

8.6. РАЗВИТИЕ СПОСОБОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Морозов В.А., д.э.н., профессор

Экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

В статье рассматривается состояние социального сектора экономики с точки зрения эффективности использования, действующих экономико-правовых и организационно-финансовых форм обеспечения спектра социальных нужд населения. Приводятся и анализируются способы (с учетом зарубежного опыта) расширения инструментов развития направлений по удовлетворению потребностей третьего сектора экономики.

Способы взаимодействия в социальной сфере основаны на ассортименте потребностей и ценностей их участников (некоммерческих организаций, государственных структур, населения). Чтобы понять весь это спектр достаточно сложных взаимоотношений следует выяснить свойства взаимодействующих сторон, что в этих свойствах закладывается. Ответ, что является наполнением - определяет качество и количество взаимодействия.

Международной практикой принято, что социальная среда или так называемый третий сектор экономики формируют организации, как правило, находящиеся в частной собственности, основной целью которых является не получение прибыли, а производство социальных благ.

В Российской Федерации этот сектор зародился в конце XX в., появились законы и соответственно – профессионалы и, конечно, зонтичные структуры. В конце 1990-х гг. кризис остановил работу многих направлений третьего сектора, в том числе такие направления, как реабилитационные центры, приюты и хосписы. В начале XXI в. многие предприниматели организовывали некоммерческие организации (НКО) по большей части из предпринимательских соображений, чтобы уйти от высокого налогообложения, которое присутствует в коммерческой среде. Такие фирмы в основном не имели профессиональной, кадровой и материальной основы. Их было большинство, поэтому реально зарегистрированных добровольных организаций после кризиса и периода стагнации осталось всего около одной пятой. У НКО по сути для самовыживания в существующих жестких условиях есть три подхода:

- первый – сплетение с местной администрацией, имея постоянную при этом финансовую поддержку, где можно расширять штат и не иметь трудностей в вопросах самофинансирования;
- второй – если деньги не поступают сверху, их привлекают из коммерческого сектора (адресным обращением), при этом необходимо проявить изобретательность и смекалку при широком информировании общественности о своей социальной деятельности;

- третий – разовый, при единовременном крупном спонсорском пожертвовании, которое часто вызывает вопросы со стороны налоговых служб.

Сегодня указанные подходы в стране можно рассматривать в основном по первому варианту. Регионально-областное руководство (как это бывает не только в РФ) работает с теми, кого оно знает и кому доверяет, – это партнеры, приятели, товарищи и друзья, родственники, в общем, присутствует кумовство. Где клановые картели – там нет демократии рынка спроса и предложения, там присутствуют в основном собственные интересы и коррупция. Из сказанного следует вывод, что основное условие жизнедеятельности НКО по всей территории нашей страны – это устойчивое независимое финансирование социального сектора от госструктур.

Однако сегодня присутствует неустойчивость и непостоянство средств, неравная конкуренция за донорские ресурсы среди НКО. Получается, что во Франции и Германии государственные ассигнования – основной источник финансирования, а у нас этого не происходит по следующим причинам:

- недостатка финансовых средств и механизмов их реализации;
- свободной конкурсной конкуренции;
- отсутствия «социального патриотизма»;
- непрозрачной финансовой отчетности НКО;
- низкого уровня информированности общества о работе третьего сектора экономики.

Известны действующие формы взаимодействия государственно-муниципальных структур, функционирующие при:

- разработке программ на основе конкурсного отбора проектов независимых организаций;
- формировании программ с участием набора смешанных рабочих групп, что обогащает ин современными предложениями по разрешению социальных проблем;
- конкурсном размещении социального заказа на услуги населению.

Сегодня эти формы становятся менее продуктивными из-за ужесточения налоговой политики к социальному сектору экономики, когда сужается коридор льготных условий. Правда, эти вопросы пока не стоят по отдельным направлениям, включающим образование, культуру и поддержание инвалидов. Особенно трудно приходится, например, НКО с экологическим или правозащитным направлением при обращении к государственным чиновникам на мотив разрешения проблем, так как за эти вопросы отвечает государственный сектор. В настоящее время применяемые Европой и США экономические санкции в отношении РФ ставят в исключительно сложное положение НКО, существующие за счет средств коммерческих предприятий и частных спонсоров, которым приходится больше думать о самовыживании и затягивать собственные пояса. Сокращается и федеральное финансирование.

