# Всё начинается с детского сада. Даже развитие бизнеса

<https://toz.su/newspaper/bud_v_kurse/vsye_nachinaetsya_s_detskogo_sada_dazhe_razvitie_biznesa/>

**26.12.2017** **|** [**Будь в курсе**](https://toz.su/newspaper/bud_v_kurse/)



Нина Поличка считает, что частный бизнес в дошкольном образовании добился неплохих успехов

В 1985 году, когда в стране началось разгосударствление экономики, Нине Поличке довелось быть членом общественного совета при краевом министерстве экономического развития.
- На одном из заседаний, помнится, мы обсуждали: можно ли допустить частников к производству хлеба? Сейчас покажется смешным, но ведь кто-то тогда на полном серьезе возражал - дескать, ни в коем случае, нас всех потравят! - рассказывает научный руководитель ДВ центра инноваций социальной сферы, директор Дальневосточного научного центра местного самоуправления Нина Поличка. - Прошло время. С приходом в отрасль предпринимателей хлеба стало много - хорошего и разного. И когда сейчас идут разговоры о разгосударствлении рынка услуг в социальной сфере, я всегда вспоминаю этот пример.

**Пустите на рынок!**
О развитии этого рынка во всеуслышание заговорили еще в 2004 году, когда правительством страны был принят документ - «Принципы реструктуризации бюджетного сектора», где впервые была поставлена задача: к оказанию бюджетных услуг необходимо привлекать не только государственные и муниципальные, но и предприятия любой организационно-правовой формы. Сегодня задача стала еще актуальнее.
- В социальной сфере сформировалась неестественная монополия - со всеми вытекающими последствиями в виде высоких цен и низкого качества, - объясняет Нина Поличка. - Лучшего «лекарства» от этой «болезни», чем развитие конкуренции, в мире не существует. Следовательно, на эти рынки необходимо привлечь других поставщиков. И с 2014 года в каждом Послании президента идет речь об этом. А человеку, по большому счету, должно быть не важно, кто ему предоставляет ту или иную услугу. Главное - чтобы она была своевременной и качественной.
Однако задача решается очень медленно из-за сопротивления наших неестественных монополистов, которые получают огромные денежные средства из бюджета - на социальную сферу - образование, здравоохранение, культуру, физкультуру, социальное обслуживание и молодежную политику - идет 65 процентов краевого бюджета, и делиться они с кем-либо не хотят. Да к тому же активно осваивают рынки платных услуг, что ещё больше укрепляет эту неестественную монополию.
- Но до конкуренции в социальных отраслях нам еще ой как далеко, так как все рынки здесь дефицитные, там огромный неудовлетворённый спрос на сами услуги, - сетует Нина Поличка. - Поэтому от прихода новых поставщиков в первую очередь выиграют люди.
Когда начиналось развитие предпринимательства в сфере дошкольного образования, энтузиасты бились не за конкуренцию - важно было, чтобы появились дополнительные организации, которые могли бы оказывать такие востребованные и качественные услуги как можно большему числу людей.
Государство с этой задачей попросту не справлялось. А сейчас, когда бэби-бум плавно и закономерно переместился в школу, впору опасаться, что и школьное образование станет дефицитным. При этом и дошкольное таковым быть не перестало.
- Послание президента вроде бы выполнено, дети с 3 до 7 лет в детские сады ходят - но зато закрыты ясельные группы. Этих услуг не получают и дети-инвалиды, и ребятишки, живущие на селе, где отродясь никакого муниципального детского сада не было и, скорее всего, не будет. Чиновники-то отчитываются… о наличии очереди, - смеется Нина Поличка. - Очереди в «теоретический» сельский детский садик нет - значит, и проблемы нет. Развитие рынка услуг в социальной сфере силами предпринимателей, прежде всего, направлено на ликвидацию дефицита.

