



Організація з безпеки та
співробітництва в Європі
Координатор проектів ОБСЄ в Україні

Міжнародні практики фінансування організацій громадського суспільства

ДОСЛІДЖЕННЯ

Проект Координатора проектів ОБСЄ в Україні

Балаж Шатор, експерт ОБСЄ

Грудень 2010 р.

м. Київ, Україна

Опубліковано Координатором проектів ОБСЄ в Україні

вул. Стрілецька, 16

Київ-01034, Україна

www.osce.org/ukraine

© OSCE 2010

Думки, висловлені в цьому документі, належать виключно його автору та співавторам і не завжди являють собою офіційну думку ОБСЄ, організацій ОБСЄ та Координатора проектів ОБСЄ в Україні.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ.....	4
Короткий зміст	5
I. Вступ	8
II. Розуміння механізмів фінансування громадських організацій.....	15
II.1. Моделі розвитку громадського сектора в Європі.....	15
II.2 Фінансова життєздатність громадських організацій в Європі	20
II.3. Визначення джерел фінансування громадських організацій	23
II.4. Державне фінансування громадських організацій	27
II.5. Фінансування громадських організацій з боку приватного сектора.....	30
II. 6. Фінансування з боку фізичних осіб	35
II.7. Зароблений дохід громадських організацій	39
III. Загальні висновки	47
IV. Конкретні висновки по країнах	54
IV.1. Угорщина.....	54
IV.2. Хорватія	74
IV.3. Німеччина	86
IV.4. Великобританія	106
IV.5. Чеська Республіка.....	128
V. Висновки за результатами аналізу країн	145
VI. Рекомендації	149
Бібліографія та посилання.....	154

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ

CAF – Фонд благодійної допомоги

СНД – Співдружність незалежних держав

CSDF – Фонд розвитку громадянського суспільства

ЄЦНП – Європейський центр некомерційного права

ERNOP – Європейська мережа досліджень у галузі філантропії

ЄС – Європейський Союз

МЦНП – Міжнародний центр некомерційного права

JHU – Університет ім. Джона Хопкінса

NESsT – Група з питань розвитку самофінансування неприбуткових організацій

НУО – неурядова організація

USAID – Агентство США з міжнародного розвитку

Короткий зміст

Це Дослідження спрямоване на представлення результатів комплексного вивчення успішних міжнародних практик, які були б найбільш застосовними в Україні, зосереджуючись на конкретних питаннях фінансування громадянського суспільства органами державної влади, органами місцевого самоврядування, бізнесом та іншими джерелами, а також на формах контрактних відносин між органами державної влади та громадськими організаціями відповідно до вимог до реалізації дослідницького компоненту проекту "Громадянське суспільство – Дослідження найкращих міжнародних практик".

Дослідження надає основу для розуміння процесу фінансування громадських організацій і проводить аналіз шести європейських країн¹; три з них були піддані комплексній контекстуально-технічній оцінці, що безпосередньо стосується ситуації в Україні, тоді як інші надають корисні моделі та приклади. Протягом останніх десяти років включені в аналіз країни впровадили один або декілька успішних механізмів фінансування громадянського суспільства та, як такі, демонструють позитивні практики забезпечення життєздатності громадських організацій. Дослідження включає порівняльний аналіз цих моделей і механізмів, представляє основні елементи розробки успішної інституційної основи для фінансування громадських організацій і, насамкінець, пропонує рекомендації для розгляду українськими зацікавленими сторонами.

На основі дослідження найкращих міжнародних практик, що застосовуються в цих шести країнах, наступні висновки є надзвичайно важливими з точки зору розробки інституційної основи для фінансування громадських організацій в Україні:

- Існує потреба у застосуванні підходу "від бачення до механізму", що дозволить прив'язати механізми фінансування, які будуть впроваджені, до бачення та мети процесу розвитку громадських організацій: законодавець повинен визначити функції громадських організацій, а потім розробити відповідні засоби для досягнення результатів. Основним елементом, як правило, є розробка стратегії розвитку громадських організацій, що передбачає чітку роль громадських організацій по відношенню до держави. Проте, підготовка самої стратегії не має великого значення з точки зору впливу державних заходів. Так само (якщо не більше) важливою є відповідність стратегії до

¹ Країни, що були включені до аналізу: Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Німеччина, Угорщина, Польща, Великобританія. Болгарія, врешті-решт, була виключена з аналізу через брак наявної інформації, необхідної для складання документу.

бажаних результатів, а також відповідність політики фінансування до стратегії.

- Повинні бути наявними достатні дані й інформація, аби приймати продумані, основані на фактах стратегічні рішення в цій сфері. Це є важливим, адже громадський сектор як стратегічний напрям часто не береться до уваги, і базові дані відсутні.
- На постійній, систематичній основі необхідно стежити за практикою і впливом реалізації стратегії.
- Громадський сектор не може фінансуватися за використання одного основного механізму. Потоки фінансування повинні відображати різні функції, організації та потреби сектора. Стратегії фінансування великих громадських організацій, що надають послуги, та малих організацій територіальних громад можуть відрізнятися одна від одної. Можуть бути ефективними як прямі, так і непрямі засоби надання підтримки.
- Потоки фінансування мають надходити з довготермінових, стабільних ресурсів (державних і приватних), аби громадські організації мали змогу прогнозувати рівні фінансування та складати плани на довгострокову перспективу. До визначення цих ресурсів може знадобитися підійти, певною мірою, творчо, але в цьому можуть допомогти висновки, зроблені після проведення цього дослідження.
- Механізми фінансування повинні доповнювати один одного, а не конкурувати. Наприклад, організації, через які надаються гранти, або організації-посередники не повинні конкурувати з громадськими організаціями, яким вони мають надавати підтримку.
- Незважаючи на те, що певні джерела доходу є менш важливими з точки зору загальних доходів сектора, їх відсутність чи наявність може дуже суттєво змінити умови життєздатності громадських організацій (принцип "чим менше, тим більше").
- Стратегія повинна бути розроблена на довгострокову перспективу (8-10 років) і передбачати поступовий розвиток різних механізмів на основі один одного (наприклад, впровадження податкових пільг після перевизначення статусу суспільно-корисних організацій).
- Поведінка платників податку, громадських організацій та органів державної влади в будь-якій країні визначається, в основному, культурно-історичними традиціями. Однак, продумана податкова політика може ґрунтуватися на можливостях, які відкриваються в середовищі, що постійно змінюється, та створювати стимули, які здатні успішно змінювати поведінку.
- Держава повинна здійснювати інвестиції в розширення можливостей громадського сектора. Навіть у найбільш розвинутих країнах громадські організації потребують підтримки, аби робити очікуваний від них збільшений внесок у добробут суспільства.
- Держава також повинна забезпечити наявність ресурсів для фінансування поточного розвитку громадського сектора – нових організацій, інновацій,

розвитку послуг тощо. Зазвичай, вони більш ефективно фінансуються з приватних джерел. Якщо таких джерел бракує, держава може або перебрати цю роль на себе, або надати стимули до виконання цієї ролі приватним гравцям.

- Проблемою, що постає перед урядами, які зазнають фінансових труднощів, є те, як змусити приватні кошти працювати на добробут суспільства.

На основі вищенаведених висновків, Дослідження рекомендує взяти таких основних кроків в напрямі розробки інституційної основи для фінансування громадських організацій в Україні:

- Перевизначення статусу суспільно-корисних організацій, що може служити основою для створення декількох податкових стимулів.
- Створення фонду на підтримку громадянського суспільства з метою розширення можливостей основних громадських організацій і запуску процесів розвитку громадських організацій на місцях.
- (Поступове) впровадження системи нормативного регулювання фінансування громадських організацій, що надають соціальні послуги, схвалені державою.
- Запровадження серйозного податкового стимулу до створення суспільно-корисних організацій, що матимуть ендавмент, який формуватиметься з приватних джерел.
- Запровадження "збору" з інвестицій типу "грінфілд" та інших інвестицій, включаючи приватизацію, який повинен витратитися на надання підтримки в досягненні суспільно-корисних цілей. На додаток, має бути розглянуто можливість спрямування відсотка з обігу на благодійні пожертвування.
- Збільшення розміру, але, насамперед, спрощення та прискорення надання податкового кредиту донорам-фізичним особам.
- Повне звільнення від оподаткування пов'язаної зі статутними цілями економічної діяльності суспільно-корисних організацій і часткове звільнення від оподаткування доходів від їх неосновної економічної діяльності.

Ці рекомендації ґрунтуються виключно на результатах порівняльного дослідження й аналізу, проведених у рамках проекту. Аналіз, передусім, був зосереджений на визначенні доцільності різних моделей. Якщо стосовно будь-якої з рекомендацій будуть ухвалені стратегічні рішення, наступним етапом буде розробка бізнес-планів застосування обраних методів (наприклад, аби визначити фінансові наслідки запровадження механізмів). Таким чином, необхідно провести додаткове дослідження, щоб порівняти дані та інформацію, що дозволить посадовцям приймати обґрунтовані рішення щодо впровадження цих механізмів.

I. Вступ

Це Дослідження розроблене в рамках проекту "Громадянське суспільство – дослідження найкращих міжнародних практик", аби допомогти розробникам стратегій і посадовцям, відповідальним за прийняття рішень в Україні, в розробці комплексної основи стосовно надання фінансової підтримки громадським організаціям.

За останні десять років усе більше країн Західної Європи, а також центрально- та східноєвропейських країн проводять комплексну оцінку ролей та функцій громадських організацій². Це відбулося, передусім, внаслідок подвійного тиску, який справляють фінансові обмеження та зростаючий внесок громадських організацій у соціально-економічний розвиток.³ Уряди Великобританії, Німеччини, Угорщини та Хорватії переглянули свої відносини з неприбутковим сектором, аби забезпечити більш ефективну участь громадських організацій у наданні соціальних послуг і реалізації державної політики в багатьох інших напрямках - від боротьби з безробіттям до покращення системи освіти. Як частина цього перегляду ролі та функцій держави і неприбуткового (а також приватного) сектора були запроваджені різні механізми, спрямовані на сприяння фінансуванню громадських організацій державою, аби допомогти громадським організаціям у здійсненні їхніх суспільних функцій.

Це Дослідження спрямоване на вивчення деяких робочих прикладів – найкращих практик і винесених уроків – фінансування громадських організацій в Європі з огляду на їх застосовність в Україні. Протягом останніх двадцяти років громадські організації відіграють важливу роль в розвитку України. Вони здійснюють діяльність у різних напрямках, поліпшуючи добробут більшої або меншої частини населення країни - від надання допомоги тим, хто її потребує, до надання експертних консультацій державі. Громадські організації – це приватні, самостійні одиниці, які донині фінансувалися, головним чином, за рахунок іноземної допомоги. Це фінансування було дуже корисним на перших етапах розвитку українських громадських організацій, але, зрозуміло, це не може тривати дуже довго. Існування громадських організацій і важливих послуг, які вони надають, великою мірою залежатиме від того, чи вважатимуть їх українці та українська держава такими, що заслуговують на підтримку.

²У цілях цього Дослідження, під громадськими організаціями маються на увазі приватні, незалежні, неурядові, неприбуткові організації, створені, головним чином, у формі громадських асоціацій і фондів, а також інші організаційно-правові форми, як-от неприбуткові організації чи установи, залежно від підпорядкованості.

³Див., наприклад, Нільда Буллен і Катерина Хадзі-Мічева, "Останні тенденції державного регулювання та саморегулювання рівнів звітності та прозорості діяльності неприбуткових організацій в ЄС", Європейська Комісія, 2009 р. (Nilda Bullain and Katerina Hadzi-Miceva: *Recent trends in the public and self-regulation of accountability and transparency of nonprofit organizations in the EU*, European Commission, 2009).

Уже існують добрі приклади державної підтримки громадських організацій як на загальнодержавному (наприклад, у рамках державних програм), так і на місцевому рівнях (наприклад, практика "соціального замовлення")⁴. Крім того, громадські організації займаються залученням коштів і економічною діяльністю задля заробляння додаткових коштів. Багато громадських організацій отримує підтримку з боку волонтерів зі своїх громад. Проте, аби забезпечити життєздатність громадських організацій, **потрібен стратегічний, систематичний підхід до фінансування громадських організацій**, що враховує потреби громадських організацій з огляду на забезпечення їх оптимальної роботи, а також можливості, які відкривають культурний контекст і фінансове середовище.

Це Дослідження спрямоване на сприяння розробці такого систематичного підходу шляхом проведення порівняльного аналізу низки успішних міжнародних практик, які можуть бути застосовними в Україні. Дослідження розглядає конкретні питання фінансування громадянського суспільства державою, органами місцевого самоврядування, бізнесом та іншими джерелами, а також форми контрактних відносин між органами державної влади та громадськими організаціями. Воно також надає конкретні рекомендації для розгляду українськими посадовцями, відповідальними за прийняття рішень.

Основа дослідження

Для цього конкретного дослідження розроблена наступна основа. Методи та характеристики кожного виду взаємодії, перелічені в першому і другому стовпчиках, оцінювалися у зв'язку з тематикою верхнього рядка. Для кожної обраної країни проводиться аналіз за тими самими критеріями, що й ті, які перелічені в таблиці.

		Фінансово-правова база	Культурно-історичні умови	Національні особливості	Роль громадських організацій	Приклади, найкращі практики	Зауваження
Взаємодія з державою	Механізми фінансування						
	Соціальне контракування						
	Альтернативне фінансування						
Взаємодія з приватним сектором	Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму						
	Пожертвування приватних юридичних осіб						

⁴ "Соціальне замовлення" являє собою відносно поширену форму підтримки громадських організацій на місцевому рівні в рамках цільових програм з надання міні-грантів.

	Пожертвування фізичних осіб						
	Заробляння доходу						

Пояснення:

- Під механізмами фінансування ми маємо на увазі підтримку, що надається громадським організаціям безпосередньо з бюджету, переважно у формі державних грантів, а також у формі субсидій та внесків у натуральній формі, як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.
- Під соціальним контрахтуванням ми маємо на увазі шляхи залучення урядом громадських організацій до надання послуг у галузі соціальної політики, приміром, послуг у сфері освіти, культури чи соціальних послуг, що надаються на основі регульованої конкурсної процедури.
- Під альтернативними механізмами фінансування ми маємо на увазі методи державного фінансування, які не може бути віднесено до традиційних схем надання грантів та укладання контрактів, як-от так званий механізм "відсоткової філантропії" чи використання частини доходів від приватизації державного майна чи інших державних доходів для формування ендавментів громадських організацій.
- Залучення приватних благодійних пожертвувань шляхом використання інституціоналізованих механізмів включає створення організацій різних форм власності, аби спрямовувати ресурси, що надходять від приватних донорів, до громадських організацій та інших набувачів благодійної допомоги.
- Благодійні пожертвування юридичних осіб охоплюють широкий діапазон фінансової та нефінансової підтримки, яку компанії надають громадським організаціям, а також стратегічні партнерства та інші форми співпраці між прибутковими і неприбутковими гравцями.
- Благодійні пожертвування фізичних осіб стосуються ряду методів пожертвувань, за допомогою яких фізичні особи можуть надавати громадським організаціям фінансову підтримку та підтримку в натуральній формі. Ми не включили волонтерство до цього дослідження, хоча його можна розглядати як складову індивідуальної філантропії.
- Заробляння доходу стосується доходів громадських організацій від членських внесків, продажу послуг і товарів, здачі в оренду приміщень, інвестування активів та інших видів економічної чи підприємницької діяльності.

Заповнені таблиці служать підґрунтям для синтезу, що забезпечує легкість порівняння основних характеристик кожної країни. На основі цієї інформації здійснюється аналіз переваг та недоліків чи ризиків, пов'язаних з використанням різних механізмів фінансування, при цьому забезпечується урахування особливостей кожної країни. Це дозволяє зробити відповідні висновки та розробити рекомендації щодо можливого використання результатів такого аналізу в Україні.

Методика дослідження

Кабінетне дослідження

У ході дослідження був проведений огляд наявної англійської, угорської, чеської та словацької літератури й інформації, поданої цими мовами, стосовно механізмів фінансування, включаючи порівняльні дослідження та звіти, а також матеріали щодо обраних країн. Це охоплювало:

- національне законодавство в сфері фінансування громадських організацій;
- порівняльний аналіз законодавства експертними організаціями, як-от Міжнародний центр некомерційного права і Європейський центр некомерційного права;
- показники країн, звіти про них та їх оцінки, надані міжнародними організаціями, як-от, серед інших, USAID, Світовий альянс громадянської участі Civicus, Університет ім. Джона Хопкінса, Європейська мережа досліджень у галузі філантропії (ENROP), Європейський центр фондів (EFC);
- звіти за результатами досліджень і дослідження різних механізмів фінансування;
- статті на цю тему у відповідних журналах, наприклад, "Міжнародний журнал некомерційного права", журнал "Альянс";
- статистичні дані (за наявності).

Огляд літератури додається наприкінці Дослідження.

Польове дослідження

Експерт Координатора проектів ОБСЄ в Україні здійснив 5 поїздок до України та її територію, під час яких на регіональних форумах він зустрівся з понад 225-ма особами, які представляли національні громадські організації, органи місцевого самоврядування та підприємства, а також інші зацікавлені сторони, яким він повідомив висновки, зроблені після проведення дослідження в рамках Проекту "Сприяння розробці інституційної бази фінансування громадянського суспільства в Україні". Форуми, організовані у формі круглих столів, були проведені в

Сімферополі, Одесі, Києві, Львові та Донецьку. Ці форуми були дуже важливими з точки зору розуміння контексту та вибору відповідних прикладів і рекомендацій. Вони продемонстрували існуючу культурну тенденційність (наприклад, певний ступінь недовіри та/чи упередженості серед різних секторів), а також висвітлили важливі принципи, про які необхідно пам'ятати при розробці політики, як-от необхідність проведення аналізу впливу конкретних заходів, які здійснює держава, на розвиток громадських організацій. Узагалі, форуми підкреслили важливість участі у розробці політики, в результаті чого буде підвищена якість і полегшена реалізація стратегічних рекомендацій.

Країни, включені до аналізу

Ми запропонували провести дослідження в групі країн, різні моделі яких є достатньо відмінними одна від одної, але, при цьому, у відповідних аспектах можуть бути адаптовані до умов, що існують в Україні. Основним критерієм відбору країн було існування й активне функціонування в них механізмів надання підтримки громадським організаціям з державних бюджетів та/чи механізмів, що стимулюють приватну філантропію й самостійне отримання доходів від оподаткування, а також за використання інших інноваційних методів. Додаткові критерії включали: існування культурно-історичних умов, подібних до тих, що існують в Україні, принаймні, в деяких аспектах; представлення як Східної, так і Західної Європи; та наявність даних/інформації, достатніх для проведення аналізу.

На основі вищенаведених критеріїв були обрані та розглянуті вісім країн, п'ять з яких представлені в Дослідженні.⁵ Чотири являють собою континентальну європейську модель розвитку громадського сектора в країнах, орієнтованих на посилення ролі держави, а отже, вони є подібними до українського культурно-історичного контексту. Крім того, в дослідження включена Великобританія як джерело найкращих практик та інноваційних ідей. Незважаючи на те, що ці країни знаходяться на різних рівнях економічного розвитку та розвитку громадянського сектора, а також на різних етапах розвитку самої системи фінансування громадських організацій, в усіх них є практики, які можуть розглядатися як придатні для України за існуючих умов.

Був проведений поглиблений аналіз трьох країн:

Угорщина – Угорщина має неприбутковий сектор майже такого самого розміру, що й Україна (65000 організацій), має соціалістичне минуле та являє собою "міст" між Сходом і Заходом. З-поміж країн Центральної та Східної Європи Угорщина має найбільш розвинуту систему державного фінансування (на всіх рівнях). Як наслідок, вона краще за всіх навчилася використовувати ці механізми фінансування.

⁵Крім наведених країн також розглядалися Болгарія й Естонія.

Хорватія – Хорватія являє собою маленьку країну на Балканському півострові, культурні особливості якої, проте, є подібними до тих, що мають країни Центральної та Східної Європи. Так само, як Україна (та на відміну від Угорщини), вона отримувала великі кошти з-за кордону, які також спрямовувалися на фінансування її громадських організацій. Тому громадський сектор Хорватії наразі знаходиться більш-менш на такому самому рівні розвитку, як і в Україні. Хорватія, водночас, має активно функціонуючий механізм фінансування та сприяння розвитку громадських організацій із застосуванням стратегічного підходу.

Німеччина – враховуючи її історичний розвиток, Німеччина багато в чому є унікальним прикладом, але з точки зору культури, у спробах, які вона наразі робить, аби узгодити інтереси прогресивної, але потужної центральної влади з висхідними ініціативами громадян, Німеччина є подібною до України. Також цікавим прикладом для України є ініціативи, що нещодавно з'явилися в Німеччині, аби розв'язати фінансові проблеми, які постали перед державою загального добробуту, шляхом активізації приватної філантропії.

Великобританія – Великобританія є країною загального права та, як така, вона має більш різноманітні практики і більш глибоке історичне коріння, ніж країни континентальної Європи. Однак, вона завжди була лідером у запровадженні позитивних практик регулювання, філантропії та підприємництва, що служили як модель для країн Західної, Центральної та Східної Європи. Доцільно розглянути та запозичити якщо не всі практики, то принципи, які лежать в основі цих практик.

Чеська Республіка – шлях, який обрала для себе Чеська Республіка в напрямі розвитку громадських організацій, багато в чому відрізняється від шляхів, котрими рухаються її сусіди. Це призвело до запровадження практик, які можуть виявитися більш ефективними, ніж "типове" рішення країн Центральної та Східної Європи (наприклад, запровадження внутрішнього сектора фондів, що надають гранти, або ваучерів при соціальному контрахтуванні).

Структура дослідження

Дослідження складається з Вступу та наступних п'яти основних Глав.

Глава II надає основу для розуміння механізмів фінансування громадських організацій. Вона: (a) описує різні європейські моделі розвитку громадського сектора та їх взаємозв'язки з державою; (b) містить огляд фінансової життєздатності громадського сектора; (c) окреслює ресурси, аби провести оцінку джерел доходів громадських організацій; і (d) більш детально описує особливості трьох основних категорій доходу громадських організацій: фінансування з боку держави, фінансування з боку приватного сектора та за рахунок зароблених коштів.

Глава III включає найбільш важливі загальні висновки стосовно ефективності механізмів фінансування громадських організацій, яких її автор дійшов, провівши порівняльне дослідження. В цих висновках викладене те корисне, чому можна

повчитися в проаналізованих країн, і вони загалом допомагають зрозуміти розділи, присвячені країнам.

Глава IV складається з п'яти розділів, в кожному з яких міститься детальний аналіз країни (Угорщини, Хорватії, Німеччини, Великобританії, Чеської Республіки) відповідно до описаної вище основи дослідження.

Глава V узагальнює основні висновки, які ґрунтуються на описах країн, і надає основу для рекомендацій.

Глава VI надає конкретні рекомендації для розгляду українськими розробниками стратегій.

II. Розуміння механізмів фінансування громадських організацій

II.1. Моделі розвитку громадського сектора в Європі⁶

Якщо розглядати розвиток громадських організацій та їхній зв'язок зі своїми суспільствами, європейський простір не є однобічним. Залежно від їхніх культурних⁷, релігійних традицій, правової та податкової бази, ролі у світі та регіоні⁸ тощо, різні держави застосовують доволі різні підходи до визначення поточної та передбачуваної ролі та функції громадських організацій.

З огляду на оцінку, про яку йдеться, питання стосовно того, **яким є бачення ролі громадського сектора в розвитку країни**, видається важливим і для України. Відповідь на це питання може вплинути на вибір відповідних механізмів фінансування. Також необхідно буде вирішити, наскільки важливу роль у цьому процесі розвитку бажатиме чи повинна буде відігравати держава та наскільки важливу роль відіграватимуть інші сектори й зацікавлені сторони. Метою цього розділу є демонстрація за допомогою певних прикладів того, яким чином європейські країни підійшли до питання ролі та фінансової життєздатності громадських організацій.

