

Зикриллаева Н.А. – старший преподаватель
Учебного Центра Министерства финансов
Республики Узбекистан

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Вопросы социального партнерства в настоящее время вызывают широкий интерес у представителей третьего сектора, правительства и бизнеса. При этом, интерес носит не только прикладной характер, в частности, каким образом должны регулироваться партнерства, чтобы способствовать выполнению функций всех секторов общества, но и исследовательский.

Теоретические основы социального партнерства. Существуют различные мнения о том, что представляет собой партнерство. Само определение термина «партнерство» вызывает споры. Под партнерством понимаются любого вида сотрудничество или инициатива сотрудничества между, по крайней мере, двумя сторонами, в том числе высший уровень сотрудничества, где две стороны заключают соглашения как равные партнеры. Партнерства могут создаваться между любыми секторами общества, включая неправительственные организации (НПО), правительства, бизнес. "Партнерство с гражданским обществом" часто рассматривается междуна-

родными организациями в качестве инструмента для осуществления политики в области развития.

Вместе с тем, сегодня существуют экономические, социологические, политологические теории некоммерческого сектора. Исследования проблем функционирования организаций третьего сектора с позиций разных наук создает «точки соприкосновения», взгляды на роль социального капитала в развитии гражданского общества. При этом, целостная экономическая теория некоммерческого сектора, объясняющая причины его возникновения и факторы развития, пока не сложилась. Во многом это объясняется высокой степенью разно-

Это была одна из центральных тем, которые обсуждались на Форуме развития, проведенного Всемирным банком.¹ Вопросы сотрудничества правительств с НПО также обсуждаются на уровне Европейского Союза. Хотя положения, конкретно указывающие на сотрудничество с НПО, отсутствуют в Амстердамском договоре (подписан 2 октября 1997 г.), в декларации n° 38 в приложении к договору говорится, «что признана важная роль деятельности добровольных служб в деле развития социальной солидарности. Сообщество будет поощрять европейское расширение деятельности добровольческих организаций, в особенности обмен информацией и опытом, а также участие молодежи и престарелых в добровольческой работе». Это положение развивает декларацию 323, являющуюся приложением к Маастрихтскому договору, и определяющую «благотворительные объединения и фонды как институты, отвечающие за учреждения и услуги в сфере социальной помощи»².

1 Всемирный банк. Форум развития (www.worldbank.org/devforum/current.html), 8 декабря 1999 г.

2 Партнерство неправительственных организаций и правительств // Сравнительное исследование. Каролина Л. Ньюман, Международный Центр Некоммерческого Права.

родности некоммерческих организаций (НКО) с точки зрения их целей и принципов функционирования.

Теоретическое изучение с точки зрения экономической теории началось с исследований в рамках Проекта сравнительного анализа развития некоммерческого сектора Университета Джонса Хопкинса. Казалось бы, чем меньше государство тратит на производство общественных благ, тем больше должен быть некоммерческий сектор, призванный заполнить «лакуны». Но во многих странах картина наблюдалась иная: чем больше выделялось бюджетных средств на социальную сферу, тем больше некоммерческий сектор, так как значительная часть этих государственных средств направляется на поддержку неприбыльных организаций, работающих в этой сфере. Очевидно, что на первый план выходит данная причина роста числа НКО как создание государством благоприятных условий для их развития. Но у этого процесса есть обратная сторона: тесное взаимодействие с органами власти в качестве подрядчиков в сфере социального обслуживания может приводить к бюрократизации НКО, а предоставляемые им преференции в ряде случаев могут быть использованы в корыстных целях.

Существующие экономические теории некоммерческого сектора можно условно разделить на **теории поведения** и **теории роли некоммерческих организаций в экономике**. В западной литературе сформировались два основных направления **теорий неприбыльного сектора** – теории роли: теории спроса на продукты НКО и теории предложения на основе данной формы хозяйствования. В рамках этих теорий сформулированы преимущества представителей «третьего» сектора, позволяющие им участвовать в межсекторной конкуренции с государством и бизнесом.

При этом некоммерческое производство имеет, разумеется, свою специфику. НКО производят чистые и смешанные общественные блага, клубные блага (для своих членов), «доверительные» блага, социально значимые блага (merit goods), блага, которые формируются в процессе взаимодействия, общения участников процесса производства (relational goods).

