

Rīgas domes Labklājības departaments

Sociālas aprūpes centru vaučeru cenu izmaiņas analīze

Statistiskā datu apstrāde

2022

Ievads

Pētījuma priekšmets

Ilgstošā sociālā aprūpe un sociālās rehabilitācijas pakalpojumi institūcijā pensijas vecuma personām un personām ar I un II grupas invaliditāti.

Sociālā aprūpes centra (SAC) pakalpojuma ietvaros klientiem tiek nodrošināta palīdzība pašaprūpē, ēdināšana, uzraudzība, dzimumam un gadalaikam piemēroti apavi, apģērbs, gultas piederumi, gultas veļa, dvieļi un to centralizēta mazgāšana vai kopšana, personīgās higiēnas priekšmeti, sociālā darba speciālistu pakalpojumi, nodarbības, speciālistu konsultācijas, integrācijas sabiedrībā veicināšanas pasākumi - pastaigas, ekskursijas, izbraukumi, sadraudzības, kultūras u.c. pasākumi gan institūcijā, gan ārpus tās utt.

No 2014. gada 14. augusta Rīgā noteikta SAC pakalpojuma samaksas kārtība, kas atbrīvo SAC pakalpojuma saņēmēju apgādniekus no obligāta pienākuma veikt samaksu par SAC pakalpojuma nodrošināšanu tuviniekam, ja persona SAC pakalpojumu saņem pašvaldības vai pašvaldības līgumorganizācijas (noslēgts pašvaldības iepirkuma līgums) SAC pakalpojuma sniedzējā institūcijā.

Ja normatīvajos aktos noteiktā klienta pensijas un/vai citu ienākumu daļa nesedz pilnu pakalpojuma cenu, tiek paredzēts pašvaldības finansiāls atbalsts SAC pakalpojuma samaksā (2020. gadā – **vispārēja tipa vaučera cena līdz 400 EUR mēnesī**). Šī kārtība ļauj klientiem izvēlēties jebkuru SAC pakalpojuma sniedzēju, tai skaitā arī dārgāku un kvalitatīvāku, ja pakalpojuma saņēmējs, tā apgādnieks, citas fiziskas vai juridiskas personas var samaksāt starpību starp SAC pakalpojuma cenu un pašvaldības garantēto līdzmaksājumu.

No 2018 gada Rīgas pilsētas pašvaldības iedzīvotāji var izvēlēties saņemt SAC pakalpojumu arī ģimenes tipa SAC, kur vide, sadzīves apstākļi un ikdienas režīms pielāgots mājas videi. Ģimenes tipa institūcijā Rīgas valstspilsētas pašvaldība nodrošina līdzfinansējumu - **ģimenes tipa vaučers līdz 640 EUR mēnesī** vienai personai.

Pētījuma mērķis

Izpētīt vaučera cenas (vispārēja un ģimenes tipa) pieauguma efektu uz pakalpojumu un pieauguma praktisko pamatotību.

Darba uzdevumi:

- Raksturot vaučeru sistēmas ieviešanas ietekmi uz SAC pakalpojumu piedāvājumu un pieprasījumu.
- Aprakstīt aktuālo situāciju SAC pakalpojumos (vietas cena, cilvēku rinda, brīvas vietas, līdzmaksājuma apmērs u.c.).
- Noteikt par cik daudz jāpalielina vaučera cena, lai sasniegtu visefektīvāko rezultātu jeb labu cenas un rezultāta attiecību.

Laika periods un datu avoti

Pētījumā tika izmantoti dati laika periodā no 2010. līdz 2021. gadam, kas ir iegūti no centrālas statistikas pārvaldes datu bāzes, UDV sociālo pakalpojuma moduļa elektroniskās rinda datubāzes, kā arī no Rīgas domes Labklājības departamenta gada grāmatām. Analīze veikta gada griezumā.