Незважаючи на те, що в різних європейських країнах застосовується широкий ряд моделей забезпечення фінансової життєздатності громадських організацій, ми можемо знайти спільні чинники, що потребують оцінки, перш ніж приступати до аналізу самих моделей. Правова база справляє доволі великий вплив на поширеність певних механізмів (як-от створення податкових стимулів задля сприяння новій філантропії, наприклад, у Німеччині – див. нижче). Культурно-історичні традиції можуть справляти вплив як у позитивному (загальний рівень благодійних пожертвувань і відповідальності фізичних осіб-громадян Нідерландів⁹), так і в негативному напрямі (як-от загальне очікування від держави з боку угорського суспільства надання широкого спектра послуг, так

⁶ В основу цього розділу покладена інформація, надана Європейським центром некомерційного права (ЄЦНП), включаючи проект дослідження "Державне фінансування неурядових організацій в Європі" ("*Public Financing of Non-governmental Organizations in Europe*"), що знаходиться на стадії публікації. Інформація надана Нільдою Буллен (Nilda Bullain) і Катериною Хадзі-Мічевою (Katerina Hadzi-Misceva) з ЄЦНП. Цитати використані з дозволу авторів.

⁷ У Великобританії, наприклад, благодійні організації з'явилися декілька сотень років тому, а законодавство в сфері благодійництва вперше було ухвалене в 1601 році з метою захисту приватної власності, що спрямовувалася на допомогу громаді.

⁸ Колишні колоніальні держави, наприклад, є більш схильними до заохочення громадських організацій до участі в процесі міжнародного розвитку.

⁹ <http://www.giving.nl/>, за даними GINPS.

само, як це було за часів соціалізму¹⁰). Політико-економічна ситуація, що склалася у цих країнах, вочевидь, також впливатиме на діяльність громадських організацій і їхню взаємодію з різними гравцями (у країнах, що є економічно більш потужними, спостерігається зменшення тенденції до порушення прав людини у порівнянні з країнами, що знаходяться в гіршій економічній ситуації¹¹).

У наступному розділі проводиться аналіз різних європейських моделей у двох основних аспектах – за рівнем незалежності та інституціоналізації. Аби полегшити вибір конкретних заходів, які можуть бути вжиті в Україні, була обрана модель Європейського центру некомерційного права (ЄЦНП), що на основі відповідних параметрів дозволяє поділити громадські сектори на категорії.

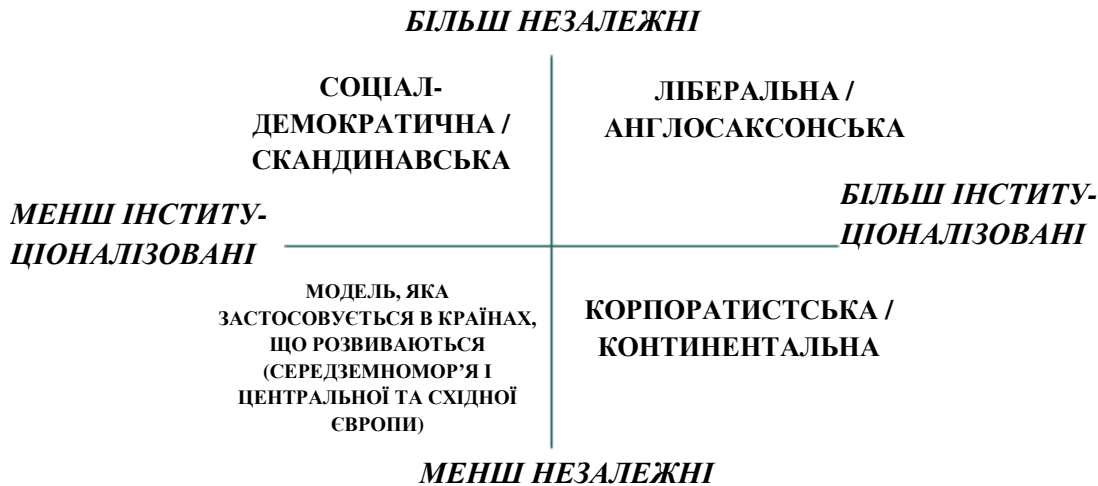
Шкала **незалежності** стосується самостійного управління громадськими організаціями своєю діяльністю незалежно від держави чи інших учасників (наприклад, церкви, політичних партій), що виявляється у спроможності громадських організацій мобілізуватися та мобілізувати свої громади, отримувати фінансову підтримку, необхідну для досягнення цілей їхньої діяльності, надавати послуги, що не субсидуються або субсидуються частково, розвивати навички конкуренції тощо. По суті, це ступінь спроможності громадських організацій визначати пріоритети та працювати відповідно до потреб і цілей своєї діяльності, а не на основі пріоритетів, визначених державою або іншими владними структурами.

Інституціоналізація – це спроможність неприбуткового сектора реалізовувати проекти та надавати послуги замість держави, тобто, потенціал сектора як надійного та відповідального партнера держави в забезпеченні суспільства товарами та послугами. Це включає, приміром, кількість зареєстрованих організацій, їхні середні бюджети, частку громадських організацій, що є суспільно корисними, їх фізичну інфраструктуру, а також їхні людські та фінансові ресурси тощо.

¹⁰Угорський тижневик "Figyelő", вип. 50/2010, Габор Ламберт, "Особливості угорців і їхня готовність почати з початку" (Gábor Lambert The characteristics of Hungarians and willingness to re-start).

¹¹Інглхарт Рональд Ф. і Крістіан Вельцель, 2005 р., "Модернізація, культурна зміна і демократія: послідовність людського розвитку" (Inglehart, Ronald F. and Christian Welzel. 2005. Modernization, cultural change, and democracy : the human development sequence).

Моделі розвитку громадського сектора в Європі



Джерело: Європейський центр некомерційного права

Корпоратистська (континентальна) модель. У цій моделі громадські організації беруть активну участь у наданні соціальних послуг і можуть бути їх основними постачальниками, як у випадку Німеччини, де за принципом субсидіарності перевага віддається послугам, що надаються на рівні громади. Водночас держава, в цілому, бере на себе фінансування надання послуг, як правило, за рахунок оплати послуг третьою стороною або шляхом надання субсидій основним постачальникам і їх зацікавленим групам. Таким чином, на державне фінансування припадає добра половина (зазвичай, 55%-75%) доходів сектора. Отже, громадський сектор є високоінституціоналізованим, а його поточна підтримка великою мірою залежить від держави. Оскільки державі також потрібен громадський сектор, між двома секторами виникає така собі взаємозалежність, що в Європейському центрі некомерційного права отримала назву "ієрархічної"¹². Різновид цієї моделі існує у Франції, де уряд також лише нещодавно розпочав перегляд своїх стратегій субсидування громадського (асоціативного) сектора з огляду на його "солідаризуючу" функцію, розміщуючи гранти і контракти на основі результатів реалізації проектів і надання послуг.

¹²"Державне фінансування неурядових організацій в Європі" ("Public Financing of Non-governmental Organizations in Europe"), ЄЦНП (у процесі публікації).

Ліберальна (англосаксонська) модель. Це модель, типова для англосаксонських країн (в Європі це, передусім, Великобританія; див. також Канаду), хоча деякі її елементи, зокрема, принцип контракування, поширилися і на континент (наприклад, Нідерланди). Відповідно до цієї моделі громадські організації також беруть активну участь у наданні соціальних послуг, однак, вони менше залежать від держави. Навіть незважаючи на те, що вони отримують фінансування за контрактами, вони мають міцні зв'язки з громадами, а їхні власні активи, доходи від філантропічної та основної діяльності дають їм змогу також надійно відстоювати громадські інтереси. В основі відносин між громадськими організаціями та державою лежить так звана "Партнерська угода" (Contract), що являє собою загальну політичну угоду. При цьому ключову роль у наданні соціальних послуг також відіграють контракти. Застосування в ліберальній моделі принципу найкращої вартості¹³ робить громадський сектор вельми професійним і конкурентоспроможним. Застосовуються різні моделі адміністрування, підзвітності та забезпечення прозорості діяльності, широко застосовуються складні схеми адміністрування, аби підвищити ступінь довіри серед усіх зацікавлених сторін. Хоча в цих країнах здійснюється значне фінансування з боку держави (35%-55%), також істотною є частка інших ресурсів, що робить сектори більш придатними для ролі партнерів держави.

Соціал-демократична (скандинавська) модель. Це модель, типова для країн Скандинавії. Відповідно до цієї моделі основним постачальником послуг є держава, а громадські організації, як правило, виконують "представницькі" функції (тобто, є культурними, спортивними організаціями, організаціями за інтересами, що, в основному, служать інтересам своїх членів і громад), не беручи участі у наданні соціальних послуг. Навіть незважаючи на те, що майже всі соціальні послуги тут фінансуються та постачаються державою, на відміну від "статистської" моделі колишнього радянського блоку, спостерігається високий рівень соціального капіталу й участі у житті громадянського суспільства (з усіх країн Європи саме в цих країнах спостерігається найвищий рівень волонтерства). Відносини між цими двома секторами можна охарактеризувати гаслом "живи і дай жити іншим", внаслідок чого рівень державного фінансування громадських організацій є низьким (25%-35%). Водночас, громадяни та громадські організації беруть активну, безпосередню участь у формуванні політики як на місцевому, так і на центральному рівнях (все частіше за допомогою засобів інформаційних технологій). З точки зору інституціоналізації ці сектори є менш розвинутими, адже їм не потрібно

¹³ Приклад визначення цього терміну у Великобританії: "Найкраща вартість - це обов'язок кожного органу місцевого самоврядування "забезпечити процес постійного вдосконалення методів виконання ним своїх функцій на основі сукупності принципів економії, доцільності й ефективності". Забезпечення цього процесу включає аналіз витрат, досягнення максимальної окупності витратків і забезпечення відповідності послуг потребам громад і пріоритетам, визначеним такими органами." <http://www.idea.gov.uk/idk/core/page.do?pagelId=5184420>

здійснювати складні операції з надання послуг, при цьому, завдяки всеохоплюючому характеру демократичних практик, необхідність мати таку властивість зменшується навіть при відстоюванні інтересів.

Можна бачити, що між двома більш незалежними європейськими моделями - соціал-демократичною скандинавською та ліберальною англосаксонською - існує велика відмінність. У країнах, де застосовується ліберальна модель, громадський сектор не лише готовий визначити конкретну потребу, але й певною мірою є спроможним задовольнити цю потребу. Відповідно до скандинавської моделі основна роль у задоволенні реальних потреб належить державі, громадські ж сектори частіше виступають наглядачами та відстоюють інтереси своїх учасників, а їх фінансування великою мірою залежить від приватних благодійних пожертвувань і членських внесків.

Модель, яка застосовується в країнах, що розвиваються (Середземномор'я і Центральної та Східної Європи). У країнах Середземномор'я (наприклад, у Греції, на Кіпрі, в Португалії) і в більшості країн Центральної та Східної Європи відносини між державою та громадськими організаціями і досі розвиваються. Вони характеризуються низькими рівнями державного фінансування; ігноруванням громадських організацій або їх залежністю; переважанням традицій, родинних зв'язків або політичних інтересів у фінансуванні й участі громадських організацій у наданні послуг. Моделі формування соціальної політики є, як правило, залишковими та недорозвиненими, оскільки соціальні проблеми і досі розв'язуються на рівні сім'ї та соціальних мереж. Проте, по мірі розвитку економіки та громадського сектора цих країн, вони, ймовірно, почнуть застосовувати одну з трьох інших моделей.¹⁴

¹⁴Наприклад, Угорщина і Чеська Республіка, вочевидь, рухаються до корпоратистської моделі, Естонія та Словаччина схиляються до ліберальної моделі, а Словенія й Латвія – до скандинавської.

Відносини з державою та державне фінансування

	БІЛЬШ НЕЗАЛЕЖНІ		
МЕНШ ІНСТИТУ- ЦІОНАЛІЗОВАНІ	"Автономність" Частка державного фінансування складає 20-30%	"Партнерство" (контракти) Частка державного фінансування складає 35-55%	БІЛЬШ ІНСТИТУ- ЦІОНАЛІЗОВАНІ
	Частка державного фінансування складає до 20%	"Регулювання" (підтримка) "Субсидіарність" (нормативна підтримка) Частка державного фінансування складає 60-70%	
	МЕНШ НЕЗАЛЕЖНІ		

Джерело: Європейський центр некомерційного права

II.2 Фінансова життєздатність громадських організацій в Європі

Незалежно від сфери їхньої діяльності управління ефективними громадськими організаціями здійснюється за операційними й організаційними принципами, що, в цілому, є подібними до принципів управління комерційною діяльністю. Визначення стратегічних цілей і довгострокове планування підвищує результат і стратегічне використання коштів; системне та продумане управління забезпечує ефективність та зменшений ризик для донорів; при здійсненні передбачуваної та фінансово надійної діяльності зменшується нестабільність і підвищується якість роботи. В більшості старих держав-членів ЄС такі системи, як правило, є більш розвинутими, тоді як у випадку нових держав-членів спостерігається нижчий рівень інституційної готовності до забезпечення ефективної роботи громадських організацій, навіть коли досягнуто істотного розвитку.

Деякі нових держав-членів усвідомили цей недолік своїх третіх секторів та протягом останніх десятиліть систематично здійснюють інвестиції в розвиток своїх громадянських суспільств. Навіщо вони це роблять? Громадські організації в цих країнах зробили свій внесок у розв'язання серйозних соціальних проблем, таких як безпритульність, безробіття, соціальний захист інвалідів або дітей.

Громадські організації надавали послуги, які держава була неспроможною надати, а також розробили інноваційні моделі, що виявилися більш ефективними, ніж існуючі послуги. Громадські організації часто провадять соціально-інноваційну діяльність у сфері освіти, соціального захисту дітей, інвалідів, осіб похилого віку тощо, перебираючи на себе ризики, пов'язані з ініціативами реформ, від органів центральної та місцевої влади. Держава часто сприяє збільшенню масштабу та поширенню успішних інновацій: послуги стали основою для реалізації основної державної реформи. Отже, можна говорити про те, що інвестиції в розвиток громадянського суспільства найчастіше здійснюються з метою підвищення ефективності послуг, що надаються державою на національному та місцевому рівнях.

Крім того, в деяких випадках, наприклад, у випадку Хорватії, влада також визнала важливість розвитку громадянського суспільства з точки зору забезпечення громадянської активності, усвідомивши, що свідомість і активність громадян є важливими передумовами сталого демократичного розвитку. Ось бачення хорватського Національного фонду розвитку громадянського суспільства: *"здійснюючи свою діяльність, Національний фонд намагається забезпечити громадянську активність у процесі розвитку сучасного, демократичного та неподільного суспільства в Республіці Хорватія."*¹⁵

Однак, в урядів також є й інші мотиви розробки державних стратегій розвитку громадських організацій і запровадження різних механізмів розширення можливостей їхньої інфраструктури. Країни, вступ яких до ЄС є віддаленою перспективою, вдаються до цього, зазвичай, аби збільшити зовнішнє фінансування державних послуг (адже громадські організації можуть залучити істотні обсяги фінансування з боку приватного сектора на покриття витрат, пов'язаних з наданням послуг). Країни, що готові до вступу, та країни, що вже є членами ЄС, мають потужну мотивацію до розвитку відповідної інфраструктури та розширення можливостей (включаючи громадські організації), аби успішно вступити до ЄС і отримати його кошти (залежно від частки заявників, яким надано підтримку, держави-члени можуть отримати фінансування з бюджету ЄС в обсязі, що перевищує їхній внесок або, принаймні, є пропорційним йому).

Деякі країни підтримують розвиток громадянського суспільства із застосуванням доволі творчого підходу, багатого на інновації навіть у порівнянні зі старими державами-членами. Ці інновації включають чеську модель ендаументів, угорську схему розподілу відсотків або концепції естонського чи хорватського Національного громадського фонду. Всі вони описані в цьому Дослідженні. Мета цього документу – також проаналізувати, якою мірою ці підходи насправді сприяли зміцненню громадянського суспільства та наскільки ефективними вони виявилися в досягненні відповідних і цільових результатів.

¹⁵ <http://zaklada.civilnodrustvo.hr/category/180/subcategory/182>

Державна підтримка громадських організацій також спрямована на розв'язання основної проблеми, а саме, відсутності фінансування інституційних чи адміністративних витрат (фінансування, яке громадські організації можуть використовувати для покриття своїх поточних витрат, таких як заробітна й орендна плата, а також витрат, пов'язаних з організаційним розвитком і розвитком послуг, наприклад, розвитком інформаційних технологій, тренінгами, залученням коштів (фандрейзингом) тощо). В більшості нових держав-членів, але також і в інших європейських країнах, найбільш типовим є обмежене фінансування проектів, тоді як рівень необмеженого фінансування є доволі низьким.¹⁶ Таке фінансування може надходити з будь-яких джерел, проте, тут існують перешкоди: відсутність прозорих і ефективних механізмів благодійних пожертвувань з боку державних і муніципальних донорів; замала поширеність культури філантропії серед фізичних осіб; низький рівень корпоративного громадянства у випадку підприємств. Низький рівень такого фінансування є ключовою проблемою для більшості громадських організацій, оскільки непередбачувані зміни середовища (наприклад, зміни в оподаткуванні, періодичності запрошень до участі в тендерах, вимогах щодо звітності тощо) можуть призвести до фінансових збитків, що становитимуть справжню проблему для менш фінансово стійких або неплатоспроможних громадських організацій.

Іншою проблемою з точки зору життєздатності громадських організацій в нових державах-членах є очікування з боку суспільства від неурядових¹⁷ і громадських організацій¹⁸ надання їхніми членами, що працюватимуть на добровільних засадах або за заробітну плату, нижчу за середню, безкоштовних послуг. Зазвичай, громадськість не дуже прихильно ставиться до конкурентної заробітної плати (навіть у державному секторі), незважаючи на те, що перші громадські організації, які почали взаємодіяти з урядами їхніх країн та корпоративними секторами на основі контрактів, які виходили за межі благодійних пожертвувань, володіли вельми особливим ноу-хау та мали висококваліфікованих спеціалістів. З метою підвищення життєздатності громадських організацій буде необхідним досягти зміни громадської думки та тоншого сприйняття суспільством громадських організацій та їхніх потреб.

¹⁶ Обмежене фінансування означає кошти, які можуть використовуватися лише в цілях проекту, що фінансується, а отже, не можуть використовуватися для фінансування адміністративних витрат і витрат на розвиток; необмежене фінансування таких обмежень не має.

¹⁷ Лестер М. Салламон, "Світове громадянське суспільство: виміри неприбуткового сектора" (спільно з С. Войцехом Соколовські та ін.), Том II (Lester M. Sallamon: Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector (with S. Wojciech Sokolowski and Associates), Volume II).

¹⁸ Визначення Світового банку: "термін "громадянське суспільство" стосується цілої низки неурядових і неприбуткових організацій, що беруть участь у житті суспільства, представляючи інтереси та цінності своїх членів та інших осіб, виходячи з етичних, культурних, політичних, наукових, релігійних чи філантропічних міркувань. Таким чином, до громадських організацій належить ціла низка організацій: ініціативні групи громадян, неурядові організації (НУО), профспілки, органи самоорганізації населення, благодійні організації, релігійні організації, професійні об'єднання та фонди".

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/CSO/0,,contentMDK:20101499~menuPK:244752~pagePK:220503~piPK:220476~theSitePK:228717,00.html>.

II.3. Визначення джерел фінансування громадських організацій

У наступній таблиці перелічені основні потенційні джерела фінансування громадських організацій. Тут діє такий загальний принцип: чим більше збалансований дохід, який отримує конкретна громадська організація з різних джерел, тим більш життєздатною вона вважається.¹⁹

Таблиця ресурсів Фонду розвитку громадянського суспільства (CSDF)

Джерела доходу		Внутрішні			Зовнішні		
		Обмежені	Необмежені	Разом	Обмежені	Необмежені	Разом
Підтримка з боку держави	На центральному рівні						
	(На регіональному рівні)						
	На місцевому рівні						
Підтримка з боку приватного сектора	Інституціоналізована (на благодійні цілі)						
	Донори-юридичні особи						
	Фізичні особи						
Заробляння доходу	Контракти з державою						
	Контракти з муніципалітетами						
	Контракти з юридичними особами						
	Контракти з іншими громадськими організаціями						
	Доход від здійснення фінансових операцій						
	Членські внески						
	Інші джерела доходу						

Усі права захищені© Фонд розвитку громадянського суспільства Угорщини, 2008 р.

Кожне з джерел, наведених у Таблиці, можна охарактеризувати за різними параметрами. Єдина загальна відмінність полягає в тому, чи є джерело внутрішнім, а чи зовнішнім. З точки зору громадських організацій це може означати дуже різні способи дій та стратегії щодо залучення коштів і налагодження зв'язків.

¹⁹ Виходячи з результатів аналізу кількох тисяч (близько 15000) громадських організацій, які протягом останніх 15-ти років брали участь у програмах Фонду розвитку громадянського суспільства Угорщини, можна зробити висновок про те, що, в ідеалі, громадська організація повинна отримувати доходи з, принаймні, 6-ти різних джерел, на кожне з яких має припадати, як мінімум, 10% доходів.

Іноземні джерела можуть включати іноземні державні та приватні джерела. Ці два види джерел, як правило, спільно називаються "міжнародними донорами".²⁰ Однак, з погляду громадської організації залучення коштів двосторонніх та багатосторонніх фінансових організацій, тобто з державних джерел, вимагає застосування дещо іншого підходу, ніж залучення коштів іноземних приватних донорів (наприклад, іноземних фондів).

Іноземні приватні донори мають тенденцію до вступу в менш розгалужені, але триваліші відносини. Водночас, отримання доступу до коштів інших держав (як-от фінансування з боку ЄС) вимагає наявності великих адміністративних можливостей, а також систем управління проектами та фінансами, що задовольняють вимогам донорів. У цьому випадку, як правило, застосування стратегічного підходу є важливішим, ніж дотримання бюрократичних формальностей. У випадку таких донорів, доступ до цих коштів і можливість отримання такого доступу має, здебільшого, "еліта" громадського сектора.

Узагалі, у випадку залучення іноземних коштів перед громадською організацією постає доволі серйозна проблема – їй доводиться дотримуватися подвійної фінансово-правової системи, включаючи подвійну схему звітування, аби забезпечити відповідність нормативно-правовим актам як своєї країни, так і країни-донора.

Фінансування з місцевих джерел, зазвичай, є привабливим для ширшого спектра громадських організацій, оскільки тут не існує мовних бар'єрів²¹, легше дотримуватися культурних традицій, а на здійснення початкових інвестицій, спрямованих на залучення коштів, як правило, витрачається менше часу. Однак, ці джерела можуть бути доволі обмеженими. Нижче ми зосереджуємося лише на внутрішніх джерелах.

По вертикалі в таблиці наведені три основні види джерел доходів: фінансування з боку держави, фінансування з боку приватного сектора, та зароблені кошти. Ці три види джерел є доволі відмінними з точки зору того, як вони впливають на життєздатність громадської організації, та як вона повинна поводитися, аби успішно залучити кошти.

Державна підтримка включає всі форми фінансування громадських організацій за рахунок державних коштів як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Це включає гранти, контракти та схеми оплати послуг третьою стороною (див. розділ II.4.). Можна зауважити, що, працюючи за державними контрактами,

²⁰ При реалізації таких програм з розподілу грантів, як Pact, NDI, OSI тощо, може постати питання, чи відносити їх до зовнішніх чи до внутрішніх джерел. Доти, поки рішення приймаються місцевими експертами в межах країни, ми вважаємо їх внутрішніми джерелами.