Коллектив НКО, сидя не один год на финансовой игле, сразу не способен добывать деньги самостоятельно и быть самокупаемым на основе товаров и услуг, строго отвечающих целям создания организации. Вместе с тем, взаимодействие госструктур и НКО уже стало склоняться в пользу федерального административного давления из-за сокращения

средств, для выполнения любой ценой официальных социальных показателей Федеральной службы государственной статистики (Росстат), являющихся социально-политическим барометром. Нельзя не забывать, что такое давление вызвано предоставленными льготами на материальные услуги для деятельности НКО (офисные и вспомогательные помещения, техника, средства связи и т.п.).

В 2014 г. число юридических лиц, являющихся НКО, составило 678 521,00 ед., это всего около 14% от всего числа предприятий и организаций [4]. Если оценивать количество социально ориентированных НКО, то на январь 2014 г. их было 113 237,00 ед., что составляет всего лишь 16,7% от всего числа НКО (юридических лиц) [8]. Число социально ориентированных НКО по видам деятельности условно делятся следующим образом:

- профилактика социального сиротства, поддержка материнства и детства, повышение качества жизни людей пожилого возраста, социальная адаптация инвалидов и их семей и другое составляют 26%;
- благотворительная деятельность и содействие ей, деятельность в области добровольчества – 16%;
- защита: от чрезвычайных ситуаций, правовая, экологическая – 8%;
- деятельность в области образования, просвещения, науки и культуры, содействие патриотическому и духовно-нравственному воспитанию – 30%;
- деятельность в области здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, пропаганды здорового образа жизни и спорта, содействие межнациональной и анти коррупционной деятельности – 20% [5].

Из структуры видно, что состав предприятий склонен к направлениям образования и культуры, содействия патриотическому, духовно-нравственному воспитанию молодежи, а также улучшению морально-психологического состояния граждан и духовного развития личности. Статистика предприятий по их количеству имеет на сегодня правильное направление, однако результаты работы организаций – качество воспитания и образования, количество психических расстройств на фоне статистики самоубийств и уровня наркомании – показывает пока не утешительную динамику. Возможно, это связано и с тем, что основной состав НКО – а это более 80% – не превышает четырех человек в штате предприятий. Значит, нет квалифицированных кадров в организациях. Привлекаются часто случайные и неквалифицированные специалисты без стажа работы. Возможно, здесь также сказывается сумма выделяемых средств, которая в последние годы не превышает 300 тыс. руб. в год для 70% социально ориентированных НКО.

Распределение социально ориентированных НКО по источникам объема денежных средств и иного имущества организации за 2013 г. выглядит следующим образом (табл. 1).

Как видно из табл. 1, участие государства в социальных вопросах не превышает 20%, примерно 15% участия занимают коммерческие круги и физические лица. Основная доля приходится на доходы (выручку) НКО от реализации товаров и услуг. Участие иностранного капитала составляет всего 3%. Надо ска-

зать, что основная отдача присутствует от тех НКО, которые имеют свои или арендуемые помещения.

Статистика по этому вопросу такова. НКО, у которых нет помещений, составляет от общего числа 35%. Из 65% НКО имеющие помещения в аренде составляют 24,2% (из них 10,4% в государственно-муниципальной собственности) и 30,2% находится в безвозмездном пользовании (из них 18,2% в государственно-муниципальной собственности).

Статистика показывает, что за последние 10 лет для заметного обеспечения социальных потребностей у населения в экономике третьего сектора требуются надежные масштабные и серийные механизмы. Целесообразно в этом смысле активнее привлекать рыночные структуры, тем более что эта сфера только в официальной отчетности Росстата имеет более 25 направлений социально-хозяйственной деятельности.

