

адміністративні правопорушення”. – К., 1995. 4. Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97 - Р “Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини”. – К., 1997. 5. Закон України від 15 листопада 2001 р. № 2788 – III „Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення”. – К., 2001. 6. Закон України від 13 вересня 2001 р. № 2681-III „Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини”. – К., 2001. 7. Кримінальний кодекс України. – К., 2007 8. Руководящие принципы для защиты интересов потребителей (Приняты 09.04.1985 Резолюцией 39/248 на 106-м пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lawmix.ru/abro/11117> 9. Проданчук М.Г. До проблеми безпеки харчування населення України / М.Г. Проданчук, В.Л. Корецький, Н.М. Орлова // Проблеми харчування. – 2005. – № 2. – С. 5–9. 10. Титаренко Л.Д., Павлова В.А., Малигіна В.Д. Ідентифікація та фальсифікація продовольчих товарів: навч. посіб. / Л.Д.Титаренко, В.А. Павлова, В.Д. Малигіна. – К.: ЦНЛ, 2006. – 192 с. 11. Інтерв'ю глави Государственной инспекции по вопросам защиты прав потребителей С. Орехова журналу “Експерт Украина” 2012 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dsiu.gov.ua>

УДК 339.138:658.8

Т.М. Борисова

Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя

СПЕЦИФІКА КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН У НЕКОМЕРЦІЙНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

© Борисова Т.М., 2012

Розглянуто особливості конкурентних відносин у вітчизняному некомерційному секторі, виділено основні рушійні сили міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції.

Ключові слова: конкуренція, некомерційна організація, некомерційний сектор, неприбуткова організація, НУО.

THE SPECIFICITY OF COMPETITIVE RELATIONS IN THE NON-COMMERCIAL SECTOR OF UKRAINE

© Borisova T.M., 2012

This paper is devoted to the solving task of recognizing features of competition relations in domestic noncommercial sector, essential forces of intra- and intersectoral competition.

Key words: competition, non-commercial organization, non-commercial sector, non-for-profit organization, NGO.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку громадянського суспільства пріоритетними чинниками, поряд із економічними, є фактори функціонування ринку соціальних послуг. З одного боку, зростання попиту на соціальні послуги, котре спричинене культурним та інтелектуальним розвитком населення України, з іншого боку – нездатність державного та приватного секторів економіки ефективно забезпечити попит на такі послуги й актуалізували проблему розвитку потенціалу некомерційних організацій. Як показує практика, нині НКО нарівні з приватними та державними підприємствами конкурують у сфері надання соціальних послуг, у сфері охорони здоров'я, науці, освіті, охороні навколишнього середовища, культурі тощо.

Процес глобалізації світових зв'язків створює для НКО можливості виходу на нові ринки, отже, актуалізується проблема забезпечення їх міжнародної конкурентоспроможності. Серед найвагоміших здобутків НКО на міжнародній арені дослідники називають стимулювання реформ з метою вирівнювання рівня життя населення, забезпечення миру в міжнародних конфліктах, сприяння встановленню міждержавних контактів, зниження соціальних витрат економічної конкуренції через зниження соціальної напруженості в суспільстві. Отже, на фоні активізації процесів глобалізації і зростання ролі НКО у формуванні громадянського суспільства питання конкуренції у третьому секторі набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню конкурентних відносин у некомерційному секторі більше уваги приділили зарубіжні вчені. Серед авторів, що займалися цією проблематикою, можна назвати

А. Севортьян, Н. Барчукову, О. Алексеєву, Р. Бунєєву, П. Манзо, Дж. Бронзетті та інших. Стан формування громадянського суспільства в Україні загалом та розвитку окремих його інститутів, зокрема, НКО, досліджено у працях таких вітчизняних учених, як О. Гарань, А. Карась, А. Колодій, В. Полохало, С. Рябов та інших. Незважаючи на значну кількість досліджень специфіки діяльності організацій некомерційного сектору, багато питань, що стосуються формування конкурентних стосунків у цьому секторі, особливо серед тих акторів, котрі діють на міжнародному ринку, залишаються предметом дискусій. Проте питання пріоритетних напрямів розвитку конкурентоспроможності на фоні загострення конкуренції між некомерційними організаціями досліджені недостатньо.

