



Европейски съюз



Оперативна програма "Административен капацитет"

ФИНАНСИРАНЕ ЗА СОЦИАЛНИ ДЕЙНОСТИ РЕАЛИЗИРАНИ ОТ НПО

Основните типове финансиране в социалната сфера, достъпни за българските неправителствени организации, са следните:

1. приходи от собствена регламентирана дейност.

Дълго време в българската данъчна практика се обсъждаше въпроса дали е допустимо юридически лица с нестопанска цел (ЮЛНЦ), каквито са повечето неправителствени организации, да развиват своя стопанска дейност, от която да издържат, напълно или частично, дейността си.

Законодателят разреши този спор с приемането на Закона за юридическите лица с нестопанска цел, както и някои поправки към данъчното законодателство. Понастоящем в България не съществува принципна забрана ЮЛНЦ да извършват стопанска дейност. Възприет е обаче принципът на неразпределение – тоест, приходите от тази дейност не следва да бъдат разпределяне между „акционерите“ (тук „акционери“ употребяваме в условен смисъл, най-общо – това са „собствениците“ на организацията – нейните учредители, членове на Управителния съвет (при фондациите) или Общото събрание на членовете – при сдруженията). Освен това, при извършване на стопанска дейност ЮЛНЦ дължат данъците, присъщи на такава стопанска дейност, ако тя е извършвана от търговец по занятие.

Тези два принципа – за неразпределение на печалба и за облагане с данъци при реализиране на такава – на практика откриват множество възможности пред ЮЛНЦ. При избора на вид и обем на стопанската си дейност, разбира се, ЮЛНЦ следва да се ръководят от някои важни съображения – например, би било неразумно с оглед на обществения образ (имидж) на организацията да се развива типично стопанска дейност – търговия с хранителни продукти например. Също така, много от търговските дейности (туризъм) подлежат на допълнителен лицензионен режим, който също трябва да се отчита от организациите.

Организацията може да продава както стоки, така и услуги. В България един типичен продукт, който се продава от организации, работещи в социалната сфера, и особено с деца, са ръчно изработените поздравителни

картички. Като НПО, което от години се занимава с подобна дейност, мога да твърдя, че този продукт има огромни възможности за реализация на пазара, при условие, че се изработва и продава „по правилата“ на търсенето и предлагането. Така например, е необходимо да се отчитат нуждите на големите корпоративни клиенти от поздравителни картички, да се водят преговори поне половин година преди продажбите с тях, да се уточняват точни количества и т.н. При самото изработване на картичките е необходимо (макар и да става дума за продукт с благотворителен облик) да се предлага качествен и естетически издържат продукт.

При продажбата на услуги – основните типове услуги, които продават българските НПО, са консултации и обучение. Те варират от специализирани преводачески услуги до сложни многостепенни обучения по фирмено управление, чиито клиенти са големи фирми. И тук, разбира се, действат с пълна сила правилата на пазарната икономика – никой не би наел за консултант или обучител една НПО само поради факта, че развива интересни програми с деца; корпоративните клиенти ценят стойността на парите си и когато плащат за обучение, не смесват това с благотворителността.

Самите социални услуги също могат да бъдат (и са) разглеждани като пазарен обект – предмет на покупка и продажба. Някои нестопански организации успешно съчетават пазарния подход със социалния ефект – например, възприемайки гъвкав модел на заплащане на социалната услуга според имущественото състояние на клиентите си – дете с увреждания от по-състоятелно семейство внася такса за ползване на услугите на дневен център, докато детето от социално слабо семейство е освободено от такава такса. Така на практика родителите, които заплащат услугата, се явяват и дарители спрямо други родители, които не могат да си я позволят.

2. приходи от частни дарения

Традиционно бизнесът проявява интерес към благотворителните кампании и каузи, които могат да представят фирмата или продукта ѝ в благоприятна за обществото светлина. Без да изключваме личната мотивация на собствениците и мениджърите на компаниите, основните движещи фактори за дарителството на бизнеса си остава търсенето на допълнителен положителен имидж.

Работата с деца в неравностойно социално положение в България от години е в ползрението на частния бизнес – до степен, че благотворителните жестове на големите корпоративни дарители вече се подчиняват на сравнително строги правила и в този смисъл са предвидими. На практика всички големи фирми поддържат ресорна функция с условно наименование „благотворителност“ – служител, отдел или функционално направление, което отговаря за връзките с нестопански организации,

социални институции и т.н. и което решава къде да насочи предварително определен от компанията бюджет за постигане на максимален PR- резултат и социален ефект.

НПО вече разпознават в частния бизнес партньор, а не благодетел. И за двете страни е ясно, че имат нужда една от друга – и бизнесът вече свикна с идеята, че между детето в нужда и неговите пари е желателно да има посредник в лицето на професионална благотворителна организация, която знае добре нуждите на детето и в същото време владее правилата на PR-дейностите. Такива партньорства, организирани вече и на национално ниво (между коалиции от корпорации и коалиции от НПО) вече са добре отработена практика.