Таблица 1

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НКО ПО ИСТОЧНИКАМ ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИНОГО ИМУЩЕСТВА [5]

Источники и объемы формирования денежных средств и иного имущества организации	Млн. руб.	Доля от общего количества поступлений, %
Всего поступило	516 422	100
В том числе:		
Из федерального бюджета	54 283	10,5
Гранты от некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества (предоставленные за счет субсидий из федерального бюджета)	1 160	0,2
Поступления из бюджетов субъектов РФ	21 460	4,2
Поступления из муниципальных (местных) бюджетов	11 934	2,3
Поступления из бюджетов государственных внебюджетных фондов	3 138	0,6
Поступления (включая пожертвования), гранты от российских физических лиц, за исключением денежных средств и иного имущества, полученного по завещанию в порядке наследования	66 680	12,9
Денежные средства и иное имущество, полученное по завещанию в порядке наследования	6 141	1,2
Поступления (включая пожертвования), гранты от российских НКО, за исключением грантов от некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества	28 067	5,4
Поступления (включая пожертвования) от российских коммерческих организаций, за исключением дохода от целевого капитала	71 148	13,8
Поступления от иностранных государств, их государствен-	14 852	2,9

Источники и объемы формирования денежных средств и иного имущества организации	Млн. руб.	Доля от общего количества поступлений, %
ных органов, международных и иностранных организаций		
Поступления от иностранных граждан и лиц без гражданства	225	0,0
Доход от целевого капитала	3 386	0,7
Доходы (выручка) от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав (кроме доходов от целевого капитала)	193 299	37,4
Внереализационные доходы (кроме доходов от целевого капитала)	11 648	2,3
Денежные средства и иное имущество, полученное безвозмездно от хозяйственных обществ, учрежденных организацией, за исключением денежных средств, недвижимого имущества, ценных бумаг, полученных на формирование или пополнения целевого капитала	1 703	0,3
Иные поступления	27 298	5,3

Сегодня многие НКО по законодательной форме отчетности по большому счету не знают меру социальной эффективности. Их механизм в целом основан на дотационном финансировании и в связи с этим лишен предпринимчивости и новаторства, чтобы самостоятельно зарабатывать деньги. Отсутствие мотивации в работе НКО ведет к кризису доверия со стороны общества (две трети опрошенных не верят в работу социального предпринимательства (СП) и считают это чисто государственным вопросом). Конкурсы, проводимые НКО на получение грантов, нередко подвержены субъективным человеческим факторам организационного, технологического и финансового характера, что не обеспечивает правильного выбора участника и безусловного госконтроля за эффективностью выполнения проекта.

В этом смысле существующие НКО (и входящие фонды) должны в ближайшем будущем выступать как прозрачные ассоциации организаций социального предпринимательства, направляющие полученные сверху средства социальным предпринимателям на условиях эффективности их работы. Данные отношения позволяют обновить работу социально-культурных институтов предпринимательства в обществе на основе широкого информационного сопровождения в средствах массовой информации, что повысит кредит доверия населения и позволит через другие формы взаимодействия привлечь население к частному широкому финансированию различных проектов.

Проводимые в последние пять лет конкурсы проектов показали, что среди числа разных организаций участников основной рост относится на индивидуальных предпринимателей (основной возраст – 45 лет), что подтверждает необходимость проведения налоговых изменений в этой сфере, так как налоговое бремя у индивидуальных предпринимателей

заметно меньше, чем у коммерческих организаций.

Говоря о положении НКО в Европе и Азии, следует отметить, что существуют различные субъекты СП. Они имеют разные формы организации и направленность. Во Франции и Испании, Египте и Чехии, в США и Индии существуют компании, фонды и ассоциации, которые занимаются социальным бизнесом. Сфера их деятельности также различна:

- производство товаров;
- оказание услуг населению;
- предприятия воспитательного характера;
- интернет-порталы по микрокредитованию;
- организации, помогающие не забыть народные ремесла и одновременно увеличить трудовую занятость населения.

