

КОНЪЮНКТУРА

ИНТЕРВЬЮ

Юлия Стародумова: Доля НКО в ВВП нашей страны остаётся на уровне 1%

Старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы» ПНИПУ — об экономической составляющей работы некоммерческих организаций

Полина Путякова

— Юлия Владимировна, в разговорах о некоммерческих организациях чаще оценивается их социальный эффект, который очень важен. Тем не менее возможен и другой взгляд — с точки зрения экономики. В чём конкретно состоит вклад сектора НКО в экономику?

— В основном это налоговые поступления, создание рабочих мест, выплата зарплаты и стоимость оказываемых ими услуг. НКО имеют право осуществлять коммерческую деятельность, то есть, как и другие организации, платят налог на доходы. Они также могут нанимать сотрудников, платить им зарплату и с заработной платы сотрудников делают отчисления в фонды. Наконец, ВВП страны включает в себя стоимость услуг, оказываемых сектором НКО.

— Каков экономический эффект от развития третьего сектора для города, региона и государства?

— Начать нужно с того, что сфера фактической деятельности некоммерческих организаций довольно ограничена, а значит, ограничен и их экономический эффект. Доля сектора НКО в ВВП нашей страны в последние годы остаётся на уровне 1%, и численность занятых там тоже около 1%. Не стоит забывать, что основная задача НКО — снятие социальной напряжённости, решение проблем в правовой сфере, в сфере охраны здоровья, пропаганды здорового образа жизни, сохранение исторической памяти, воспитание патриотизма и так далее. На эти сферы можно воздействовать через НКО, при этом воздействие на экономику, на мой взгляд, минимально.

Тем не менее показатель России очень отличается от практики других стран. Например, в Европе это 4–5%, в США и Канаде — до 9–10% ВВП, и, соответственно, доля занятого населения значительно больше.

— Различается ли этот вклад в регионах?

— Такая статистика ведётся в основном на уровне страны, очень мало информации собирается именно по регионам. Но мне кажется, что в некоторых субъектах, где есть крупные фонды, которые дают гранты, НКО сильнее. Там, где поддерживают НКО, там они активнее и работают.

— То есть ситуацию определяет наличие грантодателя?

— Да, совершенно верно. Наличие частных предприятий или органов власти, которые готовы поддерживать НКО, является определяющим. Вообще, в России «живы» только 10–15% из зарегистрированных НКО, то есть таких, которые осуществляют хоть какую-то

деятельность. Из них активно ведут свою деятельность лишь порядка 3%. Именно потому, что не хватает денег.

— Сектор НКО — это достаточно широкое понятие. В него входят не только социально ориентированные организации, но и политические партии, ТСЖ и прочие. Какие из них наиболее значимы с экономической точки зрения?

— В основном это социально ориентированные НКО и партии — их вклад примерно равный. У первых он более равномерный, вторые вносят основной вклад во время предвыборных кампаний: много рабочих мест, печать рекламных информационных материалов, размещение рекламы в СМИ и так далее. Между выборами партии тоже работают. Вклад всех остальных видов НКО уже гораздо меньше.

— Как вы считаете, почему в России доля НКО составляет всего 1% ВВП?

— На мой взгляд, это связано с низкой грамотностью населения. Существует заблуждение, что работа в НКО равна волонтерству, что все услуги НКО бесплатны и, соответственно, там нет зарплаты, нет доходов. Поэтому люди не видят смысла в этом участвовать. Возможно, это связано с не самым правильным имиджем НКО. В более развитых странах доля НКО в ВВП больше, потому что там выше уровень благосостояния населения, больше людей готовы отдавать, делиться. Или человек сам доедает последнюю горбушку, или он готов делиться с теми, кому ещё хуже. Чем выше уровень жизни, тем выше уровень сознания населения и уровень благотворительности. Кроме того, там история НКО гораздо более длительная: вспомните Армию спасения, которая существует уже 150 лет. Поэтому там больше доверия и привычки. Это уже встроено в образ жизни общества.

— Сектор НКО не только производит услуги и создаёт рабочие места, но и сам является потребителем значительных ресурсов. Каков их источник?

— Если оценивать по объёму ресурсов, то основные источники — это бизнес и органы власти разного уровня — в форме грантов, субсидий и так далее. В исследовании, которое провела Высшая школа экономики в 2017 году, есть такие данные. Объём средств, выделяемых только из федерального бюджета и только на поддержку социально ориентированных НКО, в 2012–2015 годах вырос с 4,7 млрд до почти 10 млрд руб.

А если судить по количеству платежей, то это, конечно, денежные пожертвования частных лиц. При этом,



ФОТО АЛЕНА УЖЕГОВА

согласно исследованию ВШЭ, вовлечённость населения в эти процессы растёт: доля россиян, осуществляющих денежные пожертвования, за 10 лет выросла с 44 до 57%. Отчасти это связано с развитием технологичности сектора НКО: всё чаще пожертвования осуществляются с помощью СМС (1% опрошенных в 2010 году и 15% в 2017-м). Наиболее частой формой благотворительности остаётся милостыня, подаяние (36% опрошенных).

Вообще, учитывая специфику работы некоммерческого сектора, жить, опираясь только на один источник, невозможно. Чаще НКО пытаются задействовать несколько источников ресурсов. Опять же согласно исследованию ВШЭ, чаще всего это два-три источника (41% опрошенных), иногда — четыре и более (23%).

— В третьем секторе экономики тоже существует конкуренция?

— Да, но это конкуренция осведомлённости и квалификации. Основа деятельности НКО — это средства, которые им надо привлечь, а это напрямую зависит от осведомлённости и квалификации, умения подготовить документы. Почему мало НКО выигрывают гранты? Потому что это достаточно сложно, достаточно трудозатратно.

Кроме того, успешная деятельность НКО требует больших и специфических знаний, в том числе в сфере экономики, менеджмента, маркетинга. Работа НКО имеет непростую специфику с экономической точки зрения. Там иной цикл управления проектами, в отличие от коммерческих организаций: весь период

подготовки проекта ты должен жить на свои деньги, потом реализуешь проект и только тогда получаешь гарантированный доход в течение периода, пока идёт этот проект. Это если получишь грант. Но можешь и не получить. То есть специфика заключается прежде всего в нерегулярности получения дохода, долгом ожидании, длительных периодах затишья.

— Более опытные, дольше работающие НКО имеют преимущество?

— Да, конечно. У них больше круг общения, больше контактов, больше опыта, больше информации.

— Верно ли, что в последние годы активность в третьем секторе растёт?

— Да. Это опять же связано с повышением грамотности населения и с появлением новых возможностей финансирования. Это можно видеть хотя бы по Фонду президентских грантов и количеству заявившихся проектов: в этом году только на первый тур конкурса президентских грантов было подано порядка 9 тыс. заявок от НКО, а в самом первом конкурсе участвовало 200–300 заявок. Коммерческие организации тоже всё чаще начинают выступать этими фондами, которые готовы платить деньги за решение социальных проблем в регионах присутствия. Если ещё раз вернуться к исследованию Высшей школы экономики, то в 2010 году только 17% опрошенных представителей НКО заявили, что одним из источников средств являются поступления от российских коммерческих компаний, а в 2017-м то же самое говорили уже 27% опрошенных.