Цілі статті. Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних основ конкурентних відносин між некомерційними організаціями. Цілями статті є виявлення особливостей прояву конкурентних відносин у вітчизняному некомерційному секторі та основних рушійних сил міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкуренції вітчизняних НКО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивна необхідність розвитку конкурентних стосунків у некомерційному секторі зумовлена факторами соціального, екологічного та економічного характеру. Головними обставинами в розвитку конкурентних відносин у некомерційному секторі України є забезпечення вирішення соціальних проблем населення, розвиток демократичної моделі управління, вирішення екологічних проблем, створення інфраструктури для вирішення економічних питань, які не може чи неефективно вирішує держава та приватний сектор. Міжнародні некомерційні організації при цьому є досить активними акторами у вітчизняному некомерційному секторі, підтримуючи демократичні та просоціальні реформи в країні. Разом з тим, вітчизняні дослідники виявили, що рівень співпраці між неурядовими організаціями, як найчисленнішою групою НКО, досить високий [1, с. 55]. Така співпраця відбувається у вигляді обміну досвідом, зустрічей та спільної діяльності.

У переважній більшості як вітчизняних, так і зарубіжних наукових праць, законодавстві Казахстану, Російської Федерації та інших країн вживають термін “некомерційна організація”. Некомерційна організація – юридична особа, яка отримання прибутку та його розподіл між засновниками не ставить за основну мету, одержуваний прибуток використовується для саморозвитку, досягнення статутних цілей організації [2, с.12]. У законодавстві України вживаються терміни “неприбуткове підприємство”, “неприбуткова установа” та “неприбуткова організація” для позначення підприємств, установ та організацій, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства та іншої діяльності, передбаченої законодавством [3]. У проекті Закону України “Про неприбуткові організації” під неприбутковою організацією розуміють юридичну особу, метою діяльності якої не є отримання прибутку для його подальшого розподілу між учасниками цієї організації. Оскільки за суттю ці визначення є ідентичними, цілком виправдане рівноцінне вживання термінів “неприбуткова організація”, “некомерційна організація” та “неприбуткова організація”.

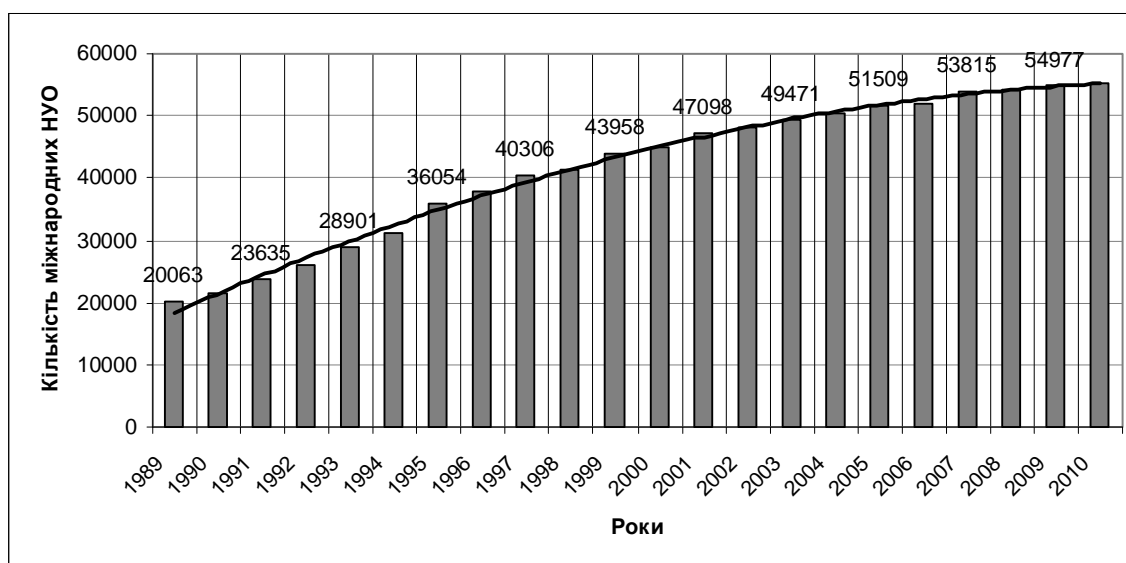
Досліджуючи роль некомерційного сектору в соціально-економічному розвитку, можна простежити зростання економічного ефекту від діяльності НКО загалом та НУО зокрема, котрий демонструють такі факти і показники [4, с. 6–7, 11; 5; 6]:

- НУО формують 3–9 % ВВП розвинених країн (5 % – у Бельгії, 7,9 % – у Канаді, 0,73 % – в Україні). Загалом НУО світу забезпечують сумарний ВВП 1,3 трлн умовних одиниць;
- у некомерційному секторі Європейського Союзу працевлаштовані від 4,4 % до 14 % працездатного населення (6,8 % – у Німеччині, в США – більше ніж 10 %, в Україні – близько 1 %). Загалом у світовому некомерційному секторі створено 25 млн. оплачуваних робочих місць;
- частка доходу від продажу послуг у загальних доходах організацій громадянського суспільства ЄС є основним джерелом доходів і наближається до 85 % (разом з фінансовою підтримкою держави), для порівняння в Україні вона становить 18,7 %, в Угорщині – 55 %, в Польщі – 60 %;
- частка фінансової підтримки з державного чи місцевих бюджетів у бюджеті пересічної організації громадянського суспільства ЄС становить 40–60 %, в Польщі – 24 %, у Чехії – 39 %, в Україні – близько 8 %.

Отже, економічний аспект діяльності некомерційних підприємств України порівняно із суб'єктами некомерційного сектору розвинених країн залишається нереалізованим. Суттєвим резервом зростання економічного ефекту від діяльності НКО може стати, нарівні зі сприятливим законодавчим забезпеченням, впровадження прогресивних методів управління, які успішно використовують комерційні підприємства.

Розвиток конкуренції в некомерційному секторі залежить від особливостей середовища функціонування НКО та характеру взаємовідносин між ними. Вивчення теоретичних та емпіричних досліджень дозволило виявити найважливіші чинники, котрі визначають особливості конкурентної поведінки НКО, серед яких фінансова залежність від донорів, неприбуткова та соціально зорієнтована діяльність, зростання

кількості НКО (відображено на рисунку) на різних рівнях внаслідок деколонізації, глобалізаційних процесів, зміни демографічної структури населення та інших чинників.



Динаміка кількості міжнародних НУО, 1989–2010 рр. Джерело: Global Civil Society 2012: Ten Years of Critical Reflection (Global Civil Society Yearbook)

Використавши відому модель п'яти сил конкуренції М. Портера для аналізу неприбуткового сектору, розглянемо конкурентне середовище НКО в Україні.

Конкуренти в галузі. Суб'єктів господарювання у некомерційному секторі можна поділити за декількома класифікаційними ознаками:

- за рівнем діяльності: місцеві, регіональні, національні, міжнародні;
- за спрямуванням: благодійницькі, сервісні, учасницькі, представницькі;
- класифікація НКО згідно з Податковим кодексом України, (ст. 157).

В [7] ознаками конкуренції в некомерційному секторі вважають наявність в межах однієї території декількох некомерційних і комерційних організацій, які володіють приблизно однаковим потенціалом і діють в одній сфері. Нині конкуренція в некомерційному секторі України є реальністю: станом на початок 2012 р. зареєстровано 262146 суб'єктів ЄДРПОУ, які відповідають структурі ознаки неприбуткових установ (організацій). Про наявність конкуренції в некомерційному секторі свідчать також дані дослідження стану та динаміки розвитку неурядових організацій України протягом 2002–2010 років [1, с. 55]. Так, в ході опитування 623 НУО виявилось, що конкуренція за ресурси протягом досліджуваного періоду все-таки посилюється: якщо у 2002 р. 29 % респондентів відчували конкуренцію за ресурси, то у 2009 р. – вже 42 % опитаних НУО. Тобто самі організації відчують посилення інтенсивності конкуренції у вітчизняному некомерційному секторі, насамперед через скорочення фінансування від міжнародних та місцевих донорів. Це можна пояснити зростанням кількості НКО, які перебувають приблизно в однакових “вагових категоріях” та посиленням міжгалузевої конкуренції. Такий висновок можна зробити, проаналізувавши основні показники ЄДРПОУ:

1. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ, які відповідають структурі ознаки неприбуткових установ (організацій), протягом останніх трьох років зростає на 9 %, проте ще не досягла рівня громадянського суспільства розвинених країн, зокрема, на 10 000 постійних мешканців України на початок 2011 р. легалізовано 17,6 громадських організацій і благодійних фондів (в Естонії – 250, у Македонії – 50) [4, с. 9–10];

2. Найшвидше зростають такі типи НКО, як “Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків” (на 34,3 %), “Органи самоорганізації населення” (13,37 %), “Організація (установа, заклад) об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки, кооперації)” (13,28 %). Найповільніше зростає кількість кредитних спілок (на 1,24 %), комунальних організацій (2,02 %).

3. Зменшується кількість недержавних пенсійних фондів (–7,23 %), підприємств – об'єднань громадян (релігійні організації, профспілки) (–1,47 %).

4. В структурі НКО станом на 1.01.2012 р. найбільшою була питома вага громадських організацій та їх осередків (27,38 %) та комунальних організацій (25,42 %).

Потенційні конкуренти. Нові НКО претендуватимуть на ті ресурси, що й ті, що вже діють в секторі НКО, посилюючи цим самим боротьбу. Потенційними конкурентами можуть бути НКО з інших географічних ринків, державні та комерційні підприємства, які мають змогу надавати аналогічні послуги. Варто зазначити, що конкурентними відносинами, котрим притаманний транскордонний характер, характеризуються саме неурядові організації, засновниками яких не є держава. Міжнародні некомерційні організації мають певні особливості, котрі породжені не лише інтернаціональним характером діяльності, але й ціннісними орієнтирами та досвідом реалізації ефективних проектів. Так, у преамбулі конвенції Ради Європи зазначено, що міжнародні організації є особливо цінними для роботи в “науковій, культурній, добродійній, філантропічній і освітній сферах охорони здоров’я і вони можуть зробити внесок у досягнення цілей і завдань, визначених в Статуті Організації Об’єднаних Націй і Статуті Ради Європи” [8].

Опрацювавши актуальні аналітичні матеріали щодо розвитку громадянського суспільства в Україні, серед вхідних бар’єрів можна виокремити такі: ускладнена процедура реєстрації НКО; податкове навантаження, котре не стимулює діяльності НКО; відсутність права громадських організацій безпосередньо здійснювати комерційну діяльність; ускладнена процедура отримання фінансової підтримки за рахунок бюджетних коштів; недосконале правове середовище; недостатньо розвинута громадянська культура та суспільна практика волонтерства і благодійництва.

Товари-замінники. За даними джерела [4, с.7], 60 % представників громадянського суспільства (разом із волонтерами) зайняті у сфері надання послуг, 40 % із них – зосереджені на соціальних, медичних та освітніх послугах. Тобто продуктом некомерційних підприємств є здебільшого послуги. Вплив послуг-субститутів проявляється у зменшенні потенційного ефекту від надання послуг існуючих на ринку НКО.

Постачальники. Постачальники можуть впливати на НКО через регулювання доступу до фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів та через можливість зворотної інтеграції. Зі збільшенням фінансової могутності постачальника зростає і його вплив. Дослідження фінансової життєздатності вітчизняних ОГС, опубліковане у [4, с.11], підтверджує істотну їх залежність від зовнішнього фінансування: 30,5 % доходів ОГС як НКО є благодійні внески іноземних донорів, 15,1 % – благодійні внески підприємств України, частка підтримки з державного чи місцевого бюджетів – 8 % (у країнах ЄС – 40–60 %). Отже, нестача підтримки з боку держави є відчутною проблемою для розвитку конкурентних відносин у сфері НКО.

Покупці. Вплив покупців на інтенсивність конкуренції в галузі неоднозначний: з одного боку, саме наявність суспільного попиту, який в повному обсязі не задовольняють державні та комерційні підприємства, створює передумови для розвитку некомерційного сектору. З іншого боку, покупці самі можуть об’єднуватись у НКО, намагаючись самостійно реалізувати мотиви громадянської поведінки, тим самим посилюючи конкуренцію. У розвинених країнах значним покупцем послуг НКО є держава, котра здійснює соціальне замовлення через укладання угод на реалізацію певних державних програм. В Україні ж частка грантів та відшкодувань за надані послуги з державного та місцевих бюджетів пересічної громадської організації лише 2–3 %, а цього вкрай недостатньо, оскільки істотна роль у розвитку некомерційного сектору країн ЄС, для прикладу, належить державі.