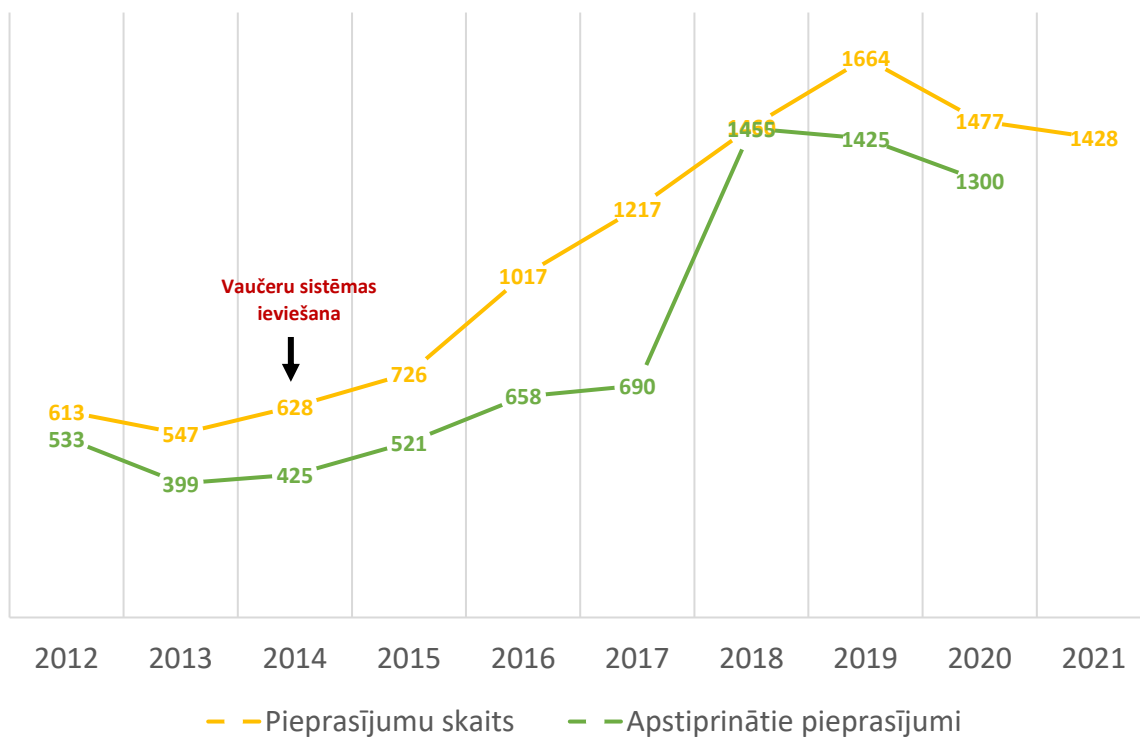
Datu apstrādes metodoloģija

Datu raksturošanai izmantoti aprakstošas statistikas rīki, tādi kā vidējas vērtības un variācijas radītāju aprēķināšana, kā arī datu apkopošana tabulās un vizualizācija izmantojot MS Excel un MS Power BI programmnodrošinājumu.