К теориям спроса, объясняющим процессы создания и развития НКО можно отнести теорию рыночных провалов (контрактных провалов), теорию провалов государства, которой, в свою очередь, противопоставляется теория взаимозависимости. В определенных условиях НКО пользуются большим доверием, чем государство и бизнес, что является их конкурентным преимуществом. Если представители государственного сектора не в состоянии производить какие-то услуги и товары, относящиеся к коллективным и социально значимым благам, то их могут начать создавать НКО, роль государства при этом может сводиться к поддержке развития НКО.

Теории предложения – теория социального (некоммерческого) предпринимательства, теория субсидирования, теория контроля стейкхолдеров – объясняют появление и развитие НКО как проявления альтруизма граждан, стремящихся решать социальные проблемы.

С позиций теорий спроса некоммерческий сектор заполняет существующие «лакуны», то есть фактически занимаются тем, чего не делают по тем или иным причинам бизнес и государство. С точки зрения теорий предложения общество выбирает, где и как лучше производить общественные (коллективные) блага и социальные услуги: в государственном секторе, в бизнесе или в некоммерческом секторе. При этом НКО могут и не выдерживать конкуренции, то есть при определенных условиях могут работать хуже государства или бизнеса (теория «трех провалов»)¹.

Вместе с тем, неправительственные организации (НПО), в особенности организации базового уровня (grass root organizations), глубоко понимают проблемы населения благодаря прямому контакту с людьми. К правительственным органам людям обращаться труднее, во-первых, из-за бюрократизма, во-вторых, потому что они часто не расположены в удаленных районах и не работают непосредственно над проблемами, которые могут возникнуть в таких районах. Таким образом, знания НПО могут быть очень ценными для разработки государственной политики. Партнерство между НПО и государством может при-

1 С. Сулова, И. Мерсиянова. Экономические причины развития некоммерческого сектора // <http://grans.hse.ru>

нимать как неформальные, так и формальные виды, в зависимости от того, какие цели намереваются достичь стороны¹.

Анализ зарубежного опыта показал, что практически все государства по мере своего социально-экономического и политического развития достигают той стадии, когда государство начинает искать взаимодействия и сотрудничества с некоммерческим сектором, с гражданским обществом, чтобы удовлетворить растущие запросы населения, своих избирателей в социальных благах и услугах.

На наш взгляд необходимо проанализировать условия активного развития общественно-государственного партнерства. Для такого партнерства необходимы самостоятельность и определенная экономическая сила некоммерческого сектора. Весьма важно, что такое партнерство возникает в тот момент, когда высшие государственные уровни управления осознают, что «бюрократизм, сложность государственной машины, особенно в социальной сфере, настолько велики, что желательно бы упростить их, кому-то что-то делегировать». Когда госаппарат функционирует нормально, при отсутствии в нем коррупции делегирование полномочий и выделение НКО госресурсов происходит, если НКО в социальной сфере может продемонстрировать свои преимущества и эффективность².

Необходимо рассматривать два вида сотрудничества между НПО и правительствами, как на местном, так и на центральном уровне. Правительственные консультации с НПО являются необходимыми, даже если они не всегда приводят к прямому финансированию НПО. Они приводят к пониманию того, что оба сектора дополняют друг друга в функционировании общества, и правительство считает удобным для себя заключить контракт с НПО на предоставление тех услуг, которые они традиционно предоставляют. Наконец, принятие хороших механизмов для финансирования НПО является необходимым для обеспечения

плодотворного сотрудничества между двумя секторами.

Следовательно, правительства стремятся к сотрудничеству с НПО в решении социальных вопросов, так как НПО способны не только эффективнее, нежели государственные структуры, оказывать социальные услуги населению, и лучше понимают потребности населения, быстрее реагируют на возникающие проблемы в обществе. Но и для реализации своих социальных проектов и программ, НПО способны привлекать дополнительные ресурсы, помимо государственных фондов, в виде грантов, взносов, частных пожертвований, труда волонтеров или дохода от своей экономической деятельности. Государственным органам труднее оперативно реагировать на нужды людей из-за неизбежной бюрократизации. Кроме этого, НПО часто позволяют устранить «рыночную недостаточность», когда существует общественная потребность, которую государство не может удовлетворить ввиду нехватки средств, а коммерческий сектор не заинтересован – в виду малой рентабельности или нерентабельности. Возможности НПО во всем мире признаны очень ценными как для разработки правительственной политики в социальной сфере, так и для непосредственного решения социальных проблем общества.

