

СРАВНЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ НКО К УСЛУГАМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Сорокин Даниил Владимирович

аспирант Московский финансово-юридический университет МФЮА, РФ, г. Москва

Аннотация. В данной статье приводится анализ теоретической базы сотрудничества государства и НКО, разбираются причины и порядок сотрудничества, а также степень вовлеченности сторон в услуги социальной сферы. Работа содержит описание российского и зарубежного (скандинавский страны) опыта взаимодействия НКО и государства в рамках данной сферы исследования. Далее производится сравнение отечественных практик с иностранными, выводятся закономерности с учётом исторического контекста, а также различия (сильные и слабые стороны) с учётом национальных особенностей взаимодействия государства и «третьего сектора» экономики. В статье также приводятся и региональные особенности проблематики в России.

Ключевые слова: НКО, социальная сфера, сотрудничество государства и НКО, скандинавские страны.

Введение.

По Конституции Российской Федерации Россия – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Одним из ключевых направлений деятельности Российской Федерации в качестве социального государства — это оказание услуг своему населению.

Обычно, государственные услуги социальной сферы оказываются государственными учреждениями, не смотря на это ученые исследователи (теоретики) и госслужащие (практики) государственного управления замечают значительные недостатки такого способа предоставления данных услуг. К этим недостаткам можно отнести, например, отсутствие реальной конкуренции в государственном секторе, следствием чего является отсутствие мотивации к повышению качества предоставляемых услуг. Ввиду выше указанных и иных схожих причин возникает вопрос об альтернативных способах оказания государственных услуг. В данной статье нами будет рассмотрена одна из таких альтернатив, а именно: передача части услуг негосударственным некоммерческим поставщикам.

Для большей части «западных» стран (в том числе страны Европы и Северная Америка) это уже давно реализуемая практика, в то время как в Российской Федерации такое сотрудничество только начинает развиваться. Впервые о важности данного вида взаимодействия в нашей стране начали говорить только в девяностых годах двадцатого века, а на федеральном уровне этот вопрос стал подниматься ещё позже в конце первого десятилетия двадцать первого века. Первым инструментом сотрудничества двух секторов принято считать принятую в 2009 году Правительством Российской Федерации «Концепцию содействия

развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации». После этого было реализовано и принято множество постановлений, декретов, а также законов, касающихся деятельности некоммерческих организаций. К ним можно отнести:

Помимо этого, вопросы передачи услуг некоммерческим поставщикам неоднократно входили в повестку послания Президента РФ Федеральному собранию.

В работе будет проведен анализ деятельности некоммерческих организаций на рынке социальных услуг.

В рамках статьи мы осветим следующие вопросы: изучим лучшие практики сотрудничества НКО и государства (российский и зарубежный опыт), рассмотрим основные преимущества и недостатки НКО (на опыте разных стран), а также проанализируем барьеры, которые могут препятствовать этому сотрудничеству.

Причины сотрудничества государства и НКО

Мы начнем нашу работу с анализа общих теоретических положений, изучим причины сотрудничества государства и НКО. Данную тематику изучали в своих работах Л. Саламон и М. Топлер. В своей совместной статье "Government-nonprofit cooperation: Anomaly or necessity" авторы сообщают, что изначально появлялись теории, объясняющие существование некоммерческих организаций. Ученые не выделяли некоммерческий сектор как отдельный, а рассматривали именно двухсекторную классическую экономическую модель (частный сектор и государственный сектор), считая, что предпосылок или каких-либо оснований для сотрудничества и взаимодействия между некоммерческим сектором и государственным нет.

Эти теории можно разделить на две основные группы: первые рассматривают существование НКО с точки зрения спроса, вторые, с точки зрения предложения [11, с. 2159].

Начнём с первой группы, так Б. Вейсброд был одним из первых, кто объяснил роль, которую играют НКО с точки зрения классической экономики. Свои рассуждения он строил на том, что рынок может обеспечивать требуемыми товарами и услугами только тех, кто способен покрыть затраты на них (заплатить). По мнению многих экономистов того периода, государство было единственным, кто могло закрыть те пробелы, которые появлялись ввиду рыночного взаимодействия, но Б. Вейсброд с этим не соглашался. Он считал, что государство, обеспечивая граждан общественными благами, старается приспособить их к нуждам так называемого «медианного избирателя». Но в обществах, в которых наблюдается высокий уровень вариативности населения, возникают неоднородные потребности в разных общественных благах, и эти потребности государству закрыть трудоемко. В результате, как государство, так и рынок не могут удовлетворить в полном объеме спрос населения, и поэтому возникают некоммерческие организации, основной целью которых является восполнение данного пробела.