²¹ Європейські та інші іноземні фонди часто приймають пропозиції, оформлені лише англійською або французькою мовою, при цьому обмін інформацією за проектом також повинен відбуватися за використання цих мов. Більшість громадських організацій і досі не мають працівників і волонтерів, котрі вільно володіли б цими мовами.

громадські організації, фактично, заробляють кошти, оскільки ці контракти передбачають оплату послуг, наданих громадськими організаціями державі або від її імені. Проте, практика державного фінансування в країнах Центральної та Східної Європи свідчить про те, що: а) між грантами та контрактами не існує чіткої відмінності, отже, коли підтримка громадським організаціям надається, фактично, через фінансування проекту чи інституційне фінансування, вони часто отримують цю підтримку за контрактами, а не через гранти; та б) навіть коли контракт передбачає надання платних послуг, майже в кожному випадку громадським організаціям доводиться дотримуватися умов, визначених державою, тобто вони обмежені в утворенні цін, визначенні термінів або інших договірних умов. Стисло кажучи, незважаючи на те, що, технічно, державні контракти (включаючи муніципальні) можуть вважатися засобом заробляння коштів (за рахунок оплати послуг), громадські організації не можуть самостійно визначати умови надання ними послуг і з метою отримання державного контракту, фактично, змушені залучати кошти так само, як і для отримання державного гранту.

Фінансування з боку приватного сектора включає три основні види джерел: інституційне фінансування, тобто з боку приватних організацій; фінансування з боку компаній і фінансування з боку фізичних осіб. До джерел фінансування з боку фізичних осіб ми включили так званий механізм "відсоткової філантропії"²², навіть незважаючи на те, що за його використання громадські організації отримують кошти, фактично, з боку держави. Причиною є те, що це джерело "поводиться" подібно до джерел приватних благодійних пожертвувань: саме платник податку, що є фізичною або юридичною особою, вирішує, чи "жертвувати" відсоток від суми податку з його чи її доходів і, якщо жертвувати, то кому саме. Тому громадська організація повинна отримувати відсоток від суми податку подібно до того, як вона отримує пожертвування з боку компанії чи фізичної особи.

Що стосується зароблених коштів, то їх існує багато форм, але частіше за все вони включають плату за товари та послуги, яку громадська організація отримує від своїх споживачів. Крім того, це може включати, наприклад, орендну плату за користування приміщеннями, доходи від інвестицій, ліцензійні збори та багато іншого. Важливо зауважити, що джерело цього виду доходів "поводиться" дещо інакше, аніж джерело, з якого громадська організація шукає зовнішньої підтримки (тобто з боку держави, міжнародного донора, компанії чи приватного підприємця). Тут громадська організація, незалежно від виду її основної діяльності, навіть якщо послуга або товар, що продається, має безпосереднє відношення до її основної діяльності, може одразу запропонувати щось конкретне, що має матеріальну цінність. Отже, "поведінка" цього виду джерела є набагато ближчою до звичайних ринкових механізмів, і для забезпечення його

²²Механізм відсоткової філантропії дозволяє платнику податків-фізичній чи юридичній особі передавати 1 або 2% від її податків відповідній НУО. Цей механізм діє в Угорщині, Словаччині, Польщі, Литві та Румунії.

прибутковості і стабільності необхідно застосовувати інші методи адміністрування.

До цієї категорії також належить окреме джерело фінансування, а саме: членські внески, приналежність яких, за попередньою логікою, може видатися сумнівною, адже членські внески, як правило, не пов'язані з ринковими операціями, спрямованими на отримання прибутку. Проте, з точки зору адміністрування й отримання доходів, членські внески є подібними до інших видів оплати послуг: тут також працює схема "ти мені, я тобі", коли член платить за приєднання до асоціації, що пропонує певні переваги. Звичайно, на практиці у зв'язку з членськими внесками існує багато проблем, але це не змінює основних відносин між громадською організацією та її членами.

З точки зору життєздатності громадських організацій, всі три основні джерела мають свої додану вартість і проблеми. Державна підтримка часто розглядається як стабільне, потужне джерело, особливо, якщо модель фінансування визначена законом або підзаконним актом. Тут спостерігаються найбільші бюрократичні тенденції, оскільки в цій сфері з метою забезпечення прозорості використання державних коштів застосовуються різні вимоги. Найбільші труднощі, як правило, виникають тоді, коли при перерозподілі коштів з ЄС діє державний або напівдержавний механізм розподілу із застосуванням подвійних бюрократичних вимог (європейського і національного рівнів). Кошти, як правило, спрямовуються на фінансування основної діяльності, а не інновацій і пілотних проектів з високим ступенем ризику, оскільки очікується, що кошти державного фінансування для цього не призначені.

Фінансування з боку приватного сектора, зазвичай, є більш гнучким. На ринках соціальних послуг, що розвиваються, воно, як правило, являє собою джерело коштів, які можуть використовуватися для фінансування термінових, спеціалізованих і фінансово ризикованих проектів, тобто менш розвинуті чи нові громадські організації часто перш за все отримують таку допомогу. З іншого боку, залучення коштів, зокрема, фізичних осіб і досі залишається складним для більшості громадських організацій, що частково пояснюється недостатнім досвідом, та частково – відсутністю віри в результативність пошуків коштів у людей. Однак, досвід розвинутих країн свідчить про те, що єдиним посправжньому надійним джерелом фінансування НУО, що може забезпечити їхнє тривале існування, є підтримка з боку зацікавлених фізичних осіб - людей, які вірять в організацію.

Питання зароблених коштів є більш складним. Зароблені кошти можуть допомогти громадській організації профінансувати свої адміністративні потреби або потреби розвитку і, як такі, відіграють дуже важливу роль у забезпеченні життєздатності громадської організації. В більшості країн на зароблені кошти припадає, фактично, основна частина доходів громадського сектора. Проте, в

країнах, в яких механізми державного контролю не функціонують належним чином та/чи існує високий ступінь ухилення від сплати податків, підприємства громадських організацій можуть незаконно використовуватися певними гравцями як приховані з метою отримання ними статусу юридичних осіб, звільнених від сплати податків, чого, зазвичай, побоюються законодавці. З іншого боку, в більшості нових держав-членів ЄС і в старих державах-членах здійснюються відповідні заходи, аби усунути ризик такої поведінки. Інші форми, як-от членські внески, нараховані відсотки²³ тощо, як правило, являють собою найбільш гнучкі джерела фінансування громадських організацій.

II.4. Державне фінансування громадських організацій²⁴

В європейських країнах існує три основні механізми фінансування громадських організацій з боку держави. Воно може здійснюватися шляхом надання **прямої підтримки з бюджету**, тобто за рахунок субсидій чи грантів; **укладання контрактів** на надання послуг; або так званої **оплати послуг третьою стороною** (див. Таблицю I.). Цілі кожної з цих форм фінансування дещо відрізняються одна від одної. Гранти і субсидії, як правило, використовуються задля того, щоб сприяти реалізації державної політики та часто також спрямовані на підтримку організацій, що отримують кошти. У випадку контрактування держава "замовляє" певну послугу, в ідеалі, здійснюючи її закупівлю або за використання іншого конкурсного механізму. У випадку оплати послуг третьою стороною держава, по суті, доручає надати послугу зовнішньому постачальнику за визначеною ціною, визначеної якості та на основі інших критеріїв.

Пряма підтримка з бюджету

Найбільш поширеною формою фінансування діяльності громадських організацій є надання **прямої підтримки з бюджету**. Двома основними формами фінансової підтримки є субсидії та гранти (підтримка також може надаватися в натуральній формі, наприклад, у формі приміщень для надання послуги).²⁵

²³ У Чеській Республіці існує особлива схема здійснення інвестицій в громадські організації – Balancovaný Fond Nadací.

²⁴ В основу цього розділу покладена інформація, надана Європейським центром некомерційного права (ЄЦНП), включаючи проект дослідження "Державне фінансування неурядових організацій в Європі" ("*Public Financing of Non-governmental Organizations in Europe*"), що знаходиться на стадії публікації. Інформація надана Нільдою Буллен (Nilda Bullain) і Катериною Хадзі-Мічевою (Katerina Hadzi-Miceva) з ЄЦНП. Цитати використані з дозволу авторів.

²⁵ Див. також "Альтернативне державне фінансування в Угорщині".

Субсидії призначені для певних громадських організацій та часто надаються як інституційна підтримка. У випадку субсидій конкурси, як правило, не проводяться, а громадська організація, котра їх отримує, може розраховувати на підтримку, як це визначено в законодавстві. Так склалося історично, що в багатьох країнах Європи і СНД субсидії надаються різним товариствам, що представляють соціальні групи, наприклад, Товариству сліпих, Товариству глухих тощо. (Слід зазначити, що моделі субсидування віддається менша перевага з точки зору прозорості та контрольованості державного фінансування, оскільки їй бракує відкритої та справедливої конкуренції, а також критеріїв ефективності, за якими здійснюється фінансування, які б забезпечили окупність наданих коштів.)

Гранти – це форма підтримки громадських організацій з державного або місцевих бюджетів. На відміну від субсидій, гранти, як правило, передбачають проведення конкурсів на отримання фінансування. Громадські організації, зазвичай, фінансуються, аби реалізувати конкретний проект відповідно до чітко визначених сфери діяльності, термінів і статей бюджету, тобто їх звітування ґрунтується на тому, чи використані кошти відповідно до запропонованого бюджету. У випадку надання грантів держава виділяє певну суму, що за певних умов надається громадським організаціям як гранти на реалізацію їхніх проектів. Держава визначає цілі, а не засоби. Вона, фактично, запрошує громадські організації до пропозиції найкращих ідей стосовно того, як досягти цілі. Заявки може подавати велика кількість громадських організацій, та лише декілька з них можуть отримати гранти на реалізацію своїх проектів. Громадські організації структурують свої витрати відповідно до форми заявки на отримання гранту, як правило, відокремлюючи прямі витрати за проектом від непрямих. Громадські організації, які отримують гранти, є підзвітними державі (так само, як у випадку будь-якого іншого донора).

Контрактування / закупівля послуг

Іншою основною формою підтримки є закупівля послуг громадської організації або укладання з нею контракту. Відносини, що виникають у цьому випадку, є відносинами не між донором і набувачем допомоги, а між сторонами контракту. Метою цього є надання конкретної державної послуги за допомогою громадської організації. В цьому випадку держава, якій чітко відомо, що саме потрібно робити, та яка, напевно, навіть визначила детальні умови надання послуги (наприклад, мінімальні), шукає когось, хто надасть послугу найвищої якості та за мінімальною ціною, отже, громадським організаціям доводиться змагатися з іншими постачальниками. Таким чином, зважаючи на існування, як правило (що є належною практикою), тендерної процедури, громадські організації повинні подавати пропозиції (а не заявки), а переможець буває лише один. В основі

структури вартості пропозиції лежить, зазвичай, плата за послуги відносно якоїсь умовної одиниці (наприклад, плата за послугу з одержувача або на день), сама ж плата за послуги включає прямі та непрямі витрати.

Оплата послуг третьою стороною

Іншим способом надання соціальних послуг недержавними постачальниками є так звана **оплата послуг третьою стороною**.²⁶ За схемою оплати послуг третьою стороною держава виступає "третьою стороною", яка оплачує вартість послуги, наданої громадською організацією одержувачу цієї послуги – або безпосередньо громадській організації, як це відбувається при оплаті послуг **на душу населення**, або через одержувача послуги, як це відбувається при оплаті послуг за допомогою ваучерів. Ці суми також виплачуються за надання державної послуги; проте, умови цих контрактів дуже чітко визначені в законодавстві. В цьому випадку держава визначає певний вид послуги (наприклад, медична допомога безпритульним у денному стаціонарі), а також умови надання такої послуги та пов'язані із цим витрати. Таким чином, розмір плати за надання послуг не визначається за результатами домовленості або в пропозиції, а регулюється законодавчо. В подальшому кожний постачальник, який задовольняє умовам чи критеріям, визначеним у законодавстві, отримує фіксовану винагороду за надання послуги кожному одержувачу. (Якщо громадська організація задовольняє зазначеним умовам, вона також може отримати ліцензію на надання послуги.) За цією схемою непрямі витрати, як правило, не включаються до плати за послугу, замість цього нараховується загальний відсоток накладних витрат, який може бути сплачений організації в повному обсязі або частково.

Механізм оплати послуг за допомогою ваучерів також являє собою один із методів оплати послуг третьою стороною. Тут основна увага приділяється вибору одержувачів послуг або споживачів. Відповідно до цієї системи потенційні одержувачі послуг отримують ваучери, що надають їм право користуватися певними послугами безкоштовно. Постачальника послуги обирає саме її одержувач. Залучення всіх спеціалістів, що мають ліцензію/дозвіл на надання цих послуг, як правило, підлягає попередньому узгодженню. На основі ваучерів, зібраних кожним постачальником послуги, держава виплачує йому фіксовану суму в рахунок оплати послуг, наданих кожному споживачу.

²⁶Стосовно цього терміну існують деякі суперечності. Уряди більшості країн СНД і Центральної та Східної Європи вбачають у ньому субсидування, а не виплату винагороди за надані послуги (тобто оплату цих послуг). Це визначення походить із радянських часів, коли підтримка, яку держава надавала нижчим ешелонам влади та неурядовим структурам, мала виключно характер субсидування. В законодавствах багатьох країн цей вид оплати послуг і досі називається субсидуванням. Проте, на нашу думку, використання терміносполучення "оплата послуг третьою стороною" сприятиме зміні погляду на недержавних постачальників послуг з боку держави.

Основні форми фінансування громадських організацій з боку держави

	Надання грантів і підтримки	Державні закупівлі й укладання контрактів	Платежі третіх сторін
<i>Мета</i>	Реалізація державної політики	Надання послуг державі	Надання державних послуг
<i>Умови контракту</i>	Визначає держава	В основному, визначає держава	Відповідно до законодавства
<i>Основний принцип відбору</i>	Найкращі ідеї та проекти	Найвища якість за найменшу ціну	Дотримання вимог законодавства
<i>Стан фінансування НУО</i>	Декілька заявників	Один учасник тендеру	Декілька власників ліцензії
<i>Структура</i>	Бюджет проекту	Бюджет визначається розміром плати за послуги	Бюджет відповідно до нормативно-правових актів
<i>Непрямі витрати, пов'язані зі здійсненням діяльності</i>	Відсоток бюджету проекту	Можуть бути в повному обсязі покриті за рахунок плати за послуги	Загальний % накладних витрат відповідно до законодавства

Усі права захищені © ЄЦНП, 2010 р.

II.5. Фінансування громадських організацій з боку приватного сектора

Важливість фінансування з боку приватного сектора (зокрема, фізичних осіб) часто недооцінюється як державою, так і громадськими організаціями. Загальними напрямками, якими рухаються країни Центральної та Східної Європи, є збільшення обсягів державного фінансування громадських організацій і невелике поліпшення умов їх фінансування з боку приватного сектора, без приділення великої уваги його потенційному впливу.

Однією з причин, навіщо державі потрібно перейматися можливостями залучення громадськими організаціями коштів приватного сектора, є соціальні інновації. З точки зору як держави, так і громадських організацій соціальні інновації потребують необмеженого або меншою мірою обмеженого фінансування. Особливо це стосується країн з перехідною економікою, де система соціальних послуг повинна бути перетворена на модель, що є більш ефективною, якісною та персоніфікованою. Така соціальна інновація має високий ступінь ризику (що на ранніх етапах можна порівняти з ризиком венчурних інвестицій) та, як правило, фінансується з приватних джерел, де легше сприймаються можливі невдачі. У випадку, якщо результати можна буде продемонструвати, цю модель буде легше втілити в державній системі соціальних послуг. Часто саме це і відбувається, і

держава користується плодами фінансування громадських організацій з боку приватного сектора. Наразі ризики, пов'язані з фінансуванням соціальних інновацій в Україні та відповідальність за цей процес несуть іноземні донори, але до того часу, коли вони почнуть залишати країну, необхідно буде мати внутрішній потенціал.

Іншим важливим аспектом, де фінансування з приватних джерел відіграє важливу роль, є фінансування ініціативних та експертних груп, що стежать за процесом формування політики та вивчають цей процес і його наслідки. Це є важливою функцією будь-якої сучасної держави (оскільки ці групи часто замінюють собою системи, яких держава не має або які погано працюють) і може частково фінансуватися з державних джерел²⁷. Однак, фінансування з приватних джерел, поряд із податками, що стягуються та використовуються з метою фінансування виконання державою своїх функцій, може та повинно розглядатися як додаткова відповідальність фізичних осіб, компаній і приватних донорів, що матеріалізується в додаткових добровільних внесках. Це є важливим, аби аналіз політичних рішень і надалі залишався незалежним.

Говорячи про фінансування з приватних джерел, ми повинні чітко розрізняти фінансування з боку юридичних осіб, фінансування з боку благодійних організацій і благодійні пожертвування фізичних осіб.

Двома основними категоріями фінансування з боку юридичних осіб, які будуть проаналізовані, є **інституціоналізований** і **неінституціоналізований** механізми фінансування; також існує принципова відмінність між **спеціальною** та **стратегічною** допомогою.

Фінансування з боку благодійних організацій може походити з **внутрішніх** або **зовнішніх** джерел, а також може поділятися на **фінансування за рахунок перерозподілу грантів**, **фінансування з амортизаційних фондів** або **фінансування за рахунок ендавментів**.

Благодійні пожертвування фізичних осіб можуть бути поділені за періодичністю на **одноразові** або **регулярні/планомірні** пожертвування, а також за розміром – на **дрібні** та **великі** пожертвування.

Фінансування з боку юридичних осіб

Що стосується фінансування з боку юридичних осіб, то у компаній існують різні мотиви для надання коштів. Слід зауважити, що в наявних повідомленнях фінансові мотиви, як-от податкові пільги, як основний фактор, що береться до уваги при прийнятті рішення щодо надання коштів, не розглядаються. Найчастішими відповідями є особисті мотиви керівників/власників, при цьому підкреслюється їхня відповідальність перед суспільством. Незважаючи на те, що

²⁷ Boris Strecansky, *Obcianskaadvokacia a mimovládneorganizácie*, 2006.

на викладення мотивів у дослідженні можуть впливати ставлення суспільства до компаній і його очікування стосовно них, обсяги та якість такої допомоги зростають по всій Європі.

Надання грантів юридичними особами за використання інституціоналізованого механізму

При наданні певних обсягів допомоги та у випадках, коли компанія вважає надання грантів стратегічним заходом, донори-юридичні особи намагаються інституціоналізувати гранти, які вони надають, шляхом формування внутрішньої політики, організації тендерних процедур або створення окремого підрозділу з надання грантів чи адміністративного органу в складі юридичної особи.

Ці методи часто являють собою кроки в напрямі розвитку, що здійснюються протягом років. Надання грантів за використання інституціоналізованого механізму має цілу низку переваг, які компанії з часом починають усвідомлювати: очікування донора є більш прозорими; потоки фінансування є більш передбачуваними; і, насамкінець, компанії можуть краще прив'язати таку діяльність до своїх зв'язків і торгової марки.

Корпоративні фонди являють собою окрему категорію в інституціоналізованій системі надання грантів юридичними особами. З одного боку, висувається звинувачення в тому, що ці фонди служать інтересам компанії і надають певні переваги, наприклад, її працівникам; з іншого боку, існує набагато більш типова схема, коли компанія насправді може підтримувати ідеї, що не зовсім відповідають її діловим інтересам або йдуть врозріз із ними. У другому випадку компанія діє як соціально відповідальний гравець, що, проте, не завдає шкоди її діловим інтересам (наприклад, участь у розв'язанні "циганського питання" не обов'язково сприятиме просуванню ринкових інтересів компанії в країнах Центральної та Східної Європи, але компанія може протистояти расизму дистанційно, через корпоративний фонд). Такі Фонди часто використовують досвід громадських організацій, які займаються підготовкою для них рішень на основі субпідрядів або залучаються ними як члени експертних комісій, в результаті чого прискорюється "імпорт ноу-хау".

Неінституціоналізовані форми грантів

Неінституціоналізована форма є більш типовою у випадку корпоративних гравців, що не мають великих коштів для фінансування або не вважають таке фінансування стратегічним на своїх ринках. Основним мотивом надання допомоги в таких випадках є певний рівень зв'язку з її одержувачем. Таке неформальне надання грантів також може бути тривалим (наприклад, власники місцевих магазинів можуть роками надавати підтримку місцевим школам, у проведенні культурних заходів) і часто вимагає постійної звітності, особливо на місцевому рівні, оскільки допомога надається, виходячи з попереднього досвіду. У

випадку відсутності такого попереднього зв'язку визначальними факторами при прийнятті рішення щодо надання допомоги стають духовні аспекти, психологічні чинники, своєчасність тощо.²⁸ Тому, коли малі та середні підприємства опиняються в скрутному фінансовому становищі, наприклад, під час кризи, це справляє неабиякий вплив і на доходи місцевих громадських організацій.

Оскільки в більшості країн процедури одержання податкових кредитів є доволі простими²⁹, жодних окремих стимулів або адміністративних систем для здійснення інституціоналізованого чи неінституціоналізованого фінансування, як правило, не існує. З точки зору громадських організацій вони можуть отримати більше гарантій, якщо фінансування здійснюється інституціоналізованим каналом, адже це допомагає краще визначати цілі та мислити стратегічно, покладаючись на тривалу підтримку з боку компанії.

Існує ще одна істотна відмінність у розумінні методів і важливості надання грантів між західними та вітчизняними організаціями, особливо, на ранніх етапах розвитку ринкової економіки. Виходячи з досвіду країн Центральної та Східної Європи, вітчизняні компанії за декілька років навчилися поєднувати таку діяльність зі своєю основною діяльністю, в той самий час, коли західні донори практично з'явилися на ринку з моделями, за якими благодійні пожертвування були частиною їх бізнес-моделі.

Фінансування з боку благодійних організацій

Перерозподіл грантів

У більшості європейських країн існує модель перерозподілу грантів для громадських організацій, але в країнах Центральної та Східної Європи вона відіграє важливу роль у розвитку громадянського суспільства. В старих державах-членах ЄС перерозподіл грантів, як правило, є пов'язаним з державним фінансуванням і використовується як спроба зробити державне фінансування більш незалежним від держави (такі організації часто є напівнезалежними). У країнах Східної Європи вони створювалися та фінансувалися, здебільшого, аби мати відповідні механізми розподілу при спрямуванні коштів з іноземних джерел до країн-набувачів допомоги для фінансування проектів загальнодержавного та місцевого значення. Був створений новий "клас" так званих організацій-посередників, що намагаються отримати гранти на реалізацію своїх стратегій у формі надання субгрантів. Як правило, вони не мають ендавментів. Кажучи діловою мовою, вони надають послуги великим міжнародним донорам, визначаючи потреби та розподіляючи гранти, аби їх задовольнити.

²⁸Куті Ева (ред.) (Kuti, Eva ed.) Vállalatiadományozás Magyarországon Tanulmányok 2005 (Благодійні пожертвування юридичних осіб в Угорщині).

²⁹В Угорщині, наприклад, громадські організації мають право видавати довідку про обсяги допомоги, отриманої від кожної компанії, а компанія може передати цю довідку до податкової інспекції.

Після скорочення обсягів фінансування з боку західних благодійників більшість цих організацій ведуть боротьбу за існування, а деякі з них згорнули свою діяльність, навіть незважаючи на те, що потреби в них продовжують існувати. У нових державах-членах ЄС, перед їх вступом до Європейського Союзу, існувала мережа організацій з розподілу грантів, створена задля розподілу коштів. Після вступу деякі із цих організацій почали перерозподіляти європейські кошти на національному рівні (структурні фонди, норвезький та швейцарський механізми фінансування)³⁰. В таких країнах, як Угорщина, з тією самою метою була створена місцева мережа ресурсних центрів, але переконати іноземних донорів у доцільності фінансування ще одного проміжного гравця виявилось складно (оскільки коштів для місцевого перерозподілу не вистачало, площа країни не вимагала такої децентралізації, а переваги ноу-хау такого гравця в порівнянні із центральними, загальнодержавними системами були незначними).

