

## **ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОБРОВОЛЬЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Реформы конца XX века без согласия большинства жителей погрузили российское общество в рыночные отношения, при которых каждый человек воспринимается как товар, имеющий определенную стоимость на рынке личностей. Экономически успешными в капиталистическом обществе являются люди, которые умеют себя "дорого продать": имеют "красивую упаковку", являются здоровыми, жизнерадостными, умными, надежными и т.п., имеют связи с "нужными" людьми, владеют современными технологиями, знают иностранные языки и др. Любой россиянин, независимо от происхождения, профессии, вероисповедания и партийности, для своего выживания и развития в современном капиталистическом обществе должен пользоваться спросом, быть конкурентоспособным на рынке личностей.

И если западный мир смирился с тем, что успех жизни зависит от продажи себя на рынке, ощущения себя дорогим товаром, то россияне, воспитанные на социалистических идеях достижения всеобщего блага, с трудом поддаются этой "кощунственной" идее "продажности". Несмотря на то, что принцип западного мира - "Я такой, какой я вам нужен" - ведет к зависимости, алчности, корыстолюбию, а в добровольчестве заложены идеи духовно-нравственного совершенствования общества, заботы о человеке, возрождение коллективизма и солидарности, необходимость экономического расчета труда добровольцев неизбежна. Хотя бы по двум причинам. Первая - показать реальный финансовый вклад добровольцев в государственное строительство. Вторая - демонстрация грантодателям, поддерживающим развитие добровольчества, личного вклада волонтера, организации.

Методик расчета стоимости труда добровольца большое количество. Например, можно рассчитать стоимость часа, исходя из среднемесячной заработной платы специалиста. Условно, если учитель школы 12 разряда Единой Тарификационной Сетки при 72-часовой месячной нагрузке (18 часов в неделю) получает в месяц 2000 рублей. Следовательно, его час стоит (2000 руб./72 часа) 27,7 руб. Настоящая методика, хотя и является наиболее показательной, не позволяет оценить труд школьников и студентов. Было бы возможным произвести расчет стоимости их часа исходя из стоимости труда, например, неквалифицированного социального работника (7 разряда ЕТС). Но в этом случае стоимость часа труда добровольца-студента получается заниженной, что нивелирует реальный вклад и дискредитирует идею добровольного служения. Лидеры крупнейших добровольческих организаций России, объединенные в Российский Добровольческий Центр, предложили расчет часа труда добровольцев исходя из вилки минимального и максимального размера оплаты труда и 6-часового рабочего дня служащих государственных (бюджетных) учреждений. В этом случае стоимость одного часа труда добровольца составляет чуть более 30 рублей (1 доллар США). Данный подход удобен для расчета массовых акций и мероприятий, но не учитывает квалификацию специалиста-добровольца (например, доктора наук, кризисного управляющего, адвоката и т.п.). При ведении учета часовой занятости добровольцев и наличии сведений об их квалификации, можно оценить как личный финансовый вклад каждого, так и стоимость трудовых затрат отдельного мероприятия или месячной (годовой) работы организации. Так, в Общероссийской общественной организации "Детские и молодежные социальные инициативы" (ДИМСИ), индивидуальное членство предполагает минимальный 2-х часовой еженедельный (или 96-ти ежегодный) вклад добровольца. Следовательно, каждый доброволец ежегодно своим трудом приносит в организацию около 100 долларов США.

Зная общее количество членов - 60 тысяч человек, нетрудно подсчитать, что минимальный ежегодный вклад (без учета подготовки и проведения акций, мероприятий, лагерей и т.п.) молодых добровольцев только одной организации - ДИМСИ - составляет 6 миллионов долларов США или 186 миллионов рублей.

При ведении учета занятости добровольца важно иметь в виду, что его деятельность не ограничивается только участием в той или иной акции. В эту нагрузку включаются также, например, период обучения основам добровольчества, время разработки (написания) социального проекта или сценария, ведение переговоров (в том числе телефонных) и делопроизводства и т.п.

