

经过5年的发展,目前深圳市社工服务机构达到80家左右。深圳市民政局在搭建更为开放的服务平台的基础上,也引入更为激烈的竞争机制;而深圳市的社工服务机构也正在逐渐摆脱单纯依靠政府购买的状态,积极吸纳各种社会资源。深圳市的社会工作开始走上一条政府主导、民间运作、社会互动的道路。

深圳社工服务机构的社会互动

■ 本报记者 张木兰

中午11点半,许礼鹏准时从办公室出发,到附近的小学接午托的6个孩子。许礼鹏是深圳市光明新区壹家亲社工服务中心(以下简称壹家亲)的总干事,这6个孩子既是他的服务对象,也是中心的收入来源之一。

壹家亲是深圳市成立较晚的一家社工服务机构。2011年11月,壹家亲经深圳市光明新区社会建设局批准成立。

据不完全统计,深圳市目前有社工服务机构约80家,市、区注册各占一半。其中有40多家机构中标政府购买的岗位或项目,不过,壹家亲未在此列。

“中不了标”的新机构

成立刚满一年的壹家亲本着“社区为本 爱己及人 邻里壹家”的理念,致力于为中心所在地——光明农场的归难侨以及子女提供服务。

对于大多数人而言,归难侨并不是一个熟悉的概念。上世纪70年代末,因越南政府排华,22.4万越南华人被迫迁往中国。对待侨胞,我国各级政府给予了极大支持,划拨土地安置。光明新区就是深圳市唯一安置归难侨的地区,在这一片区,归侨侨眷达8千余人。

由于文化差异、语言不通以及群体固有的特殊性,侨胞与当地很难融合。“生活水平上有一定差异,本地农民有土地、有村里分红,侨胞虽然有政策扶持,温饱不成问题,但收入相比还是低一些。并且很多年轻人总有一夜暴富的想法,不能踏实在厂里做工,把买六合彩、开赌场当作营生。”许礼鹏告诉《公益时报》记者,越南侨胞中2002年才产生第一个大学生,侨胞子女的教育问题常常被忽视。

而此前两年,许礼鹏曾在当地一家派出所做一线社工,协调过多起与侨胞相关的个案,对这一群体非常熟悉。2011年,已经做到初级督导的他决定自己单独发展时,便“义无反顾”地将中心建在了光明新区。“说实话,因为是新区,所以政府的态度还没那么明朗,在这里注册是蛮有风险的。”许礼鹏说事实果然一步步朝着不乐观的方向发展。“政府招投标,我前前后后参加了六七次,一次都没中过。中国人讲天时地利人和,我可能都没沾着。再说,新机构确实实力上跟别人还

有一定差距。”

许礼鹏的分析不无道理。从天时上讲,他早已错过成立社工服务机构的黄金时段。

2006年底,民政部在深圳召开“全国民政系统社会工作人才队伍建设推进会”,成为深圳市发展社会工作的起点。

2007年初,深圳市政府成立了由市委副书记带头的社会工作人才队伍建设调研组,社工机构开始如雨后春笋般成立:同年7月3日,鹏星社会工作服务社揭牌,7月31日,社联社工服务中心成立,8月23日,慈善公益网增加社工业务服务范围……这些在政府支持下成立的社工机构如今都规模较大,实力雄厚。

2007年10月26日,深圳市委、市政府颁布了深圳市社会工作发展的“1+7”文件,对社工的岗位设置、教育培训、薪酬待遇、财政支持、社工机构等各方面都进行了明确的规范,成为深圳市社会工作试点的重要制度保障。

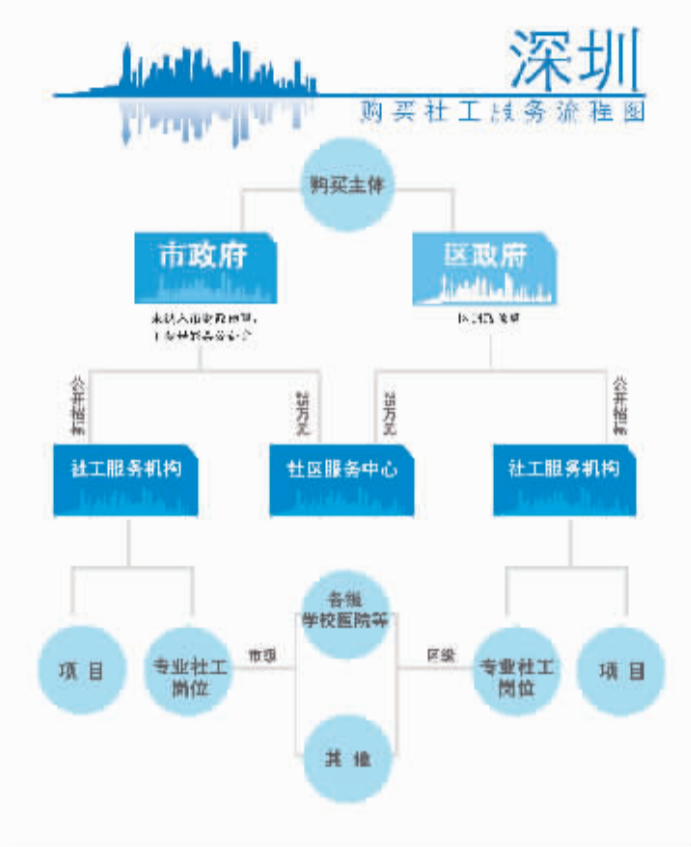
随即,2008年初,深圳市社会工作试点全面铺开,当时已经成立的11家社工机构的服务得到了市级试点单位及各区政府的支持……