Здесь следует отметить, что основное различие между предпринимательством и СП заключается в самом определении ценностей и их применении. СП занимает некое промежуточное положение между сферами традиционного предпринимательства и благотворительности. Главное различие между предпринимательством и СП заключается в самом определении ценностей. Социальный предприниматель стремится к ценностям в виде широких позитивных изменений в обществе, уделяя внимание в своей работе необеспеченным и ущемленным слоям населения. Однако это не может означать, что социальные предприниматели избегают получения прибыли за счет создаваемых ценностей, он также должен полноценно жить и работать.

В настоящий момент целостный подход к определению понятия СП не выработан. Смысл СП заключается в деятельности, нацеленной на смягчение и разрешение социальных проблем, характеризующейся такими признаками, как социальное воздействие, новаторство, самокупаемость, финансовая стабильность, территориальный охват и серийность.

Сущность функционирования СП – это когда прибыль от деятельности принципиально реинвестируется в дальнейшее развитие этого бизнеса или местного сообщества и не используется для максимизации доходов совладельцев или собственника предприятия. В этом случае социальное предприятие является моделью частного бизнеса, где все нацелено на получение конкретного результата в жизни населения и экономике, поддержании экологической среды общества, сглаживания его местных этнических особенностей.

Такие модели социального бизнеса могут обеспечить масштабные позитивные изменения в общественной жизни любого района или города. Зарубежные формы предприятий могут иметь различные правовые формы: компания общественных интересов, общество с ограниченной ответственностью, общество доверительного управления (трастовая компания), кооператив. Такое глубокое вхождение в жизнь населения требует тесного сотрудничества с местными сообществами, а также партнерскими агентствами.

За рубежом существуют агентства социальных предприятий, финансируемые региональным или муниципальным бюджетом, похожее есть и в РФ, например, в жилищно-коммунальном хозяйстве

(ЖКХ) (но система отчетности и система конкурсов последних значительно отличается от зарубежной).

С точки зрения взаимодействия социальных предприятий и госструктур НКО – это весьма полезный интегратор-полупроводник. Почему полупроводник – так как он имеет управленческие затраты, что ложится на плечи граждан. Сегодня в РФ приходится кормить, порой неоправданно, эту прослойку – НКО по ряду социальных направлений. Возможно, создав широкую сеть самокупаемых социальных предприятий с прозрачной отчетностью, позволит снизить цены на услуги и более продуктивно использовать выделяемые государством целевые средства в социальный сектор. Например, как это делают за рубежом в городах, где остается острой проблемой решение социальных проблем, связанных с бедностью, трудоустройством и улучшением жилищно-коммунального обслуживания, чем и занимаются «социальные предприниматели» без участия в этом НКО, что снижает затраты обслуживания для населения.

В РФ в этом смысле начали решаться вопросы относительно занятости женщин-матерей: работающих на дому в швейном деле, агентами туристических компаний, парикмахерами по вызову, репетиторами, гувернерами для богатых и сиделками для инвалидов и т.п. Сюда можно отнести отдельные лечебные (детские стоматологические) подразделения, прачечные, ремонтные мастерские для бытовой техники, парикмахерские и др. с использованием труда людей с ограниченными возможностями.

В настоящее время федеральные структуры не создали нормативно-правовую базу для формирования сети социальных предприятий по широкому спектру обслуживания населения. Должна быть прописана инфраструктура бизнеса с учетом специальных льгот для субъектов СГП, несмотря на то, что существуют отдельные льготы для стимулирования социально ориентированной деятельности. Вместе с этим, должны подключиться СМИ по всем субъектам Федерации в раскрутку направления, так как в настоящее время охвачены только половина субъектов РФ.

Для активного участия населения в развитии субъектов и регионов РФ (из опыта зарубежных коллег) целесообразно использовать краудсорсинг, который осуществляет сосредоточение ресурсов (в том числе организацию работы людей) за счет информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед государством, бизнесом и обществом. Формула краудсорсинга можно описать так: проект равен удво-влетворению, умноженному на время.

Другой формой взаимодействия как народного финансирования можно рассмотреть краудфандинг. Это метод привлечения финансирования от широких масс с целью: реализации продукта, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки бизнеса и т.д. Среди моделей можно выделить следующие:

- без вознаграждения (пожертвования);
- вознаграждение не финансового характера;
- финансовое вознаграждение (краудинвестинг, включающий модель роялти, народное кредитование и акционерный краудфандинг).