Существует также и другая теория, которая рассматривает вопрос существования НКО с точки зрения спроса. Она ставит акцент на том, что некоммерческие организации существуют по причине того, что между НКО и обществом существует условный элемент доверия. Важность именно доверия, возникает ввиду одного из видов рыночных провалов, выделяемыми экономистами – «асимметрии информации». Некоммерческие организации по не ставят целью обмануть своих клиентов, так как не стремятся к получению прибыли, что является стимулом к повышению доверия.

Обратимся ко второй группе теорий, рассматривающих существование НКО с точки зрения предложения. По мнению людей, придерживающихся данных взглядов не неудовлетворённость спроса является отправной точкой для появления НКО, а определённые моральные убеждения, добровольчество и желание помочь. В дополнение к этому есть гипотеза о том, что в ряде случаев НКО создаются не для оказания самих услуг, а например для того, чтобы увеличить число последователей определенной религии или идеологии.

Общее у этих теорий то, что они исключают денежные или иные экономические факторы, вследствие которых появляются НКО [11, с. 2160].

Несмотря на это, как уже было сказано выше, все эти теории никак не объясняют взаимоотношения между государственным сектором и некоммерческим. Поэтому Л. Саломон сделал свои предположения. Если сначала мы рассматривали теории с точки зрения рыночных спроса и предложения, то он предложил новую теорию, которая объясняет, зачем НКО ищут помощи у государства и зачем государство сотрудничает с НКО.

Свою теорию Л. Саломон назвал «Теория провалов некоммерческого сектора». Из её наименования уже видно, что некоммерческий сектор имеет ряд «провалов». Автор этой теории выделил следующие типы этих провалов [11, с. 2163 - 2164]:

1. Филантропическая недостаточность. Это означает, что часто НКО не хватает ресурсов для того, чтобы оказывать достаточное обществу количество услуг. Более того, учёный заметил, что больше всего «благотворительных ресурсов» находятся там, где потребность в них наименьшая и наоборот;
2. Филантропический партикуляризм. Данный термин означает, что НКО нацелены на оказание услуг какой-то определённой группе людей, игнорируя другие группы. По мнению Л. Саламона, это приводит к неравномерному распределению услуг в обществе;
3. Филантропический патернализм. Под этим провалом исследователи понимают, что НКО склонны рассматривать услуги, как привилегии, в то время как в демократических обществах люди имеют одинаковое право на доступ к услугам;
4. Филантропический дилетантизм. Последний из провалов некоммерческого сектора означает, что НКО не хватает квалифицированной рабочей силы. Добровольцы зачастую не обладают нужными для оказания услуг навыками.

Л. Саломон утверждает, что эти провалы являются отражением сильных сторон государства, поэтому НКО заинтересованы в сотрудничестве с ним. Так, например, способность государства к принуждению, в том числе и к сбору налогов может решить проблему недостаточности НКО. Стремления государства к равенству в обществе и верховенству права является отражением филантропического партикуляризма. Демократические процессы, которые устанавливают права на доступ к определенным благам в отличие от упоминаемых привилегий, указанных в проблеме филантропического патернализма. Наконец установление стандартов и регламентов, в которых отражаются требования к профессиональному уровню, является отражением проблемы дилетантизма.

Теперь рассмотрим причины, по которым государство заинтересовано в сотрудничестве с НКО. Так же, как и в случае анализа причин заинтересованности НКО в государстве, Л. Саломон предлагает начать анализ с провалов государства. Исследования показали, что громоздкие бюрократические аппараты являются неэффективными, и кроме того, чиновники часто действуют в своих интересах, а не в интересах общества. Во-вторых, государству зачастую не хватает гибкости в своих действиях. Это крайне необходимо, когда речь идёт о предоставлении услуг в масштабах общества. Наконец государству не хватает не только гибкости, но и ресурсов для эффективной работы. Поэтому, по мнению автора теории New Governance Theory, которую мы рассматриваем, государству необходима гражданская мобилизация. Подобно тому, как государство способно заполнять провалы некоммерческого сектора, некоммерческий сектор может заполнять провалы государства, например, путём гибкого менеджмента, более индивидуализированного подхода, небольшим масштабом оказываемых услуг и т.д. [11, с. 2168].