У статті [9] виокремлюють такі сфери конкуренції:

1. Ресурси. Незважаючи на велику кількість донорів, все-таки боротьба за їх кошти нині гостра. Зростання кількості некомерційних організацій, неефективне використання коштів (нещодавно у ЗМІ активно обговорювалась об’єктивність звинувачень українських НКО у “грантожерстві”), що зумовлено невідпрацьованими механізмами перевірки діяльності реципієнтів, корупцією та складністю оцінки результативності програм та послуг через некомерційний характер останніх, нещодавня фінансова криза, котра змусила скоротити витрати на такі програми – основні причини. Саме тому донори посилюють вимоги до потенційних реципієнтів, щоб останні продемонстрували якісне виконання та результативність програм. Здебільшого складно виявити взаємозв’язок між наданими послугами та продуктами НКО та їх ціною чи цінністю для споживачів. І це створює проблеми у використанні звичних для комерційних підприємств інструментів оцінювання ефективності інвестицій. Основним аргументом доцільності допомоги є позитивні зміни в споживачів цих продуктів чи послуг та в суспільстві.

2. Споживачі. Конкуренція за споживачів гостра саме завдяки наявності на ринку соціальних послуг не лише НКО, але і комерційних підприємств. При цьому конкурентними перевагами останніх є використання економії на масштабі та здатність абсорбувати втрати в очікування повернення інвестицій навіть через тривалий час. Проте НКО мають особливу місію – забезпечити першочергово позитивний ефект від споживання пропонованого продукту чи послуги. Комерційні підприємства, на противагу, ставлять також мету отримання прибутку, що може здійснюватись за рахунок інтересів споживачів. Як відомо, в розвитку конкуренції важливу роль відіграють попит і пропозиція. Згідно із законами економічної теорії, існування

НКО та конкуренція між ними виправдані у випадку, коли суспільний попит повністю не задовольняють комерційний та державний сектори. Сьогодні відзначають тенденцію до зростання частки некомерційних підприємств у тих сферах господарювання, які традиційно здійснювались на комерційній основі [10, с.37].

3. Кваліфіковані працівники (як наймані, так і волонтери). Тут неприбуткові організації конкурують між собою та комерційними підприємствами. Для перемоги конкурентів організації повинні запропонувати краще відшкодування витрачених зусиль часу та зусиль, ніж приватний сектор, оскільки вони не можуть запропонувати таку саму заробітну плату чи участь у частці фірми, як у приватному секторі. П. Манзо вказує на тенденцію відтоку працівників, котрі працювали на керівних посадах, із некомерційного сектору на більш оплачувані комерційні підприємства.

З метою з'ясування ступеня конкуренції в Україні проаналізуємо стан забезпеченості вітчизняних НКО насамперед ресурсами. На міжнародному рівні фінансова допомога некомерційним організаціям може надаватись у таких основних формах, як гуманітарна допомога та міжнародна технічна допомога. З Україною у наданні міжнародної технічної допомоги співпрацюють 15 країн, Європейський Союз та більше ніж 20 міжнародних організацій. Найактивнішими міжнародними донорами, котрі надавали допомогу українському некомерційному сектору, є Європейська комісія і Рада Європи (проекти у сфері верховенства права та захисту прав людини), USAID (сприяння розвитку судової системи). Підтримку системи кримінальної юстиції надавали ОБСЄ, CIDA, SIDA, Департамент юстиції США та інші. Найбільшими донорами виступають уряд США, Великої Британії, Нідерландів, Німеччини, Канади. Серед приватних спонсорів найпомітнішу роль відіграють Фонд Джорджа Сороса та Фонд Чарльза Стюарта Мотта.