Преимущество краудфандинга в том, что он позволяет получить финансирование без участия банков, венчурных фондов или биржи в весьма короткое время за счет правильного информационного сопровождения. Нужно активно применять для лечения больных, поддержки инвалидов, локализации региональных экологических вопросов. Вместе с тем, для решения вопросов в социальной сфере, науке, образовании и культуре НКО должно шире применять проектный (для конкретного проекта) и оперативный (коммунальные и материальные расходы) фандрайзинг. Это творческая деятельность по сбору средств (методом убеждения) на реализацию социально значимых проектов, которые решают проблемы поддержки образования, духовной и культурной среды общества. Фандрайзингом занимаются организации образования, здравоохранения, культуры в обход НКО и официальных проектов. Роль фандрайзинга увеличивается с влиянием негосударственного сектора в реализации проблем населения. Инвестором может являться структура, для которой вложение – часть общей PR-стратегии. В итоге – социальный проект будет не продаваться, а подаваться. В этом случае инвесторы получают уважение клиентов – положительный имидж и опосредованную прибыль.

Следующая форма взаимодействия, эндаумент-фонды (или целевой капитал в РФ), которые хотя и обладают наличием налоговых льгот для фондов целевого капитала, однако в РФ носят закрытый розничный характер функционирования, так как отсутствует информация об отчетности и стоимости имущества. Механизм целевого капитала недоступен для небольших учреждений менее востребованного профиля деятельности (например, гуманитарных, педагогических и др.), при этом может возникать конфликт интересов в управлении целевым капиталом. Присутствует недостаточность льгот для жертвователей в фонды целевого капитала и др. На сегодня в РФ практика этого невелика, хотя в целом направление охватывает финансирование развития в образовании, науки, культуры, здравоохранения. Получателями средств, как правило, являются университеты, госпитали, музеи, театры, библиотеки и другие учреждения.

В США предложили еще одну форму обеспечения частными инвестициями сферы социального развития, используя такой финансовый инструмент, как облигации развивающего воздействия (development impact bond), созданные на основе облигаций социального воздействия (social impact bond, SIB).

При положительном эффекте от проекта государство компенсирует частному инвестору затраты из денег налогоплательщиков. Однако, если положительного эффекта не будет, то не будет и выплат, то есть вклады в длинные доллары связаны с риском. Однако финансовые компенсации инвесторам привязаны к уровню достигнутого успеха. Такой механизм привлечения вкладчиков стимулирует к более эффективным вложениям. Многие сайты, предлагающие покупку или продажу бондов (кратко- и долгосрочные облигации, казначейские билеты) в Интернете, ориентированы большей частью на институци-

ональных инвесторов и профессиональных брокеров. Сайты или ограничивают доступ к профессиональным аналитическим исследованиям, информации или другим необходимым для работы инструментам, предлагая их только профессионалам с соответствующими лицензиями, или, как это бывает в большинстве других случаев, подобные услуги слишком дорого стоят, чтобы ими могли воспользоваться обычные частные инвесторы.

Кроме активного внедрения и использования указанных выше инструментов, дополнительно описанных в табл. 2, основной упор для РФ сегодня следует делать на СП. Поддержка СП и другим формам взаимодействия достигается за счет:

- усиления законодательной роли социальных предприятий в оказании общественных услуг, (оказание помощи социально необеспеченным, в том числе детям, расширении услуг в здравоохранении и защите окружающей среды);
- проведение конкурсов, грандов и госзаказов в сфере социальных и экологических инициатив на этих предприятиях;
- созданием сообщества социальных предпринимателей и внутренних рынков в регионах, способных к производству инновационных решений, отвечающих социально-экономическому развитию в урбанизированной среде;
- финансовой поддержки муниципальными органами программ развития социального предпринимательства и поощрения других эффективных организационно-правовых и финансово-экономических форм социальной направленности.