Сильные и слабые стороны НКО.

Рассмотрев причины сотрудничества государства и НКО, перейдём к анализу сильных и слабых сторон некоммерческих поставщиков. При написании данного параграфа мы будем опираться на статьи И. В. Мерсияновой и В. Б. Беневоленского “НКО как поставщиков

социальных услуг: апробация в российских условиях” и “НКО как поставщики социальных услуг: верификация слабых сторон” Они провели эмпирическое исследование, на основе которых можно дать такую характеристику. И хотя исследование проводилось на основе российских НКО, присущие им преимущества и недостатки могут быть свойственны НКО в любой стране мира.

Начнём с сильных сторон. Исследователи выделили 5 преимуществ НКО, как поставщиков социальных услуг [4, с. 13-15]:

1. Гибкость социально ориентированной деятельности НКО;
2. Способность НКО привлекать к решению социальных проблем дополнительные ресурсы, такие как труд добровольцев и частные пожертвования;
3. Способность НКО продолжать социально ориентированную деятельность, развернутую в рамках совместных с государством программ и проектов при государственной поддержке, в условиях сокращения выделяемого на нее государственного финансирования;
4. Сравнительно небольшие масштабы деятельности и обслуживаемого контингента нуждающихся у каждой отдельно взятой НКО;
5. Способность обеспечить комплексный подход к решению проблем.

Однако несмотря на ряд преимуществ, НКО сталкиваются с рядом проблем. Частично мы уже упоминали о недостатках некоммерческих поставщиков, когда анализировали причины межсекторного сотрудничества, однако в этой части мы применим более практический подход. Анализируя проблемы мы обратимся к эмпирическим данным, собранными Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора при НИУ ВШЭ, опубликованным в статье И. В. Мерсияновой и В. Б. Беневоленского о слабых сторонах НКО.

Во-первых, одной из самых существенных проблем является отсутствие ресурсов у некоммерческих поставщиков. Многими экспертами выделяется проблема низких тарифов на услуги со стороны государства [5, с. 87]. Зачастую данные тарифы не позволяют НКО компенсировать затраты на оказание. Однако государство обращает своё внимание на данную проблему. Так, например, в 2016 году Министерство труда и социальной защиты РФ совместно с федеральным министерством экономического развития подготовили рекомендации для высших органов исполнительной власти субъектов РФ при определении тарифов учитывать специфику деятельности некоммерческих организаций. Наконец одним из факторов недостаточной финансовой базы НКО являются так называемые временные лаги. Это означает, что НКО приходится ждать довольно длительное время между реализацией услуг и их финансированием (временной лаг может составлять до 6 месяцев).

В преимуществах исследователи указали возможность НКО привлекать дополнительные ресурсы в том числе и трудовые. Именно с этим связано один из недостатков российских НКО. Дело в том, что компании обычно имеют специалистов по подбору кадров, в то время как в большинстве некоммерческих организаций таких специалистов нет.

Другой проблемой, связанной с трудовыми ресурсами является уже упоминавшийся выше профессиональный дилетантизм. Непрофессионализм сотрудников может стать серьезным барьером для НКО на выход социальных услуг, так как без определенного уровня административного профессионализма и уровня подготовки персонала НКО не могут входить в региональные реестры поставщиков социальных услуг, а также в некоторых случаях не смогут участвовать в конкурсе на право заключения государственного контракта [5, с. 96].

Анализ зарубежного опыта сотрудничества государства и НКО.

