

ПОПРОБУЕМ ОБЪЕДИНИТЬСЯ?

Одним из интересных предложений 2013 года можно считать идею, высказанную известным общественным деятелем Новосибирска Натальей Александровной Полещук. Ее беспокойство связано с разрозненностью некоммерческих организаций, с неумением или нежеланием объединяться для решения общих социальных проблем. Наталья Александровна не впервые говорит на эту тему, но, пожалуй, впервые сформулировала свои мысли подобным образом.

«Мы привыкли считать, что инновации это что-то новое, технологичное, однако совсем необязательно, что эти процессы проходят со знаком «плюс». Простой пример. Кто скажет, что сегодня в Европе в социальной сфере не идут инновационные процессы? В семейно-брачных отношениях? В гендерных отношениях? В духовно-нравственных отношениях? Они, что, со знаком «плюс»? Мало сказать, со знаком «минус», это вообще угроза существованию человека.

Вообще суть инноваций – оптимизация социальных или внутрисоциальных отношений. Весь инновационный процесс это процесс, который должен соответствовать чаяниям большинства, позитивного ответственного большинства. Так вот целью на сегодняшнем этапе, мне кажется, когда мы говорим об инновационных процессах, когда поддержка, создание условий нами отработаны и идут автоматически, целью должно стоять «Создание или формирование этого самого большинства вокруг задач гражданского общества». На сегодня такого единого большинства у нас нет. Говорю это с полным основанием, потому что, если бы оно было, то не было бы такого большого количества недовольных своей жизнью людей. Понимаете? Вот как так получается – мы работаем, работаем, наполняем эти бочки данаид, сами себя хвалим (и по праву, вроде, себя хвалим), но большая часть населения, тем не менее, жизнью недовольна.

Надо отработать систему критериев эффективности, рекрутировать в наши ряды пассионарных лидеров, которые будут способны формулировать и доносить чаяния народа до власти.

*Давайте задумаемся вот о чем. В Новосибирской области в 2010 году была принята программа развития до 2016 года. Я предлагаю, исходя из нашего понимания ситуации, приступить к формированию **стратегии инновационного развития третьего сектора**».*



КАК ПРЕЗИДЕНТСКИЙ ГРАНТ ПО СТРАНЕ РАСПРЕДЕЛИЛИ

В 2013 году указом Президента РФ на конкурс господдержки некоммерческих организаций было выделено 2 320 млн. рублей. Конкурс проводили следующие операторы:

- Институт проблем гражданского общества
- Общероссийский общественный фонд «Национальный благотворительный фонд».
- Общероссийская общественная организация «Российский Союз Молодежи».
- Общероссийская общественная организация «Лига здоровья нации».
- Общероссийская общественная организация Общество «Знание» Россия.
- Некоммерческий фонд «Институт социально-экономических и политических исследований».



Как видно на слайде, с каждым годом (с 2008 года) количество проектов, представленных на конкурс, снижалось. Однако в 2013 г. выросло количество подаваемых на конкурс проектов (по

некоторым округам заметно). Возможно, данная тенденция связана с увеличением средств грантового пула.





Таблица и диаграмма демонстрируют распределение средств по федеральным округам. Обращаем внимание, что на диаграмме Центральный федеральный округ представлен с учетом данных по Москве.

Можно отметить, что в 2013 году другим округам выделено больше средств (по сравнению с предыдущими годами). Что называется, лед тро-

нулся. Но айсберг все еще стоит на месте. На ЦФО выделено средств в 3,2 раза больше, чем на все остальные 7 округов.

Заметна следующая тенденция: количество выделенных средств обратно пропорционально расстоянию от Москвы. Положительным можно назвать тот факт, что каждый оператор не пропустил ни одного округа.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ.

С 2008 заметно возросла стоимость одного проекта во всех округах (и она примерно одинакова). Исключение составляют ЦФО (значительно выше) и ДФО (значительно ниже).

Самая высокая средняя стоимость проекта в Центральном ФО (2 млн. 585 тыс. 861 рубль) и самая низкая в Дальневосточном ФО (541 тыс. 402 рубль).



КОЛИЧЕСТВО НКО НА 1000 НАСЕЛЕНИЯ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

Данные слайда свидетельствуют, что численность НКО на 1000 населения в 2013 по сравнению с 2010 годом во всех округах возросла. Наблюдаются изменения данного показателя по округам.

Так, в 2013 году лучший показатель у ЦФО, СЗФО отодвинут на второе место. ЮФО и УФО потеснили ПФО с 4 место на 6. Остальные округа остались на прежних местах.



Средства, выделенные операторам (согласно распоряжения Президента РФ), распределенные на реализацию проектов и оставшиеся у операторов

Как видим, после кризисных годов, средств было выделено почти в два раза больше.

Данные свидетельствуют, что операторы в 2010 году оставляли себе средств меньше — 5,9%, а в 2013-м, видимо, создавали «подушку безопасности» — цифра возросла до 7,1%.

При среднем проценте, оставшихся средств у операторов после распределения на реализацию проектов, в 7,1% — картина выглядит следующим образом: практически все операторы остановились около цифры 6%, и только РСМ оставили себе 12,1%. Итак. РСМ — 12,1%, ИПГО — 6,7%, «Знание» России — 6,3%, Лига здоровья нации — 6,0%, НБФ — 5,1%. По всей видимости, цифра 6% является наиболее оптимальной.



ЗАМЕЧАНИЯ К ИТОГАМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНТОВЫХ СРЕДСТВ

В среднем удовлетворена примерно каждая шестая заявка, что позволяет предположить тщательное рассмотрение операторами поданных материалов. Однако, если отойти от средних цифр, то складывается иная картина. Так, выше средней величины удовлетворялись заявки ИСЭПИ, НБФ, ИПГО. Ниже средней величины — Лига здоровья, РСМ, и, особенно, «Знание». При этом заметны предпочтения операторов к определенным Федеральным округам.

Подталкивают к критическим размышлениям данные о выделенных средствах (тоже показанных в процентах, дабы не «пугать» миллионами).

Оператор РСМ львиную долю — 76,1% выделил НКО Центрального округа. При этом на долю НКО Москвы пришлось 57,4% от общего числа. Нам мо-

гут возразить — в этом округе, особенно в Москве, находятся общероссийские (некоторые себя именуют всероссийскими) НКО. Принимается, но с оговоркой: во-первых, не все имеют подобный статус. Во-вторых, и в других регионах имеются общероссийские или межрегиональные НКО.

Подобный подход наблюдается и у других операторов: ИСЭПИ — ЦФО 67,3%; НБФ — ЦФО 67%; Знание — 82,5%; Лига здоровья — 64,8%. И только ИПГО распределил средства более ровно между ПФО, СЗФО, ЦФО (соответственно 27,4%, 17,1%, 15,7%).

Обратим внимание еще на один любопытный аспект. Если посмотреть, сколько в среднем выделено средств на один утвержденный проект каждым из операторов по федеральным округам, то картина выглядит следующим образом:

	РСМ	ИСЭСИ	НБФ	Знание	ИПГО	ЛЗН
СЗФО	2,2 млн. руб.	1,2 млн. руб.	908 тыс. руб.	3,3 млн. руб.	1,8 млн. руб.	1,6 млн. руб.
ЦФО	3,0 млн. руб.	2,1 млн. руб.	2,4 млн. руб.	2,9 млн. руб.	3,5 млн. руб.	2,4 млн. руб.
ПФО	1,1 млн. руб.	733 тыс. руб.	967 тыс. руб.	1,0 млн. руб.	1,4 млн. руб.	1,5 млн. руб.
УФО	663 тыс. руб.	850 тыс. руб.	1,6 млн. руб.	2,8 млн. руб.	1,4 млн. руб.	1,2 млн. руб.
СКФО	2,6 млн. руб.	850 тыс. руб.	1,3 млн. руб.	1,3 млн. руб.	1,5 млн. руб.	2,4 млн. руб.
ЮФО	1,7 млн. руб.	1,3 млн. руб.	932 тыс. руб.	932 тыс. руб.	1,3 млн. руб.	1,9 млн. руб.
СФО	950 тыс. руб.	1,2 млн. руб.	902 тыс. руб.	2,2 млн. руб.	1,4 млн. руб.	2,2 млн. руб.
ДФО	350 тыс. руб.	1,0 млн. руб.	795 тыс. руб.	1,7 млн. руб.	1,3 млн. руб.	1,3 млн. руб.

Уместно задать вопрос: таким распределением будем сужать пространство НКО до Москвы, пусть

и большой? Или перефразируем Ломоносова и скажем: НКО России должны прирастать регионами?

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Подводя итоги можно было бы обратиться к организаторам конкурса с предложением, развести конкурс по территориальному признаку. Уж если более 50% денег остается в Москве, то, наверное, стоит четко определить: вот Москва, а вот остальные регионы, представить аргументы данного деления и тогда вопросы отпадут сами собой.

Возможно, для большей прозрачности и открытости конкурса стоит создать виртуальный экспертный совет, с включением экспертов из регионов России. Осуществлять отчетность о реализации проектов в электронном виде по подобию «Православной инициативы» (сейчас складывается ощущение, что самое главное — это финансовый отчет, а не содержательная составляющая проектов), проводить обязательный мониторинг реализации проектов, для освещения подключить СМИ в регионах и на федеральном уровне. При проведении оценки и мониторинга важно задействовать ресурсы региона — это могли бы делать

члены общественных палат или РЦ, получившие финансирование от МЭР РФ.

Если говорить о тематике поддерживаемых проектов, то для развития региональных НКО и их проектов можно сделать акцент на тематику, связанную с оказанием социальных услуг населению. Ее легко детализировать по целевым группам, которые выделены в законе: многодетные семьи, дети-сироты и выпускники детских домов, семьи, воспитывающие детей-инвалидов... Важно сделать акцент на общественном контроле за сферой услуг, включая государственные, муниципальные услуги и услуги, оказываемые социальными учреждениями. Ведь в Указах Президента от 7 мая 2012 года говорится о роли НКО в такой работе — возможно, и стоит поддерживать подобные инициативы.

Анализ подготовлен Кузбасским центром «Инициатива», г. Кемерово

Подробный отчет можно увидеть на сайте: <http://www.init-kc.ru/>

НКО УЧАТСЯ ПРОДАВАТЬ СВОИ УСЛУГИ

22–23 января в Барнауле прошел семинар «НКО — поставщики социальных услуг населению. Формирование актуальной повестки для совместной деятельности», организованный АКОО «Поддержка общественных инициатив» в рамках проекта на грант губернатора.