Ще одним, сподіваємось, більш переконливим прикладом є мережа фондів громад, в якій пошук коштів здійснюється на міжнародному, національному та місцевому рівнях, за активною участю місцевих підприємств, муніципалітетів, громадських організацій і громадян. На відміну від більшості організацій з перерозподілу грантів, деякі із цих фондів створили ендавмент на задоволення місцевих потреб у віддаленій перспективі.

Ендавменти

Класичне надання благодійних грантів з ендавментів має перевагу над іншими видами фінансування, оскільки кошти, що розподіляються в такий спосіб, розраховані на тривалу перспективу. Приклади як зі "старої", так і з "нової" Європи свідчать про те, що таке фінансування робить істотний внесок у забезпечення життєздатності підсектора, на підтримку якого воно спрямоване, адже надійність стратегій такого фінансування та постійна наявність його джерел роблять громадські організації більш витривалими й орієнтованими на результат. Німецька та чеська моделі, проаналізовані нижче, є цікавими прикладами з двох абсолютно різних культур.

Амортизаційні фонди

Амортизаційні фонди являють собою цікаву модель благодійної допомоги. Амортизаційний фонд – це фонд, створений донором або донорами з метою використання його коштів (розподілених у формі грантів) протягом більш тривалого періоду часу, як правило, 10-ти років. Вважається, що такі кошти є достатніми для фінансування програми протягом визначеного періоду часу. У випадку виникнення серйозної соціальної проблеми, яка, проте, за всіма ознаками може бути усунена, визначивши суму коштів, необхідну для її розв'язання, та

³⁰У Румунії, наприклад, Фонд розвитку громадянського суспільства (FDSC) здійснює управління частиною коштів Соціального фонду, а в Чеській Республіці подібний фонд (NROS) перетворився на контрагента фондів розвитку громадянського суспільства.

реальний період часу, потрібний для досягнення результату, можна розрахувати обсяг необхідного фінансування.

Приклади з регіону включають Фонд розвитку громадянського суспільства в країнах Центральної та Східної Європи (CEE Trust); Балтійсько-американський фонд партнерства, Балканський траст, Чорноморський Фонд Регіонального Співробітництва "Black Sea Trust". Ці Трасти створені з об'єднаних коштів декількох західних донорів, які іноді включали також двосторонніх (USAID). Як можна бачити, це, здебільшого, регіональні конструкції, що є частиною "стратегії відходу" донорів: після припинення ними реалізації своєї власної програми вони можуть і надалі надавати підтримку колишнім набувачам їхньої допомоги та в досягненні результатів у сферах, куди спрямоване фінансування. (Ідея з'явилася у відповідь на заяву НУО про існування "незавершених справ" з розбудови демократичних суспільств у регіоні, коли донори вже планували його залишити.)

Амортизаційні фонди становлять інтерес з точки зору громадських організацій тому, що потрібний результат фінансування є, зазвичай, чітко визначеним, а кошти можуть використовуватися протягом відносно тривалого часу, при цьому це мотивує та спонукає всіх гравців до досягнення результатів у межах визначеного періоду часу. Незважаючи на те, що існуючі приклади носять регіональний характер, ця ідея також може бути успішно втілена на загальнодержавному рівні.

II. 6. Фінансування з боку фізичних осіб

Залучення коштів потребує інвестицій

Аби зрозуміти природу благодійних пожертвувань фізичних осіб з точки зору регулятора, ми хотіли б представити так звану "Піраміду донорів". Ця піраміда донорів дає уявлення про те, як громадські організації бачать своїх донорів-фізичних осіб і як будують з ними відносини. Вона складається з п'яти рівнів:

1. Унизу розташовані фізичні особи, які досі не пожертвували громадській організації жодних коштів, але є потенційними донорами з огляду, наприклад, на місце їх проживання, вік, стать, коло інтересів тощо.
2. Другий рівень займають фізичні особи, що вже пожертвували певні кошти.
3. Третій рівень займають фізичні особи, які стали постійними донорами, тобто жертвують кошти майже "автоматично", через регулярні проміжки часу. На Заході, здебільшого, це відбувається із застосуванням прямих дебетів банківських рахунків фізичних осіб, але в країнах Східної Європи для регулярних пожертвувань частіше використовуються поштові перекази. У будь-якому випадку, тут ми говоримо про осіб, які з готовністю

відгукуються на заклики громадської організації про допомогу та ніколи не забувають про неї, коли жертвують кошти.

4. Четвертий рівень займають ті, хто жертвує значні кошти, тобто донори, щиро віддані організації, які беззастережно їй довіряють і вносять значні суми коштів.
5. І, нарешті, зверху розташовані фізичні особи, які зробили громадську організацію своєю спадкоємицею.

Загальна ідея полягає в тому, аби, просуваючись від основи піраміди та використовуючи різні форми зв'язків, робити фізичних осіб все більш прихильними та надійними з точки зору виконання фінансових зобов'язань. Важливо розуміти, що лише постійні донори можуть забезпечити справжню життєздатність громадських організацій. Однак, аби хтось став постійним донором, до нього/неї спочатку треба звернутися по допомогу й отримати хоча б одне пожертвування. Тому громадська організація повинна здійснювати інвестиції у два нижні рівні та підтримання зв'язків із трьома верхніми. Звичайно, це вимагає коштів, навіть на найнижчому рівні. З просуванням донора пірамідою догори збільшується окупність інвестицій.

Піраміда донорів-фізичних осіб



З точки зору регулятора важливо розуміти, що таке культивування донорів є аналогічним побудові відносин з клієнтами в корпоративному секторі. Інвестиції є насправді значними, та дуже важливою є передбачуваність їх окупності. Якщо в світі бізнесу такі витрати виправдати легко, то від громадських організацій, узагалі, очікують, що вони не витратять "занадто великих" грошей на налагодження зв'язків і залучення коштів. Однак, зважаючи на те, що "занадто великим" часто вважається навіть дуже незначний відсоток витрат, таке очікування не є виправданим з погляду життєздатності громадської організації.

Розуміння того факту, що залучення коштів фізичних осіб може бути високовитратною інвестицією, якщо вона короткострокова, та високоокупною, якщо вона довгострокова, може допомогти створити фінансово-правову базу, що сприятиме такій благодійності.

У країнах з високим рівнем пожертвувань фізичних осіб якість послуг, які надають громадські організації, є вищою, оскільки кошти, які надходять від фізичних осіб, істотно доповнюють кошти, що надаються державою, надаючи громадським організаціям-постачальникам послуг гнучкість і дозволяючи їм здійснювати інвестиції в послуги вищої якості, залучати кошти за рахунок співфінансування та покривати потенційні збитки (наприклад, якщо в контракті з державою не передбачені всі накладні витрати НУО, що є доволі типовим випадком).

Також існує істотна відмінність у дотриманні рівнів звітності та прозорості в країнах з високим і низьким рівнем пожертвувань фізичних осіб. У випадку, якщо громадським організаціям доводиться налагоджувати та підтримувати стосунки з великою кількістю громад, вони є більш вмотивованими залишатися прозорими та дотримуватися вимог звітності, навіть незважаючи на те, що донор-фізична особа часто поступається перед державним спеціалізованим донором у своїй обізнаності зі справою. Це пояснюється тим, що залучення донорів-фізичних осіб дозволяє підвищити рівень постійного контролю за діяльністю громадської організації та очікувань стосовно такої діяльності.

Стисло кажучи, широка підтримка громадських організацій з боку фізичних осіб може дозволити досягти вищого рівня звітності, прозорості та якості послуг, ніж жорстке регулювання з боку держави.

Аби громадські організації мали змогу здійснювати інвестиції в залучення коштів, **держави не повинні встановлювати жодного конкретного відсотка адміністративних витрат** ані законодавчо, ані шляхом встановлення планки при наданні грантів і укладанні контрактів. Адміністративні витрати кожної громадської організації відрізняються між собою, а жодного їх "еталону" не існує, фактично, ніде, навіть у Західній Європі чи США. Насправді, було проведено дослідження, яке продемонструвало, що зменшення адміністративних витрат під тиском з боку донорів призводить до погіршення результатів роботи. Найкращий спосіб розв'язати питання адміністративних витрат – вимагати від громадських організацій повідомлення їх розміру (відсотка) та методу їх розрахунку.

Від нульової активності донорів до регулярних пожертвувань

У країнах Центральної та Східної Європи культура філантропії досі знаходиться на стадії формування, й основне питання полягає в тому, в який спосіб досягти такого її рівня, що дозволить забезпечити існування потужного громадського сектора.

Професійне залучення коштів фізичних осіб є найбільш витратним, коли громадська організація намагається сегментувати потенційних донорів (які досі не жертвували жодних коштів) та спрямувати на них свої заходи. Аби досягти певних результатів, будь-яка технологія та метод, що тут застосовуються (як-от прямий маркетинг, реклама, збір коштів на вулицях тощо), повинна бути спрямована на широку аудиторію, оскільки (1) лише частині людей справа прийде до вподоби (одні віддають перевагу допомозі дітям, інші – тваринам тощо); і (2) навіть якщо людина зможе приєднатися до справи, її участі можуть завадити певні технічні перешкоди (наприклад, їй може бути складно надати кошти або діяти саме в момент отримання повідомлення тощо).

Уже у випадку успішного залучення коштів існує висока ймовірність того, що донор є відданим справі. У подальшому, за використання складних технологій у сфері налагодження стосунків такі донори перетворюються на постійних, готових жертвувати кошти на регулярній основі.

Коли такі кошти починають надаватися на регулярній основі, їх суму можна легко розрахувати, а розмір доходу можна передбачити з більшою точністю, ніж, наприклад, за результатами конкурсу, організованого державою. Суми коштів, що надходять від фізичних осіб, звичайно, є значно меншими, і тому потрібно мати велику кількість малих донорів, але так званий "життєвий цикл донора" нараховує багато років³¹, тоді як "життєвий цикл" державних грантів складає, як правило, один рік.

Аби сприяти цьому процесу в окремих громадських організаціях, у держави є два основні засоби:

- **Податкова політика**, наприклад, надання більших додаткових пільг постійним донорам; і
- **Розширення можливостей**, тобто надання підтримки в рамках програм з надання грантів, спрямованих на поширення практики професійного залучення коштів (слід зауважити, що такі програми повинні сприяти запозиченню та перейняттю іноземного досвіду: західного досвіду, аби ознайомитися з найбільш сучасними технологіями, і досвіду країн Центральної та Східної Європи, аби зрозуміти процеси перейняття).

Значні пожертвування та спадщини

У випадку осіб, які жертвують значні кошти, як правило, існує довга історія пожертвувань, а отже, значні кошти, що, зазвичай, мають конкретне призначення, жертвуються донором, який має тісні стосунки з організацією.

³¹ Життєвий цикл донора – це період, протягом якого один донор надає підтримку одній і тій самій організації. В Угорщині період, протягом якого донор надає підтримку організації на регулярній основі, становить, у середньому, 6-7 років.

Окремою категорією є спадщина. Якщо в західних країнах, зокрема, країнах Північної Америки, такі пожертвування пересічних громадян являють собою джерело доходу, що з кожним роком зростає, то в країнах Центральної та Східної Європи такі пожертвування є випадковими, але не рідкими. На Заході громадські організації тактовно, але зі знанням справи повідомляють своїм донорам про таку можливість, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи громадські організації, зазвичай, є нерішучими і вважають недоречним просити значного пожертвування або спадщини. Незважаючи на це, люди жертвують свої кошти, що свідчить про бажання населення висловити свою підтримку справі й організації, зробивши вагомий матеріальний внесок. Нижче, у випадку Німеччини, описується європейська модель, яка включає елементи операцій зі спадщинами, що здійснюються тактовно, але на користь суспільства.

Навряд чи варто казати, що значне пожертвування або спадок великою мірою підвищує життєздатність громадської організації. Це дозволяє громадській організації розробляти довгострокові плани, здійснювати інвестиції в розвиток інфраструктури, створювати резервні фонди або збільшувати масштаби своїх послуг і охоплювати ними ширше коло одержувачів.

Держава може підтримати ідею надання значних пожертвувань і спадщин у своїй податковій політиці шляхом:

- звільнення таких пожертвувань від податків на дарування та спадщину; і
- надання спеціальної податкової пільги, коли вартість пожертвування перевищує певну суму.

II.7. Зароблений дохід громадських організацій

Зароблений дохід стосується видів доходу, отриманого громадською організацією від "економічної діяльності" (що також має назву підприємницької, господарської або комерційної діяльності). Це, в основному, означає продаж товарів і послуг на регулярній або постійній основі. В наступному розділі ми не досліджуватимемо всі можливі способи заробляння доходу громадськими організаціями, замість цього ми зупинимося на тих, що, наскільки нам відомо, вже існують в Україні.

Членські внески

В оптимальному випадку, членські внески є ефективним засобом оцінки формування членства в тій чи іншій організації. Зрозуміло, члени бізнес-асоціації можуть дозволити собі більші членські внески, ніж члени асоціації батьків дітей-інвалідів, яким доводиться відстоювати право своїх дітей мати рівні можливості з іншими.

Між певними групами членських громадських організацій існують істотні відмінності в підході до членських внесків. Якщо високоспеціалізовані, цільові організації, що представляють певні групи інтересів, а також більшість профспілок розглядають членські внески як стратегічні інвестиції та знак відданості справі їхніх членів, то інші значні групи членських організацій з різних причин (особливо, в країнах Центральної та Східної Європи) не вважають їх важливим джерелом доходу. З одного боку, вони вважають, що "в людей немає грошей, аби платити членські внески" (насправді це відповідає дійсності лише в дуже обмеженій кількості випадків, коли члени належать до найбідніших верств населення). З іншого боку, така думка виникла на тлі поведінки держави, яка разом з муніципалітетами часто вважає за краще мати справу з організаціями з якомога численнішим членством. Тому громадські організації, аби продемонструвати легітимність, зацікавлені в повідомленні якомога більшої кількості членів. Саме тому громадським організаціям часто не вдається зібрати членські внески або отримати від членів номінальні внески, які склали б значну частину їхнього бюджету. Парадоксальним є те, що, якщо членські внески не будуть важливим джерелом доходу асоціації, її керівництво буде меншою мірою вмотивованим звітувати перед її членами (та більшою мірою – перед зовнішніми донорами та державою).

Наполягаючи на "представництві" як основному критерію участі громадської організації в процесі прийняття рішень, держава надає стимул до застосування менш демократичних і менш життєздатних практик формування членства в громадських організаціях.

Платні послуги

Громадські організації часто діляться своїм досвідом зі своїми колегами. Як правило, ця категорія включає консультації щодо планування проєктів, написання пропозицій або досвід у сфері надання будь-яких прямих бізнес-послуг. Цією можливістю може скористатися велика кількість громадських організацій, адже досвідом є елементарне ноу-хау в сфері продажу. Хоча взагалі очікується, що такий досвід використовуватиметься безкоштовно у випадку, якщо громадська організація спроможна і надалі розвивати своє ноу-хау, воно часто може знайти своїх покупців.

З роками, по мірі того, як все більше донорів здійснюють інвестиції в розвиток організацій і розробку їхніх програм, професійно розроблене ноу-хау в будь-якій сфері зростає в ціні. Коли таке ноу-хау стає відповідним для розробників стратегій, відкриваються нові ринки, покупцями на яких стають юридичні особи та держава.

Продаж товарів

Виробництво та продаж товарів у благодійних цілях видається привабливою можливістю для багатьох громадських організацій. Найбільш поширеними джерелами доходу є футболки, чашки з логотипами й оригінальним оздобленням тощо. Насправді, принаймні, виходячи з досвіду країн Центральної та Східної Європи, від виробництва та продажу таких товарів організація рідко отримує значні доходи. Зрештою, це ринок з високою конкуренцією, де вона існує навіть у сегменті "культових брендів"³² (які намагається виробити більшість громадських організацій). Для досягнення успіху необхідні особливі навички ведення комерційної діяльності та, нерідко, інвестиції. Зазвичай, на національному ринку спромогтися цього може лише купка громадських організацій.

Іншим типовим методом підтримки виробництва товарів є підтримка зайнятості, коли донор надає субсидію на виробництво товарів (наприклад, створення майстерні для людей з проблемами у навчанні). Незважаючи на те, що на цей вид доходу може припадати велика частка бюджету громадської організації, слід зауважити, що він субсидується, тобто ризик несе також донор. Таке виробництво є, зазвичай, набагато більш корисним з погляду зв'язків з громадськістю, але воно може допомогти в забезпеченні життєздатності громадської організації лише в тому випадку, якщо вона зможе втриматися на ринку без отримання субсидії.

При наданні підтримки у виробництві товарів у благодійних цілях, наприклад, шляхом підтримки зайнятості, держава та донори повинні пересвідчитися в наявності бізнес-плану на середньо- чи довгострокову перспективу, що дозволить громадській організації продовжувати виробництво за умов зниження рівня субсидій.

Оренда приміщень

Одним з активів, перевагами якого все частіше користуються громадські організації, є офіси чи приміщення, в яких вони працюють. Як типовий приклад, ті організації, що надають послуги з навчання, також пропонують в оренду приміщення й обладнання. Оскільки всередині організації може бути відносно легко змінити графік роботи (наприклад, включити до нього дні для роботи вдома) та звільнити приміщення, що використовуються для проведення тренінгів і семінарів, цією можливістю користуються все більше громадських організацій.

Ліцензійні збори

Деякі організації з добре відомим брендом можуть "продавати" свої назву та логотип юридичним особам. Компанії, які бажають, аби їх асоціювали з добрими

³² Культовий бренд – це бренд, з яким люди себе асоціюють, і який не лише створює у споживачів позитивне враження, але й викликає в них відчуття приналежності їм товару та прихильність до нього. Люди купують товар культового бренду не лише через його високу якість чи надійність, у такий спосіб вони також демонструють, що поділяють цінності, які символізує бренд, і асоціюють себе з ними. Зважаючи на можливість асоціювання себе зі справою, якою переймається організація, ідеальними кандидатами на те, аби мати культові бренди, є неприбуткові організації.

справами, та спроможні скористатися ринковими перевагами ліцензування, часто платять великі суми, аби отримати від громадської організації дозвіл на використання її бренду. Цей вид доходу є необмеженим і також являє собою визнання досягнень організації, оскільки компанія обирає її партнером, переважно, через те, що діяльність цієї громадської організації отримує високу оцінку з боку значної частини населення.

Оподаткування заробленого доходу

Найбільш важливим питанням, коли мова йде про податкову політику в сфері заробленого доходу, є **визначення "економічної діяльності"**. Кожна країна визначає цей термін у свій спосіб, що є відображенням національних умов. Поряд з існуванням певних типових, спільних елементів, як-от здійснення діяльності в обмін на плату або на регулярній основі, також існує багато невизначених аспектів, що відкривають країнам простір для тлумачень.

Наприклад, діяльність так званих "благодійних магазинів", що продають лише речі, отримані як пожертвування, і торгових точок, де використовується волонтерська праця, в одних країнах вважається економічною, а в інших – ні. Подібно до цього, деякі форми залучення коштів, наприклад, продаж брендированих футболок чи благодійних листівок, в одній країні може вважатися економічною діяльністю, а в іншій – ні. Іншим прикладом невизначеного питання є оподаткування плати за послуги, що є "по суті пов'язаними"³³ із суспільно корисними цілями певних громадських організацій, як-от плата за шкільне навчання або плата за вхід до музею. Також залишається відкритим питання оподаткування пасивних інвестиційних доходів (наприклад, банківський відсоток). Жодного чіткого методу визначення того, які з видів діяльності повинні вважатися економічними, а отже, оподатковуватися, не існує, але є важливим прояснити це питання з правової точки зору.

З появою визначення виникає питання стосовно того, як податкова політика повинна застосовуватися. В європейських країн є п'ять основних підходів:³⁴

- Загальне оподаткування всіх прибутків
- Звільнення від оподаткування будь-яких доходів від економічної діяльності
- Оподаткування доходу залежно від його призначення
- Оподаткування доходу від діяльності залежно від її зв'язку зі статутними цілями
- Оподаткування доходу, що перевищує певний поріг

³³ Документ МЦНП/ЄЦНП/МЦМС (Македонського центру міжнародного співробітництва).

³⁴ Там само.

Оподаткування всіх прибутків: основним аргументом на користь оподаткування всіх доходів від економічної діяльності неприбуткових організацій (НПО) є те, що, якщо такі доходи не оподатковуються, вони можуть отримати несправедливу конкурентну перевагу над прибутковими організаціями. (Наприклад, звільнення прибутків НПО від оподаткування може дозволити їм зберігати нижчі рівні прибутків від своєї економічної діяльності, що може навіть використовуватися для зниження цін на товари та послуги нижче рівнів, з якими можуть конкурувати або навіть які здатні підтримувати прибуткові організації.) Оподаткування всіх прибутків запровадити легко та воно мінімізує можливість зловживань з боку організацій, що намагаються отримати переваги від податкових пільг, наданих НПО. Із цих причин такий підхід, здебільшого, застосовується в країнах, в яких досі існує високий рівень корупції, як-от Албанія, Боснія (і Герцеговина), Болгарія. Проте, в більшості європейських країн економічна діяльність громадських організацій певною мірою звільнена від оподаткування, а для боротьби з можливими зловживаннями застосовуються інші правові засоби.

Звільнення від оподаткування всіх доходів: цей підхід так само застосовується лише в небагатьох країнах, як-от Кіпр, Боснія (і Герцеговина) чи Хорватія, де з громадських організацій як юридичних осіб не стягується жодного податку на доходи, а отже, й жодного податку на прибуток. Слід зазначити, що цей підхід відкриває широкий простір для зловживань.

У більшості країн знайдені певні "проміжні" рішення. Це означає, що вони визнають важливість пільгового оподаткування економічної діяльності громадських організацій. Це відбувається з декількох причин, включаючи такі:

- Громадські організації часто полегшують тягар держави, якій доводиться надавати подібні послуги. Втрата державою податкових надходжень компенсується її звільненням від цього фінансового тягаря та перевагами в результаті підвищення рівня загального добробуту.
- Громадські організації часто спроможні надавати необхідні послуги за нижчою ціною та вищою якістю, ніж прибуткові організації, яких цікавить чистий прибуток.
- Оподаткування діяльності НПО гальмує розвиток неприбуткового сектора. "Це є особливо сильним аргументом в умовах податкового режиму, коли НПО повинні сплачувати податок на дохід від економічної діяльності, навіть якщо вона спрямована на досягнення суспільно корисних цілей. У другому випадку НПО обмежені у їх спроможності фінансово підтримувати свої операції. Такий підхід також не стимулює НПО до участі в суспільно корисній діяльності, що має економічну складову (наприклад, коли

товариство сліпих продає ціпки для сліпих), оскільки всі доходи від такої діяльності підлягатимуть оподаткуванню."³⁵

На зауваження стосовно того, що надання громадським організаціям податкових пільг призводить до несумлінної конкуренції з прибутковим сектором, наводяться контраргументи, які полягають у тому, що, виходячи з досвіду, такі побоювання є, здебільшого, необґрунтованими, та що негативний вплив на прибутковий сектор перебільшено.³⁶

Оподаткування доходу залежно від його призначення: за цією схемою, будь-який дохід, що використовується в статутних або суспільно корисних цілях, звільняється від податку, а всі інші доходи оподатковуються. Це відбувається в Польщі. В основі цього підходу лежить припущення, що від оподаткування повинні бути звільнені лише ті види діяльності, що є корисними для суспільства, а отже, від податку повинні звільнитися лише доходи, що насправді використовуються з метою досягнення статутних або суспільно корисних цілей. Основна критика цього підходу полягає в тому, що він дозволяє НПО здійснювати діяльність, спрямовану на отримання доходу, без жодного зв'язку з їхніми цілями та навіть заохочує їх до цього, і, як такий, створює несумлінну конкуренцію. В той час, як США через ці проблеми відмовилися від застосування підходу, коли дохід оподатковується залежно від його призначення, це, вочевидь, не відбувається в Польщі, в якій громадський сектор все ще слабкий і потребує необмежених ресурсів.