Рассмотрев теоретические аспекты перейдем к практике функционирования НКО за рубежом. Единого пути развития сотрудничества двух секторов нет, в одних странах, НКО оказывают услуги более ста лет (как в Нидерландах), в других привлечение НКО к оказанию услуг началось относительно недавно (как в случае России) [12, с. 2151-2152]. Мы начнём наш

анализ с изучения зарубежного опыта. Для изучения нами были взяты скандинавские страны (Норвегия, Швеция, Дания), Нидерланды. Данные страны были взяты не случайно. Скандинавские страны были выбраны нами, потому что в этих странах, так же, как и в России велик масштаб государственного сектора, Нидерланды так как практика сотрудничество государства и НКО уже существует более ста лет.

Начнем наш анализ с изучения скандинавских стран. До начала 90-х годов XX века услуги в скандинавских странах в основном оказывались государственным сектором. Однако ввиду появившихся проблем таких как старение населения и высокий государственный долг, политику оказания социальных услуг пришлось пересмотреть. В результате скандинавы перешли к более инновационной модели, созданию квазирынков, где государство в качестве заказчика финансирует услуги [9, с. 2].

Однако создание таких рынков по-разному сработало в Скандинавских странах. Так Швеция, например создала такую систему, где потребители услуг сами могут выбрать организацию, которая будет оказывать услуги, а шведское государство лишь затем оплатит эти услуги [9, с. 49]. В результате таких мер в Швеции был зафиксирован высокий рост коммерческих поставщиков, в то время как доля некоммерческих была чрезвычайно низка (5% в сфере образования, 1% в здравоохранении, 3 в социальных услугах%).

Напротив, в Дании государство стремится передавать часть своих услуг некоммерческим организациям. Авторы указывают, что во многом это произошло потому, что НКО были первопроходцами в оказании многих услуг за последние 150 лет. При этом стоит отметить, что основная нагрузка в оказании услуг лежит на государственном секторе. Но при этом государство в Дании активно поддерживает некоммерческие организации. Например, доля участия НКО в оказании образовательных услуг (детские сады, начальное образование) составляет около 30%. Также относительно высока доля НКО в оказании социальных услуг и составляет 12.4%.

Норвежская модель построена по принципу заключения контракта на конкурсной основе. В конкурсе могут участвовать как государственные учреждения, так и негосударственные поставщики. Эти меры позволяют усилить конкуренцию за государственные средства. Однако бывают такие конкурсы, например конкурсы на контракт на поддержку детей, когда государство ставит перед собой цель выбрать поставщика из числа некоммерческих организаций. Исследователи скандинавских стран утверждают, что несмотря на рост коммерческого сектора в Норвегии, который они измеряют в количестве сотрудников по секторам, НКО остаются лидерами в тех сферах, где они являются новаторами (поддержка пожилого населения, психологическая поддержка населения и т.д.). Если в Швеции рост коммерческого сектора растёт вместе со снижением доли НКО и государства в оказании услуг, то в случае Норвегии некоммерческий сектор остается стабильным на протяжении последних лет [9, с. 49].

Третий сектор в Нидерландах является одним из самых развитых в мире. Практика привлечения НКО к оказанию услуг в Нидерландах существует более ста лет. Стоит отметить, что в структуре доходов голландских НКО оказание услуг, переданных государством, составляет около 60% [10, с. 2270]. Нидерланды выстроили такой механизм взаимодействия с третьим сектором, что НКО вовлечены не только в оказание услуг, но также и формирование политики. Так, например, НКО регулярно участвуют в консультациях с властями. Даже приветствуется для государственных служащих, если у них есть опыт работы в некоммерческом секторе. Что касается оказания услуг, то в Нидерландах был создан сложный механизм сотрудничества между правительством и некоммерческими организациями, в рамках которого некоммерческие организации выполняют функции по оказанию услуг и формированию политики. Так, например, в сфере образования школы различной системы и происхождения (католические, протестантские, светские, с обучением по системе монтессори) были уравнены в правах на государственном уровне и финансировались по единой схеме. Государство стало ориентировано на контроль за результатом, а не за процессом в общем, что привело к увеличению уровня бюрократизации увеличивался. К тому же стоит отметить, что несмотря на богатый опыт сотрудничества государства и НКО в Нидерландах, там НКО не рассматривается властями как отдельный предмет государственной политики.