Государству нередко оказывается выгоднее передавать средства независимым негосударственным организациям, разумеется, в обмен на четкие, конкретные и контролируемые обязательства с их стороны, чем создавать дополнительные структуры.

В большинстве стран, как экономически развитых, так и развивающихся, созданы законодательные механизмы, позволяющие привлекать НПО к оказанию услуг приоритетных для государства. Государства способствуют развитию и деятельности НПО путем предоставления им налоговых и иных льгот, финансирования социальных программ НПО через гранты (субсидии или субвенции), а также закупают товары и услуги у НПО через механизм государственного заказа.

Оценка механизмов государственного финансирования деятельности НПО в сфере социальных услуг в государствах Центральной Европы, необходимо для изучения и последу-

1 Партнерство неправительственных организаций и правительств // Сравнительное исследование. Каролина Л. Ньюман, Международный Центр Некоммерческого Права.

2 В. Беневоленский. Зарубежный опыт общественно-государственного партнерства в социальной сфере / <http://hse.ru/org/persons/3670003>

Под "государственным финансированием" понимается любой прямой перевод денежных средств в НПО из государственного центрального или местного бюджета или из других государственных бюджетных и внебюджетных фондов, в том числе в качестве оплаты за товары или услуги, поставленные НПО, либо в рамках общей или целевой поддержки их деятельности.

ющего использования опыта этих государств при совершенствовании соответствующего законодательства в Республике Узбекистан. Нужно отметить, что сложившаяся законодательная база в вопросах государственной поддержки НПО и финансирования социальных услуг в Узбекистане имеет некоторую специфику по сравнению с другими государствами.

Положительным международным опытом в отношении государственного финансирования НПО считается обеспечение равенства всех участников. Это достижимо при участии всех субъектов хозяйствования в открытом конкурсе на государственную закупку товаров и услуг. Существует несколько механизмов, которые гарантируют распределение субсидий (помощь, гранты, субвенции) для НПО на объективной основе, включая открытый конкурс.

Государственные закупки. Под государственными закупками (госзаказом) понимаются закупки государством в лице его ведомств, а также территориальных единиц (муниципалитетов, органов местного самоуправления и т.д.) товаров, работ или услуг.

Международное право регулирует государственные закупки в Европейском Союзе (ЕС) и в соглашении Международной Торговой Организации (ВТО) о государственных закупках. Государства, стремящиеся стать членами ЕС, должны привести свое законодательство в соответствии с директивами ЕС. Нужно отметить, что государственные закупки в сфере социальных услуг наименее урегулированы в директивах ЕС. Директива ЕС № 92/50/ЕЕС о закупке услуг предусматривает для государств-участниц большую гибкость в закупках со стоимостью до 200,000 €.

Единственным требованием для таких закупок является необходимость информировать Европейскую комиссию о факте заключения договора с провайдером услуг. Такая же политика работает и для порядка закупки услуг в социальной сфере, сферах здравоохранения,

отдыха, культуры, спорта, и занятости населения.

Государства как Украина и Армения, ратифицировавшие договор о партнерстве и сотрудничестве с Европейской комиссией и странами-участницами (the Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States and the respective republic), также принимают на себя обязательство приблизить их законодательство о государственных закупках к директивам ЕС.

Большинство государств СНГ использовали модельные положения ЮНСИТРАЛ при разработке своих законов о государственных закупках¹, хотя ЮНСИТРАЛ и не имеет законодательной силы.

Государственная помощь (субсидии, субвенции, гранты и т.д.). В международной практике государственная помощь обычно предоставляется НПО для покрытия их операционных расходов или поддержки их отдельных программ. Государственная помощь может предоставляться в виде финансовой и имущественной. Так, в предоставлении НПО имущества в бесплатное или по льготной цене пользование. Субсидии (гранты), доступные только ограниченному числу НПО, должны предоставляться так, чтобы гарантировать объективный отбор. Это, в значительной мере, может быть достигнуто через проведение открытого конкурса. Другой инновационный и демократический механизм, используемый в некоторых странах Центральной Европы, разрешает налогоплательщикам выбирать, каким организациям должны быть предоставлены субсидии из национального бюджета на основе правила, которое зачастую называют «правилом 1 процента». В соответствии с этим правилом, налогоплательщики могут запро-

¹ Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг» (Guide to Enactment of UNCITRAL Model Law on Procurement of Good, (Construction) and Services), [www.uncitral.org/english/texts/procurem/mlprocur.htm] 1/3/01.