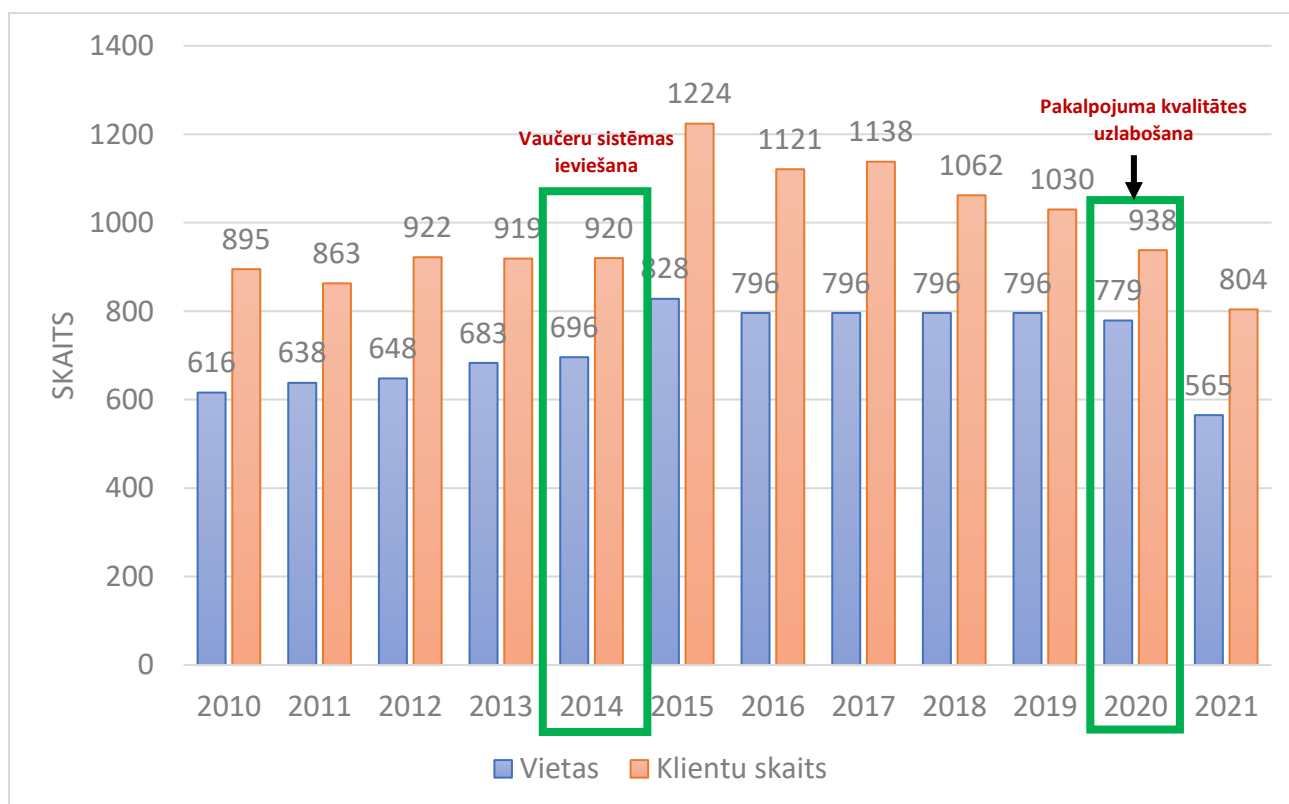
Datu apstrādes rezultāti

Vaučeru ieviešanas efekts uz ilgstošo sociālo aprūpi

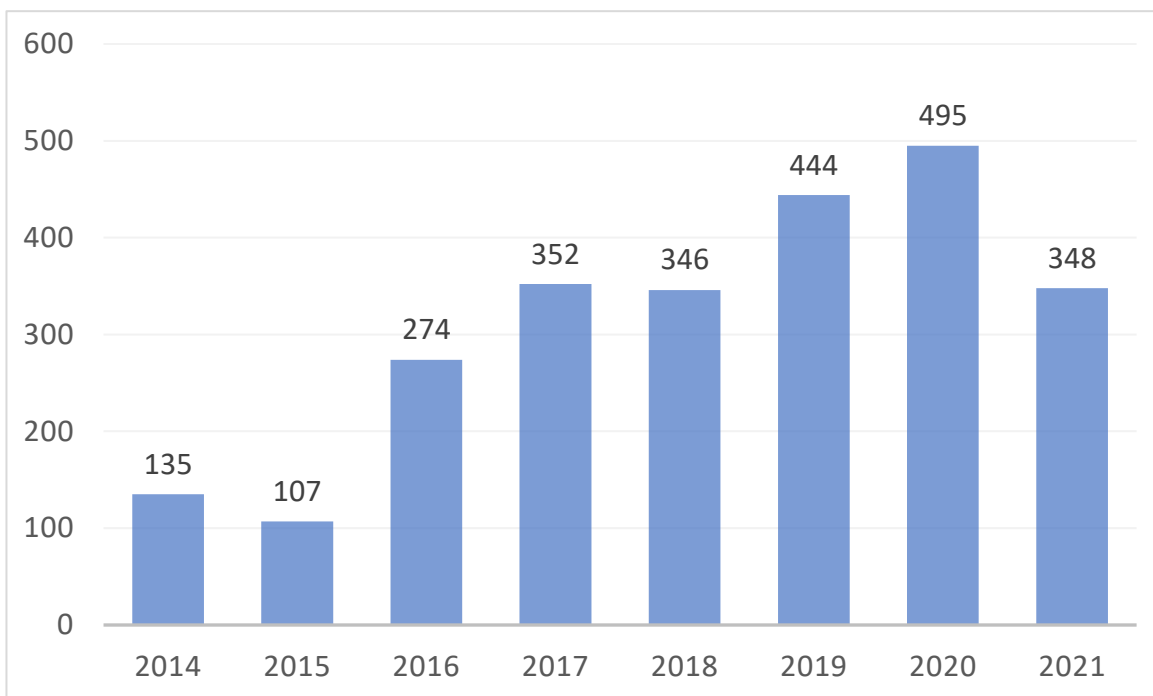
2014. gadā beigās ieviesa vispārēja tipa vaučeru sistēmu, kas 2015. gadā radīja straujo pakalpojuma pieprasījuma (skat. 1. attēls) un piedāvājuma (skat. 2. attēls) palielināšanos. Piemēram, iesniegumu skaits no 2014. līdz 2016. gadam gandrīz dubultojies. Lai kompensētu pieprasījumu, SAC palielināja vietu skaitu vairāk par 100 un uzņēma par 304 personām vairāk nekā iepriekš. Tomēr šīs piedāvājuma palielinājums nespēja kompensēt pieaugušo cilvēku skaitu, kurš vēlējās iestāties SAC un cilvēku rinda strauji saka pieaugt (skat. 3. attēlu). Sākumā 2015. gadā rinda nedaudz samazinājās, jo kopā ar vispārēja tipa vaučera ieviešanu tika piedāvātas jaunas SAC vietas, bet 2016. gadā tas jau bija aizpildītas un vairs nevarēja apmierināt pieaugušo pieprasījumu, kurš auga katru gadu.