Таким образом мы рассмотрели опыт различных зарубежных стран, выяснили, какую траекторию отношений выбирают государства со своими НКО, какова доля НКО в различных странах и какие проблемы возникают в процессе сотрудничества между двумя секторами. Теперь перейдем к изучению отечественной практики.

Российский опыт сотрудничества государства и НКО.

Рассмотрим масштабы деятельности НКО в России, изучим меры, предусмотренные законодательством для межсекторного сотрудничества, рассмотрим активность НКО в рамках участия в конкурсах на заключение контрактов и т.д.

Начнем с изучения масштабов и структуры третьего сектора в Российской Федерации. По мнению Л. Саламона состояние некоммерческого сектора и форма его отношений с правительством являются результатом противоречивого советского и постсоветского развития страны [13, с. 2183]. Поясняя эту мысль, он пишет, что некоторые государственные организации в 90-е годы преобразовались в некоммерческие и затем к ним добавились еще два новых вида организаций – гражданские организации, занимающиеся в основном правозащитной деятельностью, деятельностью по охране окружающей среды и организации целью которых является дополнительное обеспечение населения услугами, которые оказывает государство. Кроме того, структура некоммерческого сектора в России усложнилась путём добавления консервативных религиозных объединений. Таким образом можно сделать вывод о неоднородности некоммерческого сектора в России.

По данным Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, данные которого использованы в цитируемой публикации, по состоянию на 2014 год в России было зарегистрировано 430 тысяч некоммерческих организаций, однако 60% из них фактически ничем не занимались, так что действительное их количество составило около 200 тысяч [13, с. 2185]. По оценкам этого центра, если бы всех нанятых сотрудников и волонтеров посчитать как работающих полный рабочий день, то численность сотрудников российских НКО составило бы приблизительно 680 тысяч человек. В абсолютном значении это больше, чем в развитых странах Европы, однако в относительном значении в России в некоммерческий сектор вовлечено около 1 процента экономически активного населения.

По данным центра Джонса Хопкинса за 2012 год выручка некоммерческого сектора в России составляла 3, 373 миллиардов долларов, что меньше, чем в среднем по общей выборке этого исследования [14, с. 20]. Среднее значение по этой выборке составляет 4, 109 млрд. долларов. Выборка состоит из 41 страны (США, Канада, Франция, Мексика и т.д.) Притом, что значения России меньше среднего значения, выручка НКО в нашей стране выше, чем в таких странах, как Германия, Франция, Великобритания.

Механизмы взаимодействия НКО и государства.

В данном разделе мы затронем тему поддержки некоммерческих поставщиков со стороны российского государства. В основном мы затронем методы финансовой поддержки. Можно выделить следующие меры для содействия НКО [2, с. 30].

1. Субсидии и гранты
2. Участие НКО в конкурсах на заключение контракта с государством
3. Имущественная поддержка
4. Налоговые льготы
5. Прочие методы поддержки (информационно-консультационный характер)

Начнем по порядку. В 2011 году Министерство экономического развития запустило программу поддержки некоммерческих организаций. Данная программа работает по двум направлениям. Во-первых, проводится конкурс среди социально ориентированных некоммерческих организаций на проведение консультирования и оказания методологической помощи другим социально ориентированным НКО. Вторым направлением является выдача на

конкурсной основе субсидий из федерального бюджета регионам на софинансирование региональных программ поддержки НКО (деньги можно использовать только на финансирование НКО). Помимо этой программы существует множество других. Например, так называемые президентские гранты, субсидии от Фонда поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, созданный в соответствии с указом президента, субсидии от других федеральных министерств и т.д. Рассмотрим варианты имущественной поддержки НКО.

Важным документом, в котором закреплена мера имущественной поддержки был принят в 2012 году – это постановление Правительства РФ от 30.11.2012 № 1478 «Об имущественной поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций». Данный документ регламентирует порядок передачи нежилых помещений социально ориентированным НКО на долгосрочной основе. Вот важные положения этого постановления:

1. НКО могут получить имущество или по цене 50% от рыночной стоимости имущества.
2. Государственное имущество, передаваемое СОНКО не подлежит переходу в собственность НКО;
3. Запрещается продажа государственного имущества, переуступка права пользования им, передача прав пользования в залог и в уставный капитал других организаций со стороны СО НКО.