Четырьмя директивами ЕС, регулирующими закупки, являются:

Директива Совета Евросоюза 92/50/ЕЕС от 18.06.92 г. в отношении координации процедур присуждения контрактов на оказание государству услуг (Council Directive 92/50/EEC of June 18, 1992 relating to the coordination of procedures for the award of public service contracts).

Директива Совета Евросоюза 93/36/ЕЕС от 14.06.93 г. в отношении координации процедур присуждения контрактов на поставку государству товаров (Council Directive 93/36/EEC of June 14, 1993 coordinating procedures for the award of public supply contracts).

Директива Совета Евросоюза 93/37/ЕЕС от 14.06.93 г. в отношении координации процедур присуждения контрактов на выполнение работ для государства (Council Directive 93/37/EEC of June 14, 1993 concerning the coordination of procedures for the award of public works contracts).

Директива Совета Евросоюза 93/38/ЕЕС от 14.06.93 г. в отношении координации процедур закупки у организаций, действующих в областях водоснабжения, энергетики, транспорта и телекоммуникаций (Council Directive 93/38/EEC of June 14, 1993 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and telecommunications sectors).

ситель, чтобы один процент их налога на прибыль был выделен неправительственной организации на их выбор.

В соответствии с общепринятой международной практикой, преимущество дается организациям, осуществляющим общественно полезную деятельность. Часто именно организации, оказывающие социальные услуги или другим образом помогающие государству осуществлять его функции, получают финансовую поддержку.

Страны или юрисдикции устанавливают разные виды субсидий (гранты), которые разнятся по методу их распределения. Например, особое требование к использованию таких фондов. Тем не менее, можно найти две одинаковые тенденции в большинстве стран.

Эксплуатационные субсидии – это субсидии ненаправленные на конкретные проекты и деятельность, которые выдаются на общую поддержку организации. Во всех странах, обсуждаемых в этом обзоре, правительства выдают такие субсидии определенным общественным организациям. Эти субсидии могут выделяться компетентным министерством ежегодно и обычно пропорционально охвату деятельности организации и ее расходам. В большинстве случаев, однажды аккредитованная для определенного вида деятельности организация, имеет право на получение государственных средств. Такие виды субсидий зачастую используются для финансирования НПО например, в области здравоохранения. В некоторых странах Центральной Европы такие субсидии выделяются тем организациям, которые

определены в центральном или местном бюджете.

Проектные субсидии – зачастую на практике называемые грантом в странах СНГ и Центральной и Западной Европы, используются для финансирования определенного проекта НПО, направленного на осуществление общественно-полезной цели. Денежные расходы по гранту должны быть сделаны в соответствии с проектом, и обычно predeterminedены в предложенном бюджете НПО. Гранты предоставляются через центральные государственные учреждения или министерства или иные государственные органы. Наиболее типичными грантодателями являются государственные министерства и аналогичные государственные учреждения, а также органы местного самоуправления. Во всех этих странах предусмотрены государственные гранты для НПО, осуществляющих деятельность представляющую общественную пользу.

Положительной международной практикой является выдача грантов на основе конкурса заявок, когда на каждое предложение гранта существуют специальные критерии отбора среди соискателей. Обычно, чтобы претендовать на грант в определенной сфере, подходящие НПО должны осуществлять в ней деятельность. Законодательные акты в рассматриваемых странах устанавливают различный порядок выделения грантов.

«Социальный заказ». Термин «социальный заказ» стал очень популярным в странах СНГ а также Центральной и Западной Европы. Ввиду этого, мы нашли целесообразным вклю-

чить в обзор практику «социального заказа», в тех странах, где он существует. В республике Казахстан, он определен инициативными группами как государственные закупки от НПО, сделанные через проведение конкурса товаров и услуг в социальной сфере. В большинстве случаев, термин «социальный заказ», используемый в законодательстве некоторых стран СНГ, имеет смысловое значение, отличающееся от придаваемого ему в Казахстане. В законодательствах некоторых стран, определенный аспект термина «социальный заказ» относится к механизмам, соединяющим в себе как государственные закупки, так и государственные субсидии.

В целом в развитых странах государство оказывает существенную финансовую поддержку НКО. Так, доля государственного финансирования в доходах негосударственных НКО составляет в Западной Европе, Канаде и Израиле 54 процента, а Восточной Европе – 42 процента. Если же говорить о ведущих отраслях социальной сферы – здравоохранении и образовании, то в Германии, например, доля государственного финансирования в доходах негосударственных НКО в сфере здравоохранения составляет 94 процента, а доля такого финансирования в сфере образования и научных исследований Великобритании – 63 процента.