1. attēls. Iesniegumu skaits uz ilgstošo sociālo aprūpi



2. attēls. SAC piedāvātās vietas un klientu skaits

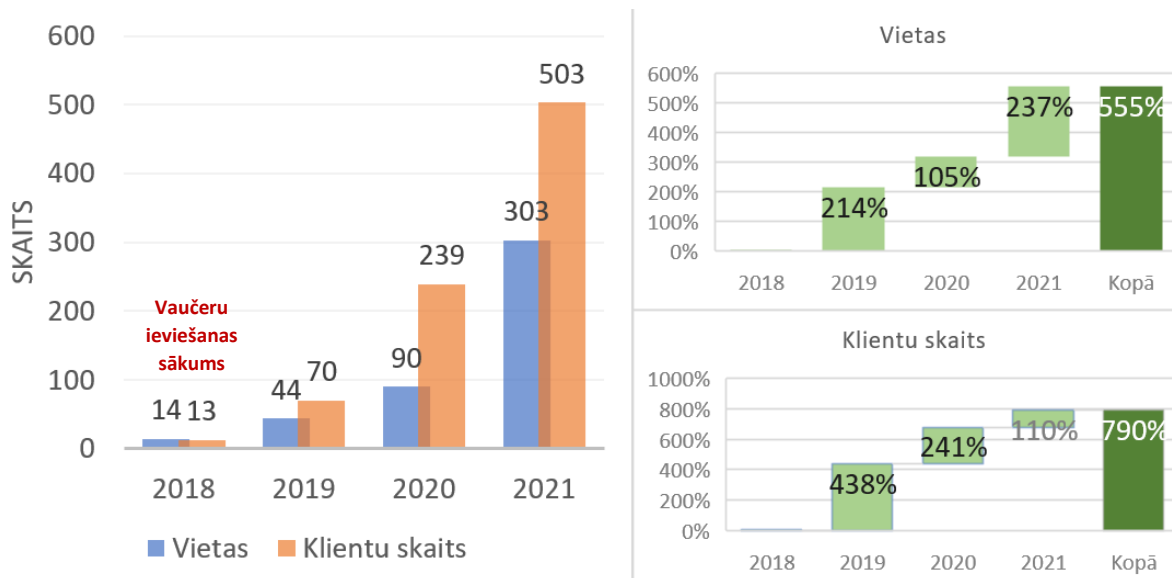


3. attēls. Cilvēku rinda uz SAC

2018. gadā izveidoja pirmās ģimenes tipa SAC (skat. 4 attēlu) un arī ģimenes tipa vaučerus. Sākumā tas bija tikai 14 vietas, bet pēc 3 gadiem to skaits pieauga līdz 303 vietām. Katru gadu vietu skaits divkārtšojas vai pat trīskārtšojas. Neskatoties uz straujo kopējo SAC vietu skaita pieaugumu cilvēku rinda uz SAC no 2018. līdz 2020. gadam nav samazinājusies, bet tikai auga. Šim rinda pieaugumam ir vairāki iemesli:

- a) Absolūtos skaitļos jauno SAC vietu skaits no 2018. līdz 2020. gadam nebija liels.
- b) Ziņa par jauna ģimenes tipa SAC izveidi vēl nav sasniedzis visas ieinteresētas personas.
- c) Parādījās jauna klientu grupa (maksāspējīgākā), kura bija ieinteresēta ģimenes tipa SAC, bet nebija ieinteresēta vispārēja tipa SAC.

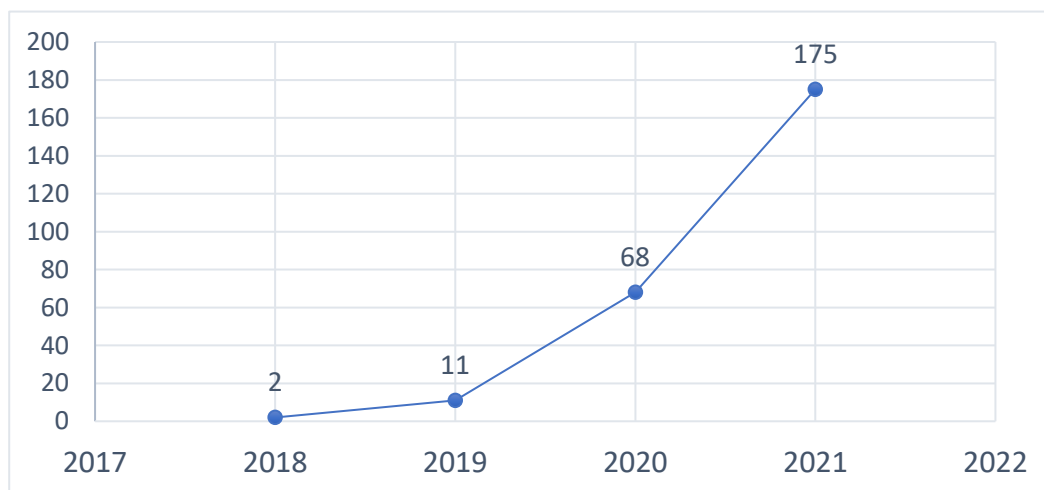
Tikai 2021. gadā reģistrēja nozīmīgu cilvēku rindas samazinājumu, jo bija būtisks vietu skaita palielinājums (ģimenes tipa SAC no 90 līdz 303 vietām). Nozīmīgu lomu nospēlēja arī pasaules COVID-19 pandēmija, kas pārsvarā skāra pensijas vecuma cilvēkus ar novājinātu imūno sistēmu.