Знакомясь друг с другом, некоммерческие организации рассказали о том, какие социальные услуги они оказывают целевым группам на безвозмездной основе. Оказалось, что эти услуги можно перечислять десятками. Это устройство детей в приемные семьи, юридическое консультирование, организация летнего отдыха детей и семейного досуга, помощь в подготовке к школе детей-инвалидов, помощь в быту малоимобильным слоям населения, трудоустройство инвалидов, образовательные услуги, подготовка домашних помощников, сопровождение выпускников детских домов, профилактика социального сиротства, пошив и ремонт одежды, парикмахерские услуги и другие.

Открывая семинар, руководитель АКОО «ПОИ» **Светлана Чуракова** подчеркнула: «В декабре 2013 года был подписан ФЗ №442 «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», где прописана возможность участия социально ориентированных НКО в социальном обслуживании населения. И для того, чтобы быть готовыми «принять» федеральные средства наравне с органами социальной защиты, некоммерческие организации должны иметь соответствующую квалификацию. Важно, чтобы на этом семинаре у вас появилось понимание, что придется делать, куда и как двигаться дальше, потому что основная цель этого проекта — повышение компетентности специалистов НКО для развития организации и для расширения ассортимента услуг, повышения их качества».

В течение двух дней под руководством бизнес-тренера **Александра Беляева** руководители НКО Барнаула, Змеиногорска, Бийска, Новоалтайска, Славгорода, Ярового и Немецкого национального района участвовали в работе практической мастерской «Разработка бизнес-модели на базе

НКО», дискутировали и выработывали стратегические планы деятельности своих организаций.

По словам члена Общественной палаты Алтайского края, главного редактора АНО «Змеиногорский вестник» **Людмилы Кейбол**: «Тематика чрезвычайно важна для НКО разных форм и стажа работы. Семинар дал возможность увидеть горизонт: что будет завтра и каким образом к этому будущему идти. Мне нравится, когда на семинарах дается четкий алгоритм действий, потому что больше чем уверена, что у многих руководителей НКО в голове хаос. И когда удастся этот хаос привести в систему — замечательно, а семинар помог это сделать».

Самое главное, чего удалось достичь в ходе семинара — преодоление психологического барьера к переходу услуг на платную основу. Пришло понимание, что миссия НКО не изменится, если часть услуг общественная организация будет оказывать не безвозмездно. По мнению участников семинара, за период обучения произошел не просто шаг, а прыжок в сторону структурирования деятельности НКО, они получили возможность внимательно посмотреть и оценить процессы, идущие внутри самой организации. Часть НКО приняли для себя решение работать в этом направлении и дальше, «новенькие» пока к этому процессу не готовы, но все смогли обменяться опытом работы, составили общий перечень услуг, предоставляемых организациями, поработали в группах и нашли партнеров для реализации проектов.

Это первый семинар из цикла информационно-обучающих мероприятий для специалистов СО НКО по вопросам оказания услуг населению. Весной для руководителей НКО будут проведены еще два семинара, экспертные встречи, мастер-классы и тренинги. Также планируется определить четыре пилотные организации, на базе которых будут разработаны стандарты и подходы к ценообразованию как готовый модуль для НКО, будут описаны и распространены успешные практики по оказанию социальных услуг.

Олеся Матюхина

СПРАВКА:

Обучение НКО оказанию социальных услуг населению, которое активно ведет АКОО «ПОИ», получило в 2014 году поддержку межрегионального общественного фонда «Сибирский центр поддержки общественных инициатив» в рамках програм-

мы «Развитие и поддержка СО НКО в Сибирском федеральном округе на базе межрегионального комплексного ресурсного центра». Программа реализуется за счет субсидии Министерства экономического развития РФ.

АУТСОРСИНГ — ЭТО НЕ СТРАШНО

С конца 2013 года местное отделение АКОО «Всероссийского общества инвалидов» города Яровое (Алтайский край) оказывает услуги по социальному обслуживанию граждан пожилого возраста и инвалидов на дому. Финансируется эта работа на основании гражданско-правового договора за счет средств краевого бюджета. О том, как общественная организация вошла в аутсорсинг, выгодно ли это и о многом другом, мы попросили рассказать ее руководителя — Ольгу Олеговну ГРИГОРЬЕВУ.

ПРИНЦИП НОМЕР ОДИН — МОРАЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Википедия дает следующее определение: «Аутсорсинг — это передача организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области». Для Алтайского края Яровое стало пилотной территорией по введению социального обслуживания в аутсорсинг. Такая необходимость возникла при подготовке к реализации ФЗ №442 «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», который вступит в силу с 1 января 2015 года.

— **Ольга Олеговна, почему вы решили участвовать в электронных торгах на этот вид услуг?**

— В федеральном законе прописано, что некоммерческие и коммерческие организации имеют право на оказание услуг по обслуживанию населения наравне с государственными учреждениями. Для этого выделяется федеральная субсидия, так почему бы общественникам не взять эту работу на себя? Поэтому, когда нам предложили рассмотреть данный вид деятельности, мы долго не раздумывали. К тому же, мониторинг организаций в Яровом, которые могли бы оказывать социальные услуги на дому, показал, что желающих и умеющих это делать немного. Мы провели много подготовительной работы, начиная с декабря 2012 года, чтобы в четвертом квартале 2013 года наша организация смогла выиграть тендер. Взяли на обслуживание 96 человек, заключив гражданско-правовой договор с комплексным центром социального обслуживания населения г. Славгорода. Сумма по договору, кстати, невелика, всего 340 тысяч рублей на квартал.



— **Когда и как начали работать по договору?**

— В четвертом квартале прошлого года социальные работники перешли в штат нашей организации. То есть для жителей города, нуждающихся в социальных услугах на дому, по существу ничего не изменилось. К ним приходят те же соцработники для оказания необходимых услуг. Но в случае некачественно оказанных услуг, претензии будут предъявляться нашей организации. А поскольку своим имиджем и честным именем мы дорожим, то контроль осуществляем постоянно, поддерживаем обратную связь с клиентами.

— **А что получила от заключения договора ваша общественная организация?**

— Головную боль от многочисленных и незначительных финансовых отчетов (смеется — О.М.). Это на самом деле так, организация финансово не обогатилась ни на копейку. Вне утвержденного перечня мы пока услуги не оказываем, поскольку на них должны быть разработаны и утверждены тарифы. Мы к этому только подходим. Например, по штату в социальной защите нет сиделок, а они нужны

населению, мы можем такую услугу предоставить, когда утвердим тарифы и подготовим сотрудников.

— **Тогда традиционный вопрос скептиков: зачем вам это надо?**

— В настоящее время с нами вновь заключен договор уже на весь 2014 год. И меня неоднократно спрашивают, будем ли заключать аналогичный договор дальше? Хочу отработать и посмотреть, что получится. В любом случае, опыт мы приобретем огромный. Я надеюсь, что и Главалтайсоцзащита сделает определенные выводы из пилотного проекта, потому что желающих участвовать в процессе очень немного, значит, надо НКО заинтересовывать, относиться к ним с большим вниманием и давать возможность заработать. Мы уже видим, как выстраивать отношения с организацией, с которой заключен договор, как осуществлять мониторинг качества оказываемых услуг и удовлетворенности клиентов. По крайней мере, организация выполняет все то, что должно делать государственное учреждение. Финансовой выгоды для нас в этом проекте пока нет. Поэтому не все центры социальной помощи, решившие поучаствовать в аутсорсинге, нашли организации, желающие участвовать в торгах. Мы за это взялись ради людей и опыта для своей организации.

БУДУЩЕЕ НАДО ВИДЕТЬ

— **Ольга Олеговна, почему НКО так пугает слово «аутсорсинг»?**

— От незнания процесса, наверное. За участием организации в аутсорсинге власть наблюдает довольно пристально, очень надеюсь, что будут какие-то подвижки в нашу сторону. За эти месяцы мы поняли, что часть услуг можем оказывать и сами, но пока ничего менять не будем, не увелишь же принятых на работу людей. К тому же, у нас есть желание и возможность внедрять новые технологии в социальной работе. Например, оказывать услуги бригадным методом, что позволит уплотнить штат. Прежде чем на это пойти, мы намерены поговорить с соцработниками. Их нагрузка увеличится, но и зарплата — тоже.

Бригадный метод настолько хорош, что позволяет не только рационально использовать время и людские ресурсы, но и попутно развивает лучшие человеческие качества. Проще говоря, каждый сотрудник старается выполнить свою работу добросовестно и выглядеть в глазах клиентов человеком исполнительным и отзывчивым. К этому его стимулирует конкуренция — бабушки ведь обязательно сравнивают своих приходящих помощниц. Кстати,





решается и еще одна проблема — круг общения, которого так не хватает пожилым людям, с помощью бригадного метода расширяется.

— **Как вы считаете, достаточно ли внимания уделяет власть вопросу участия НКО в оказании социальных услуг?**

— Городская власть нашу организацию поддерживает, но именно этим опытом пока хвалиться не спешит. Думаю, что сначала нужно провести детальный анализ проделанной работы. Наверное,

еще не пришло понимание того, что аутсорсинг — это будущее. Мне бы хотелось этим заниматься и дальше, мы готовы к расширению перечня услуг, единственное, чего нет пока — это финансов на развитие организации. С другой стороны, в крае началась учеба руководителей НКО по оказанию платных социальных услуг населению. Эту учебу организовала АКОО «Поддержка общественных инициатив». Думаю, что через полгода в регионе появятся общественные организации, которых не будет пугать слово аутсорсинг, и которые на равных с коммерческими и государственными организациями будут участвовать в электронных конкурсах и торгах.