Отделна група представляват частните индивидуални дарители – и макар някои организации да постигат впечатляващи успехи в привличането на еднократни мащабни дарения, обикновено такива дарения са спорадични и на тях не може да се разчита в дългосрочен план.

3. приходи от проектна дейност

Най-традиционна и добре позната за НПО си остава проектната дейност, осигуряваща стабилност за организациите и професионализиране на социалните услуги, които предлагат. В България непосредствено след промените, и досега, основните източници на финансиране на дейността на НПО продължават да бъдат чуждестранни. Все пак, съществуват и някои нови моменти, свързани с приемането на страната в ЕС, които следва да се отчитат.

А. в България продължават да работят големи частни дарителски фондове и програми – Отворено общество (на милиардера Дж. Сорос), Обединени холандски фондации, световните Каритас (на Католическата църква) и някои други. Всички те продължават да подкрепят български НПО, но с влизането на България в ЕС донорските им приоритети се промениха, а някои планират частично или пълно изтегляне от България до няколко години. Все пак, поне още няколко години частните дарителски фондове ще бъдат сериозно перо при формирането на бюджетите на българските социално-ориентирани НПО.

Б. Достъпни са и чуждестранни правителствени фондове (извън програмите на ЕС) – финансови програми на отделни посолства, американски и британски правителствени програми (Британски съвет, USAID, MATRA), като много от тях поставят като приоритет именно социалната дейност. При всяка от тези програми има динамично развитие през последните години, но при внимателно следене на техните интернет-страници всяка организация може да получи актуална и навременна информация за условията на кандидатстване.

В. Програмите на Европейския съюз през последните години се превърнаха в основен източник на финансиране за повечето български НПО. От предприєдинителните програми сега страната преминава към структурните фондове на ЕС, където изискванията ще бъдат по-различни, но възможностите ще се увеличат чувствително.

Навлизането на европейските структурни фондове в България всъщност открива един нов (но не и непознат) партньор на социалните НПО – самата българска държава. Повечето от средствата по европейските програми за в бъдеще ще се разпределят от общински и държавни структури – съществуващи или нарочно създадени с тази цел. Това предполага допълнителни усилия за създаване на работещи отношения между държавния и нестопанския сектор.

Възможностите за финансиране пред социалните НПО в България са в непрекъснато динамично развитие, като последния най-важен фактор, който формира картата на тези възможности, са структурни фондове на ЕС. Все пак, макар и огромни за нашите мащаби, като се има предвид ниската усвоителна възможност на държавната администрация на този етап, структурните фондове дълго няма да могат да изместят другите съществуващи източници на финансиране на социалната дейност на българските НПО. И навярно така е по-добре – защото в този конкретен случай от разнообразието на източниците печелят най-вече крайните „потребители“ – хората в неравностойно положение и децата.

В тази сфера работят и Социални предприятия, които се определят като:

Стопанска дейност на юридическо лице с нестопанска цел, която има изразен социален ефект спрямо лица от уязвими групи за подобряване на жизненото им равнище, осигуряване на заетост, предоставяне на услуги и/или други форми на пряка подкрепа за преодоляване на социалната им изолация.

Правно организационна структура, в която се извяват бива:

- Стопанска дейност на ЮЛНЦ – сдружение или фондация, социалното предприятие е интегрална част от самото ЮЛНЦ
- Търговско дружество, учредено от ЮЛНЦ /най-често ЕООД/, като приходите от дейността се инвестират в социални цели

Модел за социална услуга, която се определя като: Социално предприятие, което предоставя социални услуги, но получава заплащане за услугите не от потребителите на услуги, а от свободни клиенти или от държавата/общината

Възможности които се откриват при ползване на този вид:

- Социалните предприятия са механизъм за социално включване /Национална стратегия за борба с бедността/
- Европейски социален фонд – Приоритет V на Оперативна програма за развитие на човешките ресурси
- Държавно финансиране – социални услуги, програми за заетост
- Законодателни промени за регламентация на социалните предприятия
- Асоциация на социалните предприятия в България /26 членове/

Законът за юридическите лица с нестопанска цел предвижда специален режим за организациите в обществена полза, като

публичен годишен доклад за дейността на организацията, какви дарения са получени и за какво са разходвани

публични правила регламентиращи общественно-полезната дейност

финансов отчет, одитиран съгласно изискванията на Закона за счетоводство

водене на отчетност относно получените и направените дарения

ограничаване на конфликтите на интереси, включително и кръстосване на дарения

Списъкът на организациите, които до този момент са на подобен режим са :

1. учебни, лечебни и здравни заведения, научни, културни, просветни, социални и други организации на бюджетна издръжка;
2. национално представените организации на и за хора с увреждания (инвалиди);
3. специализираните предприятия и кооперации за хора с увреждания (инвалиди) 4. за подпомагане на пострадали от природни бедствия или тежки производствени аварии;
5. Българският червен кръст;
6. за националната сигурност и отбраната;
7. държавата, общините, министерства, ведомства, държавни и местни органи;

8. социално слаби, инвалиди, деца с увредено здраве или без родители, както и на домове за тях, на домове за стари хора или на лица с физически или психически увреждания.