В США в сфере здравоохранения 30 процентов госрасходов направляется в некоммерческие организации. Государственное финансирование остается основным источником финансирования социальной сферы. Основными механизмами госфинансирования в рамках общественно-государственного партнерства в социальной сфере могут быть налоговые скидки, освобождение от уплаты налогов, гранты и соглашения о сотрудничестве, являющиеся конкретными примерами подобного партнерства.

Такие механизмы позволяют сочетать трансфер ресурсов в некоммерческую сферу и обеспечивает адресность социальной поддержки. Вместе с тем, партнерство может вызвать две группы проблем. Прежде всего, это достоинства и преимущества государственного финансирования, которое становится серьезным фактором в некоммерческом секто-

ре, и отрицательный эффект такого партнерства независимости «третьего сектора».

В этом контексте следует заметить, что государство за рубежом «обязано настаивать на соблюдении определенных процедур», включая отчетность, что требует усилий и затратности, которые оказываются для слабых НКО неподъемными, в силу чего такие НКО «вымываются с рынка социального партнерства». Социальное адвокатирование, это, по существу, та «политическая цена, которую государство за рубежом согласно заплатить за то, чтобы разделить с НКО ответственность». При этом, продолжается поиск оптимальных решений направленных на то, чтобы мнение некоммерческого сектора и гражданского общества об основных направлениях развития социальной сферы, о ресурсном обеспечении этой сферы, учитывалось при разработке государственной политики.

Государство стимулирует развитие ННО, предоставляя им определенные гарантии, льготы и преференции, совершенствуя режимы налогообложения и государственного финансирования.

Активное взаимодействие сектора ННО с государственными структурами власти и управления, государственная поддержка активной общественно полезной деятельности ННО в виде финансовых субсидий и социальных заказов содействуют их устойчивой жизнедеятельности, направленной на успешную реализацию гражданских инициатив.

С учетом требований и тенденций последнего времени анализ норм законодательства, регулирующих различные сферы общественных правоотношений, является не просто средством получения информации об их содержании и способом понимания изложенных в них общеобязательных предписаний, а больше направлен на обеспечение эффективного и оптимального применения в практике. В настоящее время данный постулат касается практически всех без исключения отраслей правового регулирования.

Стабильность и эффективность ННО во многом зависит от продуманной финансовой стратегии, налогового планирования, правильно сформированного бюджета и учетной политики. При этом, жизнеспособность ННО связана с налоговым режимом. По мере того

Вставка 1:

Федеральные требования к отчетности НПО установлены Налоговой службой **США**. От большинства НПО требуется предоставление отчетности о финансовой деятельности. Важно отметить, что НПО, обладающие налоговыми привилегиями, обычно подвергаются более тщательным проверкам. Например, так называемые «благотворительные» или «общественно полезные» организации, обладающие самым предпочтительным привилегированным статусом налогообложения по сравнению с прочими НПО, помимо обычной финансовой отчетности, должны предоставлять содержательный отчет о своей деятельности (например, Форма 990 в США). В то же время на НПО распространяются те же правила и исключения в отношении налоговой отчетности, что и на коммерческие организации. Например, обычно им предоставляется выбор: они могут платить налоги и, соответственно, подавать налоговую отчетность в рамках упрощенной системы налогообложения, которая распространяется на малый бизнес, или же могут отчитываться в рамках «обычной» системы.

Согласно законам **Франции** финансовая помощь, полученная НКО из-за рубежа, должна отражаться в финансовой отчетности, а на получение иностранной помощи должно быть дано разрешение префекта после проведения соответствующей проверки. В то же время **руководители НКО и члены их наблюдательных советов несут персональную уголовную ответственность** за правильное расходование средств, а также за исполнение законов.

как общество развивается, оно обычно вырабатывает более тонкие косвенные механизмы управления общественными институтами, как юридические, так и финансовые, включая механизм налогообложения. Для налогового режима ННО характерно следующее: государство, используя налоговые льготы, как форму косвенных субсидий со стороны государства для поддержки общественно-полезной деятельности ННО.