Оподаткування доходу від діяльності залежно від її зв'язку зі статутними цілями: цей підхід зосереджується на джерелі доходу. Відповідно до цього підходу, доходи НПО звільняються від податку, якщо вони отримані від економічної діяльності, яка достатньою мірою пов'язана зі статутними або суспільно корисними цілями організації. Взагалі, діяльність, яка вважатиметься такою, що не є пов'язаною зі статутними цілями, оподатковуватиметься так само, як і діяльність інших суб'єктів економічної діяльності. Цей підхід застосовується в США та, з-поміж країн Центральної та Східної Європи, в Латвії. Звичайно, це є найбільш "справедливим" методом визначення, коли звільнення доходу від податку є обґрунтованим. Проте, цей підхід є також найбільш складним у застосуванні, оскільки податковий орган повинен вирішити, яка діяльність є

³⁵ МЦНП/ЄЦНП/МЦМС.

³⁶ "По-перше, малі підприємства часто можуть уникнути сплати податку на прибуток за допомогою засобів, яких немає в НПО. Малі підприємства, що виплачують високу заробітну плату та багато витрачають на офіси, можуть сплачувати значно менший податок на доходи. Насправді, в декількох країнах податок на прибуток малих підприємств скасовано через неможливість його стягнення. По-друге, малі підприємства можуть отримувати кредити від кредитних установ, тоді як НПО взагалі кредити отримувати не можуть. По-третє, економічна діяльність, яку здійснюють НПО, як правило, належить до неприбуткової сфери та не конкурує з діяльністю прибуткових організацій. Зокрема, це стосується країн, в яких доходи від діяльності НПО звільняються від податку залежно від відповідності такої діяльності їхнім статутним цілям." Документ МЦНП/ЄЦНП/МЦМС.

пов'язаною зі статутними або суспільно корисними цілями, а яка ні. Наприклад, у випадку громадських організацій, що займаються природоохоронною діяльністю, продаж популярних посібників з охорони довкілля під час проведення різних відповідних заходів можна вважати видом діяльності, що є пов'язаною зі статутними цілями, але що коли громадська організація опублікує яскраві альбоми та почне їх продавати через комерційні книгарні?

"Розробити проекти законодавчих чи нормативно-правових актів, у яких достатньою мірою закріплювалася б концепція "зв'язку з цілями", складно, а методичні рекомендації часто доводиться напрацьовувати окремо для кожного окремого випадку. Після появи пакету рішень і норм щодо застосування цього правила, це, можливо, стане менш серйозною проблемою. Але в країнах з перехідною економікою, де методичні рекомендації для неприбуткового сектора досі напрацьовуються, концепція "зв'язку з цілями" створює певну невизначеність стосовно оподаткування доходів."

Пороговий підхід: цей підхід встановлює планку звільнення від податку доходів НПО в грошовому та/чи відсотковому вираженні. Цей підхід застосовується, як правило, в поєднанні з іншим (і також називається "гібридним підходом"). Наприклад, у Чеській Республіці, Сербії та Чорногорії цей підхід поєднують з підходом, що передбачає оподаткування доходу залежно від його призначення, а в Угорщині та Словаччині його застосовують у поєднанні з підходом на основі зв'язку зі статутними цілями. Це також справедливий підхід, оскільки він обмежує розмір неоподаткованого прибутку, який може отримувати НПО, і, таким чином, усуває побоювання щодо несумлінної конкуренції або стимулювання прибуткових організацій до використання ними форми громадських як прикриття. Від нього також виграє держава, оскільки вона може використовувати його, аби обмежити втрату податкових надходжень. Крім того, цей підхід, як правило, простий у застосуванні (хоча, оскільки цей підхід, зазвичай, поєднується з іншим, певні труднощі адміністративного характеру можуть існувати). Водночас, у цьому підході врахована важливість заробленого доходу з наданням громадським організаціям виправданих податкових пільг.

Деякі приклади (станом на 2007 рік)

- Наприклад, **Угорщина** поєднує підхід на основі зв'язку зі статутними цілями з пороговим методом шляхом встановлення певної межі для звільнення від податку доходу від комерційної діяльності, яка не є пов'язаною зі статутними цілями. Як зазначалося вище, жодні види економічної діяльності, включені до статуту організації як такі, що сприяють досягненню нею статутних цілей, не підлягають оподаткуванню. Доход від комерційної / підприємницької діяльності (яка не є пов'язаною зі статутними цілями) оподатковується лише в тому випадку, якщо такий

доход перевищує передбачений поріг. Наприклад, від податку можуть бути звільнені доходи від комерційної діяльності всіх НПО, незалежно від того, чи отримали вони статус суспільно корисних, що не перевищують 10% загального доходу або 10 млн. угорських форинтів (38892 євро). Крім того, угорське законодавство також створює дві категорії суспільно корисних організацій, що мають право на звільнення від оподаткування більшого відсотка їхніх доходів. Так, якщо організація отримала статус суспільно корисної, від податку звільняється її дохід від комерційної діяльності, що не перевищує 10% загального доходу або 20 млн. угорських форинтів (77785 євро), а якщо організація має статус "провідної" суспільно корисної, від оподаткування звільняється її дохід від комерційної діяльності в розмірі до 15% загального доходу.

- У **Чеській Республіці** дохід від економічної діяльності, пов'язаної зі статутними цілями НПО, підлягає оподаткуванню за зниженою ставкою. Від податку звільняються всі доходи від діяльності, пов'язаної зі статутними цілями, в розмірі до 300000 чеських крон (11203 євро). Крім того, якщо дохід використовується в суспільно корисних цілях, чиста виручка (тобто доходи мінус пов'язані витрати), що на кінець фінансового року перевищує цю суму, перед оподаткуванням зменшується на 30% або 1 млн. чеських крон (залежно від того, що буде меншим).
- У **Франції** доходи від економічної діяльності звільняються від оподаткування за умови, що вони не розподілені і що існують інші ознаки, що дозволяють відрізнити організацію від суб'єкта економічної діяльності. Зокрема, НПО з доходом, що перевищує 60000 євро на рік, можуть отримати статус звільнених від податку, якщо (1) в керівництва немає в НПО фінансового інтересу, та якщо (2) НПО не конкурують з комерційним сектором. Двадцять НПО з доходом до 60000 євро на рік можуть отримати статус звільнених від податку лише у тому випадку, якщо (1) неприбуткова діяльність є їх основною діяльністю, та (2) вони не передають жодних доходів чи активів особам, що мають будь-які приватні інтереси.
- У **Німеччині** суспільно корисні організації можуть здійснювати господарську діяльність. Прибутки звільняються від корпоративного та прибуткового податків, якщо господарська діяльність є необхідною для досягнення статутних суспільно корисних цілей суспільно корисної організації (освіта, охорона здоров'я тощо). Те саме стосується благодійної та релігійної діяльності. Види діяльності, що підлягають пільговому оподаткуванню, перелічені в законодавстві. Аби отримати податкові пільги, суспільно корисні організації повинні здійснювати таку діяльність з дотриманням принципу незацікавленості, як визначено у законодавстві: вони не повинні ставити собі за основну мету отримання доходу, вони

можуть використовувати свої ресурси лише в статутних цілях, вони не повинні розподіляти прибуток і виплачувати непропорційно високу заробітну плату. Вони повинні використовувати свої ресурси протягом року, наступного після їх отримання, але, в межах, згаданих у законодавстві, можуть створювати резерви. Крім того, організація повинна бути створена виключно в цілях, що дозволяють їй отримати статус звільненої від оподаткування, та може конкурувати з прибутковими організаціями.

- У *Словаччині* НПО, як правило, звільняються від податку на доходи від статутної діяльності. Доходи від нестатутної економічної діяльності НПО оподатковуються за загальною ставкою, за винятком продажу майна НПО, коли від податку звільняється дохід, що становить менше ніж 300000 словацьких крон (8935 євро).

III. Загальні висновки

Важливість стратегічного підходу

У багатьох проаналізованих європейських країнах розроблено щось на кшталт довгострокових планів дій, аби відобразити відносини громадського сектора з державою та іншими суспільними гравцями. В деяких випадках це зроблено у формі стратегії (Угорщина, Хорватія), в інших – у формі "договору" між державою та громадськими організаціями (Великобританія) або Парламентом і громадськими організаціями (Естонія).³⁷ Проте, підготовка самої стратегії не має великого значення з огляду на вплив державних заходів. Не менш (якщо не більш) **важливою є відповідність стратегії бажаним впливам, а також відповідність політики фінансування стратегії.**

Цьому можна повчитися у випадку Угорщини. Вітчизняні законодавці розробили сучасні закони на підтримку стратегії, в деяких випадках насправді унікальні, але стратегії з'явилися лише багато років потому (відповідно, в 1998 і 2003 рр.). Ці стратегії були, переважно, зосереджені на розвитку централізованої системи підтримки громадських організацій з боку держави, та їм бракувало ширшого погляду на їхню роль у суспільстві та місцевих громадах. Хоча історично склалося так, що рівень підтримки громадських організацій з боку угорської держави був одним з найвищих у Східній Європі, її вплив, за оцінками, значною мірою поступається результатам, досягнутим у громадських секторах, що отримували менше коштів (див. звіт про Угорщину). Об'єктивні та чіткі дані щодо причин

³⁷ Буллен Н. і Тофтисова Р., "Порівняльний аналіз європейських політики і практик у сфері співпраці між НУО та державою". В: "Міжнародному журналі некомерційного права" (IJNL), Том 7, вип. 4, вересень 2005 р. (Bullain, N. And Toftisova, R.:A Comparative Analysis of European Policies and Practices of NGO-Government Cooperation. In: The International Journal of Not-for-Profit Law (IJNL), Volume 7, Issue 4, September 2005).

цього отримати важко, оскільки жодної оцінки впливу, фактично, не проводилося. Однак, цілком імовірно, що послаблення колись перспективної угорської моделі пов'язане з відсутністю єдиної загальної довгострокової концепції щодо ролі громадських організацій у розвитку країни.

На відміну від цього, у Великобританії існувало переконливе бачення ролі громадського сектора по відношенню до держави та постійно, систематично здійснювалися заходи з відстеження практики та впливу виконання Партнерської угоди.³⁸ Завдяки останній з'явилися нові політика та практики на підтримку реалізації стратегії, що виявилася ефективною як для держави, так і для громадських організацій.

Як приклад можна навести ефективність фінансування громадських організацій. Партнерська угода стимулювала органи місцевої влади до все активнішого укладання контрактів з громадськими організаціями на надання державних послуг. Було проведено дослідження, аби оцінити масштаби і вплив цієї практики.³⁹ Міністерству фінансів рекомендується видати посібник для державних надавачів фінансування, аби роз'яснити, що дозволяється, а що забороняється Правилами ведення державного обліку в частині, що стосується громадського сектора. Аналіз показав, що тлумаченням Правил ведення державного обліку часто бракує узгодженості, та що при цьому є поширеною думка про суворість так званих "правил Казначейства".

Уряд усвідомлює, що налагодження відносин у сфері фінансування стає все більше важливим, аби забезпечити фінансову стабільність організацій, що надають послуги, та підвищити ступінь довіри з боку держави до громадського сектора як постачальника послуг.⁴⁰ У зв'язку з цим він видав посібник "Поліпшення фінансових відносин з третім сектором: посібник для надавачів і одержувачів фінансування" (*Improving Financial Relationships with the Third Sector: Guidance to*

³⁸ Див., наприклад, "Серце й розум: постачання послуг громадським сектором", Аудиторська комісія Великобританії (*Hearts and minds: Commissioning from the voluntary sector*, National Audit Commission), липень 2007 р. (Доступне з: <http://www.audit-commission.gov.uk/nationalstudies/localgov/Pages/heartsandminds.aspx>); "Дослідження положень Партнерської угоди та незалежності", Комісія з питань Партнерської угоди (*Research Study into the Compact and Independence*, Commission for the Compact), вересень 2008 р.; "Вони її відстоюють: роль і вплив місцевих прихильників Партнерської угоди", Комісія з питань Партнерської угоди (*They are Champions: The role and impact of Local Compact Champions*, Commission for the Compact), липень 2009 р.; Дослідження вихідних положень Партнерської угоди 2009-2010 рр. (*Compact Baseline Survey 2009/10*) – Аналіз рівня обізнаності Уряду та позавідомчих органів з умовами Партнерської угоди, їхніх знань про неї, їхнього розуміння положень угоди та її використання, Комісія з питань Партнерської угоди (*A study of the levels of awareness, knowledge, understanding and use of the Compact among Government and Non Departmental Public Bodies*, Commission for the Compact), липень 2010 р. (все доступне з: <http://www.thecomact.org.uk/information/100023/140293/research/>).

³⁹ "Аналіз ролі громадського сектора в постачанні послуг", Міністерство фінансів Великобританії, 2002 р. (*The cross cutting review of the Role of the Voluntary and Community Sector in Service Delivery*, HM Treasury, 2002).

⁴⁰ http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/spending_review/spend_ccr/spend_ccr_guidance.cfm

Funders and Purchasers) (2005 р.). У ньому містяться чотири ключові аспекти, послання:

- Стабільність відносин у сфері фінансування: коли це є доцільним, перехід від однорічних до довгострокових схем фінансування.
- Визначення графіку платежів та балансування ризиків: врахування того, що внаслідок затримки платежу третьому сектору часто доводиться нести витрати кредитора авансом плюс пов'язані з цим ризики;
- Відшкодування витрат у повному обсязі: забезпечення визнання фінансуючими органами легітимним відшкодування організаціям третього сектора відповідних накладних витрат, пов'язаних з наданням конкретної послуги; і
- Зменшення бюрократичного тягара: спрощення вимог щодо доступу до багатьох і часто дуже малих потоків фінансування й управління ефективністю.⁴¹

Виконання державними надавачами фінансування цих та інших рекомендацій у подальшому відстежувалося в ході цілої низки досліджень. В останньому Звіті за результатами дослідження вихідних положень Партнерської угоди (2010 р.) також проведено аналіз практик фінансування, що застосовуються державними надавачами фінансування. Прикладом успіху є питання відшкодування витрат у повному обсязі, яке довго відстоював британський громадський сектор і яке було підтримане цілою низкою програм, спрямованих на підвищення рівня обізнаності та розширення можливостей. У результаті, у звіті за 2010 рік 58% відомчих і позавідомчих органів (як перші, так і другі є важливими учасниками процесу укладання контрактів з громадськими організаціями) повідомили, що вони "інколи" (23%) або "завжди" (35%) застосовують у своїх програмах фінансування принцип відшкодування витрат у повному обсязі, перетворивши його на один із принципів, найбільш широко застосовуваних у Партнерській угоді.

Чим менше, тим більше?

З важливістю стратегічного підходу пов'язаний принцип "чим менше, тим більше". **Незважаючи на те, що деякі джерела доходу мають менше значення з точки зору загальних надходжень секторів, їхня відсутність або присутність може великою мірою змінити умови загальної життєздатності громадського сектора.**

Цільовий підхід, що застосовується у випадку хорватської та естонської держав при фінансуванні розвитку громадських організацій, демонструє, що стратегічний

⁴¹"Поліпшення фінансових відносин з третім сектором: посібник для надавачів і одержувачів фінансування", Міністерство фінансів Великої Британії (*Improving Financial Relationships with the Third Sector: Guidance to Funders and Purchasers*, HM Treasury), травень 2006 р., Стор. 5-6.

підхід робить корисною навіть малу інвестицію. Це не означає, що види, якість чи кількість джерел повинні обов'язково задовольняти потребам, це лише свідчить про важливість вибору стратегії.

Приватні благодійні пожертвування фізичних осіб є менш розвинутих джерелом у країнах Центральної та Східної Європи. Проте, можна легко бачити, наскільки більш професійними є громадські організації, що будують свої зв'язки, розвивають ноу-хау чи займаються адвокаційною діяльністю за використання великих баз донорів-фізичних осіб. Ці організації дізнаються думки зацікавлених осіб і краще налаштовуються на результат, вдосконалюючи методи залучення приватних ресурсів. Навіть незважаючи на те, що дохід від благодійних пожертвувань фізичних осіб набагато поступається доходам з інших джерел, ці кошти істотно мірою впливають на імідж ("бренди") громадських організацій і їхню професійну спроможність.

Механізм 1%-вої філантропії має подібний, хоча, мабуть, і не завжди запланований вплив: в Угорщині, незважаючи на те, що на дохід від 1%-вої філантропії припадає лише 2-3% загального доходу громадських організацій, він відіграє безпрецедентну роль у підвищенні рівня обізнаності широкого загалу з існуванням і роботою громадських організацій. (Водночас, планувалося, що він істотно збільшить роль приватних благодійних пожертвувань, але цього, вочевидь, досягнуто не було.) (Див. звіт про Угорщину.)

З угорського прикладу можна також навчитися визначати пріоритети. Незважаючи на те, що угорська модель фінансування є дуже багатогранною та враховує багато аспектів суспільного життя, фрагментованість цілей і стратегій робить складну та добре продуману в деталях систему менш функціональною.

Стабільні джерела фінансування

Важливою складовою успішного підходу до підтримки громадянського суспільства є забезпечення стабільності джерел фінансування секторів. За часів, коли з економічних причин скорочення бюджету є необхідним, відмовитися від фінансування на підтримку громадських організацій особливо складно. Досвід свідчить про те, що, якщо підійти до справи творчо, можна знайти джерела фінансування, які не обтяжуватимуть річні бюджети прямими видатками, а навпаки, мобілізують додаткові ресурси держави або приватного сектора.

Існують два важливі аспекти "стабільності" джерела доходу:

- Його гарантована наявність протягом тривалого періоду часу та
- Його здатність приймати незалежні рішення щодо надання грантів, виходячи з потреб громадських організацій і одержувачів їхніх послуг (а не згідно з пріоритетами, визначеними державою).

Експерти з фандрейзингу сходяться на тому, що найбільш стабільним джерелом доходу громадських організацій є кошти донорів-фізичних осіб. Вони є відданими організації, стосунки з ними є надійними та тривають багато років. Іншим довгостроковим і надійним джерелом доходів, чутливим до потреб громадських організацій, є приватні організації, що надають гранти. Таке фінансування з боку громади та благодійні пожертвування з боку фізичних і юридичних осіб до кінця ХХ століття були найбільш характерними для США та країн, де застосовувалася англосаксонська / ліберальна модель, але протягом останніх двадцяти-тридцяти років практики за цією схемою також почали застосовувати в себе країни континентальної Європи (зрозуміло, на різному рівні в старих і нових державах-членах).

За використання різних методів уряди намагаються підвищити рівень приватної філантропії та стимулювати до неї. У двох із досліджуваних країн пропонуються цікаві моделі, аби забезпечити спрямування незалежними приватними організаціями, що надають гранти, свого капіталу на довгостроковий розвиток суспільства.

- У Німеччині фізичним особам були надані значні податкові кредити, аби стимулювати їх до здійснення внесків до ендавментів існуючих або нових організацій. Це є подібним до схеми американських родинних організацій з єдиною відмінністю, яка полягає в тому, що у випадку Німеччини ця схема створила стимули не лише для традиційно заможних, але й для нового покоління верхівки середнього класу.
- У Чеській Республіці творчий підхід полягав у використанні 1% доходу від приватизації, аби фінансувати ендавменти сотень громадських організацій по всій країні, що дозволило ефективно скористатися можливістю, що відкрилася при переході від державної до приватної економіки. Ці кошти і досі працюють в інтересах країни та, з точки зору громадських організацій і громадян, перетворилися на незалежні ресурси, оскільки держава не має права визначати цілі та методи використання цих коштів, за винятком здійснення та контролю заходів у сфері відповідального інвестування.

У двох інших країнах, а саме, Великобританії та Хорватії, довгострокова підтримка надається громадським організаціям шляхом проведення лотерей. Незважаючи на те, що з фінансуванням за рахунок доходів від проведення лотерей пов'язано багато спірних питань – від моральних міркувань до питань ефективності – ця форма, беззаперечно, є поширеною формою державної підтримки громадських організацій.⁴² Легше спрямувати певну частину, зазвичай, високого доходу від

⁴²До інших країн, що використовують лотереї з метою підтримки та сприяння діяльності громадських організацій, належать Фінляндія, Ірландія, Чеська Республіка, Македонія, Нідерланди тощо. Для отримання додаткової інформації див. Катерина Хадзі-Мічева-Еванс, "Доходи від лотерей як засіб

проведення лотерей на підтримку громадських організацій, ніж виділяти на це кошти з річного бюджету. Водночас, це буде стабільним джерелом, адміністрування якого може здійснюватися незалежно.

Незалежно від того, яка схема застосовується, приватна чи державна, важливо, щоб фінансування громадських організацій було довгостроковим і незалежним. Такий вид фінансування завжди залишається гнучким і дозволяє реагувати на потреби суспільства. Також важливо, що кошти при цьому спрямовуються на фінансування соціальних інновацій і ризикованих із фінансової точки зору соціальних інвестицій. Держава намагається уникати ризиків, здійснюючи фінансування. За відсутності надійного, гнучкого та довгострокового джерела доходу основна додана вартість громадського сектора: його спроможність розробляти інноваційні рішення складних соціальних проблем і задовольняти потреби найбідніших верств населення, швидко зникне.

Балансування меж сегменту, що охоплюється фінансуванням

Типовою дилемою державного фінансування громадських організацій є їх охоплення: чи повинна державна підтримка охоплювати якомога більшу кількість громадських організацій або чи повинна вона бути спрямованою на обмежений сегмент, що вважається важливим для держави? Як правило, широке охоплення забезпечується за підтримки розвитку громадського сектора як такого (аби сприяти демократичному розвитку або розширенню можливостей громадських організацій допомагати в розв'язанні соціальних проблем). Звуження охоплення має на меті підвищення ефективності використання наявних обмежених ресурсів.

Практика показує, що рішення, яке відповідало б інтересам кожної громадської організації, не існує, як це відбувається у випадку Національного фонду розвитку громадянського суспільства Угорщини. Він намагався побудувати "консенсус" між надто багатьма зацікавленими сторонами з громадського сектора, в результаті чого усім їм залишилося лише потроху. Поширення підтримки неминуче призведе до отримання кожною громадською організацією менших обсягів допомоги, котрі в якийсь момент можуть втратити сенс.

Проблемою хорватської моделі, яка має тенденцію до зосередження на більш відомих громадських організаціях, є те, що вона може викликати в громадських організацій відчуття "надмірної зручності" та прив'язати їх до їхнього основного джерела фінансування, позбавивши потреби шукати підтримки з боку громади та фізичних осіб. Зокрема, це є проблемою в країнах Центральної та Східної Європи,

підтримки добрих справ і громадських організацій: доля чи концепція?" В: "Міжнародному журналі некомерційного права", Том 12, вип. 4, листопад 2010 р. (Katerina Hadzi-Miceva-Evans: *Lottery Proceeds as a Tool for Support of Good Causes and Civil Society Organizations: A Fate or a Planned Concept?* In: IJNL Volume 12, issue 4, November 2010.) http://www.icnl.org/knowledge/ijnl/vol12iss4/art_5.htm

де такі джерела є недорозвиненими та де розвиток громадських організацій великою мірою залежатиме від потенціалу приватних донорів.

Хоча жодного чіткого методу розв'язання цієї дилеми не існує, можна рекомендувати наступне:

- доцільно здійснювати інвестиції в пряме фінансування та розширення можливостей громадських організацій, що мають "стратегічне" значення для держави, а також у розвиток громадських організацій (наприклад, постачальників державних послуг, центрів підтримки громадських організацій, спеціальних громадських організацій тощо);
- водночас, держава може охопити фінансуванням більший сегмент, створивши непрямі стимули, такі як пільгове оподаткування благодійних пожертвувань, податкові стимули до здійснення економічної діяльності, підтримка в створенні незалежних надавачів грантів тощо.