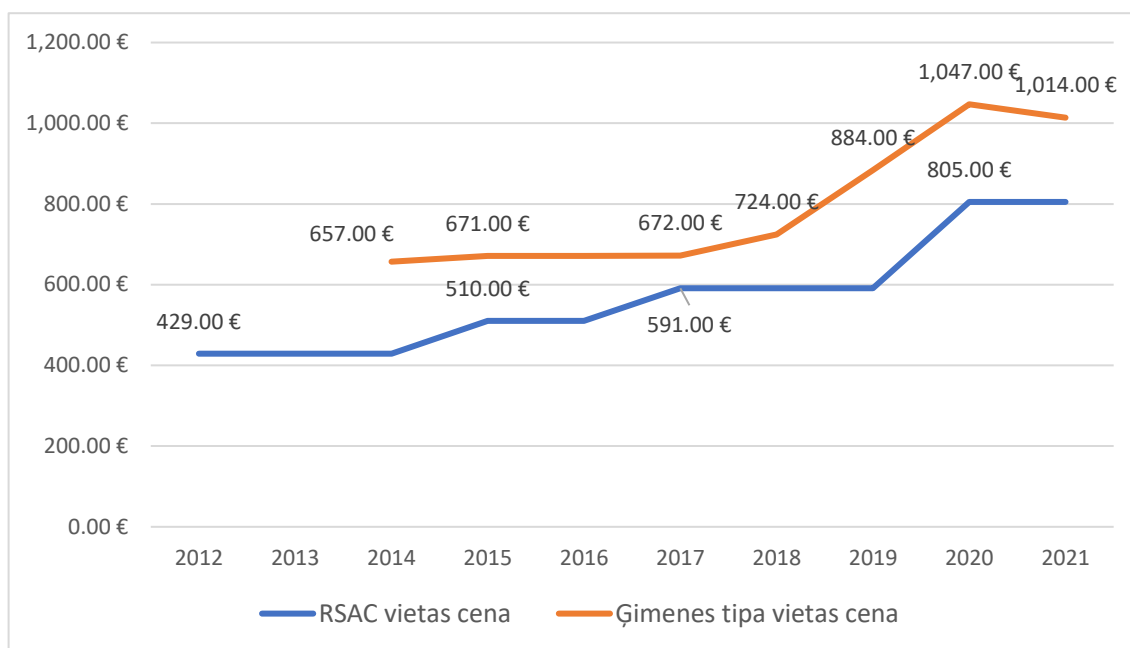
4. attēls. Ģimenes tipa SAC vietas un klientu skaits

Aktuālā situācija ilgstošā sociālā aprūpē

Neraugoties uz to, ka pastāv rinda uz SAC vietām, ģimenes tipa SAC katru gadu paliek neaizpildītas vietas (skat. 5 attēlu), kuras aug kopā ar piedāvāto vietu skaitu. Tas ir saistīts ar vienas SAC vietas cenas pieaugumu (skat. 6. attēls), kas aug ģimenes tipa SAC gandrīz katru gadu, bet vispārēja tipa SAC (RSAC) pieaugums notiek vidēji vienu reizi trijos gados. Savukārt, ģimenes tipa SAC vienas vietas cena vidēji ir par 24% lielāka nekā vispārēja tipa SAC.



5. att. Brīvas neaizpildītas vietas ģimenes



6. att. Vienas SAC vietas cenas pieaugums

No vienas SAC vietas cenas un personas individuālās finansiālās situācijas ir atkarīgs līdzmaksājuma apmērs, kuru veic apgādnieks, citas fiziskas vai juridiskas personas. Tā ir summas starpība, kura tiek iemaksāta gadījumā, ja SAC pakalpojuma saņēmēja pensija un citi ienākumi (85% apmērā) un vaučera cena (400 vai 640 EUR) nespēj nosegt pilno vienas vietas maksu.

No visiem vispārēja tipa SAC klientiem (vaučers), puse tuvinieku veic līdzmaksājumu, kas vidēji sastāda 120 EUR mēnesī, savukārt, no visiem ģimenes tipa SAC klientiem, 76% veic līdzmaksājumu, kas sastāda vidēji 298 EUR mēnesī, bet datu sadalījums nav vienāds, ko var redzēt 1. un 2. tabulā. Absolūti lielākai daļai (77%) ģimenes tipa SAC klientiem līdzmaksājums sastāda vismaz 200 un vairāk EUR, savukārt 80% klientu no vispārēja tipa SAC piemaksa līdz 200 EUR.

1. tabula. Vispārēja tipa SAC līdzmaksātāju sadalījums atkarībā no līdzmaksājuma apmēra

| Summa (no ... līdz ...) | Līdzmaksātāju procents |
|--------------------------|------------------------|
| 0.00 eur - 50.00 eur | 40% |
| 51.00 eur - 200.00 eur | 40% |
| 201.00 eur – 685.00 eur | 20% |

2. tabula. Ģimenes tipa SAC līdzmaksātāju sadalījums atkarībā no līdzmaksājuma apmēra

| Summa (no ... līdz ...) | Līdzmaksātāju procents |
|--------------------------|------------------------|
| 0.00 eur - 50.00 eur | 5% |
| 51.00 eur - 200.00 eur | 18% |
| 201.00 eur – 1275.00 eur | 77% |

