

САМООРГАНИЗАЦИЯ ГРАЖДАН

**НЕКОММЕРЧЕСКИЙ СЕКТОР
В УСЛОВИЯХ КОРОНАКРИЗИСА:
С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ ПРИШЛОСЬ
СТОЛКНУТЬСЯ**

Центр исследований гражданского общества
и некоммерческого сектора
Мерсиянова И.В.

Некоммерческий сектор в условиях коронакризиса: с какими проблемами пришлось столкнуться

Многие российские негосударственные некоммерческие организации испытывают проблемы на всех этапах своего функционирования. По данным всероссийского обследования НКО (n = 1000, 2019 г.), проводимого в рамках мониторинга состояния гражданского общества НИУ ВШЭ, 19% руководителей обследованных НКО полагают, что в возглавляемых ими организациях нет проблем, 76% респондентов отметили хотя бы одну проблему из предложенного списка (рис. 1). Стоит отметить, что за годы мониторинга доля руководителей НКО, считающих, что в их организациях нет проблем, увеличивалась постепенно: так, в 2007 году она составляла 6%, в 2012 и в 2014 года – по 12%, и к прошлому году она достигла уже 19%.

Как и ранее, руководители НКО считают недостаток денег, материальных средств (43%) одной из ключевых проблем функционирования своей организации. За период с 2009 г. наблюдается тенденция к ежегодному сокращению доли заявляющих об этой проблеме (с 64% в 2007 году до 43% в прошлом году).

Чаще других о недостатке денег и материальных средств говорили руководители НКО, занимающихся социальными услугами; социально ориентированных организаций; не имеющих постоянных сотрудников; назвавших в качестве основного источника финансирования субсидии и гранты от властей любого уровня; имеющих доходы до 100 рублей; из-за недостатка средств вынужденных пренебрегать основными задачами или находиться под угрозой закрытия из-за недостатка средств; занимающихся социальным обслуживанием, физкультурой и спортом; оказывающих услуги безвозмездно; ориентированных на людей в трудной жизненной ситуации; имеющих 500 и более потребителей – физических лиц; готовых получить статус исполнителей общественно полезных социальных услуг; использующих более 5 элементов информаци-

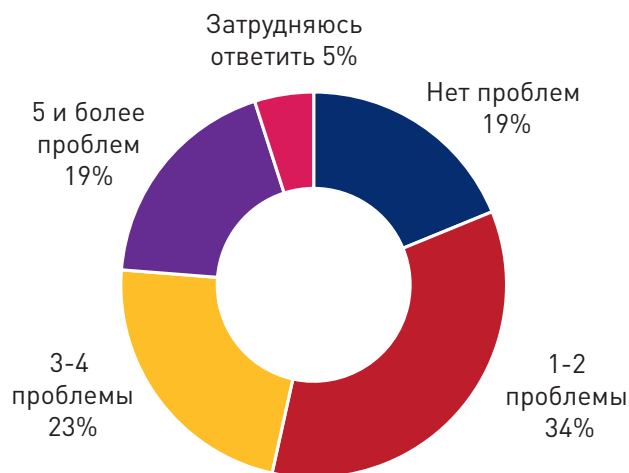
онной открытости. Наряду с недостатком средств такие НКО также испытывают отсутствие интереса со стороны спонсоров и властей, проблемы с помещением (в целом – не менее 3 проблем функционирования организации).

23% руководителей НКО считают одной из основных проблем отсутствие поддержки, интереса со стороны возможных спонсоров, бизнес-структур. С 2009 по 2014 гг. постепенно сокращалась доля респондентов, у которых это вызывало беспокойство; с 2014 г. наблюдается стагнация показателя. О данной проблеме чаще упоминали руководители организаций, не имеющих постоянных сотрудников, не имеющих документально оформленного стратегического плана; назвавших в качестве основного источника финансирования субсидии и гранты от властей любого уровня; имеющих доходы до 100 рублей; из-за недостатка средств вынужденных пренебрегать основными задачами или находиться под угрозой закрытия из-за недостатка средств; готовых войти в реестр поставщиков социальных услуг и получить статус исполнителей общественно полезных социальных услуг. Наряду с отсутствием поддержки со стороны спонсоров такие НКО также испытывают отсутствие интереса со стороны населения и властей, недостаток средств, проблемы с помещением (в целом – не менее 3 проблем функционирования организации).