Скептические рассуждения по поводу "капитализации" идей добра, когда "переведа бабушку через дорогу, доброволец делает отметку о цене данной услуги" (хотя и имеют глубинное философское основание), в части расчета экономической эффективности деятельности добровольческой организации не уместны, поскольку речь идет о специально организованных социальных услугах юридических лиц. Причем социальные услуги организации могут быть как прямыми, тогда к ним применим расчет: труд добровольцев + товарный вклад (оборудование, помещение и т.п.), так и привлеченными (например, изготовление атрибутики или ремонт автомобиля). В последнем случае расчет производится исходя из договорной стоимости заимствованных услуг.

Любая организация должна иметь сведения о стоимости оказываемых ею социальных услугах. Среднюю стоимость услуги можно рассчитать с помощью опроса (анкетирования) среди государственных, коммерческих и некоммерческих структур, оказывающих подобные услуги (критериями результатов опроса могут быть как качество услуги, так и ее стоимость). Например, простая стрижка добровольца-парикмахера рассчитывается, исходя из средней стоимости этой услуги в муниципальных и коммерческих парикмахерских (обычно достаточно 3 примера). Если в муниципальном учреждении эта услуга стоит 30 руб., а в 2-х коммерческих - 70 и 90 соответственно, то социальная услуга добровольческой организации - простая стрижка - будет стоить  $(30+70+90/3) 63,3$  руб. Продажа собственных услуг, как и реальная оценка стоимости каждого члена организации - обязательные условия выживания в рыночной экономике.

Вот неполный перечень видов услуг, которые может оказывать добровольческая общественная организация:

социологическое исследование, маркетинговое исследование, интервьюирование, консультация индивидуальная, консультация групповая, разработка проекта/программы, типографские услуги, изготовление атрибутики: значок, футболка, галстук, плакат, эмблема, флаг, кепка (пилотка) и др., обучающий семинар-тренинг (с разработкой сценария), производство рекламы, фандрайзинговые (поиск спонсоров) услуги, социальный патронат (индивидуальный уход за больным, ребенком, пожилым), Интернет-услуги, проведение дипломной практики для студентов, организация производственной (студенческой) практики, сдача в "аренду" специалистов, платный кружок, секция, мастерская, путевка для участия в мероприятии, сбор лекарственных трав, экспертиза программ, проектов, сценариев, посреднические услуги по трудоустройству, ремонт техники, технические услуги, организация системы общественных работ через коммерческие и государственные структуры, организация системы малых грантов, стажировка в организации, помощь в ремонте, помощь в переезде, организация экскурсии, переводы с/на иностранный язык, организация пресс-конференции с местной прессой, образовательные (по предметам) консультации, создание центра реабилитации и социальной помощи (с разработкой концепции), проведение ярмарок, проведение аукционов, разработка дизайна помещения, разработка сайта организации, создание клубов по интересам, создание агентства по трудоустройству и многое другое.

Социально-экономическую эффективность добровольческой деятельности можно оценить по сопоставлению результатов и затраченных на их достижение усилий. Например, если результатом (Р) является предоставление услуг какому-то количеству

граждан, а основным средством достижения результата - привлечение добровольцев (Д), то социально-экономическая эффективность (Э) рассчитывается по формуле:  $Э = Р/Д$ . Например, городскую 8-часовую акцию "Мы выбираем здоровый образ жизни" для 3000 участников организовывали 20 добровольцев. Эффективность акции составляет  $(3000/20)$  150 единиц. Такой подход удобен как для сравнения различных организаций, так и для оценки развития организации (например, с каждым годом количество затрат снижается, а качество возрастает, или, наоборот).

Если, например, знать, что городская администрация до привлечения добровольцев проводила данную акцию силами оплачиваемых специалистов, можно высчитать денежную экономию бюджета от привлечения волонтеров. Так если, 2 сотрудника комитета по делам молодежи в течение 2 месяцев готовили данную акцию и получали по 2000 руб. в месяц каждый. Затраты только на зарплату организаторам акции "Мы выбираем здоровый образ жизни" (без учета налогов) составляют 8000 рублей  $(2000 \times 2 \text{ чел.} \times 2 \text{ месяца})$ .