Комментарий специалиста

Заместитель начальника Главалтайсоцзащиты **Татьяна Абакумова**: «Сегодня кроме отделения Всероссийского общества инвалидов в г. Яровое социальное обслуживание населения на дому осуществляет ООО «Хэлп» (Барнаул), ООО «Параметр» (Новоалтайск), Заринская городская общественная молодежная организация «Стимул». Надеюсь, до конца года появятся и другие пилотные проекты. Для нас очень важно сейчас посмотреть работу общественной организации и предпринимателей, как они ведут себя в этом пространстве, что получается и что нужно доработать. Мы заинтересованы в том, чтобы к моменту вступления в силу федерального закона «Об основах социального обслуживания граждан Российской Федерации» в крае был наработан опыт оказания услуг по аутсорсингу. До того, как федеральный закон вступит в силу, будет принят еще целый ряд нормативно-правовых документов. В ходе их появления мы будем корректировать работу пилотных проектов. Будет точно определено, сколько стоит обслуживание одного человека, будет налажено подушевое финансирование. Вот тогда все станет понятным, прозрачным и просчитываемым для всех.

Олеся Матюхина

Фото из архива Ольги Григорьевой

СПРАВКА:

Справка: Яровская городская общественная организация АКОО «Всероссийское общество инвалидов» зарегистрирована в 2008 году, в ее состав входит по территориальному принципу четыре первичных организации. Целевой аудиторией являются люди с инвалидностью, одинокие пожилые граждане, семьи, имеющие детей с ограниченными возможностями здоровья. Ежегодно на базе г. Яро-

вое организация проводит открытый зональный фестиваль художественного творчества инвалидов «Вместе мы сможем больше!», зимнюю спартакиаду для людей с инвалидностью, летнюю паралимпиаду. С IV квартала 2013 года и на 2014 год с организацией заключен гражданско-правовой договор на оказание услуг по социальному обслуживанию граждан пожилого возраста и инвалидов на дому.

ВКЛАД ОМСКИХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ РЕГИОНА

РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТИРОВАНИЯ 100 ОМСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2013 ГОДУ

- Количество членов организаций — 78 345 чел.
- Среднегодовая численность оплачиваемого персонала — 40 чел.
- Добровольцев — 17 026 чел.
- Количество получателей услуг за последний год — 57 808 чел.



Опрос проводил Центр развития общественных инициатив (ЦРОИ)

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ, НА КОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, КТО ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛУЧАТЕЛЕМ УСЛУГ



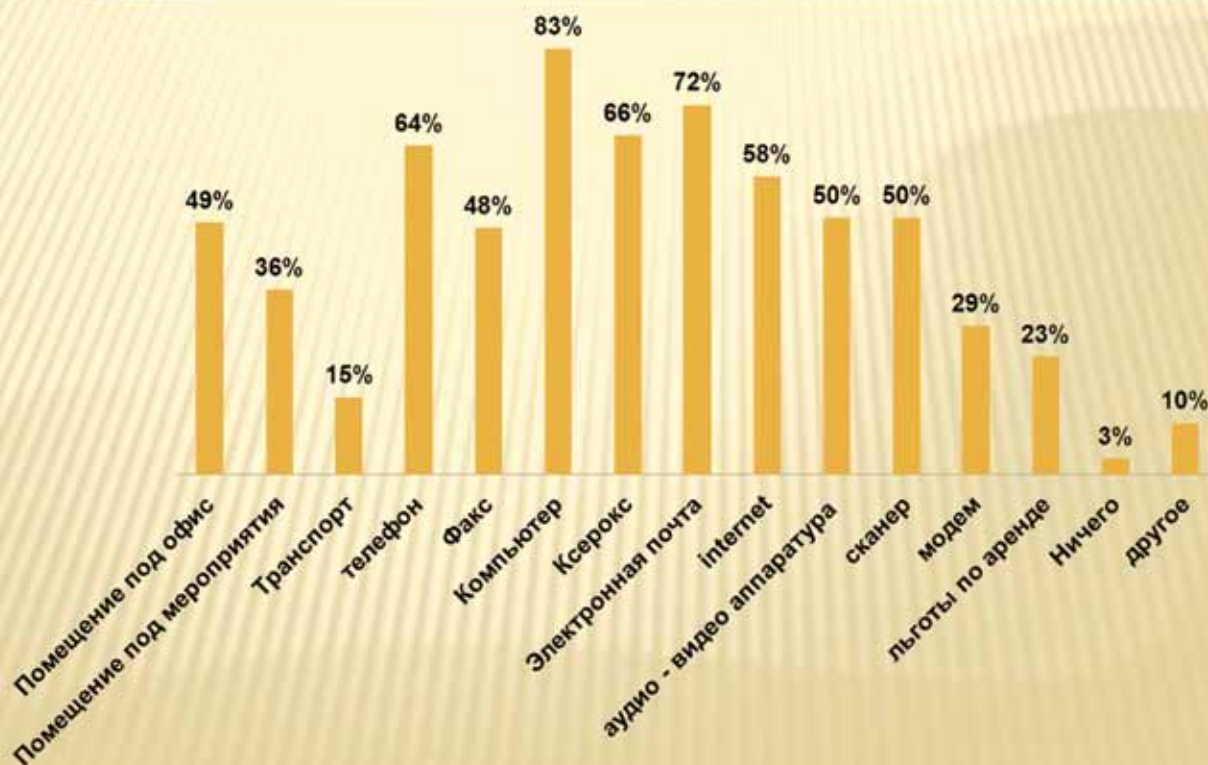
СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНЫ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:



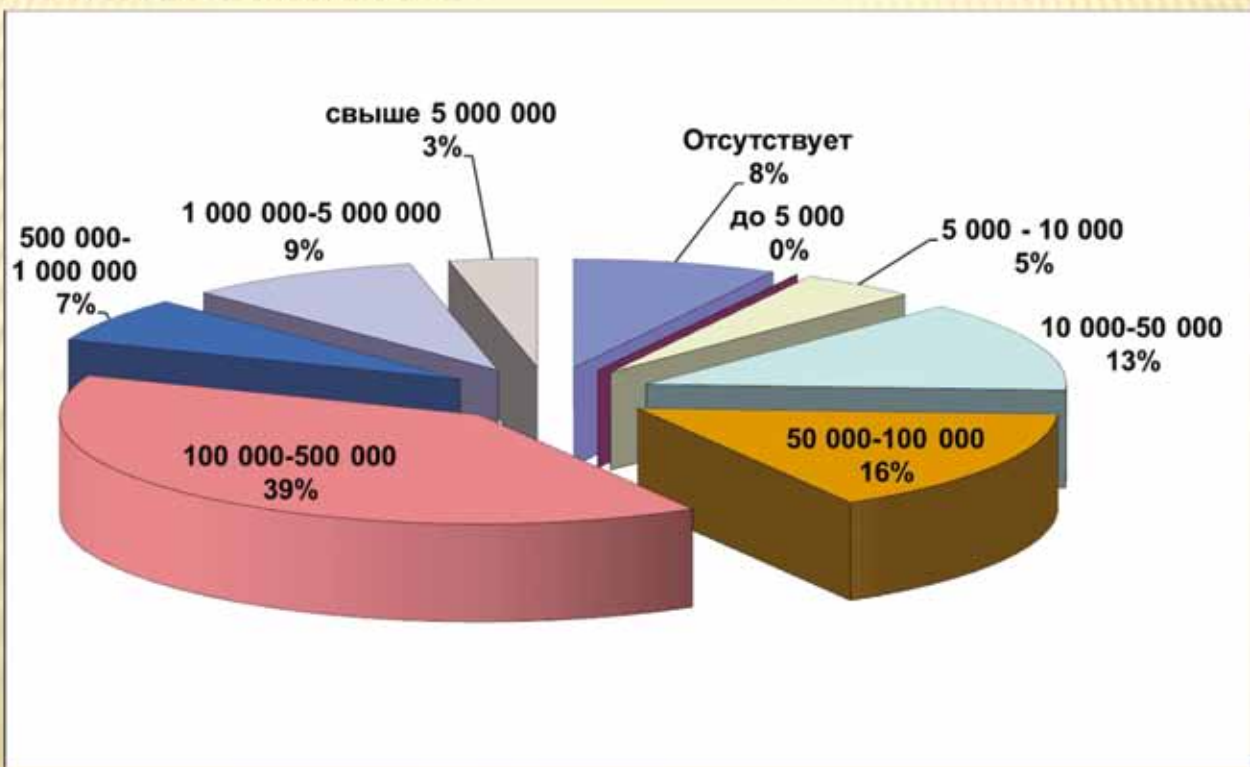
ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:



КАКОВЫ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ:



ФИНАНСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД:



ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ:



ЧАСТО ЛЮДИ САМИ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ, ЧТО ИМ НУЖНО!

В 2013 году в Новосибирской области прошел первый областной конкурс «Инициативы и достижения социально ориентированных некоммерческих организаций». В номинации «Проект СО НКО» одним из четырех победителей конкурса стало НП Агентство социально-культурной работы «МАКСОРА» (Новосибирск). Их проект «Социальная реабилитация семей группы риска в адапционных центрах для одиноких матерей Материнская Обитель «Голубка» и «Маргарита» (оказание помощи нуждающимся семьям города Новосибирска, оказавшимся в кризисной ситуации)» заслужил самые высокие оценки экспертов.

Мы предлагаем вашему вниманию беседу с руководителем НП «МАКСОРА» В.В. Жижковым.

— **Владимир Васильевич, давайте начнем с того, откуда вы узнаете про семьи, которые находятся в кризисной ситуации, каким образом вы их отыскиваете и привлекаете в центры для одиноких матерей?**

— Сейчас главным стало сарафанное радио. А когда начинали, «клиентов» поставляли коллеги из соц. защиты. Мы же с ними частично пересекаемся, но возможности соц. защиты определенным образом ограничены. У нас есть свои рамки, поэтому мы всегда смотрели, где можем дополнить их работу, а где они могут нам помочь. Чтобы помощь получалась более комплексной

Сейчас, безусловно, основным источником информации — сами мамочки. К нам зачастую приходят без звонка, напрямую, и, конечно, мы не имеем возможности (ни временной, ни финансовой, ни организационной) помогать всем семьям, которые обращаются. Более того, не всем эта помощь нужна. Поэтому первая задача специалиста, когда клиент обращается за помощью, — оценить, насколько вообще запрос соответствует тому, что мы можем дать, и нужно ли это давать в принципе.