Каждый пятый респондент (20%) в качестве основных проблем назвал отсутствие поддержки, интереса со стороны местных властей, 16% – со стороны региональных властей. Отсутствие поддержки со стороны местных и региональных властей чаще отмечалось среди НКО, имеющих до 50 членов – физических лиц; привлекающих до 10 добровольцев; имеющих доходы до 100 рублей; из-за недостатка средств вынужденных пренебрегать основными задачами или находиться под угрозой закрытия из-за недостатка средств; готовых войти в реестр поставщиков социальных услуг и получить статус исполнителей общественно полезных социальных услуг.

Рис.1. Основные проблемы функционирования организации

Рис.2. Количество проблем функционирования организации



Такие НКО также испытывают отсутствие интереса со стороны спонсоров и населения, недостаток средств и проблемы с помещением (в целом – не менее 5 проблем функционирования организации).

15% руководителей НКО заявили о наличии проблемы с помещением. Также руководители НКО отмечали нехватку специалистов для работы в организации (15%), нехватку рекламы деятельности организации (11%); нехватку транспортных средств (11%); препятствия, связанные с несовершенством российского законодательства (10%). Несколько снизилась острота проблемы отсутствия интереса со стороны населения (10%).

Какие НКО не испытывают проблем функционирования (напомним, что их 19% в целом по выборке)? К таковым чаще всего относятся объединения юридических лиц; деловые и профессиональные организации; не социально ориентированные НКО; не привлекающие добровольцев; имеющие внутренние источники финансирования; не использующие офлайн фандрайзинг; спо-

собные, по оценкам руководителей, реализовать все задуманное; не оказывающие социальные услуги.

В целом, каждая третья НКО испытывает 1-2 проблемы функционирования, 3-4 проблемы – 23%, 5 и более проблем – 19% обследованных НКО (рис. 2).

Трансформация проблемного поля НКО во время коронакризиса

Как трансформировалось проблемное поле НКО в период распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19? Обратимся к результатам анкетирования московских некоммерческих организаций, занимающихся оказанием социальных услуг населению.

Некоммерческие организации в условиях кризиса оказались под тройным ударом:

1. существенное сокращение финансовой базы, которое поставило под удар не только инфраструктурные, образовательные и развивающие проекты НКО, но и текущую деятельность организаций, связанных с оказанием социальных услуг,
2. возросшие потребности благополучателей НКО: подопечные НКО оказались одними из наиболее уязвимых социальных групп в условиях пандемии и не могут справиться с возросшими трудностями без поддержки и помощи извне,
3. типовые трудности, испытываемые в настоящее время малым и средним бизнесом, также актуальны и для НКО: необходимость оплачивать аренду, нести административные издержки, сохранять оплату труда персоналу в условиях финансового кризиса.

Финансовый вызов. Некоммерческий сектор крайне чувствителен к социально-экономической ситуации в обществе: практически не имея собственных финансовых источников и работая без «подушки безопасности», он зависит от самочувствия коммерческих

организаций и частных жертвователей. Нынешний кризис затронул практически все источники финансирования НКО:

- **Небюджетные источники:**
 - коммерческие организации, выступавшие донорами, спонсорами и источниками пожертвований, одними из первых пострадали от кризиса и отказались или существенно сократили помощь НКО,
 - физические лица в условиях падения дохода и негативных ожиданий сократили размер и частоту своих пожертвований,
 - фандрайзинговые офлайн-проекты (ярмарки, марафоны, мероприятия, сбор средств через ящики для сбора пожертвований и пр.) заморожены,
 - акцент благотворительности сместился на более актуальную проблематику, связанную с эпидемической ситуацией (помощь медицинским центрам, закупка средств защиты и оборудования и пр.),
- **Бюджетные источники:**
 - многие полученные гранты на проведение мероприятий, летних школ и других офлайн активностей «подвисли» на неопределенный срок,
 - снизился объем получаемых субсидий из городского бюджета из-за невозможности оказания многих социальных услуг,
- **Коммерческие источники:**
 - ухудшилось материальное положение благополучателей, часть из которых оказались не способны оплачивать услуги, предоставляемые НКО,
 - сократились или прекращены продажи продуктов и услуг НКО.