**Готов ли бюджет платить частнику?**
Для того чтобы вывести бюджетную услугу на рынок, надо предварительно решить массу задач. Предпринимателю, который настроен работать в этом направлении, нужно, прежде всего, четко знать, что понимается под той или иной услугой. Но стандарты услуг только-только начитают разрабатываться и пока, по мнению Нины Полички, они слишком невразумительны, а то и двусмысленны. Вот существует такая услуга, как «Пропаганда здорового образа жизни». Для того чтобы вывести её на рынок, то есть сделать заказ частнику, услугу надо описать - и не на уровне постановки «литературно» оформленной задачи, а на уровне алгоритма, последовательности действий.
Надо сказать частнику, сколько за нее готов платить бюджет, каков объем рынка и по какой процедуре частная организация может получить заказ на оказание этой услуги (аукцион, конкурс, возмещение, компенсация или что-то другое).
К сожалению, по большинству бюджетных услуг в социальных отраслях этого пока ничего нет! При том, что государственные учреждения спокойно работают без описания услуг и продолжают получать бюджетные деньги по старым добрым сметам, а не за количество оказанных услуг. В результате к эффективности их деятельности большие вопросы.
- Вот, например, ресоциализация бывших заключенных, - рассказывает Нина Поличка. - У нас услуги по их социальной адаптации оказывает один из центров системы социального обслуживания. Я сравнила показатели его финансово-экономической деятельности с той, что ведется в аналогичном учреждении Красноярска. У нас 50 койкомест - там 57. При этом бюджет красноярского учреждения составляет 13 миллионов рублей, а нашего - 23. У них работают 25 специалистов - у нас 41,5 ставки. Они оказали за 2016 год 937 услуг - мы 428. Получается, что у них стоимость обслуживания одного человека составляет 13 тысяч, а у нас - аж 55 тысяч рублей!
Одним словом, если не наведём порядок в государственных учреждениях, вывести бюджетные услуги на рынок и обеспечить равные условия для поставщиков различных организационно-правовых форм невозможно. И это не гипотеза, а факт, проверенный печальным опытом взаимодействия частников с минсоцзащиты населения Хабаровского края. Речь, к примеру, о тех, кто взялся решать сложную социальную задачу: работать с бомжами. За оказанные услуги предпринимателям была предложена компенсация: то есть сначала услуга - потом обращение в министерство, где с ними начнут заключать договор на предмет возмещения затрат, которые надо долго и упорно обосновывать. Прогноза рынка никто не делал, а потому к середине года назначенные «с потолка» деньги просто закончились…
- Но закончились они только для негосударственных поставщиков! Финансирование государственных учреждений никуда не делось, - подчеркивает Нина Поличка. - Казалось бы, решение простое: раз частников оказалось больше, чем прикидывали, и они готовы продолжать работать, перераспределите деньги! Но как это сделаешь, если, повторюсь, нет обоснованных расчетов того, сколько и каких услуг требуется.

**Как обогнать паровоз**
Но одно достижение у нас все-таки есть. Это - развитие рынка услуг дошкольного образования. Инициатором привлечения предпринимательства на этот рынок в 2011 году был Дальневосточный научный центр местного самоуправления, поскольку именно ему удалось сформировать обязательный минимум действий по развитию индивидуального предпринимательства на этом рынке, найти модельные решения для его реализации как для бизнеса, так и для власти.
Все эти разработки были поддержаны министерством образования края, минэкономразвития, комитетом по труду и занятости, уполномоченным по права ребёнка, Советом муниципальных образований, и началась работа, которая в итоге дала неплохие результаты.
Если в 2010 году количество мест для дошкольного образования у индивидуальных предпринимателей в крае чуть превышало полтысячи, то в 2015 году их было уже более 4 тысяч (рост в 8 раз!).
- Посчитали мы и экономический эффект, - рассказывает Нина Поличка. - Строительство одного нового места в муниципальном детском саду обходится в 1,4 миллиона рублей. Четыре тысячи мест в них стоили бы бюджету 5,6 миллиарда! Создание же места у индивидуального предпринимателя при всех мерах господдержки стоит 42 тысячи рублей, а 4000 тысячи мест - всего 168 миллионов. Несложный арифметический подсчет показывает: экономия краевого бюджета составляет 5,432 миллиарда рублей!
Параллельно проект был представлен в АСИ и поддержан Наблюдательным советом под председательством президента РФ. Это позволило при поддержке АСИ и Президентского гранта, который был предоставлен в 2015 году, начать тиражирование хабаровской модели развития ИП в дошкольном образовании во многих регионах страны. А ведущий эксперт центра Марина Петрова уже в рамках деятельности фонда «Наше будущее» консультирует ИП и органы власти из многих субъектов Российской Федерации.
- Одним словом, если захотим или если сильно прижмёт, то можем «забежать вперёд паровоза», то есть строить и успешно реализовывать социальные инновации, - резюмирует Нина Поличка. - Но в 2015 году «паровоз нас догнал», и теперь надо идти дальше: создать условия для привлечения малого и среднего бизнеса на все рынки услуг в социальных отраслях.
Это ведь нужно не только бизнесу. Этого очень ждут люди.

Автор: Марина СЕМЧЕНКО.