За оцінкою експертів, Україна отримує одну з найбільших часток міжнародної допомоги серед країн Східної Європи [11]. Зменшення обсягів донорської допомоги у 2008 році (до 375,278 млн. дол. США) спричинене світовою фінансовою кризою, у 2009 р. обсяг допомоги зріс (до 461,088 млн. дол. США), проте протягом наступних років він постійно зменшується. Так, у 2011 р. донори надали технічної допомоги на суму 403 млн. дол. США, що на 40 % менше, ніж у 2007 році. Протягом останніх двох років відзначається від'ємний темп приросту міжнародної технічної допомоги порівняно із попереднім роком більш ніж на 6 % і ця тенденція збережеться, принаймні, на 2013 рік. Гуманітарної допомоги у 2010 р. Україна отримала на загальну суму 89211,7 тис. дол. США.

Згідно з даними джерела [12, с.14], протягом 1990–2010 рр. США надали Україні \$3,5 млрд. допомоги. Відповідно до бюджету Конгресу для зарубіжних операцій у 2011 р. фінансовому році Україна отримала 123,243 млн. дол. США як допомогу від Сполучених Штатів. Проте адміністрація пропонує у 2013 р. зменшити суму допомоги до 104,407 млн. дол. США. Отже, в короткотерміновому періоді є тенденція до зменшення міжнародної допомоги, що спричинить ще інтенсивнішу конкуренцію серед НКО. Проблема забезпечення ресурсами є ще одним фактором, що посилює конкуренцію між НКО, і це на території нашої держави підтверджується даними загальнонаціонального опитування населення України, проведеного в 2011 р. [13].

Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що універсальними принципами конкурентоспроможності суб'єктів приватного сектору є жорстка конкуренція в сприятливому для бізнесу середовищі та активне державне регулювання. В неприбутковому секторі відносини НКО та держави ускладнюються через існування між ними, здавалось би, суперечливих зв'язків – конкурентних, підтримки та співпраці. З одного боку, державні організації та НКО працюють на одних сегментах ринку, надаючи схожі продукти. Конкуренція за ресурси існує, оскільки більш ніж 50 відсотків міжнародної допомоги отримують саме державні установи України (у 2010 р. – 51 % міжнародної благодійної допомоги), натомість фінансування інституцій громадянського суспільства впродовж останніх чотирьох років донори зменшили до третини власних бюджетів [14]. З іншого боку, саме держава створює передумови для успішного функціонування некомерційного сектору (і зростання його конкурентоспроможності), підтримує діяльність НКО шляхом прямого надання субсидій, грантового фінансування та інших форм прямого державного фінансування, запроваджує систему непрямої підтримки, як-от звільнення чи пільгове оподаткування доходів НКО та бенефіціарів, податкові пільги для донорів. Зарубіжні дослідники вказують на посилення конкуренції й на міжнародному ринку НКО [15], що зумовлює зростання попиту на послуги з боку суспільства, посилення конкуренції за контракти із комерційними підприємствами, послаблення підтримки з боку волонтерів, загальне зменшення фінансової підтримки з боку урядів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дало змогу зробити низку висновків:

- конкуренція є вагомим фактором формування та розвитку некомерційного сектору в Україні. Вивчення теоретичних та емпіричних досліджень вітчизняних та закордонних вчених дозволило виявити найважливіші чинники зростання конкуренції, серед яких зростання кількості НКО на різних рівнях, зменшення фінансування за існуючої значної залежності від донорів, посилення конкуренції за трудові ресурси;

- зарубіжні дослідники вказують на посилення конкуренції й на міжнародному ринку НКО, що зумовлює зростання попиту на послуги з боку суспільства, посилення конкуренції за контракти із комерційними підприємствами, послаблення підтримки з боку волонтерів, загальне зменшення фінансової підтримки з боку урядів;

- зростає міжгалузева конкуренція (між НКО та комерційними підприємствами) в секторах, де традиційно працювали НКО як на національному, так і на міжнародному рівнях. На фоні скорочення фінансування некомерційних організацій з боку держави та іноземних донорів помітна інтенсифікація внутрішньогалузевої конкуренції за ресурси. Разом із тим, донори заохочують внутрішньогалузеву чи міжгалузеву співпрацю;

- головними проблемами розвитку конкурентних стосунків у некомерційній сфері України є інституційні обмеження, серед яких недосконалий законодавчий механізм державного фінансування; ускладнена процедура реєстрації НКО; податкове навантаження, котре не стимулює діяльності НКО; відсутність права громадських організацій безпосередньо займатись комерційною діяльністю; недосконале правове середовище; недостатньо розвинена громадянська культура та суспільна практика волонтерства і благодійництва;