— **Встреча происходит дома у клиента или у вас?**

— Если клиент готов прийти к нам, то мы всегда приглашаем его к себе. Мы даём возможность маме (а это мама в 99% случаев) позиционировать себя так, как она считает нужным. Она излагает свою историю, и мы её, как правило, не прерыва-

ем. Затем, получив от нее информацию, пытаемся понять, что правда, а что нет, есть ли необходимость связываться с каким-то другим учреждением, и нужно ли выезжать на место. Мы предупреждаем сразу, что для дальнейшей работы придется общаться и с соц. защитой, и с органами опеки. По реакции женщины часто многое становится понятно. Второй шаг — выезд на место жительства, чтобы оценить условия проживания. По сути это тоже самое, что делают органы опеки и соц. защиты. Наше небольшое преимущество — мы не ограничены во времени. Представители официальных структур могут определенное количество времени на клиента потратить, а наш специалист может просидеть, сколько необходимо. И уже потом ставим «официальный диагноз»: какая помощь нужна и что мы можем предложить.

Дело даже не в том, что мама хочет ввести нас в заблуждение, получить, к примеру, продукты питания и поменять их на водку (так тоже бывает, но скорее как исключение). Чаще люди сами не представляют, что действительно им нужно. Они понимают, что все плохо складывается, и самый простой ответ кажется им самым подходящим.

Типичная ситуация, с которой обращаются: у нас нет садика, ничего в жизни не получается, вот я бы ребенка отдала, через неделю вышла бы на работу, и со временем всё нормализуется. А мы помогаем с садиком. Но часто бывает так, что и садик появился, и время проходит, а мама все равно не работает. То есть всплывают другие вещи, которые мама даже не осознавала, но которые начинают на нее давить. Оказывается, и работу не так легко найти, и регистрации у нее нет, да и специальность не востребована, а на переобучение нужны деньги... Это огромный объем работы для психолога!

Иногда я своих коллег называю полушутя какими-то социальными следователями, которые все эти вещи раскапывают, вытаскивают глубинные факты на поверхность. Исходя из этого строится план работы с конкретной семьей, с конкретной женщиной. План обязательно обговаривается совместно с мамой. Главное, чтобы социальный работник или психолог ничего не навязывали, чтобы план не выполнялся из-под палки. Для каждой жен-



щины он будет разным. Для одной семьи можно построить работу на полгода, для другой на год... А с кем-то, может, не стоит и начинать... Вдруг налицо зависимость либо глубокое иждивенчество, которое трудно побороть на этом этапе?! Разовую помощь можно оказывать сколь угодно долго, и это ничего не изменит. Вдруг совместная работа вообще не возможна? В этом, наверно, тоже наше большое преимущество по сравнению с соц. защитой — мы можем кому-то и отказать!

И мы часто спорим с коллегами из муниципальных учреждений — что приоритетно? Мы, как более мудрые, опытные профессионалы, навязываем клиенту услугу, или клиент должен созреть и сказать — мне нужна эта помощь! Такой спор возникает даже внутри нашего коллектива. По той или иной конкретной кандидатуре. Особенно такой спор возникает, если у мамы есть сомнения: и хочу, потому что хорошо, и не хочу, потому что правила. Мы понимаем, что если надавим, она к нам придет, но сразу начнет конфликтовать — вы меня уговорили, теперь прыгайте вокруг меня. И не брать нельзя — ну, вернется она в свою развалюху, и бог знает, чем история кончится. Так что все время сидим и спорим. Если не уговаривать, есть ли какая-то альтернатива? При этом понятно, что прогнозировать поведение человека — задача неблагоприятная.

— **Сколько клиентов вы в состоянии качественно обслужить?**

— У нас четыре постоянных сотрудника и, по мере необходимости, привлекаем еще консультантов со стороны, но основная нагрузка ложится на 2 соц. педагогов и 2 педагогов-психологов. Каждый месяц они в среднем встречают/обслуживают 25 человек.

— **Кто в результате попадает в «материнские квартиры», в центры адаптации?**

— Здесь несколько критериев.

Во-первых, это мама, которую мы для себя считаем одинокой (не обязательно по государственным стандартам). Отец ребенка может быть записан в свидетельстве о рождении, но реально мама одна.

Второй важный критерий это отсутствие жилья или жилье в таком состоянии, что проживать в нем невозможно. К примеру, девочка из детского дома имеет комнату, но там проживают 10 алкоголиков, и она с ребенком никак не вписывается в эту компанию.

И третий критерий — мама должна разделять правила внутреннего распорядка центра.

Одна из наших основополагающих задач — способствовать решению жилищного вопроса наших клиентов. С этим как раз работать стало легче, потому что очередь из выпускников детских домов



движется, федеральные деньги идут, старые «задолженности» почти ликвидированы.

Хуже, конечно, тем, у кого нет оснований получать жилье от государства, ну а возможность заработать самостоятельно тоже фантастична. Такую маму мы ориентируем на то, что «все в жизни зависит от тебя, от твоей выдержки, от твоих сил, от твоей работы, от умения держаться на плаву». Наша задача — чтобы к моменту выхода из центра она накопила какую-то сумму, которая помогла бы арендовать ей комнату или даже квартиру для начала самостоятельной жизни. Это одно из условий договора, который мы заключаем с мамой, и именно оно вызывает много конфликтов внутри центра. Речь идет о расходовании средств, которые мама имеет — детские пособия, возможная помощь, зарплата, когда мама начинает работать. Условие такое — пока мама живет в центре, она находится на нашем полном обеспечении, поэтому то, что она получает, она должна хранить либо в банке на счете, либо в своём личном деле. Она может немного взять на телефон, на карманные расходы, на проезд. Все остальное — по согласованию. Например, мама приходит к социальному педагогу и говорит: «Я хочу купить зимние сапоги, мне не в чем ходить». Педагог ей предлагает несколько вариантов. Во-первых, можно поехать на склад «Солнечного города» и выбрать какую-то обувь там. Можно пойти в соц. защиту — там тоже есть бесплатный выбор. Если не удалось по каким-то причинам получить сапоги, не тратя денег, идем на рынок, чтобы купить их максимально дешево. Если мама хочет что-то самое дорогое и готова идти ради этого на конфликт, мы говорим так: «Мы не имеем право тебя ограничивать, это твои деньги, но имей ввиду, что

в следующем месяце бесплатного детского питания не будет». Мы садимся и рассчитываем бюджет — сколько своих денег ей придется затратить, чтобы прокормить собственного ребенка. До сих пор это срабатывало, еще не было ни одного случая, чтобы мама как-то не сдержала свои аппетиты.

Вот таким образом к моменту выхода из центра она может скопить приличную сумму.

Когда ребенок приближается к возрасту 6-8 месяцев, если он здоров и развивается нормально, обязательным условием становится работа или какие-то обучающие курсы.

С этой точки зрения наша задача — чтобы они почувствовали «вкус взрослой жизни», каково это — зарабатывать на себя и на ребенка, вовремя вносить арендную плату за комнату, покупать необходимое. Мы стараемся максимально приблизить женщину к реальной жизни. Почему это, например, квартира, а не здание, может быть, отдельно стоящее... Почему есть правила внутреннего распорядка и требование, чтобы мама все делала для себя сама (никаких уборщиц, никаких поваров)... Иногда нам говорят, это же жестковато, она же не будет каждый день мыть пол у себя в квартире. Действительно, мало кто делает каждый день влажную уборку, но мы приучаем к самой идее чистоты! Есть женщины, которые приходят в таком состоянии, что перед беседой их приходится отправлять в душ, чтобы не задохнуться в кабинете. Пусть сегодня жестковато, но потом она уже не вернется на те позиции, с которых начинала.

Также мы бы очень хотели, чтобы такие мамы объединялись в маленькие коалиции и начинали бы вместе что-то делать: вместе арендовали жилье, помогали друг другу по уходу за ребенком. К сожалению, это получается не всегда. Но, тем не менее, мамы, которые у нас жили и уходили, не имея своего жилья, все сохранили своих детей, все сейчас работают. Материальное положение у них разное — у кого-то лучше, у кого-то хуже, есть и такие, которые балансируют на грани нищеты, но они «на плаву» и могут позволить себе минимум жизненных расходов.

— Сколько лет у вас ушло на то чтобы проект сформировался в том виде, в котором он сейчас существует? Наверняка вы начинали иначе?

— Да! Я бы наверно сказал, что около трех лет. У нас было более выгодное положение по сравнению с другими организациями, поскольку изначально в организации работала женщина-итальянка, которая имела аналогичный опыт работы у себя в стране. И она фактически пыталась пересадить этот опыт на нашу почву! Причем, как это часто бывает, почву нужно удобрять чем-то другим, иначе цветок не приживется. Она это хорошо понимала.

Ведь местные органы власти поначалу давали весьма странные рекомендации. Одна руководительница нам говорила, вы, конечно, молодцы, но если бы вы открыли центр человек на 200... Мы, со своей стороны, объясняли, что наша задача это максимум приближения к реальной жизни, к реальным бытовым условиям. Ведь женщины очень сложные, это не выпускницы Смольного. На моем дежурстве как-то драка была с ножами, причем серьезная! Там постоянно что-то выясняют между собой, и надо взаимоотношения помогать выстраивать.

Вот уже третий год, как мы купили вторую квартиру, и к «Голубке» добавилась «Маргарита». Изначально она предназначалась для другого проекта — для центра выпускников детских домов, которым негде временно проживать. Но к моменту покупки квартиры ребята активно стали получать комнаты, и сама по себе эта проблема уже перестала быть столь острой. С другой стороны, количество обращений беременных мам, мам с детьми, не уменьшалось, и мы поняли, что как раз эта проблема остается. И решили создать второй центр, только на правом берегу.

— Сколько «выпускниц» на счету ваших «материнских обителей»?

— Точную цифру не назову, но чуть больше ста. Практически со всеми мы поддерживаем отношения. Два раза в год делаем общую встречу, обычно к какому-то празднику, например, к 8 марта. Как правило, в крупном развлекательном центре. Мы за чаем общаемся с мамами, а дети играют. Летом совершали теплоходную прогулку по Оби. Важно встречаться, понимать, у кого какие проблемы — даже консультацию провести, если нужно. К счастью, это уже выходит за рамки работы, потому что многим из них, особенно женщинам «первых призывов», какая-либо помощь социальных работников больше не нужна. Многие дети уже школу заканчивают. Если принимать во внимание материальную сторону их жизни, то некоторые женщины чувствуют себя более благополучно, чем мои коллеги из Максоры.