За рубежом применение налогового законодательства при взимании тех или иных налогов с неправительственных организаций зависит от того, считаются ли эти организации принадлежащими к категории организаций, действующих в общественных интересах, или нет. Во всех странах законодательно закреплены свои собственные толкования понятия "общественные интересы" и собственные процедуры, по которым той или иной организации предоставляется статус такой, которая действует в общественных интересах. К числу видов деятельности в общественных интересах относятся традиционные виды религиозной, образовательной, природоохранной, медицинской, гуманитарной, научной и спортивной деятельности, а также все прочие виды деятельности, которые та или иная страна (в зависимости от своих приоритетов) считает такими, которые осуществляются в общественных интересах.

Существуют два различных подхода, на основании которых тем или иным образованиям может быть предоставлен статус организаций, действующих в общественных интересах, а именно:

- В первом случае тот или иной статус предоставляется различным организациям фискальными органами с целью предоставления им налоговых скидок и льгот. Именно такая процедура действует, например, в Швеции и Австрии, где органы налогообложения ежегодно пересматривают список организаций с учетом видов их деятельности, на основании которых им предоставляется статус, исключаящий их из сферы налогообложения.

- Во втором случае данный статус предоставляется органами гражданской власти. Во Франции, например, вопрос о предоставлении такого статуса находится в компетенции высшего административного суда. При этом во Франции предоставление статуса организации, действующей в общественных интересах, влечет за собой не только налоговые льготы, но также и расширение правоспособности по сравнению с другими НПО. например, предоставление права владения недвижимостью, которая может использоваться не только в тех целях, которые зафиксированы в уставе соответствующей организации.

Как правило, осуществление какой-либо организацией тех или иных видов деятельно-

сти не является тем обстоятельством, которое считается достаточным для предоставления ей такого статуса. В таких странах для предоставления этого статуса установлен ряд требований, в число которых может входить требование о принятии типовых уставных документов, требование о поддержании минимальной суммы активов организации, а также требование о том, чтобы организация была учреждена на некоторый минимальный период времени.

В таких странах органы налогообложения автоматически предоставляют налоговые льготы и скидки тем образованиям, которым статус организаций, действующих в общественных интересах, был предоставлен органами гражданской власти. Фискальные органы могут также предоставлять налоговые льготы и прочим организациям, которые могут не соответствовать требованиям, установленным гражданской властью как необходимое условие для получения такого статуса, но которые осуществляют такие виды деятельности, которые, по мнению органов налогообложения, ведутся в общественных интересах. Для организаций, которым данный статус предоставляют органы гражданской власти, могут устанавливаться более благоприятные налоговые скидки и льготы по сравнению с теми скидками и льготами, которые установлены органа-

ми налогообложения для организаций, действующих в общественных интересах.

При этом следует обратить внимание на тот факт, что в Бельгии, например, одним из требований, которое должно быть удовлетворено для того, чтобы органы налогообложения могли предоставить какому-либо образованию статус организации, действующей в общественных интересах (в отличие от того варианта, когда такой статус предоставляется на основании королевского указа), является требование о том, чтобы такое образование в любой момент по требованию фискальных органов могло предоставить им список своих спонсоров (финансирующих организаций).¹

В целом социальное партнерство – это особый тип общественных отношений, обеспечивающих баланс реализаций важнейших социально-экономических интересов основных групп общества, формируется как закономерный результат развития общества с рыночной экономикой и как следствие коренных изменений, происшедших как в обществе в целом, так и в основных его социальных группах. Уровень развития социального партнерства является показателем экономической, социальной, политической и нравственной зрелости общества. В поступательном развитии такого общества и формируются необходимые условия для реализации партнерских отношений.

Список литературы:

- Всемирный банк. Форум развития // 8 декабря 1999 г. // www.worldbank.org/
- Каролина Л. Ньюман, Партнерство неправительственных организаций и правительств // Сравнительные исследования и законы по вопросам социального партнерства. Международный Центр Некоммерческого Права // К. «ИГО», 2000.-24-49 с.
- С. Сулова, И. Мерсиянова. Экономические причины развития некоммерческого сектора // <http://grans.hse.ru>
- В. Беневоленский. Зарубежный опыт общественно-государственного партнерства в социальной сфере / <http://hse.ru/org/persons/3670003>
- Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг» // Guide to Enactment of UNCITRAL Model Law on Procurement of Good, (Construction) and Services, 1/3/01//www.uncitral.org/
- Elie Alfandari Associations et Foundations en Europe// Regime Juridique et Fiscal, Editions Juris Service, Lyon, 1994, p. 70.

¹ Elie Alfandari Associations et Foundations en Europe, Regime Juridique et Fiscal, Editions Juris Service, Lyon, 1994, p. 70.