессионализации;
- оценка экономики услуги;
- лоббирование субсидий / вхождение в реестр поставщиков





## ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ШАГИ

- стандартизация услуг;
- инвестирование в образовательные, финансовые и консалтинговые сервисы
- ориентация грантового финансирования на поддержку апробации и внедрения новых услуг
- структурирование информационного поля





НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФОНД  
ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ  
ОТ ЖЕСТОКОГО ОБРАЩЕНИЯ

**Программа «Университет НКО – 2»**

**Сайт: <http://dostup.ngo.ru/>**