Таблица 2

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ – ФОРМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Инструменты – формы деятельности	Функции, особенности и риски	Средства (скорость) передачи и охват аудитории	Виды и способы применяемых ресурсов	Разновидность результатов (расходов / доходов) заказчика / поставщика
Краудсорсинг	Формирование добровольной заинтересованности в массах (пользователей интернет сетей)	Информационные (электронные) технологии	Прямое финансирование, создание и генерирование нового продукта, формирование общественного мнения	Практическое отсутствие затрат на инвестора, он это делает добровольно
Фандрайзинг	Убеждение людей во вложениях, оригинальность обращения за помощью. Результат гарантируется заказчиком	Все средства массовой информации	-	Взамен вкладываемым ресурсам инвесторы приобретают: узнаваемость, доверие и уважение клиентов, возможны интересные предложения
Эндаумент	В РФ эндаумент – финансовый. Непрозрачность работы. Не ориентирован на широкую аудиторию	Целевое – адресное обращение от крупных предприятий и частных инвесторов	Образовательные и научно-исследовательские проекты, стипендии студентам и гранты	В виде готовых специализированных разработок, стартапов и т.п.
Социальные бонды	Медленный возврат вложенных ресурсов (до 25 лет) + проценты	Целевая аудитория – крупный бизнес, богатые люди	Различные проекты, включая: медицинское обслуживание, иммунизацию детей, образование, социальные реабилитации и т.п.	Получение социальных бондов (облигаций) + оговариваемый процент
Краудфандинг, в том числе кикстартер	Личная заинтересованность в финансировании общей задачи (без банков и бирж)	Информационные (электронные) технологии	Любые проекты под финансирование: творческие, социальные, программное обеспечение	Без вознаграждения, за счет пожертвования. Бескорыстно или получение имиджа – репутации Не финансовое вознаграждение – получение заказов или финансов
Краудинвестинг	Это длинные вложения для свободных денег с определенным риском их потерять	Вариант вложение средств: 51% – фонды (профи), 20% – бизнес-ангелы или венчурный фонд, 29% – микроинвесторы	Проекты разного свойства и направлений	Финансовые вознаграждения. Акции, доли активов стартапа, приобретенные имиджа – репутации

Сегодня в РФ СП в том или ином виде занимается только около 1% компаний. Для улучшения ситуации необходимо его в ближайшее время увеличить хотя бы до 10%. Нужно создавать институциональные возможности и условия на местах для развития отечественного предпринимательства на примере:

- образцов социальной ориентации;
- ценностей и культуры народов и национальностей страны;
- широкого социально-экономического образования, начиная со средне образовательных школ.

Предпринимательство – это изменения, обновления, значит, должны появиться новые идеи, технологии, качество услуг, рабочие места. Сегодня проходит определенная работа по расширению социальных практик по регионам, развитию государственно-частного партнерства, но основным препятствием в этом является отсутствие нормативно-правовых актов, где должны быть очерчены условия работы социальных предпринимателей, прописаны различные

субъекты СП, обозначены ограничения и требования с установлением фискальных льгот.

По данному вопросу издан только один приказ Министрства экономического развития РФ от 23 апреля 2012 г. №223, который дает определение СП. В нем предпринимательская деятельность может разделяться по направлениям предоставления услуг категориям людей с ограниченными возможностями или в составе этой организации должно находиться более половина работников, относящихся к такой категории, где их доля дохода более 20% от общего. В этом новом ресурсе взаимодействия должно находиться еще много инструментов организационно-технологического и финансово-правового характера, в том числе с образованием отдельных типов организаций и корпоративных форм взаимодействия. Кроме того, следует доработать и расширить законодательные акты по НКО, которые необходимо дополнить ресурсами мотивации их внутренней деятельности и прозрачностью в периодической отчетности.

В настоящее время, в условиях продолжительного кризиса, госструктурам необходимо поддерживать инициативу центров инноваций в социальной сфере, которые должны стать опорами формирования и роста решения важных социальных задач, способных осуществлять микрофинансирование социальных предпринимателей в регионах. Кроме того, в состав задач для государственно-муниципальных структур, определяющих правила игры в социальном секторе и НКО, должны входить следующие.

