

КРИТЕРИИ САМООЦЕНКИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Абалян Элина Камовна

студентка 4 курса учетно-финансового факультета

Научный руководитель: Клишина Ю.Е.

к.э.н., кафедры финансы, кредит и страховое дело,

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Аннотация. В статье приводятся результаты исследования возможностей применения самооценки в управлении качеством услуг некоммерческой организации, предлагается авторское определение некоммерческой организации в контексте ее роли в системе общественного воспроизводства, продукта некоммерческой организации, обосновываются критерии самооценки некоммерческой организации.

Ключевые слова: некоммерческая организация, продукт некоммерческой организации, управление качеством, самооценка, критерии самооценки.

Любопытную хронологию предложил Лестер М. Саламон, профессор университета Джонса Хопкинса. XVIII век, отмечает он, дал начало представительной власти, XIX - стал веком бюрократии, а открытием второй половины XX века явился некоммерческий сектор. Исследователь считает, что «мы находимся в центре чрезвычайно важного всемирного преобразования». Саламон называет его «глобальной революцией общественных союзов (global associational revolution)», характеризуемой взлетом организованной частной некоммерческой деятельности во всем мире.

Управление качеством - это новая тема для некоммерческого сектора, которая в последнее время становится все более важной. Вопросы управления качеством актуальны для тех некоммерческих организаций, которые достигли определенного уровня развития и профессионализма, внедрение управления качеством, для которого это не «само по себе», а инструмент для достижения целей.

Растущая конкуренция за ресурсы между некоммерческими организациями, которые обострились во время кризиса, эволюция концепции благотворительности в отношении социальных инвестиций требует от НКО максимального социального эффекта с рациональным использованием ограниченных ресурсов общества.

Чтобы успешно продемонстрировать обществу позитивные изменения, произошедшие в результате деятельности, НКО нуждаются в широком спектре навыков и способностей, из которых наиболее важными являются: способность «работать на результат», анализировать их

деятельность с точки зрения достижения запланированного результата; готовность к эффективному общению с заинтересованными сторонами, готовность к социальному партнерству; способность создавать уникальные социальные услуги; генерировать процессы развития гражданского общества (включая волонтерскую деятельность, самоорганизацию граждан и т. д.); эффективно использовать инструменты управления.

Самооценка выступает в качестве инструмента улучшения, поскольку процесс самооценки позволяет НКО четко видеть свои сильные стороны и области, где они могут совершенствоваться, интегрировать результаты в запланированные мероприятия по улучшению.

Так, Галеев В.И. предлагает рассматривать под самооценкой «вид сопоставительного анализа деятельности организации в сравнении с какой-либо моделью, эталоном».

Конка М.Г. понимает под самооценкой постоянное средство выявления скрытых, незаметно подкрадывающихся организационных напряжений, с одной стороны, и важный элемент выработки инновационных планов и получения конкретных решений по снятию напряжений - с другой.

Самооценка, по Т. Конти, - это «анализ способности организации решать свои основные задачи и достигать своих целей, в частности, возможности сохранять и повышать конкурентоспособность при изменении внешних условий».

В рамках самооценки НКО мы предлагаем понять систематический, стандартизированный, организованный организацией процесс оценки НКО заинтересованными сторонами в соответствии с критериями, достаточными для обоснованного заключения о его уровне зрелости и определения областей для улучшения.

Предлагаем придерживаться подхода Т. Конти - проводить оценивание в направлении «от результатов к причинам» в целях диагностирования не только настоящего положения дел в НКО, но и выявления причин проблем.

Основной задачей самооценки НКО является определение параметров деятельности, оценка которых будет достаточной для обоснованного вывода об уровне развития НКО.

Именно с введением в анализ концепции третьего сектора начинают складываться теоретические модели, описывающие характер и функции некоммерческих организаций в области общественного воспроизводства. Акцент сместился на «смешанный», двойной экономический и организационный характер сектора, поскольку организации третьего сектора занимают среднюю позицию между формальными и неформальными институтами, демонстрируют отсутствие обычной экономической организации для получения прибыли с четкой рыночной ориентацией в производство услуг, использование денежных и не денежных механизмов для поддержания собственной деятельности.