В приведенном примере - городская массовая акция - достаточно трудно высчитать экономическую эффективность акции в рублях, поскольку не известны материальные выгоды от мероприятия (например, уменьшение затрат на решение негативных проблем в среде детей и подростков, или снижение количества правонарушителей). Более реально рассчитать эффективность, зная стоимость конечного результата, например, изготовленного добровольцами колодца или проведенного ремонта для пожилого человека.

Можно отдельно рассчитать трудоемкость (Т) услуги (сколько труда затрачено на оказание социальной услуги) - отношение количества труда, затраченного при оказании услуги (К), к общему объему оказанных услуг (У).

Например,  $K = 20$  добровольцев трудились (с учетом подготовки мероприятия) 60 часов -  $20 \times 60 = 1200$  час/чел.

$У = 3000$  участников акции  $\times 8$  часов = 24000 час/чел.

$T = 24000/1200 = 20$  единиц.

Ресурсоемкость (Р) - отношение объема привлеченных средств ( $C_p$ ) к общему объему оказанных услуг (У) - можно рассчитать, если иметь данные по стоимости задействованных в мероприятии помещений и оборудования. Например, при объеме привлеченных средств в 10000 рублей и наличии 3000 участников акции ресурсоемкость составляет  $(10000/3000)$  3,3 руб./чел. Для начинающих организаций часто расчет объема привлеченных средств предоставляется сложным процессом. И когда грантодатель, предлагающий, например, 10000 долларов США, требует показать 50% вклад в реализацию проекта самой организации, авторов заявок пугают 5000 долларов, вклад которых они должны расписать. На самом деле в эту сумму можно включить (помимо вклада труда добровольцев) стоимость аренды помещения и оборудования, которые используются для реализации проекта (даже если организации это "ничего не стоит"). Так, например, имея в своем распоряжении компьютер стоимостью 500 долларов, и зная, что износ этой техники - 5 лет (как основного средства), легко посчитать, что в год использование только одного компьютера обходится в 100 долларов (8,3 доллара в месяц или 30 центов в день). Точно также рассчитывается стоимость принтера, телефона, факса, телевизора, видеомagneфона, звукоусиливающей техники и т.п. Что касается не основных средств (стоимость которых менее 10000 рублей, например, лопат, грабель, кистей, спортивного оборудования, рюкзаков, палаток, канцелярских и расходных материалов и т.п.), то, даже если проект длится несколько дней, в бюджете показывается их полная покупная стоимость, поскольку предполагается, что после проведения акции они будут списаны. Если по каким-то причинам представляется трудным оценить то или иное материальное средство, принято указывать его среднюю рыночную стоимость. Для этого необходимо простое маркетинговое исследование - выясняются несколько (не менее 3-х) фирм (организаций), продающих (или предоставляющих в аренду) это средство,

суммы складываются и полученный результат делится на количество исследуемых фирм. Стоимость аренды помещения (даже если оно предоставлено "бесплатно") также рассчитывается, исходя из среднерыночной цены. Например, администрация школы, находящейся в центре города, безвозмездно выделила для реализации проекта отдельное помещение (50 кв.м) с телефоном. Выяснив среднюю рыночную стоимость квадратного метра телефонизированного помещения, находящегося в центре города (для чего достаточно найти объявления в газете, или обзвонить несколько фирм), которая составляет, условно, 5 долларов в месяц (или 16 центов в день), легко посчитать, что аренда помещения обходится организации (\$5 x 50 м) в 250 долларов ежемесячно или в 3000 долларов в год. Точно таким же образом рассчитывается стоимость аренды актового, спортивного, киноконцертных залов, комплексов и т.п. Даже если добровольческая организация не собирается подавать заявку на грант - данные расчеты все равно необходимо сделать, чтобы составить "рублевый" договор, например, с той же администрацией образовательного учреждения. Тогда будет отчетливо виден финансовый вклад каждой из договаривающихся сторон.

Даже если добровольческая организация создается для реализации краткосрочного проекта, необходимость ведения своей деятельности на грамотной экономической основе позволяет ей не только чувствовать себя уверенно, но и дает возможность каждому волонтеру пройти хорошую школу рыночных отношений, так необходимых для выживания в непростом мире конкуренции и постоянной борьбы за "место под солнцем".