IV. Конкретні висновки по країнах

IV.1. Угорщина

		Фінансово-правова база	Культурно-історичні умови	Національні особливості	Роль громадських організацій	Приклади / найкращі практики	Зауваження
Взаємодія з державою	Механізми фінансування	Сприятлива або нейтральна	Потужна орієнтація на державу, питання прозорості фінансування. Відносно сприйняття громадських організацій громадськістю.	Існування в новій державі-члені ЄС цілої низки форм державного фінансування. Отримання громадськими організаціями підтримки з боку Національного фонду розвитку громадянського суспільства та інших державних фондів.	Одержувачі фінансування; інколи приймають рішення (Національний фонд розвитку громадянського суспільства).	Обсяги та розмаїття форм державного фінансування. Спрямування політики фондів на обмеження очікуваних обсягів фінансування при ухваленні скорочень бюджету. Статус суспільно корисної організації вимагає прозорості.	Відсутність стратегічного підходу; високі обсяги фінансування квазіурядових організацій з боку держави. Не запроваджений статус суспільно корисної організації. Бюрократичні тягари та технічні умови перешкоджають застосуванню принципу найкращої вартості.
	Соціальне контракування	Сприятлива	Застосування інноваційних підходів, зокрема, в сфері зайнятості. Підвищення ролі громадських організацій у наданні послуг, що тривало аж донині. Віддається перевага релігійним організаціям-постачальникам послуг.	Нормативна підтримка громадських і релігійних організацій-постачальників послуг залежно від обсягу послуг. Застосування на муніципальному рівні різних інших ефективних моделей.	У принципі, постачальники послуг і контрагенти, а насправді, одержувачі фінансування.	Нормативна підтримка за використання чіткого правового механізму. Оцінка окупності соціальних інвестицій дозволяє отримати вартість, створену громадськими організаціями.	Зростаючі очікування щодо якості не відповідають рівню фінансування. Дискримінація між громадськими та релігійними організаціями.
	Альтернативне фінансування	Нейтральна	Передача громадським організаціям порожніх будівель, що залишилися із часів соціалізму. Високий рівень політизованості фінансування громадських організацій в Угорщині – механізм 1%-вої філантропії як спосіб деполітизації процесу прийняття рішень.	Передача майна профспілкам і НУО наприкінці 90-х років минулого століття. Першою з країн Центральної та Східної Європи було запроваджено схему передачі громадським організаціям відсотка від податку.	Одержувачі фінансування, також активні відстоювачі принципу 1%-вої філантропії.	Обмеження обсягів прямих субсидій з бюджету. Відсоткова схема: незважаючи на певні проблеми, це є ефективним способом налагодження зв'язків між громадськими організаціями та громадами.	Такі методи часто пов'язані з політичним впливом і, в деяких випадках, корупцією. Новий єдиний податок зменшить дохід від 1%-вої філантропії.
Взаємодія з приватним сектором	Приватні пожертвування за використання інституціо-аналізованого механізму	Нейтральна	Іноземні донори діяли через організації з перерозподілу грантів. Здійснення довгострокових інвестицій у підвищення професійності громадських організацій, соціальні інновації.	Малий сектор фондів – західні донори запізно зосередилися на створенні національного сектора надавачів грантів.	Одержувачі фінансування, стратегічні партнери.	Здійснення стратегічних інвестицій у справи, фінансування яких є проблематичним, як-от розв'язання "циганського питання", захист прав людини. Гнучкі, орієнтовані на громадські організації умови фінансування.	На приватні організації припадало менше 7% доходу громадських організацій, але їх потенціал був набагато вищим. Через брак такого фінансування тепер складно залучити кошти для розвитку нових організацій і послуг.

	Пожертвування приватних юридичних осіб	Позитивна або нейтральна	Збільшення обсягів пожертвувань юридичних осіб узагалі. Низький рівень обізнаності споживачів, що змушує компанії застосовувати більш відповідальні практики.	Надання в минулому значних податкових пільг компаніям, що підтримують суспільно корисні організації, та з метою сприяння довгостроковій допомозі. Звільнення допомоги в натуральній формі від ПДВ.	Відіграють численні ролі: одержувачі фінансування, стратегічні партнери, постачальники послуг.	Надання грантів загального призначення, оперативна підтримка, гнучке та швидке фінансування громадських організацій-партнерів. Позитивні практики: децентралізований процес прийняття рішень; прийняття клієнтами банків рішень щодо підтримки громадських організацій за рахунок прибутку.	Сфери підтримки є більш обмеженими, але це є одним з найбільш гнучких джерел доходу. Вітчизняні компанії надаватимуть допомогу подібно до багатонаціональних, але на нижчому стратегічному рівні.
	Пожертвування фізичних осіб	Нейтральна, несприятлива	Після 1989 року суспільство так само сподівалося отримувати послуги безкоштовно. Це вплинуло на культуру пожертвувань: у соціальній сфері буд-що має надаватися безкоштовно та безумовно.	Традиційні методи залучення коштів не є занадто регульованими, але існують жорсткі правила захисту інформації. Існування технічних перешкод. Останнім часом рівень пожертвувань знизився.	Ініціатори й одержувачі фінансування (відсутність патерналістських відносин з донорами).	Незважаючи на відносно низький рівень пожертвувань фізичних осіб, їх загальна частка в доході громадських організацій за останні роки в 6-7 разів перевищувала дохід від 1%-вої філантропії.	Система 1%-вої філантропії виявилася успішною в навчанні людей думати про тих, кого вони підтримують, але може послабити їхню прихильність, без якої неможлива справжня філантропія.
Зароблений дохід	Заробляння доходу	Сприятлива або нейтральна	На зароблений дохід завжди припадає велика частка доходу громадських організацій. Неприбуткові організації – гнучка форма організації, спроможна надавати послуги, подібні до ринкових.	Громадські організації здійснюють багато видів економічної діяльності. Членські внески більшістю з них вважаються неважливими.	Ініціатори та постачальники послуг.	Законодавство в сфері економічної діяльності є позитивним прикладом – воно дозволяє громадським організаціям здійснювати інвестиції в стратегічний розвиток.	Доход заробляється в сферах, де надання послуг державою є економічно недоцільним, наприклад, при наданні спеціалізованих послуг у сфері зайнятості.

Основна інформація про неприбутковий сектор Угорщини (2009 р.)

У 2009 році в Угорщині існувало 66145 неприбуткових організацій. З них 57865 (87,5%) можна віднести до "класичних" НУО, тобто незалежних приватних неприбуткових організацій. Решта являє собою організації, створені з метою представлення інтересів своїх членів (наприклад, профспілки), та квазіурядові організації (наприклад, неприбуткові організації та громадські фонди, створені державою). З-поміж класичних НУО 22122 є фондами, а 35743 – асоціаціями. Статус суспільно корисних мають 48% НУО, тобто вони можуть вважатися більш прозорими та подавати річні звіти. У 2009 році майже 90% НУО повідомили про певну фінансову активність, таким чином, відсоток неактивних організацій є низьким.

Інформація про фінансовий стан громадського сектора Угорщини

У 2009 році "класичні" угорські громадські організації (асоціації та фонди) мали в своєму розпорядженні понад 418,4 млрд. угорських форинтів (1,494 млрд. євро), що становило 37,5% від загального доходу неприбуткового сектора (таким чином, дохід усього неприбуткового сектора, включаючи профспілки, професійні об'єднання, неприбуткові та квазіурядові організації, досяг понад 1,1 трлн. угорських форинтів або 3,9 млрд. євро). Більша частина майже 1,5 млрд. євро

доходу "класичних" НУО надійшла від держави (35%), близько 24% доходу – від приватних джерел, а близько 26% припали на їхній власний дохід від основної діяльності; насамкінець, 15% цього доходу були отримані в результаті господарської діяльності (економічної діяльності, не пов'язаної з основною).

Стосовно фінансування з приватних джерел, від компаній надійшли 52,5 млрд. угорських форинтів (понад 187 млн. євро), які були розподілені між 12447 НУО (або 18,8% НУО). Фізичні особи пожертвували понад 20,2 млрд. угорських форинтів (72,4 млн. євро), які отримали 8727 НУО (або 13,2%). На вітчизняні неприбуткові організації (наприклад, фонди) припали 2,1% доходу всього сектора, що загалом становить 23,5 млрд. угорських форинтів (понад 84 млн. євро), розподілені між 17397 організаціями або 26,3% усіх НУО. У період з 2007 року по 2009 рік обсяги іноземної підтримки збільшилися. Статистикою була задокументована іноземна підтримка в розмірі приблизно 44,2 млрд. угорських форинтів (близько 158 млн. євро), які, проте, дісталися лише до 2329 НУО або 3,5% сектора.⁴³

Може бути цікавим зазначити, що єдиним джерелом фінансування, яке досягає більшості НУО, є 1%-ва філантропія: у 2009 році цей відсоток податку отримали 25389 НУО, що становить 38,4% сектора. Друге місце за охопленням посідає підтримка з боку центральної влади, що досягає близько 28% НУО. Водночас, загальна частка 1%-вої філантропії (10,4 млрд. угорських форинтів або 37,3 млн. євро) не становить навіть одного відсотка (0,9%) загального доходу всіх неприбуткових організацій в Угорщині. Якщо взяти всі державні джерела фінансування разом (включаючи податкові пільги), майже 64% НУО мають певний дохід із державних джерел (тоді як 45% отримують фінансування з боку приватного сектора, 55% отримують дохід від основної діяльності та 48% – від господарської діяльності).

Механізми державного фінансування

Культурно-історичні умови

Як одну з головних особливостей угорського громадянського суспільства слід зазначити його потужну орієнтацію на державу. Вона включає як фінансовий, так і культурний аспекти. З фінансової точки зору, починаючи із середини дев'яностих років минулого століття, основна частка доходу громадського сектора в Угорщині припадала на державне фінансування. Вона зростає з 13% у 1993 році до 44% у 2007 році (до 2009 року дещо знизившись до 42%).

З культурної точки зору, незалежно від того, чи отримують наразі НУО фінансування з боку держави, серед них існує загальне очікування того, що вони повинні його отримувати, та, поряд із фінансуванням, загальне очікування того,

⁴³Однак, незрозуміло, чи можна вважати таку підтримку підтримкою з приватних джерел, оскільки вона може включати, наприклад, норвезький механізм, що передбачає фінансування з боку держави.

що уряд (держава) повинен вжити кроків, аби змінити ситуацію. Таке ставлення також часто знаходить своє відображення в їхніх методах досягнення статутних цілей, наприклад, лобіюванні змін у законодавстві замість проведення кампаній із залученням широкої громадськості або привернення на свій бік місцевої влади, а не місцевих підприємців. Потужна орієнтація на державу, звичайно, притаманна не лише громадським організаціям, вона є загальною властивістю всього угорського суспільства.

До 2011 року існувало загальне сприйняття громадських організацій, зокрема, фондів, як тих, хто робить "добрі справи" в суспільстві. Цьому великою мірою сприяли закон про 1%-ву філантропію й увага засобів масової інформації до просування соціальних питань, що зростає за останні роки. Водночас, громадські організації часто розглядаються як засоби політичних партій або "доброчинники", які не є дуже важливими в розв'язанні проблем країни.

Форми державного фінансування мають велике поширення, ймовірно, більшість з них застосовуються в нових державах-членах ЄС. Це включає гранти, контракти та нормативну підтримку на загальнодержавному та місцевому рівнях, для чого існують різні канали: відомчі фонди, автономні та державні фонди, фонди органів місцевої влади тощо. Після вступу до ЄС для громадських організацій, через національні канали, також стала доступною частина фінансування з європейського бюджету (Структурних фондів).

Однак, при розподілі державного фінансування спостерігаються певна непрозорість і недостатній рівень звітності. Наприклад, Національний фонд розвитку громадянського суспільства неодноразово звинувачувався Державним аудиторським управлінням, відповідним міністерством і засобами масової інформації у фаворитизмі (наданні переваг громадським організаціям, пов'язаним з членами регіональних керівних органів). Також існували серйозні проблеми у зв'язку із затримками при укладанні контрактів і переказі коштів з боку Структурних фондів, що ставило під загрозу спроможність навіть великих громадських організацій надати послуги, на постачання яких з ними були укладені контракти.

Протягом тривалого часу громадські організації були неспроможними лобіювати та відстоювати своє право на більш прозоре державне фінансування з більш чітким визначенням стратегічних цілей. Останнім часом рівень співпраці між експертними громадськими організаціями та державно-муніципальними партнерами у покращенні фінансової бази покращується.

Метою діючого уряду є реформування системи фінансування громадських організацій: з одного боку, він оголосив про свої наміри підвищити рівні прозорості та звітності; з іншого боку, на громадські організації чекає значне скорочення державного фінансування.

Національні особливості

Однією з особливостей Угорщини є Національний фонд розвитку громадянського суспільства, що надає НУО інституційну та програмну підтримку. Це автономний фонд, створений відповідно до закону, до складу 11-ти національних і регіональних керівних органів якого входять обрані представники громадських організацій. Кожного року він отримує суми, що дорівнюють загальній сумі 1%-вих податкових внесків платників податку, призначених для громадських організацій.

Іншим важливим фондом є Національний фонд сприяння зайнятості, що фінансує діяльність громадських організацій, які створили робочі місця протягом останніх двадцяти років.

Відтоді, як були запроваджені Структурні фонди, механізми перерозподілу грантів сконцентровані в одній квазіурядовій компанії, що контролюється державою та є неприбутковим постачальником соціальних послуг за використання ресурсів Європейського соціального фонду. Проте, кошти норвезького та швейцарського фондів розвитку громадянського суспільства розподіляються через незалежний консорціум з перерозподілу грантів, який складається з приватних фондів, що становить один з небагатьох винятків.

Роль громадських організацій

Громадські організації, в основному, розглядаються як одержувачі фінансування з боку держави. Водночас, громадські організації у складі національних і регіональних керівних органів Національного фонду розвитку громадянського суспільства складають більшість їх членів, а отже, вони також беруть участь у прийнятті рішень.

Приклади, найкращі практики

Узагалі, високий рівень державного фінансування дозволив забезпечити громадські організації ресурсами після відходу іноземних донорів, а отже, зробити їх спроможними і надалі задовольняти поточні потреби суспільства. Незважаючи на проблеми, участь держави у фінансуванні громадських організацій на всіх рівнях і за використання його різних форм має вважатися позитивним прикладом.

Важлива політика Національного фонду розвитку громадянського суспільства та Національного культурного фонду включає застосування механізмів, які при значних скороченнях ухвалених бюджетів проектів дозволяють зорієнтувати донорів на очікування нижчих результатів.

Статус суспільно корисної організації є відносно чітко визначеним, і, на практиці, фінансування з боку держави часто прив'язується до статусу, який у процесі державного фінансування використовується як вимога до прозорості та якості.

Зауваження

Здається, стратегічний підхід до досягнення бажаних результатів і впливу є відсутнім. Здається, що проблема полягає не стільки в обсягах фінансування, скільки в тому, як витрачаються кошти. На думку деяких спеціалістів у сфері розвитку, угорський неурядовий сектор розбещений тим, що певні обсяги державного фінансування завжди можна отримати для здійснення діяльності, яка повинна фінансуватися з коштів громади. Наприклад, Національний фонд розвитку громадянського суспільства допомагає організаціям малих міст і навіть сільським організаціям, надаючи їм гранти в розмірі 1000-2000 євро, спрямовані на їх інституційну підтримку (тобто підтримку існування НУО). Водночас, держава скорочує обсяги нормативної підтримки НУО, що надають життєво необхідні державні послуги малозабезпеченим верствам населення. В результаті цього малі НУО стають орієнтованими на державні кошти та втрачають стимули до залучення коштів громади, а великі НУО опиняються у фінансовій кризі та стають неспроможними надавати якісні послуги своїм споживачам. Таким чином, спостерігається суцільно хибне використання ресурсів, навіть незважаючи на те, що сектор отримує вдосталь фінансування.

Також існує непропорційно високий рівень коштів, що розподіляються серед невеликої групи організацій, які в більшості випадків створені центральною / місцевою владою.⁴⁴

Статус суспільно корисної організації не завжди надає достатньо гарантій прозорості діяльності громадських організацій, оскільки відсутні чіткі положення щодо контролю та нагляду, але він донині залишається однією з найкращих спроб знайти баланс між пільгами, що надаються громадським організаціям, і їхніми зобов'язаннями.

Бюрократичні тягарі та технічні умови, особливо, при проведенні тендерів на отримання коштів структурних фондів, часто перешкоджають застосуванню кращих практик і принципу найкращої вартості (наприклад, завеликі власні внески учасників⁴⁵, умови, що визначаються розміром бюджету, відсутність механізму багаторічного фінансування проектів тощо).

Соціальне контракування

Культурно-історичні умови

Соціальне контракування існує в Угорщині з початку 90-х років минулого століття. З одного боку, були відсутні муніципальні кошти та послуги, які були

⁴⁴ На ці квазі-НУО, що колись називалися суспільно корисними організаціями, а тепер називаються просто неприбутковими, припадає лівова частка фінансування, яке отримує з боку держави поширений неприбутковий сектор (який включає не лише класичні асоціації та фонди, але й, наприклад, профспілки, інші зацікавлені групи і квазіурядові організації).

⁴⁵ У більшості випадків такі внески становили 10-20 %.

конче потрібні в умовах переходу від соціалізму до капіталізму. З іншого боку, багато НУО відігравали важливу роль у наданні послуг малозабезпеченим верствам населення й очолювали процес соціальних інновацій. У результаті центральна влада та, поступово, органи місцевої влади визнали важливість НУО в постачанні послуг. Законодавство допомогло цьому процесу, створивши спеціальні механізми укладання контрактів з НУО на надання підтримки з боку центральної влади на місцевому рівні (нормативна підтримка)⁴⁶. У період з 1998 по 2008 рр. на місцях також активно розроблялися стратегії розвитку громадянського суспільства й укладалися договори на кшталт "Партнерської угоди".

Останнім часом, однак, спостерігається зворотна тенденція. Внаслідок бюджетних скорочень в умовах економічної кризи вже попередній уряд почав згортати нормативну підтримку НУО, діючий же уряд, з ідеологічних міркувань, віддає перевагу підтримці релігійних організацій-постачальників послуг, а не НУО, а отже, продовжує створювати для НУО дуже серйозні перешкоди в наданні соціальних послуг на місцях. Експерти повідомляють, що надання деяких послуг, яке здійснювалося НУО, було передане релігійним конфесіям, аби уникнути припинення їх надання.⁴⁷

Протягом останніх двадцяти років угорськими НУО винайдені інноваційні й ефективні рішення, спрямовані на розв'язання важливих соціальних питань. Приклади включають багато сфер - від розвитку дитини в ранньому віці та допомоги безпритульним до надання реабілітаційних послуг; найбільш яскраві приклади, мабуть, можна знайти в сфері зайнятості. Багато із цих рішень були реалізовані лише на місцевому рівні або залишилися на стадії пілотної розробки, але деякі поступово знаходять все ширше застосування, наприклад, завдяки участі професійних об'єднань, та інколи цими моделями зацікавлювалася держава, що фінансувала їх застосування на національному рівні (наприклад, модель організації будинків для престарілих або спеціальна методика інтеграції людей з психічними розладами до ринку основних професій). Це надало істотні переваги суспільству, державі та самим постачальникам послуг.

Національні особливості

Особливістю Угорщини є нормативна підтримка на центральному рівні. Вона надається громадським організаціям, що отримують ліцензію на надання державних послуг. Поряд з громадськими організаціями та власними

⁴⁶ Це означає, що, коли НУО бере на себе відповідальність за надання послуги, що належить до зобов'язань держави за законом, і задовольняє певним нормам, держава надає організації підтримку, розраховану на душу населення.

⁴⁷ В Угорщині між Ватиканом і угорським урядом укладена спеціальна угода, якою передбачене надання державою тієї самої підтримки при постачанні послуг церквою, яку вона надає при постачанні державних послуг (включаючи початкове шкільне навчання та соціальні послуги, а також, наприклад, послуги в сфері культури чи охорони здоров'я). Непрямо це також стосується інших й "історичних" церков, але не НУО.

постачальниками державних послуг держави, на цьому "ринку" також присутні релігійні організації та установи, що підтримуються регіональним об'єднанням органів місцевого самоврядування (однак, громадські організації знаходяться в найгіршій ситуації з-поміж постачальників послуг з точки зору їх фінансування та життєздатності). Вимоги до забезпечення якості при наданні послуг у різних сферах є типовими.

На муніципальному рівні існують різні ефективні моделі – від надання громадським організаціям щорічних грантів до укладання довгострокових контрактів на постачання послуг. При наданні послуг громадські організації частіше користуються цими формами, ніж обмежувальною нормативною підтримкою. Великі муніципалітети також створили фонд на підтримку громадських організацій, що надають послуги.

Роль громадських організацій

Фактично, громадські організації є постачальниками послуг і контрагентами держави. Проте, через, в цілому, патерналістський характер відносин між державою та громадськими організаціями вони більше розглядаються як набувачі підтримки, навіть коли якість їхніх послуг є загально визнаною.

Приклади, найкращі практики

Нормативна підтримка, в основі якої лежить законодавчо закріплений і "автоматично розраховуваний" механізм фінансування організацій, що задовольняють ліцензійним умовам, є позитивною практикою фінансування соціальних послуг, адже вона реагує на вибір споживачів. (Одержувачі послуг можуть обирати між державними, релігійними або громадськими постачальниками послуг, і послуга гарантуватиметься також і тим одержувачем, котрі обрали неприбуткового постачальника.)

Найкращою практикою в сфері укладання соціальних контрактів з громадськими організаціями є створення фонду, що почав вимірювати *окупність соціальних інвестицій*⁴⁸. За результатами, моніторинг яких здійснювався протягом декількох років, виявилось, що клієнти, які отримують допомогу від фонду, працевлаштовуються протягом, у середньому, півроку, працюють на одному й тому самому місці довше та знаходять нову роботу швидше, ніж ті, хто отримує допомогу в рамках подібних програм, що реалізуються державними агенціями. Взагалі, кожний угорський форинт, інвестований у діяльність фонду "Salva Vita", через п'ять років перетворюється на (заощаджує чи заробляє) 4,77 угорські форинти.⁴⁹ Цей розрахунок демонструє державі створену вартість і служить

⁴⁸ Коефіцієнт окупності соціальних інвестицій – це метод, розроблений американськими та британськими вченими й експертами з неприбуткових організацій з метою отримання грошового еквівалента вартості, створеної неприбутковими організаціями. Вперше проводити таку оцінку в Угорщині й, наскільки нам відомо, взагалі в країнах Центральної та Східної Європи почав фонд під назвою "Salva Vita".

⁴⁹ http://salvavita.hu/index.php?menu_id=1210&topmenu=1200&oldal_id=1210&oldal_tipus=text

вагомим доказом доцільності здійснення подальших інвестицій в організацію навіть при зміні уряду.

Зауваження

Теоретично, нормативна підтримка може бути ефективним засобом створення рівних умов для постачальників послуг з різних секторів. Однак, в Угорщині, де рівень підтримки громадських організацій є низьким (складаючи, в середньому, 60-70% підтримки, яку отримують державні постачальники та церква), цього не відбувається. Водночас, постійно зростають вимоги до якості, а громадським організаціям доводиться дотримуватися тих самих стандартів, що і постачальникам послуг, які фінансуються у повній мірі. Таким чином, існує прихована дискримінація незалежних постачальників послуг, яка свідчить про незручність ринку соціальних послуг, що "відкривається", для державного сектора.