1. Поиск моделей эффективного партнерства в цепочке: Государство – разновидности НКО – СП – общество. В формы-модели входят вопросы законодательного, нормативно-финансового, организационно-экономического и контрольно-статистического характера.
2. Широкая информативность работы, имеющая многофункциональный характер по направлениям и видам социального взаимодействия.
3. Прозрачность работы и систематическая отчетность НКО и организаций СП на федеральном и муниципальном уровнях.
4. Не снижаемая динамика целевого финансирования социального сектора по субъектам РФ.

Предлагаемые меры позволяют расширить состав инструментов эффективного взаимодействия и помогут достигнуть баланса между предложением различных структур социальной ориентации и спросом слоев населения и социальных отраслей.

Литература

1. Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Федерации, бюджетам которых в 2012 г. предоставляются для финансирования мероприятий, осуществляемых для государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами РФ [Электронный ресурс] : приказ М-ва экон. развития РФ от 23 апр. 2012 г. №223. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Зверева Н. Социальное предпринимательство: взгляд в будущее [Электронный ресурс] / Н. Зверева. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1640.html?effort
3. Липсетт Дж. Опыт социального предпринимательства на примере Великобритании [Электронный ресурс] / Дж. Липсетт. URL: <http://www.sel.org.uk/publications.html>

4. Распределение предприятий и организаций по организационно-правовым формам в 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/lssWWW.exe/Stg/d02/12-03.htm.
5. Социально-ориентированные некоммерческие организации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/.
6. Стрелков И.С. Зарубежный опыт социального предпринимательства [Электронный ресурс] / И.С. Стрелков. URL: <http://www.nb-forum.ru/sociallinks>
7. Сэй Ж.Б. Значение социального предпринимательства [Электронный ресурс] / Ж.Б. Сей. URL: http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/Dees_SEdef.pdf
8. Число общественных объединений, политических партий и некоммерческих организаций, зарегистрированных в РФ на 1 января 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/lssWWW.exe/Stg/d01/02-06.htm

Ключевые слова

Взаимодействие; социальное предпринимательство; некоммерческие организации; краудсорсинг; краудфандинг; фандрайзинг; эндаумент-фонды; краудинвестинг; социальные облигации; эффективность.

Морозов Владимир Александрович

РЕЦЕНЗИЯ

Представленная статья посвящена рассмотрению широкого круга вопросов, связанных с дальнейшим развитием некоммерческих организаций (НКО), в том числе на основе привлечения дополнительных источников их финансового обеспечения. Автор, описывая в целом достаточно сложную экономическую ситуацию, в которой находятся НКО в настоящее время, рассматривает три основных подхода, наиболее часто используемые НКО для финансирования своей деятельности.

Первый подход предполагает тесное взаимодействие с областной и местной администрациями и предполагает постоянную финансовую поддержку от этих структур. Второй связан с привлечением к финансированию частного бизнеса на определенные цели деятельности некоммерческих организаций, может носить как постоянный, так и единовременный характер. И третий основан на единовременных крупных пожертвованиях спонсоров.

Оценивая представленные подходы, автор делает вывод, что наибольшее развитие получил первый подход. Но он имеет и наиболее серьезные недостатки: непрозрачность выделения средств, победа в конкурсе одних и тех же лиц, слабость контроля со стороны общественности за использованием финансовых ресурсов некоммерческими организациями и ряд других.

В статье также акцентируется внимание и на слабых сторонах деятельности самих НКО, которые занимают достаточно пассивную выжидательную позицию, лишены инициативы в привлечении финансирования. В связи с этим автором на основе накопленного за рубежом положительного опыта участия различных структур (СМИ, бизнеса) в привлечении дополнительных финансовых средств для НКО предлагаются к использованию различные инструменты: краудсорсинг, фандрайзинг, эндаумент, социальные бонды.

В совокупности перечисленные инструменты могут оказать положительное влияние на развитие не только самих некоммерческих организаций, но и становление социального предпринимательства в Российской Федерации, что является одним из важных условий активизации бизнеса в решении социальных проблем.

В целом статья отвечает предъявляемым требованиям и может быть рекомендована к публикации.

Ишина И.В., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Теория финансов» Финансового университета при Правительстве РФ

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)

[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)