Исследователи четко выделяют третий сектор из двух других секторов общества. «Основное различие между производством и сферой и третьим сектором заключается в отношении к экономическим выгодам. Для компаний основной проблемой является прибыль; Эта цель определяет логику компаний. Третий сектор начинает экономическую деятельность ради своей социальной ценности: доход здесь не является целью. «Представляя деятельность некоммерческих организаций, экономический компонент служит инструментом для достижения положительного социального эффекта. Разница между третьим сектором и государственным сектором заключается в том, что «третий сектор представляет собой социальный интерес в более узком и более конкретном смысле, чем общественный интерес и активность в общественной сфере, проводимые для общего блага, чтобы удовлетворить потребности всех граждан. Деятельность третьего сектора очень мотивирована, а в некоторых случаях связана с очень узкими специальными группами.»

Миссия и уставные цели НКО определяют приоритет общественного блага. Частные блага в виде нематериальных платных услуг, предоставляемых НКО, играют второстепенную роль в деятельности НКО. НПО имеет право заниматься коммерческой деятельностью в объеме, необходимом для более эффективного выполнения уставных задач.

Очевидно, критериями самооценки НКО будут выступать «Качество первичного продукта» и «Качество дополнительного продукта».

Исследователи социального капитала обосновывают связь миссии НКО с приращением социального капитала. В.Э. Гордин отмечает разнообразие целей деятельности некоммерческих организаций, но все они в конечном итоге способствуют росту «социального капитала общества».

Во-первых, некоммерческий сектор преобразует накопленный социальный капитал в необходимые общественные блага.

Так, А. Кришна полагает, что для доступа граждан к государственным и рыночным структурам необходим не только социальный капитал, накопленный на уровне отдельно взятой общности, но и «посредники» - лица или организации, мобилизующие существующие социальные сети и нормы для достижения определенных целей. Они (некоммерческие организации) «превращают фонд социального капитала в поток необходимых населению коллективных благ».

Во-вторых, существование и масштабы функционирования некоммерческого сектора выступают в качестве индикатора состояния социального капитала. Основной миссией некоммерческой организации являются социальные изменения.

В-третьих, некоммерческий сектор порожден социальным капиталом той или иной общности. Согласно А. Селигману, доверие - это неотъемлемый компонент всех

продолжительных социальных отношений. В рамках теории доверия некоммерческие организации определяется в качестве элементарной единицы доверительных отношений. Таким образом, накопленное доверие в форме социального капитала посредством коллективных действий в целях создания некоего недостающего общественного блага трансформируется в некоммерческую организацию.

В-четвертых, качество социального капитала некоммерческой организации (внутренний социальный капитал) выступает одним из показателей качества некоммерческой организации. Так, в управлении качеством произошел переход от парадигмы отдельных транзакций по поводу товара к парадигме отношений.

В-пятых, деятельность некоммерческих организаций способствует приращению социального капитала. Так, В.Э. Гордин отмечает разнообразие целей деятельности некоммерческих организаций, но все они в конечном итоге способствуют росту «социального капитала общества».

Таким образом, предлагаемые критерии самооценки НКО, отражающие специфику его характера: социальное взаимодействие и доверие, управление и развитие, человеческий капитал, финансовая независимость, материальная и техническая поддержка, качество первичного продукта, качество дополнительного продукта, удовлетворение заинтересованных сторон.

Перечень оправданных нами критериев может быть использован в качестве основы для метода самооценки деятельности НКО.

Список литературы:

1. Александр, Борисов Комментарий к ФЗ "О некоммерческих организациях" (постатейный) / Борисов Александр. - М.: Юстицинформ, 2016. - 557 с.
2. Гамольский, П. Ю. Некоммерческие организации. Образцы документов (договоры, протоколы, положения, акты и другие) / П.Ю. Гамольский. - М.: Книга и бизнес, 2017. - 272 с.
3. Макальская Некоммерческие организации в России. Создание. Права. Налоги. Учет. Отчетность / Макальская, М.Л. и. - М.: Дело и Сервис; Издание 5-е, перераб. и доп., 2014. - 768 с.