Водночас, громадські організації створили високоякісні, цінні ноу-хау в сфері надання послуг, які були інтегровані в послуги, що надаються державою. Розроблені ними спеціалізовані послуги стали поширеними та були високо оцінені більшою частиною населення.

Вочевидь, держава не розуміє, що вона потребує громадських постачальників послуг, аби продовжувати напрацювання цього ноу-хау та підвищення ефективності послуг. Певно, відсутнє й розуміння сталості надання послуг. Також відсутнє вимірювання рівня задоволення одержувачів послуг / клієнтів, які отримують послуги від громадських організацій, держави або церкви.

Водночас, численність форм залучення державою громадських організацій до надання послуг, що не є нормативними, зокрема, на місцевому рівні, істотною мірою робить громадські організації спроможними допомогти громадам у задоволенні їхніх основних потреб.

Незважаючи на труднощі, пов'язані із цією системою, з якими наразі стикаються громадські організації, вона залишається однією з найбільш перспективних моделей соціального контракування в нових державах-членах.

Альтернативне фінансування

Культурно-історичні умови

Після руйнації комунізму національні спілки та інші громадські організації, які були наступниками партійних організацій (наприклад, організації інвалідів, осіб похилого віку, спілки жінок, письменників і журналістів тощо) продовжували використовувати ті самі будівлі, які були надані їм раніше. В період з 1998 року по 2000 рік ці та інші будівлі були передані у власність громадських організацій, що

ними користувалися або пропонували користуватися ними в майбутньому.⁵⁰ Це була разова програма, яка реалізувалася за використання тендерних процедур протягом двох років без проведення жодних оцінок доцільності чи впливу.

Тут слід відзначити ще один фактор – політичний характер фінансування громадських організацій з боку держави. Відтоді, як змінилася система, кожна владна структура віддавала перевагу одним групам громадських організацій перед іншими, що також позначалося на обсягах державної підтримки, яку вони отримували. (Наприклад, за фінансування конкурували піонерські та скаутські організації, християнські та ліберальні спілки жінок тощо). В середині 90-х років минулого століття Парламентський комітет, що вирішував питання підтримки громадських організацій, потрапив у глухий кут через неспроможність дійти компромісу щодо того, кому віддати перевагу. Тоді група членів Парламенту у складі тодішнього міністра культури та громадських експертів запропонувала ідею відсоткового механізму, який повинен був деполітизувати державну підтримку шляхом перекладення відповідальності за прийняття рішень на платників податку. При запровадженні цієї ідеї (що спочатку стосувалася лише організацій у сфері культури) також розглядалися й інші чинники, як-от низький рівень пожертвувань приватного сектора і необхідність збільшення ресурсів громадських організацій.

Національні особливості

Однією з особливостей угорської політики у сфері розвитку громадянського суспільства була передача майна громадським організаціям. Поряд з релігійними організаціями та профспілками, що мали право вимагати повернення їх колишнього майна, громадським організаціям також була надана змога повернути свою "частку". Проте, це не призвело до створення значних ендаментів громадських організацій. Лише декілька сотень організацій отримали майно, але багато з них були неспроможними підтримувати його в належному стані.

Угорщина також надає пряму підтримку з бюджету деяким національним асоціаціям і "парасольковим" організаціям. Однак, можливості цього наразі є дуже обмеженими. Міністерство не може витратити більше, ніж 20000 євро на підтримку будь-якої організації без проведення тендерної процедури. Крім того, надання будь-якій асоціації прямих субсидій з бюджету Міністерства має бути схвалене Кабінетом Міністрів.

Відсоткова схема для фізичних осіб є "винаходом" Угорщини, оскільки вона запропонувала її першою з країн Центральної та Східної Європи. Ця схема дозволяє платникам податку передавати 1% сплачуваного ними податку відповідній громадській організації і ще 1% - релігійній організації або на

⁵⁰Закон "Про передачу певного державного майна".

досягнення цілі, яка щороку визначається державою. Ця схема відсоткової філантропії заслуговує на ретельний аналіз, але ми наведемо тут лише два основні моменти:

- Позитивним є те, що вона допомогла розбудувати зв'язки між громадськими організаціями та суспільством. Саме тому громадські організації звернулися до людей і розповіли про свою діяльність.
- Досі невизначеним є її вплив на розвиток "традиційної" або "справжньої" філантропії. Проведені дослідження не дали змоги встановити тут причинний зв'язок, у той час як усе нові емпіричні дані свідчать про те, що в далекій перспективі (тобто через 10 років) вона може скоріше перешкодити, ніж сприяти розвитку культури філантропії.

Роль громадських організацій

У випадку альтернативного фінансування громадські організації є, по суті, одержувачами державних коштів. Однак, у випадку системи відсоткової філантропії вони активно спілкуються з громадськістю, а отже, є не лише "пасивними" одержувачами майна або грантів.

Найкращі практики

Незважаючи на існування численних запитань щодо відсоткової схеми та всю критику на її адресу, якщо ця схема буде запроваджена у відповідному контексті та своєчасно, вона може допомогти населенню зрозуміти важливість громадських організацій, а також налагодити зв'язки між громадськими організаціями та їхніми громадами.

Обмеження сум, що можуть спрямовуватися на підтримку громадських організацій без проведення тендеру, також має вважатися позитивною практикою країн Центральної та Східної Європи.

Зауваження

Передача права власності на майно, навіть коли процес і умови такої передачі регулювалися законодавством, була пов'язаною з політичним впливом і, в деяких випадках, хабарництвом.

У випадку надання допомоги вирішальною є своєчасність. В Угорщині майно, в більшості випадків, надавалося на умовах довгострокової оренди в періоди, коли громадським організаціям було складно підтримувати його в належному стані (при цьому їм було заборонено продавати майно протягом декількох років).

Нова урядова ініціатива із запровадження єдиного податку різко змінить ситуацію, що склалася з 1%-ю філантропією. Обсяг податку, що сплачується фізичними особами, зменшиться, але кількість фізичних осіб, від яких

надходитиме відсоток із податку, збільшиться. Очікується, що податкові надходження скоротяться, загалом, на 30%, що може справити значний негативний вплив на громадські організації, що більше залежать від доходу від відсоткової філантропії.

Це свідчить про те, що найбільш надійним джерелом доходу в довгостроковій перспективі залишається "справжня" або "традиційна" філантропія, та що державне джерело, яким би інноваційним воно не було, ніколи не замінить підтримку з боку відданих справі фізичних осіб.

Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму

Культурно-історичні умови

В Угорщині, на відміну від багатьох інших країн регіону, іноземні донори діяли не напряму. Задля перерозподілу своїх коштів вони використовували або допомагали створити угорські фонди. В середині 90-х років минулого століття існувало не більше 10-ти таких фондів, що здійснювали перерозподіл грантів, і після того, як донори пішли з регіону, приблизно половина з них згорнула свої програми з надання грантів або звела їх до мінімуму. (Включаючи угорський Фонд Сороса, що був першим у мережі Фондів відкритого суспільства в країнах Центральної та Східної Європи, закриття якого в 2007 році ознаменувало кінець ери фінансування з іноземних приватних джерел.)

За часів свого "розквіту" таке фінансування, насамперед, використовувалося в цілях соціальних інновацій, розробки та запровадження інноваційних послуг і проектів, спрямованих на окремі групи одержувачів послуг. Воно було основним джерелом фінансування, аби інвестувати в розширення можливостей та підвищення рівня професійності громадських організацій і допомагало їх зміцненню часто протягом декількох років (для порівняння, наявні зараз кошти Національного фонду розвитку громадянського суспільства, спрямовані на надання інституційної підтримки, повинні бути витрачені протягом декількох місяців кожного року). Ще однією перевагою західних приватних донорів було те, що вони, в більшості випадків, були політично нейтральними та вважалися такими (за винятком Фонду Сороса, який звинувачували у втручанні в політику)⁵¹.

"Народжені" в Угорщині приватні фонди, що надають гранти, все ще знаходяться на початковому етапі розвитку. Незважаючи на те, що їх кількість поступово зростає, фонди заснувала лише купка фізичних осіб, які займаються філантропічною діяльністю. Вони допомагають, як правило, сучасним митцям або талановитим дітям із бідних родин, тобто людям, а не (громадським)

⁵¹ Однією з умов отримання найбільш сприятливого статусу 501C3 американською організацією є невтручання в політику

організаціям. Новим багачам ще бракує культури та розуміння підтримки громадських організацій.

Водночас, зростає кількість корпоративних фондів, що підтримують громадські організації та розвиток громадянського суспільства в цілому (див. нижче).

Слід зазначити, що угорські фонди, які надають і розподіляють гранти, не мають окремої організаційно-правової форми, а донор не має жодних стимулів для створення ендавменту. Тому існує, практично, не більше 2-3-х вітчизняних фондів, які мають ендавменти, за рахунок яких надаються гранти, та на отримання підтримки з яких можуть розраховувати громадські організації в довгостроковій перспективі.

Національні особливості

Перший етап реалізації цільових програм західних донорів, спрямованих на створення вітчизняного сектора надавачів грантів, розпочався в Угорщині запізно. Донори, фактично, почали формувати фонди-ендавменти з організацій, що перерозподіляють/надають гранти, лише тоді, коли вони вже залишали країну. Внаслідок цього було досягнуто обмеженого успіху у наповненні цих ендавментів, що, в свою чергу, призвело до обмеження сфер надання підтримки за рахунок таких ендавментів.

Роль громадських організацій

На відміну від державних агенцій, приватні донори розглядали громадські організації не лише як одержувачів фінансування, але й як стратегічних партнерів у досягненні їхніх власних довгострокових цілей. Саме тому вони намагалися перебрати на себе відповідальність за надання допомоги громадським організаціям і якомога довше надавати їм інституційну підтримку та гранти за гнучкими схемами.

Найкращі практики, приклади

Прикладом позитивної практики угорських інституційних донорів є обсяги стратегічних інвестицій у справи, які проблематично фінансувати з "філантропічного ринку". Це включало надання підтримки в таких цілях, як розв'язання "циганського питання", захист громадянських свобод, прав людини та соціально вразливих верств населення тощо. Незважаючи на обмежені дані щодо впливу цих програм, вони безсумнівно усунули прогалину в задоволенні потреб, що не вдалося іншим донорам.

Громадські організації також високо оцінили орієнтовані на одержувача гранту, гнучкі, бюрократично необтяжені механізми фінансування, які пропонують ці фонди. Наприклад, власні внески, як правило, були або непотрібні, або були мінімальними, а в більшості випадків, коли вони були потрібні, внески

приймались у формі волонтерської праці. Гнучке фінансування у важливих сферах залишало простір для розв'язання питань методом спроб і помилок, а також поступового висхідного накопичення результатів, що є більш природним шляхом досягнення соціальних змін, ніж стратегії, замовлені державою.

Зауваження

Недостатня розмаїтість донорських моделей і стратегій призвела до того, що угорський громадський сектор став дещо "одноманітним" (тобто більшість громадських організацій мають подібне джерело доходу, великою мірою покладаючись на різні форми державного фінансування та власні доходи). Протягом останніх десяти років ХХ століття Угорщина та її громадські організації належали до лідерів у сфері інновацій в Центральній та Східній Європі, але за перші десять років ХХІ століття це лідерство зменшилося. Сьогодні громадські організації є скоріше виконавцями державних програм, ніж новаторами у своїх галузях.

Незважаючи на те, що обсяги пожертвувань приватних благодійних фондів ніколи не перевищували 7% загального доходу неурядового сектора, їхній потенціал був набагато більшим. Багато громадських організацій та, в деяких випадках, організації малих громад, що отримували таку підтримку, спромоглися досягти такого рівня ноу-хау та можливостей, що перетворилися на постачальників і партнерів як компаній, так і влади. Більшість громадських організацій, що спромоглися здобути та реалізувати європейські програми, походили з організацій, "побудованих" за участю іноземних донорів.

Через брак такого фінансування створювати нові громадські організації, здійснювати інвестиції в розвиток послуг і визначати стратегічні напрями діяльності організацій наразі є складним. Незважаючи на те, що корпоративні фонди поступово навчаються "мистецтву надання грантів", вони, ймовірно, так само фінансуватимуть розв'язання більш відомих питань, тому брак грантів від незалежних вітчизняних інституцій буде так само відчутним.

Фінансування з боку приватних юридичних осіб

Культурно-історичні умови

Обсяги допомоги та інституційного фінансування з боку юридичних осіб в цілому збільшуються. Взагалі, подібно до інших країн Центральної та Східної Європи, більше акценту робиться на налагодженні зв'язків з громадськістю та створенні бренду, але при цьому також зростають обсяги класичних благодійних пожертвувань і рівень корпоративної соціальної відповідальності. Дані Управління статистики, востаннє отримані в 2009 році, свідчать про те, що доход, який громадські організації отримують в результаті фінансування з боку юридичних осіб, у порівнянні з 2007 роком збільшився на 20%. Цікаво, що ця

форма підтримки не зазнала такого істотного впливу кризи, якого очікували громадські організації.

Нижче наведені результати останнього дослідження, проведеного Угорським форумом донорів:⁵²

- на запитання відповідали 70 з 200 провідних компаній
- 10% жертвують до 1 млн. угорських форинтів (3500 євро), а 14% – понад 100 млн. угорських форинтів (прибл. 357000 євро) на рік
- 45% у 2001 році не планують збільшувати свої благодійні бюджети, а 20% – планують.

Рівень обізнаності споживачів завжди був і залишається низьким, що змушує компанії застосовувати більш відповідальні практики. Угорці неодноразово демонстрували, що вони є найбільш, непропорційно в порівнянні з іншими європейськими країнами чутливими до ціни (якості, доступності та іншим чинникам надається набагато менше значення, не говорячи вже про екологічну та соціальну відповідальність).⁵³

Першими, хто запровадив більш розвинені схеми надання грантів і корпоративні фонди на загальнодержавному рівні, були західні компанії. Однак, результати дослідження, проведеного в 2005 році, показали, що 67% вітчизняних компаній, хоча й неструктуровано та непрофесійно, але все ж таки роблять пожертвування,⁵⁴ а малі та середні підприємства відіграють важливу роль у наданні підтримки на рівні громади. Таким чином, разові пожертвування залишаються більш типовими, ніж стратегічні, але, здається, ситуація ось-ось має змінитися.

Національні особливості

В Угорщині компанії, що надають підтримку суспільно корисним організаціям, отримують істотні податкові пільги, а законодавство також надає стимули до довгострокової підтримки. До доходу можуть не включатися 150% сум коштів, переданих до суспільно корисних організацій як разова допомога, в розмірі не більше 20% оподатковуваного прибутку, а при перерахуванні тих самих або більших сум коштів протягом чотирьох років, до доходу щороку можуть не включатися 150% таких коштів у розмірі не більше 25% оподатковуваного прибутку. При наданні підтримки громадській організації, що не має статусу суспільно корисної, до доходу на тих самих умовах може не включатися до 100%

⁵² Дослідження, проведене в жовтні-листопаді 2010 р.

⁵³ Куті Ева (ред.) (Kuti, Eva ed.) Vállalati adományozás Magyarországon Tanulmányok 2005 ("Пожертвування юридичних осіб в Угорщині").

⁵⁴ Там само

переданих коштів. Ця схема оподаткування є дуже перспективною та сприяла поширенню культури пожертвувань серед угорських компаній.⁵⁵

Однак, за останні п'ять років (починаючи з 2008 року) кількість цих пільг значно скоротилася, та наразі лише дуже небагато громадських організацій (ті, що мають статус "провідних" суспільно корисних і уклали контракт з державною агенцією) можуть розраховувати на отримання пожертвувань, звільнених від податку.

Пожертвування в натуральній формі звільняються від оподаткування ПДВ, що також є спірним питанням.

Роль громадських організацій

Роль громадських організацій, імовірно, краще за всіх розуміють донори-юридичні особи: зокрема, маючи стратегію філантропічної діяльності або реалізації соціальної відповідальності, вони можуть виконувати роль не лише одержувача фінансування, але й постачальника послуг або стратегічного партнера.

Найкращі практики

Донори-юридичні особи часто надають своїм партнерам гранти загального призначення або необмежену оперативну підтримку (наприклад, при змінах законодавства, які істотною мірою ускладнюють рух готівкових коштів). Узагалі, підтримка є гнучкою та враховує потреби набувача гранту й одержувачів послуг. Жодних власних внесків, як правило, не потрібно.

Існують позитивні практики в сфері прийняття рішень: у деяких випадках прийняття рішень щодо надання грантів є децентралізованим (наприклад, працівники місцевого підрозділу можуть мати власний бюджет і самі вирішувати, кого підтримувати). Іншою цікавою ініціативою є ініціатива першого Банку духовної угорської громади (MagNet Bank), з котрої стартувала Програма пожертвувань громади, в рамках якої клієнти банку спільно можуть вирішувати, які НУО (з-поміж зазначених у переліку) отримають 10% річного прибутку Банку. Банк також пропонує фондам і асоціаціям спеціальний пакет послуг, щось на кшталт якого вже давно чекали НУО на угорському ринку фінансових послуг.

Зауваження

Незважаючи на те, що обсяги підтримки з боку юридичних осіб є обмеженими (надається лише в певних сферах і певним громадським організаціям), вона залишається одним з найбільш гнучких джерел доходу громадських організацій.

⁵⁵Жодного поглибленого дослідження впливу такої схеми не проводилося, проте, коли надання пільг було припинене, громадські організації повідомили про помітне зниження активності компаній у наданні їм підтримки. Однак, незрозуміло, чи це було зумовлено лише зміною в системі оподаткування, чи цьому також сприяв початок фінансової кризи.

На прикладі Угорщини також можна бачити, що вітчизняні компанії вважають підтримку громадських організацій так само важливою, як і багатонаціональні. Однак, вони запізняються із запровадженням програм регулярних пожертвувань, що спростять для громадських організацій доступ до підтримки та підвищать її надійність. Як тимчасові, так і інституціоналізовані компанії є, зазвичай, найбільш жвавими донорами громадських організацій.

Пожертвування фізичних осіб

Культурно-історичні умови

Історично склалося так, що до 1989 року в Угорщині працювала потужна, добре фінансована система соціальних послуг. Оскільки якість послуг була відносно високою, населення продовжувало чекати на безкоштовне отримання високоякісних послуг навіть після зміни системи. Це істотною мірою позначилося на культурі пожертвувань: у соціальній сфері будь-що має надаватися безкоштовно та безумовно. В результаті цього люди були неготові надавати громадським організаціям підтримку в довгостроковому постачанні соціальних послуг.

Підйом благодійної активності фізичних осіб в Угорщині припав на 90-ті роки минулого століття, але й тоді їхні пожертвування були дуже помірними, а за часткою в доходах громадського сектора цей механізм поступався допомозі з боку держави та юридичних осіб. Останнім часом обсяги благодійних пожертвувань фізичних осіб скорочуються: в період з 2007 по 2009 рр. суми коштів, які НУО отримують від приватних донорів, зменшилися на 20%. Це можна пояснити дією декількох чинників: (1) економічна криза та зменшення в людей коштів, які вони готові жертвувати; (2) така тенденція до зменшення пожертвувань спостерігалася вже в середині 2000-х років, хоча й не була такою вираженою, та (3) до 2009 року дія всіх пільг щодо оподаткування пожертвувань приватних фізичних осіб була зупинена. За останні 4 роки уряд поступово скасував податковий кредит з податку на пожертвування суспільно корисним організаціям, що існував раніше. Хоча сам кредит і не був значним (у доход могли не включатися 100% перерахованої суми коштів у розмірі не більше 30% оподаткованого доходу, але максимум 200 євро), він міг мати значення для тих, хто ним користувався.

Незважаючи на це, деякі НУО намагаються достукатися до громадськості, проводячи кампанії із залучення коштів, але досягти успіху вдається лише колу тих, хто займається відносно витратним професійним фандрейзингом. Одним із негативних наслідків закону про одновідсоткову філантропію може бути перешкоджання розвитку "традиційного" методу залучення коштів, тобто налагодженню особистих та регулярних (циклічних) контактів із донорами.

Національні особливості

За сподіваннями, механізм відсоткової філантропії повинен був підвищити низький рівень пожертвувань і збільшити обсяги фінансування великої кількості громадських і релігійних організацій, а також заходів, що становлять суспільний інтерес. Певною мірою він досяг своєї мети, адже люди стали більше обізнаними з громадськими організаціями та почали роздумувати над тим, котра з них "заслуговує" на їхню підтримку шляхом перерахування відсотка від податку.

Більш традиційні форми залучення коштів, як-от збір коштів на вулицях, проведення благодійних заходів і безпосередній діалог, надто не регулюються. Тут існують просто технічні перешкоди, що ускладнюють залучення коштів фізичних осіб (наприклад, чеки приватних клієнтів банків, необхідні для фандрейзингу в рамках найбільш поширених на Заході методів, не використовуються, або понад 50% пожертвувань, отриманих за допомогою СМС, використовуються для сплати податків і зборів).

Роль громадських організацій

Громадська організація виступає як ініціатором відносин, так і набувачем допомоги. Тому вона вважається такою, що заслуговує на підтримку (на відміну від патерналістських відносин з державним донором).

Найкращі практики, приклади

Навіть незважаючи на те, що на пожертвування фізичних осіб припадає лише незначна частка доходу сектора, протягом останніх років розмір доходів від таких пожертвувань у 6-7 разів перевищує дохід від 1%-вої філантропії. Важливо зазначити, що розмір 1%-вої філантропії є фіксованим, а розмір пожертвувань фізичних осіб – ні, він може бути збільшений шляхом започаткування нової справи, визначення нової цільової групи або застосування нових методів звернення по допомогу.

Зауваження

Через доволі жорсткі правила захисту даних, отримання даних про потенційних донорів є складним (досі проблематично знайти дані про донорів у великому обсязі), а тому витратним.

Бракує досвіду застосування різних форм професійного фандрейзингу, та відсутні чіткі критерії оцінки успіху.

Схема відсоткової філантропії оперує державними коштами, що, врешті-решт, послаблює участь і прихильність фізичної особи (навіть якщо фізична особа вирішує зробити внесок, вона залишається анонімною та не відчуває фінансових наслідків цього рішення).

Залишається з'ясувати, чи призведе збільшення чистого доходу в результаті запровадження єдиного податку до підвищення рівня пожертвувань фізичних осіб.

Заробляння доходу

Культурно-історичні умови

Заробляння доходу завжди відіграло важливу роль у розвитку громадського сектора Угорщини. Понад 40% доходу угорських громадських організацій припадає на їх власний дохід, що має дві основні складові: дохід від їх основної діяльності (наприклад, проведення тренінгів з адвокаційної діяльності) – 26% і дохід від господарської діяльності, що не є пов'язаною з основною (наприклад, здача в оренду офісних приміщень) – 15%.

Громадські організації можуть займатись економічною діяльністю напряму або через створені ними компанії. Однак, фонди й асоціації не можуть створюватися з основною метою здійснення економічної діяльності. Існувала спеціальна організаційно-правова форма – суспільно корисна компанія – що повинна була служити цілям орієнтованих на надання послуг неприбуткових організацій та могла більш вільно здійснювати економічну діяльність. Проте, місцеві муніципалітети почали її використовувати як засіб розміщення контрактів на надання комунальних послуг поза конкурсом (шляхом створення таких компаній). В результаті цього в 2009 році модель була змінена, і тепер жодної привілейованої організаційно-правової форми, що "автоматично" отримувала статус суспільно корисної, не існує, а юридична особа, що має будь-яку організаційно-правову форму, може отримати статус суспільно корисної, якщо вона задовольняє вимогам, встановленим для звичайних громадських організацій.

Такі компанії являють собою просту і гнучку форму надання послуг, так само, як на будь-якому ринку, швидко реагуючи на зміни в потребах їх одержувачів. Однак, вони, як правило, не беруть участі в конкурсах на отримання грантів, навіть незважаючи на те, що вимоги щодо отримання ними статусу суспільно корисних є аналогічними вимогам до інших громадських організацій. Узагалі, оскільки така форма неприбуткової компанії є новою, досвіду здійснення діяльності за такою схемою ще небагато.