Подготовила Татьяна Афанасьева



ОБЪЯТЬ НЕОБЪЯТНОЕ И ИЗМЕРИТЬ НЕИЗМЕРИМОЕ

Разговоры об эффективности работы некоммерческих организаций, о необходимости измерения этой эффективности возникают в последнее время все чаще. Во многом это вызвано намерением государства передавать оказание социальных услуг общественникам. Сегодня мы предлагаем вашему вниманию размышления об эффективности своей деятельности руководителей двух известных в Новосибирске организаций.

ОПАСНО ПОЛУЧИТЬ ВРЕМЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Галина Александровна Сухих, президент негосударственного центра поддержки семьи и детей «Вместе»(г. Новосибирск):

Наша организация уже шестой год занимается профилактикой отказов от детей раннего возраста. За это время мы прошли большой путь проб и ошибок, чтобы построить четкую технологию работы по профилактике отказов от детей. Эта работа строится на правильном выявлении проблемы и возможной ее инициации. Сейчас при поддержке Благотворительного фонда профилактики социального сиротства технология внедряется уже в 24 регионах РФ, и Новосибирск является своего рода пилотной площадкой для специалистов других регионов.

Реализация условий профилактики отказов может быть осуществлена на базе государственных, муниципальных учреждений, социально ориентированных НКО, как в нашем случае. Очевидно, что мы имеем больше возможностей выбирать партнеров и гораздо больше ориентированы на своих клиентов.

Самый большой минус некоммерческих организаций — финансовая неустойчивость. Естественно, что мы не имеем собственных средств и стараемся их привлекать. Нам приходится участвовать и в конкурсах субсидий, и в грантовых конкурсах. Это не дает стабильности. Еще один минус — возможность как стихийного возникновения общественной организации, так и ее стихийного закрытия. Поэтому, наверное, важно, чтобы организация имела определенный опыт, постоянный персонал.

В социальной сфере основным показателем работы соцслужбы на данный момент является закрепленный в национальном стандарте перечень разнообразных услуг. Это социально-бытовые услуги, социально-медицинские, социально-экономические, социально-психологические и прочие. К сожалению, сам по себе этот перечень услуг, как отчет о работе социальных служб, не дает никако-

го представления об эффективности оказания услуг. Для оценки эффективности социальной услуги всегда нужно больше.

Нужно иметь представление о том:

- Какова цель оказания услуги?
- Кто является целевой группой?
- Есть ли понимание оказываемой услуги у представителей целевой группы?
- Какими количественными и качественными показателями можно измерить результат оказания услуги?

Эффективность — это показатель достижения конечной цели. Если рассмотреть обозначенные четыре пункта применительно к нашей организации, то наша цель — по возможности вернуть ребенка в его кровную семью. Целевая группа — женщины, выявленные учреждениями родовспоможения с намерением отказа от своего ребенка. Третье: в нашем случае без понимания клиентов, для чего ведется эта работа, эффективность никак не может быть достигнута.

Речь о том, чтобы человек сознательно выбирался из трудной жизненной ситуации. Плохо, если мы достигнем лишь временного результата, и в итоге, рано или поздно, ребенок все равно окажется в интернатном учреждении. Поэтому на этапе выявления и реагирования большая работа ведется по оценке реабилитационного потенциала семьи, выявления мотиваций по сохранению ребенка в семье, и максимального участия в решении проблемы.

В работе мы используем методики и оценки, разработанные Национальным фондом защиты детей от жестокого обращения.

Что касается системы оценки эффективности профилактики отказов от новорожденных, то она состоит из критериев эффективности услуги в целом — это относительное увеличение динамики количества оставленных детей к общему количеству рожденных на данной территории.

Критерии внутренней эффективности работы — это, во-первых, количество женщин из целе-

вой группы, выразивших согласие работать со специалистом по возможному сохранению ребенка в семье к общему количеству поступивших сигналов об отказах. И, во-вторых, это количество женщин, изменивших решение об отказе к отношению к общему количеству поступивших сигналов об отказе из системы родовспоможения.

Как показывает практика, уже на уровне РФ удерживается где-то 35–40 процентов. То есть более трети случаев отказов от новорожденных детей можно предотвратить, причем оставить их в нормальных семьях.

Как строится работа нашей службы?

1) Выявление женщин, отказывающихся от новорожденных детей (выявление факта отказа через родовспомогательные учреждения; передача сигнала службе профилактики отказов).

2) Оперативное реагирование на ситуацию отказа (выезд к клиенту; оценка — определение возможностей и потребностей клиента; принятие решения об открытии или неоткрытии случая).

3) Работа по изменению решения об отказе (назначение куратора случая; выезд куратора в семью; составление реального совместного (семьи и службы по профилактике) плана по преодолению проблем, повлекших за собой отказ).

4) Сопровождение (реализация совместно с семьей плана по преодолению тяжелой жизненной ситуации).

В среднем содержание одного ребенка в интернатном учреждении обходится в 40–50 тысяч рублей в месяц. Если бы 208 детей, которых мы сохранили, оказались в детских домах, то государство тратило бы в месяц до 10 400 000 рублей. Если умножить на годы, а потом еще добавить постинтернатное сопровождение, суммы получаются астрономические.

Деятельность любой СО НКО возникает только потому, что в этом есть потребность у какой-то части общества. Она возникает в той области, которая не охвачена вниманием социальных служб, или эти услуги есть, но крайне неэффективны по разным причинам. Поэтому, мне кажется, крайне важно то, что сейчас СО НКО развиваются и поддерживаются государством.

На 15.11.2013 г. выявлено 586 женщин, ранее изъявлявших намерение отказаться от новорожденного ребенка.

В родных семьях удалось сохранить 208 детей.

Условная экономия госбюджета в среднем = 9 568 000,00 рублей в месяц (46 тысяч рублей на одного ребенка).

ВАЖНО НЕ ОТЧИТАТЬСЯ, А СДЕЛАТЬ БОЛЬШОЕ ДЕЛО!

Людмила Аркадьевна Монахова, президент фонда «Родное слово»:

Как говорить об эффективности деятельности такой организации как наша, где ничего нельзя потрогать, пощупать. Словом можно убить, словом можно спасти, словом можно полки за собой повести, а что дальше? Фонд работает 4 года и, конечно, сегодня появились количественные показатели. Это количество людей, которые ходят на наши бесплатные курсы по русскому языку — у нас работают в течение года 4 группы бесплатных курсов по русскому языку для горожан. И они всегда переполнены, и люди ждут своей очереди. Это наши 4 вида лекций для разных возрастных и социальных групп по русскому языку и культуре речи. Это программа «Парк Пушкина»: 4,5 тысячи людей приходят и читают стихи Александра Сергеевича Пушкина — разве это не показатели? А как измерить душевный показатель, нравственно-духовный, ведь родное слово — это воспитание гражданственности и патриотизма.

Конечно, при выделении средств обращают внимание на актуальность темы и проекта. А актуальность вырастает из проблемы, которая стоит в обществе. Для нас это проблема грамотности, плохого русского языка, отвратительной рекламы, неграмотной, тиражируемой, которую мы проглатываем, не замечая! Разве это не проблема? Отсюда востребованность. У нас до 100 тысяч человек в День родного языка выполняют тесты, задают вопрос учителю, студенту-филологу на площадках города. В метрополитене мы ставим 12 столов, за которые люди могут сесть, выполнить тесты и получить консультации по русскому языку. Мы не знаем, кто придет, какие люди. Но то, что это просто новосибирцы, которым это почему-то необходимо — очевидно!

В районах области это происходит в зданиях администраций, в клубах, в учебных заведениях. Разве это не востребованность того, что мы делаем в области культуры и образования?

Ребята провели опрос в Академгородке: «Знаете ли вы о проектах фонда «Родное слово»?». 30% опрошенных подтвердили, что слышали. Но, когда ребята стали называть проекты фонда — «Уроки русского», «Парк Пушкина», «Поезд-музей в метрополитене», акцию «Проверьте свою грамотность» — оказалось, что о нашей деятельности знают 60%. Поэтому наша работа, наши проекты и наши акции говорят сами за себя.

Когда я формировала состав Попечительского совета фонда, в числе других хотела пригласить од-

ного депутата Заксобрания. И он спросил после разговора, а какие цифры у нас с вами будут, как мы отчитаемся? В результате в состав Попечительского совета не пошел. Но это вопрос из серии: «Какова эффективность прослушивания симфонического концерта?».

Когда я думаю о результатах, мне кажется, что повышение уровня грамотности, повышение уровня культуры речи, — все это создает положительный имидж нашего города. И людям, особенно молодежи, захочется здесь оставаться, развиваться самим и развивать регион. Это все звенья одной цепи.

В конце 2013 года в Новосибирской области впервые прошел конкурс «Инициативы и достижения социально ориентированных НКО». Одним из победителей в номинации «Профессионал НКО» стала Антониде Степановна Морева, МОО «Союз женщин Карасукского района» (на фото слева).

Она получила диплом и памятный подарок из рук заместителя министра регионального развития Новосибирской области Натальи Федоровны Колпаковой (на момент выхода журнала — и.о. министра).



ЭТО ГОРДОЕ ИМЯ «ПРОФЕССИОНАЛ»

Зачастую люди идут в общественную деятельность, не имея специального образования. Или имея образование, совершенно не связанное с той проблемой, которую они пытаются решить. Ярчайший пример — экологические уборки, акции по очистке лесов и берегов. Объединяются люди самых разных возрастов, профессий и взглядов, потому что грязь всем надоела. Если лидеры этих акций занимаются их организацией регулярно, можно ли считать их «профи»? И если да, то в чем «профессионализм» таких людей?

В конце 2013 года в Новосибирске состоялся круглый стол участников конкурса «Инициативы и достижения социально ориентированных НКО». Обсуждалась довольно злободневная тема — кого мы можем назвать «профессионалом» некоммерческого сектора? Фрагменты разговора мы предлагаем вашему вниманию.

В. В. Жижков, НП «МАКСОРА»:

Мои соображения по этому поводу очень просты, даже банальны. Одна из серьезных причин непрофессионализма — когда организация создана фактически как продолжение амбиций ее руководителя. До тех пор, пока во главе организации стоит человек, который преследует свои какие-то личные цели, она работает и даже эффективно. Как только этот человек уходит из организации, в другую сферу деятельности, или по другим причинам прекращает свою работу, организация тут же затухает. Не скажу, что это однозначно плохо, особенно если такая деятельность приносила конкретные результаты. Вместе с тем, это как раз один из примеров непрофессионализма в создании НКО, потому что изначально организация создавалась не для решения каких-то социальных проблем, с которыми столкнулась та или иная часть общества, а для достижения каких-то целей конкретного человека.