Вызов гуманитарный. На плечи НКО легла дополнительная забота о своих подопечных, оказавшихся в сложной ситуации:

- многие благополучатели оказались группой риска по медицинским показателям и нуждаются в мерах дополнительной поддержки (доставка продуктов и медикаментов, средств индивидуальной защиты),
- ухудшилось материальное положение семей благополучателей, расширился круг подопечных, обратившихся в НКО за материальной помощью (заболел и оказался без работы член семьи благополучателя или сам благополучатель),
- увеличились потребности благополучателей: дополнительная психологическая поддержка, доступ к интернету, оборудование для проведения онлайн занятий,
- подорожали зарубежные медикаменты и перевязочные средства из-за падения курса рубля (очень часто российских аналогов препаратов просто нет),
- система здравоохранения переведена в «режим чрезвычайной ситуации»: благополучатели зачастую не могут получить медицинскую помощь, а плановые операции перенесены на отдаленное время и т.д.

Вызов организационный. Невозможность для НКО осуществлять свою деятельность в прежних форматах:

- заморожены многие виды текущей деятельности – работа в ПНИ, домах престарелых, интернатах, офлайн проекты и пр.,
- ограничена работа волонтеров,
- сорваны или на грани срыва программы и проекты НКО,
- команда НКО – волонтеры, специалисты, эксперты – под угрозой распада.

Вызов административный.

Административные расходы НКО в условиях кризиса становятся непосильными для самих организаций, и именно эти расходы обычно сокращают в первую очередь спонсоры организации:

- аренда помещений и складов для хранения медикаментов и оборудования,
- оплата труда административного персонала.

Реакция некоммерческого сектора на вызовы коронакризиса

Некоммерческие организации занимаются трансформацией своей работы по двум направлениям – перестройка внутренней работы НКО, а также активизация взаимодействия и консолидация усилий всего некоммерческого сектора.

1. Перевод услуг НКО в дистанционные форматы:
 - разработка и внедрение методик дистанционного обучения и поддержки благополучателей,
 - создание онлайн курсов,
 - закупка и установка оборудования для дистанционной работы,
 - модернизация сайтов НКО для работы в диалоговых форматах,
 - введение форматов онлайн консультирования,
 - внедрение методов телемедицины,
 - и др.
2. Перестройка и оптимизация работы организации под текущие задачи – отказ от одних проектов и оперативное внедрение новых видов помощи и поддержки:
 - введение новых актуальных курсов, например, ухода за тяжелобольными, психологической поддержки в условиях изоляции и пр.,

- формирование команд быстрого реагирования для экстренной помощи благополучателям,
- переход на работу по экстренному графику (например, увеличение помощи бездомным, доставка бесплатной готовой еды и пр.),
- расширение круга благополучателей.

3. Перевод работы административного персонала на дистанционную работу.
4. Сокращение административных расходов, отказ от аренды помещений (если это возможно).
5. Психологическая поддержка команды НКО: онлайн планерки, онлайн бары и онлайн вечеринки для членов команды.
6. Объединение и кооперация НКО: создание и расширение ассоциаций НКО, активный обмен опытом, методиками и пр.

Риски некоммерческого сектора

Главными рисками некоммерческого сектора в условиях кризиса являются:

1. **Потеря команды НКО.** Команда является для НКО носителем уникальных методик, практики и опыта. В условиях кризиса актуализируются факторы, угрожающие сохранности команды – снижение финансовой поддержки НКО, сворачивание многих проектов, падение работной платы специалистов, нарастающая неопределенность развития ситуации в целом. Утрата команды – это утрата уникальных знаний. Для восстановления прежних практик потребуется существенный временной ресурс.
2. **Разрушение системы помощи благополучателям.** Некоммерческие организации выстроили целостную систему помощи и поддержки своих благополучателей. В случае невозможности для НКО поддерживать в работоспособном состоянии эту систему, благополучатели останутся без

поддержки. Для многих из них это чревато серьезными последствиями, вплоть до угрозы жизни.

Таким образом, в период кризиса НКО столкнулись с серьезными вызовами – сокращение финансирования, рост потребностей своих благополучателей, необходимость серьезной перестройки своей работы, связанной с ограничениями режима самоизоляции, поддержка работоспособности своей команды. НКО оперативно отреагировали на эти вызовы переходом на дистанционные формы работы, изменением методов работы, сменой приоритетов своей деятельности, кооперацией внутри некоммерческого сектора. Наиболее критическими для НКО рисками являются потеря команды и разрушение системы поддержки благополучателей.