Таким образом мы можем заметить, что система передачи имущества НКО выглядит так, чтобы с одной стороны предоставить им поддержку, а с другой свести на нет стимулы и возможности нецелевого использования этого имущества.

Третьим пунктом анализа мер поддержки НКО является анализ участия НКО в государственных закупках. С выходом в свет Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" государство обязало отдавать государственных заказчиков не менее 15% от общей стоимости заказов субъектам малого предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям [1].

Перейдем к следующей мере государственной поддержки НКО. Говоря о налоговых льготах стоит отметить, что налоговые льготы представляют не только некоммерческим организациям, но и лицам, которые оказывают поддержку НКО. Приведем некоторые виды налоговых льгот [1, с. 160-161]:

1. Введён социальный налоговый вычет в сумме пожертвований, перечисленных гражданином СОНКО, но не более 25% суммы дохода, подлежащем налогообложению по ставке НДФЛ равной 13 процентам.
2. Освобождение от НДС ряда услуг (уход за больными, инвалидами, престарелыми, поддержка социального обслуживания несовершеннолетних детей и т.д.) а также передача имущественных прав в рамках благотворительной деятельности;
3. Освобождение от налогообложения НДФЛ (помощь от российских и иностранных организаций, доходы, получаемые детьми-сиротами, детьми из семей, где доходы на одного человека не превышает прожиточного минимума и т.д.)

Статистические данные об участии НКО в конкурсах за право заключить государственный контракт.

С. С. Суслова проанализировала участие некоммерческих организаций в конкурсах при помощи изучения статистических данных сайта zakurki.gov.ru. Она сравнила деятельность НКО в 9 регионах России, а именно: Пермский край, Свердловская область, Новосибирская область, Приморский край, Камчатский край, Тюменская область, Республика Татарстан, Липецкая область. На основе этих данных автор составил таблицу участия НКО в конкурсах за право заключения государственного контракта в регионах. Посмотреть таблицу вы можете в её статье "Некоммерческие производители на региональных квазирынках социальных услуг" [7, с. 80]. На первый взгляд может показаться, что ввиду высокого процента выигранных НКО конкурсов может показаться, что НКО уверенно выигрывает конкуренцию у организаций других секторов, однако как справедливо отмечает С. С. Суслова это могло быть следствием

того, что НКО могли побеждать в конкурсах только среди НКО или как единственные поставщики. Так например в Республике Татарстан, где основным заказом со стороны государства является оказание услуг по профессиональному обучению и профессиональной подготовке различных социальных групп, некоммерческие организации выиграли 49 из 78 конкурсов, притом что в 29 из них участвовали только НКО и в восьми был зафиксирован случай победы НКО как единственного участника [7, с. 82]. В Новосибирской области, регионе, где больше всего конкурсов проведено на заказ по оказанию услуг детям, подросткам и семьям, в половине конкурсов, где участвовали НКО был только один участник. Кроме того, важным результатом исследования является то, что в случаях когда услуги предполагают обширную материально-техническую базу, НКО практически не принимают участие в конкурсах за право оказывать эти услуги. Так, например, в Пермском крае, Тюменской и Свердловской областях в конкурсах участвовали только коммерческие и государственные организации. На основании более детального анализа статистики, мы можем заключить, что несмотря на определённую активность НКО, сложно говорить о реальном превосходстве некоммерческого сектора над государственным и частным, потому что во многом активность НКО может объясняться политикой организаторов торгов относительно участников конкурса и содержанием самой услуги.

Заключение.

В настоящей работе был произведен анализ сотрудничества государства и некоммерческого сектора. Основной идеей по которой государство и НКО заинтересованы друг в друге является то, что сильные стороны НКО компенсируют слабости государства и наоборот. Например, НКО часто имеют недостаточную финансовую базу, в то время как государство обязывает все физические и физические и юридические лица выплачивать налоги.

Говоря о сильных сторонах, стоит отметить, что НКО имеют более гибкую систему управления, чем государственные учреждения, способны привлекать дополнительные ресурсы даже в условиях сокращения дефицита, а также подходят комплексно к оказанию услуг.