У меня был опыт работы и в коммерческой среде, и в некоммерческом секторе. Не вижу принципиально никакой разницы между тем, как должны работать руководители и сотрудники и там, и там. На мой взгляд, отличий быть и не должно. Есть единственный критерий — профессионализм в работе и выполнение четко поставленных функций перед каждым сотрудником. Если этот критерий достигается, организация работает. Если нет, организация не работает, и неважно, какая это организация: государственная или негосударственная, коммерческая или некоммерческая.

Для любой НКО грамотный менеджмент одна из основ ее благополучного положительного существования. Поэтому управление организацией, так же как любой фирмой, любой государственной структурой — это соблюдение элементарных вещей. Очень четкая жесткая финансовая отчетность, учет всех расходов и абсолютная прозрачность деятельности организации.

Разные типы организаций инвестиционно привлекательны по-разному. НКО в этом плане пока проигрывает, поскольку бизнес еще не понимает, в чем он здесь может получить отдачу, а если он хочет получить эту отдачу, то немедленно, сейчас! Тем не менее первые положительные шаги в этом направлении сейчас делаются и, по опыту своей работы и работы коллег, могу сказать, что все больше появляется коммерческих организаций, которые готовы строить отношения с НКО не просто по принципу «возьми 10 рублей и делай конкретную акцию», а на принципах поддержки долгосрочных проектов, которые, может быть, дадут результаты не здесь и не сейчас, но позволяют называться социально ответственным бизнесом. Это, в конце концов, дополнительная реклама среди какой-то клиентской базы или ее увеличение. Поэтому выгода для коммерческого сектора тоже есть. Но для того чтобы она поддерживала деятельность НКО, она должна понимать, кому, что она дает, куда эти средства пойдут и как видеть результаты. Иногда коллеги на обучающих семинарах задают вопрос, а почему мы должны показывать, что и как мы потратили? Но, простите, элементарная вещь — конечно, должны. Если вы хотите получать поддержку от любой структуры, конечно, за каждую копейку нужно отчитаться самым надлежащим образом. Поэтому функция руководителя и бухгалтера — профессиональная работа, выполнение элементарных вещей, один из залогов успешной работы некоммерческой организации. Это и организация работы и учебы персонала — четкое проведение планерок, рабочих встреч. Это конкретная постановка задач перед своими подчиненными.

Другой важный критерий профессиональной работы НКО — наличие специалистов, которые занимаются конкретной профессиональной работой. Если речь идет о работе с детьми-инвалидами, и проект направлен на работу по каким-то конкретным показателям, то в структуре орга-

низации обязательно будут грамотные профессионалы, например, дефектологи, либо в нашей сфере работы с семьей — социальный педагог, психолог. Русским языком занимается специалист-филолог. Без специалистов здесь не обойтись. И когда организация пишет проект, в котором написано, что человек, не имеющий опыта, собирается проводить с детьми в детском доме какие-то занятия, то у меня, честно говоря, это вызывает сомнения. С одной стороны, стремление помогать детям это хорошо. С другой, не представляя специфику этих детей, не зная, как работать в детском доме, не зная особенности этих детей, их взаимоотношений с окружающими, друг с другом, выполнять такую работу бессмысленно. Количественный результат как раз будет — дети пришли, занятия по программе проведены. А качество? Здесь как раз встает вопрос оценки.

Очень часто многие НКО обращают внимание на то, что по разным причинам они не могут привлечь нужного специалиста в свою среду. Зачастую НКО не могут предложить зарплату, сравнимую с коммерческой средой, а в последнее время и с государственным сектором. У меня социальный педагог пока получает чуть больше, чем получала бы на такой же должности в КЦСОН, но если зарплата сравняется или на муниципальной службе она станет больше, не факт, что она по-прежнему будет заинтересована во всех тех плюсах, которые дает НКО.

Другая проблема — определенная нестабильность, которая существует в сфере некоммерческо-

го сектора. Зачастую работа строится по проектному принципу. Средства на выполнение проекта получены — мы с тобой работаем. А профессионалы либо уходят временно в другую организацию, либо разрываются между несколькими проектами и несколькими организациями, и неизбежно такое количество сказывается на качестве работы. Поэтому один из критериев профессионализма НКО — стабильная и устойчивая работа. Здесь вопрос, конечно, больше к руководству — насколько удастся обеспечить непрерывное и бесперебойное поступление средств, грантов, благотворительных пожертвований. Для меня как для руководителя это постоянная головная боль. Если я могу обещать коллективу, что у вас будет зарплата, у вас будет работа, я сплю спокойно, но каждый год на перспективу возникает эта проблема — на что мы будем жить дальше, где искать средства.

Ну и, наверное, еще один из критериев профессионализма — насколько некоммерческая организация четко соотносит свою работу с тем направлением, ради которого она создавалась. Приходится общаться с организациями, которые готовы написать проект на какую угодно тематику. Дети-инвалиды — пожалуйста, через неделю экологическое воспитание — все будет сделано. Культурные проекты — то же самое. Поэтому если организация из года в год выполняет проекты по одной и той же теме, качественно, мы можем говорить, что это профессионал. Если же она каждый год меняет тематику, кидается из крайности в крайность, то, наверное, возникают вопросы..



И. А. Федорова,
организация инвалидов
«Ассоциация «интеграция»:

Вроде все точно, четко, но прикладываю к своей организации, и как-то все не так. Образования специального педагогического у меня нет. Управленческого образования нет.

Смотрим по профессиональной деятельности. Опять же все тоже правильно. Мы занимаемся незрячими. Но вот в 2010 году, кажется, к нам пришли, сказали — обратиться больше не к кому. И появился экологический проект — спасти озеро. Не своей деятельностью занялись. Но озеро теперь чистят, оно осталось, радуется людям... Благодаря нашей организации! Очень не хочется становиться «учреждением», аналогом госструктуры... Где тогда неформальность, ершистость какая-то, некоммерческая, которая все-таки очень мобильна? Я чувствую, как руководитель, на сегодняшний момент, что мне такой опыт подвластен, несмотря на «чуждый» профиль. Разве это не профессионализм? Я так понимаю — если мы достигли результата, это тоже профессионализм. Если человек-управленец видит проблему, идет и решает ее, получает результат и готов за этот результат нести ответственность, тогда его можно считать профессионалом.

Т. Б. Афанасьева,
МОФ СЦПОИ:

Да, тут есть вопрос. Пример — группы добровольцев, которые работают через интернет. Они в принципе не получают зарплаты. Но они собирают средства, грамотно и профессионально ими распоряжаются. Такие объединения зачастую даже не имеют юридической структуры. И люди им жертвуют, доверяют, а они тратят эти деньги грамотно и прозрачно, в соответствии с заявленными целями. Можно ли их считать профессионалами? Или в данном случае важнее их честность, порядочность? На первый план выходят в данном случае не столько профессиональные критерии, сколько человеческие. Правильные, этические нормы, которые здесь срабатывают.

Т. В. Луцюк,
Дзержинская организация инвалидов:

Мне кажется, профессионализм может проявляться и в том, как различные сферы деятельности соединить в рамках общей программы. Жизнь настолько многогранна! Мы начинали «Мультиспорт» с маленьких проектов, от 10 тысяч рублей. Сейчас он вырос в единую программу, которая включает

в себя несколько проектов, и волонтерское движение, и трудовую деятельность, и реабилитацию. Наверное, профессионализм проявляется в том, что нужно выходить на результат. Чего мы хотим достичь, что получить? Как получается интегрировать нашего молодого человека с проблемами в нашу современную жизнь? Вот здесь, наверное, будет подход профессиональный в том, насколько мы по-человечески, с какой чистотой сердца мы подходим к решению этой проблемы. Результат в том, что потом они говорят — мы и так уже социализированы, мы можем сами заработать. Они в институты поступают. И это пособие по инвалидности нам совсем не нужно. И определение «ограниченные возможности» нам совсем не нужно. Это, наверное, хороший показатель. Это оценка нашей деятельности.

Когда-то я была портной. Потом у меня появилась семья, и я пошла на завод работать комплектовщицей. Появился особый ребенок. В итоге оказалось, что нужно бросать свою деятельность и переходить работать на подсобных работах, чтобы можно было посвящать время ребенку. Потом пришло понимание: кто, кроме меня, может это сделать? Если я буду молчать и ждать от кого-то... Но, чтобы сделать для своего ребенка, нужно сделать еще и для других. И только тогда, когда ты это понимаешь, ты можешь чего-то достигать. И тогда вокруг тебя объединяются люди, которые хотят чего-то достичь, изменить для своих детей и обеспечить свое будущее, потому что мы не вечные. Формируется единая команда, с которой ты можешь пройти. А потом понадобились знания, и пришлось кончать институты. Уже два института закончила, потому что приходится постоянно учиться.

Т. Б. Афанасьева,
МОФ СЦПОИ:

Тогда я бы добавила к профессионализму НКО — способность постоянного обучения. Людям, которые не могут все время развиваться и не имеют этой готовности, сложнее гораздо работать в этом секторе. Здесь надо все время отвечать на вызовы времени.

И. А. Ким,
Министерство региональной
политики НСО:

Программа государственной поддержки осуществляется в Новосибирской области с 2011 года. Недавно нас проверяла контрольно-счетная палата, и конечная цель их проверки — эффективность использования государственных средств.

Есть потребность доказать, что люди, которые взяли государственные средства на реализацию, использовали их эффективно! Все меняется: подходы к организации конкурсов, даже к заключению договоров. У нас впервые в этом году появилась строчка в календарном плане: и в договоре о гранте, и в договоре о субсидии — ожидаемый конечный результат. Многие не могут написать ожидаемый результат. Просто пропускают эту графу. И вот он, профессионализм ваш, тех людей, которые получают ту или иную форму государственной поддержки. За каждый рубль, который вы берете на реализацию, вы пишете ожидаемый результат.

В этом году мы обучали в Сибирском институте управления 25 человек. Это определенное достижение. Мы еще год назад об этом даже говорить не могли. Что пойдём учить некоммерческий сектор в вузе! В этом году впервые людям, которые прошли обучение, дадут удостоверение о профессиональной переподготовке. И все благодаря программе — это становится не событием, а системой. До 2016 года ежегодно 25 человек смогут повышать свою профессиональную подготовку. Основы менеджмента, программирования и так далее. Единственное, о чем стоит говорить, насколько «учеников» устраивает уровень повышения квалификации.