Vaučera cenas pieauguma efekts

Sagaidāms, ka vaučera cenas pieaugums galvenokārt ietekmēs tuvinieka līdzmaksājuma apmēru, ka arī cilvēku rindu, kuri gaida līdzfinansējumu un vietu. Ņemot vērā, ka līdzmaksātāju sadalījums atkarībā no līdzmaksājuma apmēra nav vienmērīgs, nepieciešams aprēķināt dažādus palielinājuma scenārijus, lai atrastu visefektīvāko variantu. Tādu cenas palielinājumu, kurš pie minimāla cenu palielinājuma dotu vislielāko rezultātu. Mūsu mērķis iegūt pēc iespējas mazāko līdzmaksātāju skaitu un vislielāko rindas samazinājumu. Kā minimālākais vaučera cenas pieaugums tika ņemts 15% un palielināts ik pa 5% iegūstot intervālu no 15% līdz 40% (skat. 3. tabula).

3. Tabula. Vaučera cenas pieauguma efekts uz līdzmaksātāju skaita un rindas samazinājumu

| Vaučera cenas pieaugums | Līdzmaksātāju skaita samazinājums | | Rindas samazinājums* |
|-------------------------|-----------------------------------|------------------|----------------------|
| | Vispārēja tipa SAC | Ģimenes tipa SAC | |
| 15% | 45% | 15% | 25% |
| 20% | 52% | 21% | 31% |
| 25% | 62% | 27% | 37% |
| 30% | 70% | 30% | 41% |
| 35% | 72% | 34% | 46% |
| 40% | 73% | 41% | 48% |

* Ar nosacījumu, ka kopējais finansējums pieaugs kopā ar vaučera cenu

Galvenie aprēķinu rezultāti liecina par to, ka visefektīvāko rezultātu varēs sasniegt, ja vispārēja tipa SAC vaučera cena pieaugs par 30%, bet ģimenes tipa SAC vaučera cena pieaugs par 25%.

Kopsavilkums

- Vaučeru sistēma viennozīmīgi veicinājusi augsto pieprasījumu pēc pakalpojuma, gan vispārēja tipa, gan ģimenes tipa pensionātos. Tas nozīmē, ka palielinot viena vaučera cenu, mēs vēl vairāk atbalstīsim šo pieprasījumu, bet visdrīzāk efekts atšķirsies starp vispārēja un ģimenes tipa pensionātiem:
 1. Vispārēja tipa pensionāti (RSAC) vairs nevar piedāvāt vairāk vietas klientiem nesamazinot pakalpojuma kvalitāti. Tāpēc vaučera cenas pieaugums:
 - a) būtiski samazinās tuvinieka līdzmaksājuma apmēru,
 - b) samazinās cilvēku rindu pēc pakalpojuma, kuri atlika iestašano SACā dēļ nepietiekama līdzfinansējuma.
 2. Ģimenes tipa pensionāti ir daudz elastīgāki tirgus dalībnieki, tāpēc:
 - a) visdrīzāk saglabāsies iepriekšēja vietu un klientu pieauguma tendence,
 - b) mazināsies tuvinieku līdzmaksājuma apmērs, kas netieši varētu samazināt cilvēku rindu, jo cilvēki migrēs no vispārēja tipa uz ģimenes tipa pensionātiem.
- Vaučera cenas pieaugums neveicinās nepamatotu/priekšlaicīgu pieteikumu skaitu.
- Vislielāko efektu pie mazākiem ieguldījumiem varētu iegūt palielinot vaučera cenu uz 30% vispārēja tipa un 25% ģimenes tipa SACiem.
- Vispārēja tipa SAC vienas vietas cenu ieteicams pārskatīt katru gadu, lai SAC saglabātu konkurētspēju t.s. darba tirgū un spētu ātrāk pielāgoties mainīgos apstākļos.
- Vaučera cenu pārskatīt vismaz vienu reizi divos gados (noteikt kā obligāto rīcību). Tas ļaus klientiem un klientu tuviniekiem prognozēt un plānot iestāšanos un izmaksas SACā, ka arī klienti kļūs vairāk ieinteresēti izmantot ģimenes tipa SACus, kur vietu skaits rodas daudz straujāk nekā var piedāvāt RSAC.