Това решение е от изключителна важност, защото се признава и въвежда единен режим за организациите, които законодателят е определил в обществена полза, независимо дали са на бюджетна издръжка или се финансират от други източници.

С постепенното отегляне на държавата от пряко осъществяване на дейности в областта на здравеопазването, образованието, социалните дейности, културата и др., би следвало да се стимулира разширяването на дейността на неправителствените организации, *като се изравнят техните права с тези на бюджетните организации.*

Някои възможни насоки за укрепване ролята на третия сектор в социалната защита на населението

Опитът и резултати от изследванията на Клуб Икономика 2000 сочат, че НПО биха могли да запълнят празнините в съществуващата система за социална защита и по-специално в социалното обслужване на населението:

- по хоризонтала - напр. чрез развитието на повече форми за междинно обслужване, които да гравитират повече към дома на клиента;
- по вертикала - чрез разнообразяване на предлаганите и оказвани услуги и тяхната индивидуализация, съобразно конкретните потребности на клиента.

Към това може да се добави възможността от активиране дейността на НПО за мобилизиране на собствените възможности на хората за справяне (индивидуално или в група) с техните проблеми. Това е и път за социалната (ре)интеграция на представителите на рисковите групи.

НПО, включително църквата, биха могли да мобилизират гражданския потенциал (доброволци, материални и финансови ресурси) за осъществяване на своята дейност по социалното обслужване на гражданите. Това на свой ред ще окаже позитивен консолидиращ ефект върху обществото ни, в което атомизацията на обществените структури и кризата в доверието на гражданите в официалните институции взема застрашителни размери

Съгласно ЗСП всички социални услуги, независимо от източника им на финансиране, могат да бъдат възлагани на частни доставчици чрез конкурс. В духа на тези разпоредби, Министерството на труда и социалната политика (МТСП) работи за подпомагане на общините да провеждат конкурси, съдейства им при разкриването на нови услуги и съответно

включването им в делегираните държавни дейности с осигурено финансиране от републикански бюджет. В някои общини обаче се очерта един проблем, свързан с предоставянето от страна на общината на средствата за фонд работна заплата при възлагане чрез конкурс на делегирани държавни дейности. Настоява се не доставчикът, а кметът да бъде работодател на кадрите, ангажирани при предоставяне на услугата. Този проблем се появи, след като бяха направени “консултации” с Министерство на финансите. Експертите на министерството твърдят, че работодател на лица, изпълняващи делегирани държавни дейности, трябва да бъде кметът. Аргументи в подкрепа на това становище Министерство на финансите черпи от ежегодното решение на Министерски съвет, с което се определят финансовите стандарти за издръжка на услугите, делегирана държавна дейност, както и от писмо на министър Орешарски по повод въпрос на депутат, което от своя страна писмо не е нормативен акт, а е “тълкуване” (в известна степен и нееднозначно) на *практиката* във връзка с проведените конкурси. Една такава позиция обезсмисля възлагането на социалната услуга на частен доставчик, защото в хипотезата в която кметът е работодател на персонала, частният доставчик няма механизми за контрол върху работата на отделните специалисти, а носи имуществена и договорна отговорност за предоставяне на услугата.

Сред представители на общинските администрации все още са факт *задръжките* по отношение на частните доставчици на социални услуги. Много бавно общините припознават НПО като потенциален партньор при предоставяне на социални услуги. Водени от идеята, че местните власти носят отговорност за организирането и финансирането на услугите, общините като цяло продължават да предпочитат директната доставка, вместо да делегират тези дейности на НПО и по този начин да освободят човешки ресурс и административен капацитет. Така, предположената от законодателството неравнопоставеност се подсилва от определени тенденции, наследени от миналото. Възможностите, които дава “партньорското” предоставяне на услугите, все още не са познати и може да се каже, че публично-частните партньорства в социалната сфера не са традиция. Много често те се изчерпват с “писма за взаимна подкрепа” (без конкретни ангажменти) и не водят до реално обединяване на капацитет и ресурси.

Съществуващите проблеми запазват статуквото и карат представителите на общинските администрации да не се интересуват от правните възможности за делегиране на социални услуги, които законодателството регламентира. Първата крачка към достигане на развитите европейски социални модели е несъмнено засилване ролята на местната власт, преди всичко като индикатор на местните нужди и орган, вземащ решенията, касаещи общността. Освен това, местната власт трябва да е отговорна и да търси най-доброто за потребителите, дори това да означава да делегира част от функциите си и средствата си, запазвайки само контрола за себе си.

В това отношение един от най-трудните и важни въпроси за решаване от реформата в България се оказа човешкият фактор и промяна в начина на мислене.