Со следующего года программа поддержки некоммерческого сектора получает другой статус. Была целевая долгосрочная программа, а теперь станет государственной, а это значит несколько другой уровень, это значит межсекторное, межведомственное взаимодействие. Появятся средства, чтобы оценить ее эффективность. Об этом уже говорили, к этому уже пришли. Появится строка, чтобы провести профессиональную оценку, мониторинг, как используются эти средства. По конкурсу на субсидию видно, в этом году порядка 50% организаций появилось, которые раньше вообще не участвовали в конкурсах.

Мы не стоим на месте, мы развиваемся. Говорим о стратегии. Давайте работать в этом направлении.

**И. В. Галл-Савальский,
председатель Новосибирской областной
организации Всероссийского общества
инвалидов:**

Наверно, самой основной отличительной характеристикой профессионала является его трезвый взгляд на происходящие события, на осуществление той или иной деятельности. Есть понимание того, что ты делаешь, зачем, почему и т.д. Если на уровне федерации еще говорят о том,

что часть государственных полномочий нужно передавать некоммерческому сектору, то мы уже в течение 3 лет эти полномочия успешно выполняем, реализуя заказы министерства социального развития Новосибирской области, участвуя в тендерах, выигрывая их и оказывая услуги. Исходя из того опыта, который у нас есть, я бы определил 3 характеристики, на мой взгляд, которыми должны обладать профессионалы.

Первое — это компетентность. Об этом в той или иной степени говорят многие, но эта компетентность должна быть достаточно высокой. Мы должны знать бюджетный и налоговый кодекс, механизмы взаимодействия разных уровней власти между собой, их ответственность и отличия, иметь навыки построения устойчивых групп самопомощи, проектной деятельности и т.д. То есть наличие достаточно сложный набор компетенций, которыми мы должны обладать.

Второе, на что я бы обратил внимание, — это ответственность. Это понимание потребности и ожидания целевой группы, умение оценивать их, а не руководствоваться умозрительным личным пониманием проблемы. Надо подумать еще о том, кто и почему определенным образом поступает, оценить этих людей, формулировать ожидания, уметь отстаивать собственные результаты, а не идти на поводу зачастую у органов власти. Если, с нашей точки зрения, для инвалидов надо делать то-то и то-то, нужно уметь это отстаивать. Это не только наше право, но и наша ответственность.

И, наконец, третье. Это, если хотите, фанатизм, потому что все вышеперечисленное, все компетенции, о которых я говорил, обеспечивают очень высокий уровень доходов в бизнесе. Мы, к сожалению или к счастью, живем в обществе, где главным критерием является финансовый успех. Загораживаться и делать вид, что это не так, можно, конечно, но недолго. Так вот противостоять такому подходу можно только с сотрудниками-фанатиками. Простой пример: у нас не всегда есть возможность выплатить людям зарплату. А люди работают.

За последние года 2–3 сегодня для меня состоялся самый интересный разговор из всех, что происходили. Мы поговорили о тех проблемах, которые нас действительно волнуют. Я очень хочу пожелать нам сохранить стремление говорить друг с другом. У нас есть шанс быть услышанными, потому что власть сейчас готова к тому, чтобы нас слушать. Просто нужно четко формулировать то, что мы хотим сказать, причем не по одному, а все вместе. У нас есть одна общая цель, она есть у всех нас и эта цель может нас объединить — это развитие сектора.

ОСЕННИЕ ПОЕЗДКИ

Осенью 2013 года «Сибирский центр» организовал несколько небольших стажировок для общественников Новосибирска и области. В отличие от визитов в Москву (куда обычно стремятся сибиряки), эти поездки, на первый взгляд, выглядели гораздо скромнее. Однако пользы путешественникам принесли не меньше.

МАРШРУТ №1: ТАТАРСК–КЕМЕРОВО.

Елена Кириллова, руководитель Ресурсного центра общественных инициатив Татарского района НСО 15–16 октября побывала в Кемеровской области. Она приняла участие в конференции, посвященной оказанию социальных услуг. Елена отмечает, что ей особенно понравился круглый стол «Практический опыт оказания социальных услуг некоммерческими организациями: проблемы и перспективы» и дискуссионная площадка «Участие НКО в мониторинге оценки оказания социальных услуг населению»: «Считаю, что цели стажировки были достигнуты. Ресурсный центр получил информацию, которую можно применять и у нас в районе: это мониторинг оценки оказания социальных услуг населению. Планирую применить этот опыт при подведении итогов работы за год НКО района».



МАРШРУТ №2: СЕВЕРНЫЙ–РУБЦОВСК.

Николай Никитин из Северного района Новосибирской области побывал на конференции Альянса фондов местных сообществ Алтая (31 октября — 3 ноября). В Северном районе хотят создать Благотворительный фонд, поэтому знакомство со знаменитым фондом Рубцовска и фондами некоторых сельских поселений было чрезвычайно важным.

Николай Петрович остался очень доволен поездкой: «В результате формального и неформального общения я получил ответы на все поставленные мною вопросы с совершенно различных сторон. Был наглядно показан опыт объединения фондом бизнеса и власти через различные мероприятия, организуемые Альянсом (театральные представления, спортивные мероприятия, другие благотворительные проекты). Многие я почерп-





МАРШРУТ №3: НОВОСИБИРСК–КРАСНОЯРСК.

Максим Малков, старший администратор ресурсного центра общественных объединений Железнодорожного района г. Новосибирска, и **Александр Борисов**, президент Новосибирского фонда «АРСЕНАЛ», в конце ноября посетили Красноярск, ресурсный центр «Дом офицеров».

Они побывали на открытой защите конкурса по предоставлению материальной, информационно-методической и консультационной поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям патриотической направленности.

Максима, как руководителя крупного РЦ, интересовала работа узкоспециального ресурсного центра, порядка осуществления им поддержки НКО территории. Он получил примеры положения конкурса, формы заявок, условия проведения. А его идея — создание общественного совета Центрального округа города Новосибирска вокруг фонда Центрального округа — получила конкретное наполнение (программа развития территории через призму НКО, наполнение программы ресурсами, приглашение к реализации программы НКО на конкурсной основе).

Александр отметил, что фонд «Арсенал» имел опыт создания Центра, подобного Красноярскому, но этот опыт не стал удачным, поэтому ему было интересно сравнить методы работы и результативность коллег. «В ближайшее время мы подготовим Программу развития данного направления и предложим ее нашим партнерам — ветеранским организациям и организациям патриотической направленности. Опыт хороший, и мы можем быть полезными друг другу», — говорит он.

нул из общения с представителями Майминско-гофонда, поскольку он тоже является сельским. Майминцы честно поделились опытом своей работы, не скрывая своих ошибок и неудач на момент становления и на первоначальных этапах работы. Особо хотел бы подчеркнуть общение с Ниной Николаевной Самариной из Перми, которая мне очень помогла. Мы полностью пересмотрели предполагаемый устав ФМС Северного района и переработали его.

Полученный опыт Благотворительный фонд местного сообщества Северного района будет использовать на практике. Он пригодился уже на стадии регистрации, и пригодится в дальнейшем. Также хотелось бы отметить новый круг общения, людей, к которым в любой момент можно и обратиться за помощью, и придумывать совместные мероприятия».





ОСЕНЬ ЩЕДРА НА ПОДАРКИ!

По результатам городского конкурса «Доброволец года–2013» в номинации **«Добровольческие традиции»** одним из победителей стала **Новосибирская организация инвалидов «САВА»** (председатель **Валентина Юрьевна Быковская**).

Добрая традиция организации — городской благотворительный праздник «Родник добра», который проходит в начале осени. Теме «Осень» праздник и посвящен. Дети выставляют поделки из природного материала, а родители демонстрируют кулинарные таланты.

В 2011 году в празднике принимали участие 150 человек, в 2012-м — 200, а в 2013-м пришлось ограничить количество желающих цифрой 300 (больше просто не помещается на двух этажах ДК им. Чкалова).

«САВА» расшифровывается просто — смелые, активные, веселые, актуальные. Организация сейчас объединяет 90 детей из 70 семей, проживающих в разных районах Новосибирска. Это дети с ограниченными возможностями, инвалиды детства от 18 до 40 лет, взрослые инвалиды и волонтеры, которым здесь интересно. Если в семье, кроме ребёнка-инвалида, есть другие дети, они тоже становятся членами организации. Здесь все равны.



ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ И ДОБРЫЕ ЛЮДИ

Вы знаете, мне, наверное, очень повезло! Я занимаюсь этнографическими исследованиями!! Мне приходится путешествовать по сибирским белорусским деревням. Какое же это удивительно хорошее занятие! И прежде всего потому, что знакомишься с Добрыми деревенскими людьми и дышишь Чистым, не загазованным воздухом. Расспрашивая старожилов сёл о былом, удивляешься не только их тяжёлой, героической жизни, но поражаешься их житейской мудрости, умению найти лучшее, оптимистическое.

Вот многие молодые говорят, что сейчас в деревне трудно. А люди пожилого возраста, особенно поколение, рождённое до войны, детство и юность которых пришлось на военное и послевоенное время твёрдо уверены, что «сейчас-то хорошо, а вот тогда было...».

С другой стороны, несмотря на сложность времени и трудности быта, эти старики вспоминая свои «вячоркі», свадьбы, праздники тут же говорят: «Вось раней умелі вясяліцца! Да, раней зьбяруцца дзеўкі на вячоркі прасьці ці яшчэ што, а да іх хлопцы прыдуць і давай іх падчэпляваць, шкоднічаць. Ну ўжо ж відна, што работы не будзе, дык ужо тады хто як заіграе на гармошке, альбо на цымбалах, дык ужо усе і танцуюць. А раней жа танцы цікавыя (интересные) былі. Не тое што цяпер...».

И вот сидишь, слушаешь... И как будто переносишься в то трудное, но и одновременно душевное, весёлое время, **когда Деревня жила полноценной, традиционной Жизнью**. И хочется самому уже петь старинные песни, танцевать «цікавыя» танцы, послушать народных музыкантов, которые, не имея никакого специального образования, говорят «так добра гралі, што ўся вёска зьбегалася».