- розвитку конкуренції в некомерційному секторі сприятиме активізація соціального підприємництва як напрямку інтеграції фінансових цілей та соціальної місії. Саме соціальні підприємницькі НКО, сприймаючи середовище функціонування як таке, в якому постійно зростає конкуренція, відповідають на конкурентні виклики, адаптуючи стратегії. Серед таких конкурентних стратегій, зокрема, – адаптування до позиції конкурента, проактивне розпізнавання можливостей, мінімізація залежності від урядового фінансування та управління;

- економічний аспект діяльності некомерційних підприємств України порівняно із суб'єктами некомерційного сектору розвинених країн залишається нереалізованим; суттєвим резервом зростання економічного ефекту від діяльності НКО є удосконалення правового середовища та впровадження прогресивних методів управління, які успішно використовують комерційні підприємства.

Обґрунтовані теоретичні аспекти будуть використані у подальших дослідженнях тенденцій та перспектив розвитку світового та вітчизняного неприбуткового сектору.

1. Паливода Л. *Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України протягом 2002–2010 років: Звіт за даними дослідження* / Л. Паливода, С. Голота. – Київ: ТОВ “Видавничий Дім “Купол”, 2010. – 118 с.
2. Іванілов О.С. *Економіка підприємства: підручник [для студ. вищ навч. закл.]* / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
3. *Податковий кодекс України* // *Відомості Верховної Ради України*. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17.
4. Вінніков О. Ю. *Показники розвитку громадянського суспільства в Україні* / О.Ю. Вінніков, А.О. Красносільська, М.В. Лацуба; *Укр. незалеж. центр політ. дослідж.* – К.: [Агентство “Україна”], 2012. – 80 с.
5. *The national Nonprofit Employment Trends Survey: Nonprofit HR Solutions*, 2011. – 18 p.
6. *The Sector's Economic / Impact Independent Sector* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.independentsector.org/economic_role
7. Севортьян А. *Некоммерческий сектор и власть в регионах России: пути сотрудничества. Результаты исследований* / А. Севортьян, Н. Барчукова. – М., 2002. – 52 с.
8. *European Convention on the Recognition of the Legal Personality of International Non-Governmental Organisations*. - Strasbourg. – 1986. – 4 p.
9. Manzo P. *Competing for the Public Good* [Електронний ресурс] / P.Manzo // *Los Angeles Business Journal*. – Режим доступу: <http://www.cnmsocial.org/resources/leadership-and-governance/competing-for-the-public-good.html>.
10. Бунеєва Р.И. *Теоретические аспекты развития некоммерческих организаций (на примере организаций потребительской кооперации): монография* / Р.И. Бунеєва. – М.: Изд-во ЭФ МГУ, 2010. – 103 с.
11. Довідка про міжнародну технічну допомогу Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=178138
12. *Woehrel S. Ukraine: Current Issues and U.S. Policy* / S. Woehrel // *Congressional Research Service*. – 2012. – September 10. – 16 p.
13. Чи зможе громадянське суспільство вплинути на українську політику? *Круглий стіл. (Загальнонаціональне опитування населення України)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dif.org.ua/ua/polls/2011-year/chi-zmozhe-gromadjanske-suspilstvo-vplivnuti-na-ukrainsku-politiku_.htm
14. Мартиненко О. *Міжнародна донорська допомога: хто є насправді “грантожерами” в Україні* [Електронний ресурс] / О.Мартиненко // *Дзеркало тижня. Україна*. – 2011. – № 30. – Режим доступу: http://dt.ua/LAW/mizhnarodna_donorska_dopomoga_hto_e_naspravdi_grantozherami_v_ukrayini-86771.html.
15. *Intellectual Capital Reporting Practices In The Non-Profit Sector* / [Bronzetti G., Mazzotta R., Puntillo P. and Other]. – Sumy: Virtus Interpress. – 2011. – 138 p.
16. *Global Civil Society 2012: Ten Years of Critical Reflection (Global Civil Society Yearbook)* [Edited By M.Kaldor, H. L. Moore, S. Selchow and Other]: LSE Global Governance and Hertie School of Governance. – 2012. – 248 p.