“08年已经开始公开招标,那时候大家都是新机构,彼此的竞争是公平的,我的观点就是像摆摊一样,给你们摆摊的机会,摆了之后才知道谁好谁不好。到09年、10年的时候实际上对新机构还是有一定照顾的,毕竟之前成立的机构都得到了政府的支持。但11年开始包括今年,再新成立的机构就基本中不了标。实力在这摆着,你肯定竞争不过老机构。”深圳市民政局社会工作处处长骆冰坦言。

没有政府购买,壹家亲的收入来源主要依靠基金会,中华少年儿童慈善救助基金会、腾讯公益慈善基金会都是壹家亲的资助方。从运营模式上看,与其说是专业的社工服务机构,壹家亲倒是更接近传统的草根NGO。

目前,壹家亲共有全职员工四人,有“金色朝阳——归侨子女成长教育”、“青年力量——归侨失业青年就业援助”、“朝夕拾——归侨老人文化传承”等近十个项目。而实际上,由于资金和人力的限制,金色朝阳项目是中心的核心工作,其他项目有些甚至还没有具体实施。

骆冰告诉记者,虽然注册



“ 深圳市对于社工服务的购买以市、区两级政府为购买主体,购买方式上则采取公开招标的办法,分为“岗位购买”和“项目购买”两种。

”

门槛较低,但目前深圳市并不鼓励成立新的社工服务机构。“倒是鼓励一些已有成熟项目的公益慈善组织到登记部门增加服务范围,引入专业社工提供社工服务,来参加公开竞标。”骆冰说,“接下来明年的年审,什么项目都没有的机构就很难通过年审。宁缺毋滥,不怕机构数量减少。”

“企业社工”突围

在深圳,专业社工服务机构的发起约为三种:07、08年以政府扶持成立为主;其次,由成熟的专业社工成立;第三类则是一些敏锐的民营企业家,把注册社工机构看成是一种机会。最后一类很好区分,这些机构的负责人仍习惯被下属称为“某总”。

比如甘照寰。

与壹家亲不同,由甘照寰发起成立的深圳市龙岗区至诚

社会工作服务中心(以下简称至诚)的发展则相对顺利。

至诚成立于2009年末,创办人甘照寰此前做电子配件生意。甘照寰曾受人帮助一心寻机回报,对方却告诉他回报社会即可。2009年,他用生意人的方法考察了大半年市场,还自费随深圳市社工协会到香港学习。之后,他认为“这件事可以做”。

彼时,深圳市龙岗区已经有4家社工服务机构,至诚并无优势。甘照寰独辟蹊径,重点探索“企业社工”这一相对新鲜的事物。

甘照寰的选择是有深层考虑的。

深圳市对于社工服务的购买以市、区两级政府为购买主体,市级用人单位主体包括市民政局、市教育局、市卫生局、市计生局及团市委等部门,由市民政局代表市级服务购买方。服务购买方在很多情况下并非服务使用方,例如,深圳市民政局将购买的社工安排到市级民政服务单位开展工作,也分配到市级中小学、市级各医院提供服务。社工服务机构作为服务的提供方,负责招聘、培训、派出及管理社工。

购买方式上则采取公开招标的办法,分为“岗位购买”和“项目购买”两种,社工服务岗位购买标准为7万元/人/年(一些区是7.5万元/人/年),项目则视具体情况而定。市级购买

费用尚未列入市财政预算,主要由彩票公益金支出;区级购买费用已纳入各区财政预算,由区财政支出。

而企业社工又与传统的岗位购买不同,政府只支出岗位费用的一半,另一半则由社工所服务的企业自掏腰包。

“机构拿着跟企业签的合同再去向政府要钱,相当于一定程度上把机构推向了市场,对机构来讲,挑战特别大。”至诚总干事助理黎志芬告诉《公益时报》记者,“第一次去企业推广社工的理念时,由于没有样板,吃了很多闭门羹,还跑去富士康,被赶了出来。最后只能跟老板讲,我们先免费为你们服务一段时间,觉得好用再雇我。”

转机出现在2010年7月,深圳市冠旭电子有限公司与至诚签约,购买了两名专业社工。彼时冠旭的想法就是降低员工的流失率,解决员工在工作和生活中遇到的矛盾纠纷。这一案例,是龙岗区企业自主购买社工服务的先河。在中国社会科学院MSW(社会工作硕士)教育中心为“冠旭电子社工服务中心”进行的中期评估中显示,76.8%的员工接受过社工的服务;84.2%的人同意“社工是和蔼可亲、值得信任的”;74.74%的人同意或非常同意“社工促进了员工与企业之间的沟通”。

自此以后,至诚把该案例做成样板,通过与工会、人力资源局等单位的联系,开始与更多的企业接触、合作。企业社工成为至诚的品牌项目。目前,至诚有109名全职人员,其中社工85人,企业社工占社工总数的一半以上。相比2009年同期成立的社工机构,发展速度较快。

构筑服务平台

事实上,通过5年的发展,深圳市民政局在搭建更为开放平台的基础上,还引入更为激烈的竞争机制,主观地鼓励社工服务机构向优胜劣汰的趋势发展;而深圳市的社工服务机构也正在逐渐摆脱单纯依靠政府购买的状态,积极吸纳各种社会资源。

“这个在机构评估的时候就会体现出来,社会资源吸纳得多的机构,一定是会加分的。没有任何社会资源进来的机构,光想着政府购买服务的这点钱,是不行的。”

(下转 09 版)