А что ещё меня поражает в рассказах бабушек и дедушек, так это то, что все в один голос говорят, что «раней на празніках, барані Божа, каб хто напіўся. Калі ўжо хто-небудзь нап'ецца, дык з яго ўсе сьмяяліся, а яму сорам (стыд). А як весяліліся? Ды так і весяліліся! Пелі ды танцавалі: і дзеўкі, і хлопцы! А цяпер, як? Усе пьюць, а ня весяла...»

Да, что-то видно мы упускаем в нашем техническом прогрессе. Лично для меня уже давно стало очевидным, что тем больше мы отрываемся от традиций своего Народа, тем больше мы теряем себя, свою Душу, а отсюда и своё благополучие. И технические достижения, и финансовые возможности здесь ни причём...



Поэтому, дорогие друзья, я и говорю, что мне изрядно повезло! Я могу вновь и вновь окунаться в старину. И не просто окунаться, а возрождая её, восстанавливая, а где-то и создавать наново душевный быт Белорусского народа, его красоту и оригинальность, мудрость и оптимизм!!!

И я очень рад, что в Иркутске и в Иркутской области таких «одержимых народников» становится всё больше и больше. И не зря теперь я уже бабушкам на их вопрос: «А на што ж табе гэта трэба?» — отвечаю: «А мы хотим так же научиться петь Ваши старинные песни и танцевать старинные танцы, собираться на Вячоркі и отмечать традиционные праздники! И не просто хотим. А мы уже это делаем!!!»

И в этом есть великая сила преемственности молодым поколением традиции своего народа.

Итак, **с 24 по 27 января** я и Воля Галанова (лидер Молодёжного клуба «Крывічы»). Её тут почти все знают, именно в связи с красивым именем. Воля — от слова Вольная!!!) отправились в очередную этнографическую экспедицию в Куйтунский район Иркутской области. Нашей целью было провести село Андрюшино, где уже создано и успешно работает отделение Региональной общественной организации «Иркутское товарищество Белорусской культуры имени Я.Д.Черского» (ИТБК); посетить другие деревни, основанные белорусами: Сулкет, Алкин, Бурук; во всех деревнях поговорить с директорами школ и клубными работниками на предмет преемственности молодёжью их сёл традиций их же деревень; ну и, конечно же, пообщаться со старожилами: записать их очередные рассказы «о былом», их песни, танцы, наигрыши и пр.

Сразу хочется отметить, что данная экспедиция стала возможной благодаря выполнению проекта ИТБК по Губернскому Собранию Общественности «Народный календарь белорусов Прибайкалья». Нам с Волей компенсировали проезд на поезде (плацкартные билеты) от Иркутска до Куйтуна и обратно. Спасибо!

В Куйтуне прямо с поезда нас встретил глава поселения деревни Андрюшино — Александр Петро-

вич Лавшук. Его радушие и помощь мы ощущали на протяжении почти всей экспедиции. И, кстати, две ночи из трёх мы провели в его скромном, но уютном доме, подружились с женой Людмилой и детьми Дашей и Ксюшей.

Сразу же с поезда Александр Петрович повёз нас на встречу с мэром Куйтунского района Андреем Ивановичем Полониным (предки которого оказались с Бешенковичского района Витебской области). Я надеялся, что такой занятой человек нам выделит минут 20, но Андрей Иванович встретил нас у порога администрации, провёл в свой просторный кабинет, усадил пить чай с дороги, пригласил председателя Думы Куйтунского района Татьяну Иннокентьевну Виноградову, и мы целых два с половиной часа вели тёплую дружескую беседу. В общем, наговорились вдоволь. К тому же Андрей Иванович оказался хорошим рассказчиком и многое помнит интересного о своей «родове». Жаль, что мы этот разговор не записали на видео. Что ж это повод — вновь приехать к этому радушному человеку и взять у него полноценное интервью.

В этот же день мы поехали в село Андриюшино. Встретились с работниками Дома культуры, участниками ансамбля «Сунічкі», который и составляют костяк активистов отделения ИТБК в этом селе. С некоторым разочарованием узнали, что из клуба уволилась Нина Велесевич, которая, будучи директором ДК и председателем отделения ИТБК в селе Андриюшино, уже имела достаточно богатый опыт и знания по белорусской традиционной культуре. Но... жизнь непредсказуема. Надеемся, что Нина не уйдёт от «белорускости». Ну, а что касается «Сунічек», то приятно было узнать, что их состав ещё и увеличился. Надеемся, что новый директор ДК — Людмила Лавшук сможет не только сохра-

нить наработанное в этом коллективе, но и продвигаться дальше.

Приятной встречей было и общение с учителями Андриюшинской школы. А с директором — Татьяной Васильевной Даниловой — с которой мы впервые познакомились, сразу нашли общий язык. Мы договорились, что поищем способы обучения андриюшинских ребят в рамках «Элективного курса» белорусскому языку и традиционной белорусской культуре. А также постараемся провести конкурс сочинений «Мой Родовод». Кстати, Татьяна Васильевна, сразу отметила, что её мама по фамилии Корень — белоруска, и что в деревне Бурук живут их родственники.

Под занавес дня мы посетили одну из старожилов села Андриюшино, легендарную певунью, бабу Полю Сарока, которая по паспорту оказалась Сорокина Ольга Дмитриевна. О ней нужно писать отдельный очерк. Но сразу хочется поблагодарить её за радушие и интересные воспоминания, а также за песни. Причём нам было важно услышать не только слова, но и манеру аутентичного пения.

Сами понимаете, первый день экспедиции был насыщен. Но вечером, за вкусным ужином, приготовленным Людмилой Лавшук мы ещё разговорились и «день» продлился...

Наутро Александр Петрович отвёз нас к ещё одной легендарной бабушке села Андриюшино Полюх Кате. И хотя мы её застали в грустном состоянии (у неё полгода назад умер муж — выражаем ей соболезнования...), баба Катя встретила нас радушно. Мы о многом поговорили, услышали несколько песен в её исполнении и попили чай. Вышел и несколько забавный случай. Во время нашего разговора бабе Кате позвонила дочь с Саянска.





Наша бабушка ей гордо заявила, что некогда ей тут, мол, к ней гости из Беларуси приехали. Так кстати очень часто бывает, когда я называюсь беларусом, то, не разбираясь, откуда, я приехал, вешается стереотип: ну раз беларус, значит, из Беларуси. Так дочь бабы Кати махом собралась и к концу нашей беседы приехала посмотреть: кто тут уж такие пожаловали. Дорогие баба Катя и Нина, спасибо Вам за гостеприимство!

Деревня Сулкет славна ансамблем «Ручнічкі». Но, к сожалению, координаты и телефоны бабушек-участниц потерялись, поэтому мы ехали, как говорится, наобум. Но деревня есть деревня. Кто же в Сулкете не знает руководительницу ансамбля «Ручнічкі» — Галину Павловну Волошину?! Подсказали. Радость встречи была неопишима. Правда, услышал я и упрек от Галины Павловны. Оказывается Диплом Лауреата, который «Ручнічкі» заслужили на областном Фестивале «Гучы гоман Беларускі» в 2011 году, до их деревни не добрался. К сожалению, люди, через кого я передал данный документ, его куда-то затеряли. Пришлось пообещать, что Дипломы Лауреата за «Фестиваль» 2011 года получат все участники ансамбля «Ручнічкі». Кстати, обещание я уже выполнил. Дипломы восстановлены, осталось только надёжно передать их.

Вскоре к Галине Павловне подбежали и подъехали все «ручнічкі»: Мария Васильевна Чепик, Анна Антоновна Бондаренко, Мария Ивановна Соколовская, Светлана Фёдоровна Лех, Нина Николаевна Макаренко. И, конечно же, сели пить чай. Традиционно каждый, в том числе и мы, выложили на стол всякие вкусности. Но особенно постаралась,

безусловно, хозяйка дома. За такой беседой не заметили, как и глубокий вечер наступил. И дальше мы направились в соседнюю деревню Алкин, да не пешком, а на машине, которую нам предоставила Глава Алкинского поселения Валерия Витальевна Савченко. Нас привезли в администрацию деревни Алкин, где мы и заночевали.

Утром мы направились к бабушке Татьяне Андрияновне Савченко, которая рассказала «как было раньше». И здесь нас приятно удивил сын Татьяны Сергей, который сыграл на гармошке несколько наигрышей, а мы, расспросив про старинные танцы, попытались эти «па..» воспроизвести. Кажется, получилось неплохо. Теперь будем на иркутских Вячорках разучивать Алкинские танцы.

Поговорили и с бабушкой Антонидой Перфильевной Курилович, а потом сразу поехали в деревню Бурук. Здесь мы уже осознанно искали семью Кедун, родственников директора школы села Андриюшино Т.В.Даниловой.

Найти дом фермера Дмитрия Николаевича Горбасенко не составило труда. Дмитрий Николаевич и его жена Галина Михайловна (в девичестве Кедун) объявили общий сбор. Вскоре в этот дом пришли: мама Галины — бабушка Кедун (в девичестве Корень) Нина Гавриловна, брат мужа Нины Гавриловны — дедушка Кедун Леонид Николаевич, жена брата Галины — Кедун Татьяна Анатольевна. (Вы ещё не запутались? Вот, сложна работа этнографа!...).

Одним словом компания собралась «приличная». Разговоры, рассказы, воспоминания лились рекой. Одно плохо. Случились у нас недоразумения. Ещё в Сулкете сгорел блок питания в видеокамере, затем в Алкине «заглючала» флэшка в фотоаппарате, и, наконец, совсем заполнилась память в сотовом. Но что-то мы записали.

От таких радушных людей даже уезжать не хотелось. Но...

Конечно же, все воспоминания старожилы мы постараемся расшифровать и составить отдельные рассказы. А пока я лишь хочу ещё раз поблагодарить всех упомянутых мной в этом очерке людей за их Доброту и Отзывчивость. Правда, Искренность и Радушие этих людей нас глубоко тронули.

Мы благодарим мэра Куйтунского района Андрея Ивановича Полонина и всех жителей сёл Андриюшино, Сулкет, Алкин и Бурук за их гостеприимство!!

Надеемся, ещё не раз увидимся! Ну а будете в Иркутске, непременно заходите в нашу Музей-мастерскую «Беларуская Хата», что находится по ул. Польских повстанцев, 18 Б.

Мы Вас ждём!!

*Алег Рудакоў,
Иркутская область*