Однако у НКО есть такие недостатки, которые могут серьезно воспрепятствовать выходу на рынок социальных услуг. Помимо недостаточной финансовой базы, НКО имеют проблему непрофессиональных кадров, что может быть помехой для входа в реестр поставщиков социальных услуг. Наконец существенной проблемой является низкий уровень тарифа, который не учитывает специфику некоммерческих организаций.

Перейдя от теории к практике мы рассмотрели опыт взаимодействия НКО и государства за рубежом и в России. Мы увидели, что каждая страна выбирает свой стиль партнерства с НКО. Одни страны, как Швеция, предпочитают более коммерческих поставщиков, в то время как в Дании при огромной доле государственного сектора, государства стремятся к сотрудничеству с некоммерческими поставщиками.

У России как мы видим так же свой путь, который в чем-то схож с зарубежной практикой, в чем-то он отличается. Например, так же, как и в Норвегии, в России возможна межсекторная конкуренция за бюджетные средства, в то же время, так же как и в Швеции, в России возможен вариант выбора поставщика самим потребителям, что может дать определённые преимущества коммерческим поставщикам.

Несмотря на то, что масштабы вовлеченности НКО в оказание услуг в социальной сфере растет, некоммерческий сектор в России все ещё не велик, о чем говорят межстрановые сопоставления. Так выручка некоммерческого сектора в России по данным за 2012 год составила около 3 млрд. долларов, что ниже чем среднее значение по 41 стране, а так же доля людей работающих в организациях третьего сектора составляет примерно 1%, что так же является крайне не великим показателем по сравнению с другими странами.

Однако говоря о трудностях НКО в России не стоит забывать и о том, что государство

разработало обширные меры поддержки НКО. К ним мы можем отнести выдачу субсидий и грантов, имущественную поддержку, выдача налоговых льгот и т.д. Данный факт говорит о том, что государство заинтересовано в поддержке некоммерческих организаций, что в свою очередь означает, что государство видит сотрудничество с НКО как способ повышения эффективности государственных услуг.

По мнению автора данной работы государство должно продолжать развитие межсекторного сотрудничества, так как во многом НКО успели себя зарекомендовать с лучшей стороны, однако ввиду того, что данная практика в нашей стране появилась относительно недавно, степень изученности данной проблемы в России остаётся невысокой, а это значит, что по-прежнему остается поле для дальнейших исследований.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд";
2. Беневоленский В. Б., Шмулевич Е. О. Государственная поддержка социально ориентированных НКО в свете зарубежного опыта //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – №. 3.С. 150-175;
3. Заболотная Г. М., Ларионов А. В. Региональные практики институционализации негосударственных поставщиков социальных услуг //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – №. 3. С. 72-91;
4. Мерсиянова И. В., Беневоленский В. Б. Преимущества НКО как поставщиков социальных услуг: апробация в российских условиях //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2016. – №. 4. С. 7-26;
5. Мерсиянова И. В. и др. НКО как поставщики социальных услуг: верификация слабых сторон //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – №. 2. – С. 83-104;
6. Рудник Б. Л. и др. Привлечение НКО к оказанию услуг социальной сферы //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – №. 2. – С. 105-129;
7. Суслова С. В. Некоммерческие производители на региональных квазирынках социальных услуг //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2014. – №. 3.С. 72-89;
8. Милькота Н. В. Государственный социальный заказ в области социального обслуживания: обзор первого этапа практической реализации в Беларуси //Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2015. – №. 27-1. С. 50-57;
9. Sivesind K. H., Saglie J. (ed.). Promoting active citizenship: Markets and choice in Scandinavian welfare. – Springer, 2017;
10. Brandsen T., Pape U. The Netherlands: The paradox of government-nonprofit partnerships //VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2267-2282;
11. Salamon L. M., Toepler S. Government-nonprofit cooperation: Anomaly or necessity? //Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2155-2177;
12. Salamon L. M. Introduction: The nonprofitization of the welfare state //Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2147-2154;
13. Salamon L. M., Benevolenski V. B., Jakobson L. I. Penetrating the dual realities of

government-nonprofit relations in Russia //Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – T. 26. – №. 6. – C. 2178-2214;

14. Salamon L. M. Putting NPIs and the third sector on the economic map of the world //47th Session of the United Nations Statistical Commission, New York. – 2016.