Національні особливості

Угорські громадські організації займаються багатьма видами економічної та господарської діяльності, але існують моделі заробляння доходу, які вони не використовують. До таких моделей належать членські внески.

Більшість громадських організацій, за винятком профспілок, не надають членським внескам великого значення, а часто навіть їх не збирають. Більшість асоціацій досі вважають членські внески символічними.

Громадські організації, які отримують гранти у формі майна (насамперед, від органів місцевої влади і муніципалітетів, а також усе частіше від компаній), знаходяться в більш вигідному становищі, оскільки вони можуть отримувати необмежений дохід від оренди.

Роль громадських організацій

У цій функції громадські організації є проактивними та виступають ініціаторами відносин зі споживачами й одержувачами послуг, а також, звичайно, постачальниками послуг на конкурентному ринку. Важливим є те, що це єдина форма доходу, коли користувач послугою відповідає на послугу, надану громадською організацією, зокрема й у грошовій формі.

Приклади, найкращі практики

Якщо з державним фінансуванням і 1%-вою філантропією були пов'язані численні зловживання, які фіксувалися протягом багатьох років, то економічна діяльність не дала жодного приводу для серйозного скандалу. Це свідчить про те, що Угорщина знайшла спосіб балансування стимулів і засобів контролю при регулюванні цього виду діяльності.

На дохід від основної діяльності припадає 26% загального доходу цього сектора в Угорщині. Цей необмежений дохід дозволяє громадським організаціям інвестувати свої власні ресурси в досягнення цілей, які вони вважають стратегічними, а також у саморозвиток або неосновну діяльність.

Зауваження

Угорщина має низку механізмів, що можуть зробити громадський сектор більш самоокупним. Істотною мірою підвищити ефективність його діяльності можуть стратегічний підхід, спрямований на вдосконалення цих методів, збільшені пільги та чіткі правила.

Діяльність із заробляння доходу великою мірою пов'язана зі сферами, де надання послуг державою є економічно недоцільним, наприклад, сферою зайнятості та реінтеграції осіб з обмеженими можливостями у виробництво та сферу послуг.

IV.2. Хорватія

		Фінансово-правова база	Культурно-історичні умови	Національні особливості	Роль громадських організацій	Приклади / найкращі практики	Зауваження
Взаємодія з державою	Механізми фінансування	Сприятлива	Післявоєнний період: громадські організації надають гуманітарну допомогу; присутність багатьох іноземних держав, слабкий уряд	Потрійна система реалізації громадських стратегій: Уряд, Національний фонд розвитку громадянського суспільства та Рада з питань розвитку громадянського суспільства.	Набувачі допомоги та партнери	Національний фонд: дохід від лотерей, децентралізована структура, багаторічне фінансування, інституційна підтримка; Кодекс кращих практик фінансування громадських організацій.	Перевага: чітка стратегія й автономність. Недолік: малі громадські організації можуть залишитися без підтримки.
	Соціальне контракування	Нейтральна, несприятлива	Надання послуг громадськими організаціями субсидується іноземними донорами, відсутність історії участі громадських організацій у наданні державних послуг.	Відсутність систематичної участі, стратегія знаходиться на стадії розробки. Існують позитивні приклади, зокрема, на місцях.	Лобісти змін на краще.	Крос-секторальний процес участі, спрямований на розробку стратегії залучення громадських організацій.	Громадські організації мають можливості, наприклад, виконувати функції системи управління якістю. Рівень участі громадських організацій відповідатиме очікуванням ЄС.
	Альтернативне фінансування		Чіткої моделі не визначено				
Взаємодія з приватним сектором	Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму	Нейтральна, несприятлива	Іноземні організації, що перерозподіляють гранти, не створили в країні жодних фондів-надавачів грантів, незважаючи на велику кількість програм у сфері розширення можливостей.	Слабкий сектор фондів; Національний фонд "перебрав на себе" підтримку громадських організацій від організацій, що перерозподіляють гранти; законодавство в сфері діяльності фондів застаріле.	Набувачі допомоги	Програмою для хорватських НУО CroNGO запроваджена належна практика надання грантів, яку здійснює Національний фонд (багаторічне інституційне фінансування)	Роль приватних донорів перебрала на себе держава.
	Пожертвування приватних юридичних осіб	Нейтральна	Через несприятливе бізнес-середовище корпоративна соціальна відповідальність досі знаходиться на ранніх етапах формування.	Зростання обсягів підтримки громадських організацій з боку компаній, але, це є, здебільшого, разовою допомогою. Податкові пільги незначні.	Лише набувачі допомоги	Деякі компанії запровадили відповідальні практики, прикладом чого може служити кампанія із залучення коштів по телефону, проведена компанією "Hrvatski Telekom"	Процес розвитку корпоративної філантропії істотно не відрізняється від процесу, що відбувається в інших країнах.
	Пожертвування фізичних осіб	Нейтральна	Пожертвування церкви та благодійництво є традицією; післявоєнна солідарність сприяла більш активним пожертвуванням громади.	Від більшості хорватів надходять лише невеликі кошти. Поширюється використання нових технологій.	В цілому залучають кошти неактивно	Існує декілька прикладів успішного залучення коштів, наприклад, Асоціацією з підготовки собак-поводирів	Незважаючи на, в цілому, позитивне ставлення до пожертвувань, громадські організації не залучають жодних коштів; вони не знайомі з професійним фандрейзингом.
Зароблений дохід	Заробляння доходу	Сприятлива	Економічна діяльність здійснюється рідко. Раніше громадські організації надавали послуги безкоштовно, а тепер змінювати цей звичай запізно.	Правова база є сприятливою для здійснення громадськими організаціями економічної діяльності, дохід від основної діяльності не оподатковується, однак, існують певні питання щодо тлумачень. Статус суспільно корисної організації відсутній.	Ініціатори, постачальники послуг.	Існує декілька прикладів успішного соціального підприємництва, зокрема, в сфері охорони довкілля.	Перехідному процесу й економічному розвитку може сприяти підвищення ролі громадських організацій у соціальному підприємстві та наданні соціальних послуг.

Основна інформація про неприбутковий сектор Хорватії

У 2009 році існувало понад 37000 зареєстрованих громадських організацій, включаючи асоціації, фонди, спортивні та релігійні організації.⁵⁶

Того самого року державне фінансування склало майже 530 млн. кун (більше ніж 71 млн. євро), що було на 15,5% менше, ніж у 2008 році. Доходи від лотерей склали 46,2% від цієї суми. Більшість цих коштів надходили через Міністерство науки, освіти і спорту (31% загального фінансування). Перше місце за обсягами фінансування посідають спортивні заходи (31%), наступними є проекти в сфері культури, захисту осіб з обмеженими можливостями та соціально вразливих верств населення.

У період з 1999 року по 2009 рік держава фінансувала 27543 проектів громадських організацій, на які припало понад 320 млн. євро з коштів, спрямованих у сектор. За результатами дослідження, проведеного серед громадських організацій, які в 2008 році отримували гранти з державного бюджету, основним джерелом фінансування майже 70% цих організацій були кошти центрального та регіональних/місцевих бюджетів.

За даними дослідження індексу громадянського суспільства, 33,2% досліджених громадських організацій отримують кошти від юридичних осіб, при цьому частка останніх у доходах громадських організацій становить, у середньому, 18,2%.

Державне фінансування

Культурно-історичні умови

Після закінчення громадянської війни громадські організації зайняли міцні позиції в суспільстві. Вони відігравали провідну роль у наданні допомоги та допомогли в розв'язанні післявоєнних конфліктів у громадах. Уся державна система, певною мірою, перебудовувалася і, в порівнянні з іншими країнами Центральної та Східної Європи, громадський сектор яких знаходиться на ранніх етапах розвитку, часто взаємодіяла з новостворюваним громадським сектором.

У країні реалізовувалися широкомасштабні міжнародні донорські програми. Хорватія належала до країн Західних Балкан, де інші східноєвропейські країни вже перейняли імпортовані ноу-хау. В рамках програм розвитку, як-от програм USAID, працювали експерти з регіону та йшла реалізація спільних проектів з громадськими організаціями країн Центральної Європи.

Водночас, історично склалося так, що Хорватія є більш наближеною до Західної Європи, ніж більшість інших країн Західних Балкан, завдяки чому їй легше було

⁵⁶ USAID, "Показник життєздатності НУО в Центральній та Східній Європі й Євразії: Хорватія" (*The NGO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia: Croatia*), www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex 2009 р.

запровадити в себе демократичні інститути та європейські норми навіть тоді, коли законодавство було до того ще не готовим (див. закон про фонди). Вона також першою з-поміж країн Балканського півострова вжила стратегічних заходів задля підтримки розвитку громадянського суспільства, та створила моделі для наслідування.

Національні особливості

Хорватія першою з-поміж країн Західних Балкан почала реалізацію ініціатив з розробки спеціальних механізмів співпраці між державою та громадськими організаціями та механізму підтримки прозорого фінансування громадських організацій.⁵⁷ В результаті цього процесу з'явилися масштабні інновації, найбільш вагомим з яких, поза сумнівом, було створення Національного фонду розвитку громадянського суспільства, що став першим з-поміж подібних фондів у Центральній та Східній Європі та посів особливе місце навіть серед них. Наприклад, на відміну від Угорщини, фонд надає підтримку відносно малій кількості організацій, але саме тому його допомога дозволяє досягти бажаних результатів. Іншою особливістю є багаторічне фінансування. (Див. найкращі практики)

Національний фонд наразі децентралізується й уклав з чотирма регіональними організаціями договори на реалізацію програм із надання грантів з боку громади. Крім того, громадські організації отримують гранти на підтримку діяльності у відповідних сферах від профільних міністерств. Хорватія також отримує допомогу з Інструменту передвступної допомоги (ІПД), що фінансується ЄС, однією зі складових якого є підтримка розвитку громадянського суспільства.

Виходячи з досвіду, здобутого за декілька років застосування механізму державного фінансування, в лютому 2007 року Парламент ухвалив Кодекс належних практик фінансування громадських організацій⁵⁸ (див. найкращі практики). Метою цього, серед іншого, було уникнути критики з приводу конфліктів інтересів, у яких Національний фонд звинувачували протягом перших років його існування.

Національний фонд є "засобом фінансування" ширшої інституційної системи, що сполучає громадянське суспільство та хорватський уряд. Він пристосований до потрійної системи хорватської "нової моделі",⁵⁹ що також включає *Державне*

⁵⁷Хадзі-Мічева-Еванс (Hadzi-Miceva-Evans) (2010 р.).

⁵⁸Кодекс належної практики, норм і критеріїв фінансування програм і проектів НУО (Code of Good Practice, Standards and Benchmarks for the Allocation of Funding for the Programmes and Projects of NGOs). Офіційний вісник №: 16/2007, лютий 2007 р.

⁵⁹Для отримання більш детальної інформації про модель див.: Відачак Ігор, "Розробка норм і механізмів державного фінансування НУО в Хорватії" (Vidacak, Igor., "Developing Standards and Mechanisms for Public Financing of NGOs in Croatia"), "Міжнародний журнал некомерційного права" (IJNL), жовтень 2010 р., і Хадзі-Мічева Катерина, "Інституційно-правові механізми співпраці між державою та НУО в Угорщині, Естонії та Хорватії" (Hadzi-Miceva Katerina, "Legal and Institutional Mechanisms for Government-NGO

управління у справах асоціацій (створене в 1998 році) та нещодавно створену Раду з питань розвитку громадянського суспільства, спеціалізований дорадчий орган уряду Хорватії. На Раду покладені здійснення контролю, аналізу й оцінки коштів, що надходять з державного бюджету, та забезпечення відповідності вимогам Кодексу.

Роль громадських організацій

Громадські організації розглядаються як набувачі допомоги та партнери в процесі фінансування з боку держави.

Приклади, найкращі практики

Хорватія провела успішну децентралізацію колишньої централізованої моделі підтримки розвитку громадянського суспільства. (Всі кошти, що громадські організації отримували від держави, раніше розподілялися через Державне управління у справах асоціацій.)

Прикладом ефективною підтримки розвитку громадянського суспільства з боку державного фонду є Національний фонд розвитку громадянського суспільства. В основу його концепції покладений метод "переважної моделі", коли на основі стратегічних пріоритетів визначаються напрями розвитку, які мають найбільший потенціал справляння позитивного впливу навіть на ту частину сектора, що фінансується фондом меншою мірою (ефект множення). Він визначив стратегічну мету, яку він має намір досягти, та розглядає громадські організації як основних партнерів в її досягненні (а не лише засобами досягнення цієї мети).

Основною метою є заохочення громадян Хорватії до активної участі в суспільному житті – не лише до участі у виборах, але й до турботливого ставлення один до одного та розв'язання соціальних проблем повсякдення. Фонд використовує відповідні, ефективні механізми фінансування, що відповідають принципам розвитку (як-от міцність місцевих зв'язків та довгостроковість процесів). Наприклад, замість надання дуже малих прямих грантів на фінансування програм громадських організацій, орієнтованих на громаду (подібно до угорського фонду), він уклав угоди з регіональними посередниками, спроможними реалізувати ці програми більш ефективно. Від решти регіону фонд також відрізняє надання ним підтримки громадським організаціям у їх інституційному розвитку протягом аж до трьох років. Це не є притаманним державним донорам, що надають підтримку, як правило, на річній основі.

Крім того, Фонд фінансується за рахунок доходів від лотерей, що з року в рік забезпечує відносно надійне та передбачуване фінансування (на відміну від інших країн, де Фонд поповнюється за рахунок відрахувань з річного бюджету.)

Cooperation in Hungary, Estonia and Croatia"), в "Organizacje pozarządowe. Dialog obywatelski. Polityka państwa," під ред. Марека Римжи (Marek Rymysza), (Інститут громадських справ, Польща), 2007 р.

Також позитивним прикладом є Кодекс належних практик державного фінансування громадських організацій, в якому визначені основні правила та процедури, які повинні застосовувати органи державної влади всіх рівнів при розподілі державних грантів. Це досягається завдяки тому, що він є дуже простим і зрозумілим документом, що містить вісім основних принципів і конкретні рекомендації щодо їх застосування.

Зауваження

Перевага моделі полягає в її зосередженості на великих і середніх громадських організаціях, що є провідними на ринку та є спроможними розробити ефективні програми. Водночас, вона також має один недолік – сільським і новим громадським організаціям складно отримати до неї доступ.⁶⁰ Іншою перевагою є те, що, незважаючи на напрацювання загальних стратегій урядом, фонд може приймати рішення самостійно та є спроможним розробляти ефективні практики фінансування з урахуванням потреб громадських організацій, що робить його надійним партнером громадських організацій у довгостроковій перспективі.

Соціальне контракування

Культурно-історичні умови

На відміну від Угорщини надання послуг громадськими організаціями в Хорватії значною мірою субсидувалося іноземними донорами, а послуги надавалися безкоштовно, тому за останні десятиліття традиція соціальне контракування не набула такого розвитку, як в Угорщині. Очікування безкоштовних соціальних послуг від держави поєдналося з очікуванням безкоштовних соціальних послуг від громадських організацій, таким чином, як громадяни, так і держава очікують, що вони не повинні платити громадським організаціям за надані послуги. Громадські організація також мали таку думку, але вони намагаються бути спроможними і надалі надавати послуги і тому почали лобювати зміни в ситуації, що склалася. В результаті вже існує декілька прикладів ефективного надання громадськими організаціями послуг на муніципальному рівні.

Національні особливості

У Хорватії громадські організації беруть участь у наданні соціальних послуг несистематично, а місцева влада часто не зацікавлена в укладанні з ними контрактів. Водночас, між державою та громадським сектором розпочинається діалог стосовно можливостей. Була створена робоча група з розробки Пропозиції

⁶⁰За результатами дослідження індексу громадянського суспільства, проведеного в 2005 році, з географічного розподілу громадських організацій стає помітним їх міський характер. Більшість громадських організацій не мають міцних зв'язків з місцевими громадами, де активність громадян обмежується, переважно, неформальною допомогою сусідам і рідним.

щодо покращення системи укладання з громадськими організаціями контрактів на надання соціальних послуг, що становлять державний інтерес.⁶¹

Роль громадських організацій

За відсутності механізму фінансування громадські організації, в основному, лобіюють зміни на краще.

Приклади, найкращі практики

Однією з кращих практик є очолення Управлінням з питань співпраці з НУО крос-секторального, спільного консультативного процесу за участю компетентних міністерств, органів місцевої влади та громадських організацій, аби розробити стратегію, спрямовану на покращення ситуації із соціальним контрахтуванням.

Зауваження

Завдяки інвестиціям, спрямованим на розширення інституційних можливостей, з боку як іноземних донорів, так і держави, хорватські громадські організації спроможні ефективно надавати високоякісні послуги. Відповідно до європейських практик, у результаті співпраці між секторами невдовзі може з'явитися система соціального контрахтування. Існують свідчення готовності до такої співпраці, наприклад, група громадських організацій робила спроби застосування загальноприйнятих систем управління якістю до послуг, що ними надаються.⁶²

Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму

Культурно-історичні умови

Незважаючи на існування широкомасштабних програм іноземної допомоги, за деякими винятками, кошти, що надходили з приватних джерел, були незначними. Протягом тривалого часу USAID фінансувало Програму створення CroNGO (організації з перерозподілу грантів), що відігравала роль напівприватного донора. По суті, лише декілька великих державних фондів, як-от USAID і, останнім часом, Національний фонд, відігравали роль класичних приватних інституціоналізованих джерел фінансування, спрямованих на розширення можливостей громадських організацій, покриття їх накладних витрат, фінансування інноваційних проектів тощо. USAID уже мало досвід роботи в країнах Центральної Європи, де таке розширення можливостей сприяло зміцненню сектора в цілому. Потім відкрився Національний фонд, аби перейняти від таких донорів кращі практики, наприклад, у сфері надання інституційної підтримки та багаторічного фінансування.

Національні особливості

⁶¹Показник життєздатності НУО, USAID, 2009 р. (USAID NGO Sustainability Index 2009).

⁶²Практична система забезпечення якості для малих організацій британського Агентства з оцінки діяльності благодійних організацій (PQASSO by Charities Evaluation Services (CES) UK).

Хорватія отримувала набагато більші обсяги іноземної допомоги, ніж Угорщина, та реалізувала широкомасштабні програми розвитку. Проте, на відміну від Угорщини, в країні практично не існувало місцевих організацій з перерозподілу грантів і вітчизняних фондів, які надавали б гранти.

Основних причин дві: по-перше, коли в 2003 році був створений Національний фонд розвитку громадянського суспільства, іноземним донорам могло здатися, що держава "перебрала на себе" фінансування основних одержувачів їхніх грантів, а тому вони менше переймалися "стратегіями відходу".

По-друге, Хорватія була балканською країною, де через внутрішньополітичну боротьбу все ще діяв застарілий закон про фонди. Він містить, наприклад, положення про те, що фонди не можуть створюватися в незаконних або аморальних цілях і "за відсутності серйозних підстав для створення фонду, особливо, якщо мета, з якою створюється фонд, є явно несерйозною."⁶³ Звичайно, такі положення залишають багато простору для тлумачень, проте, жодних проблем з реєстрацією фондів у Хорватії не виникало. Водночас, не існувало жодних правових чи фінансових стимулів до розвитку вітчизняних фондів, що надають гранти.

Роль громадських організацій

У своїх відносинах з іноземними приватними фондами громадські організації відігравали, здебільшого, роль набувача допомоги.

Приклади, найкращі практики

Однією з найбільш успішних програм фінансування з точки зору розширення можливостей громадських організацій була програма створення CroNGO. Вона включала інституційне фінансування протягом трьох років у поєднанні з наданням технічної допомоги в розробці стратегії розвитку та забезпечення життєздатності організації; крім того, проводилися тренінги та здійснювалося пілотне фінансування проектів у сфері залучення коштів і заробляння доходу. В рамках програми були реалізовані декілька широкомасштабних проектів у сфері залучення коштів, у результаті чого була досягнута конкретна мета, що є непритаманним регіону.⁶⁴

Зауваження

Роль приватних донорів у фінансуванні основних громадських організацій національного рівня та у реагуванні на потреби розвитку громадянського суспільства (інституційна підтримка, пілотні проекти) перебрала на себе держава.

⁶³Закон "Про організації та фонди", *Офіційний вісник № 36/1995, 64/2001*

⁶⁴Наприклад, Хорватська асоціація з підготовки собак-поводирів і забезпечення мобільності сліпих залучила 500000 євро на будівництво центру підготовки собак, що було великим успіхом, який перевищив усі сподівання.

Водночас, внаслідок існування центральних джерел, заможні громадяни та потужні компанії отримували замало стимулів до створення приватних благодійних фондів.

Пожертвування юридичних осіб

Культурно-історичні умови

У ході дослідження, проведеного Європейською мережею досліджень у галузі філантропії (NROP), було виявлено, що "за своїм типом держава загального добробуту, яка постає в Хорватії, не сприяє розвитку соціально відповідального корпоративного сектора, оскільки корпоративний сектор повинен сплачувати високі податки та збори на досягнення соціальних і публічних цілей, проте, в суспільстві в цілому він не вважається важливим гравцем".⁶⁵

За результатами останнього дослідження ступеня соціальної відповідальності великих компаній, понад 50% респондентів вважають, що їхня соціальна відповідальність є неістотною (20,8%) або обмеженою (33,6%). Узагалі, фірми вбачають у таких видатках ще один спосіб витрачання коштів на маркетинг або спонсорство, а не свою соціальну відповідальність.⁶⁶ Водночас, засоби масової інформації приділяють благодійництву велику увагу та, за повідомленнями, історії, що публікуються в них, спонукають фізичних осіб і донорів жертвувати більше.

Відповідно до звіту ENROP, малі та середні підприємства стають активними у своїх громадах, незважаючи на те, що вони продовжують допомагати, в основному, в проведенні спортивних і культурних заходів. Отже наразі, в цілому, корпоративна філантропія вважається доволі обмеженою.

Національні особливості

Узагалі, корпоративна філантропія являє собою нову та зростаючу тенденцію у формуванні загального доходу сектора. За результатами дослідження, проведеного альянсом Civicus у 2005 році в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства", 33,2% досліджених громадських організацій отримують кошти від корпоративного сектора, а частка коштів юридичних осіб у доході громадських організацій становить, у середньому, 18,2%.⁶⁷ Це можна вважати помірним рівнем благодійної допомоги, проте, за повідомленнями громадських організацій, ці кошти й досі не вважаються надійним, передбачуваним джерелом доходу, ймовірно, через переважання разових пожертвувань (відсутність стратегічних програм підтримки громадських

⁶⁵Європейська мережа досліджень у галузі філантропії, Хорватія <http://www.ernop.eu/country/24/croatia.html#Data>

⁶⁶Там само

⁶⁷Звіт за результатами дослідження, проведеного Civicus в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" в Хорватії, 2005 р. http://www.civicus.org/new/media/Croatia_country_report_English.pdf

організацій). Наприклад, лише декілька компаній створили фонди, що надають гранти.

У результаті значних іноземних інвестицій в різні галузі, що послужило розробці стратегій регулювання благодійної діяльності іноземних компаній, обсяги фінансування зростають, але воно має менш інституціоналізований характер. Вітчизняні компанії також усе активніше беруть участь у фінансуванні програм у сфері благодійництва, а молоді підприємці виявляють зацікавленість у підтримці громадських організацій у своїх громадах.⁶⁸ Пільги щодо оподаткування пожертвувань підприємств є незначними (до 2% податкової бази).

Роль громадських організацій

Узагалі, корпоративний сектор розглядає громадські організації лише як набувачів їхньої підтримки, тоді як асоціації бачать у корпоративному секторі лише донора. Таке вузьке бачення відносин між громадянським суспільством і бізнесом призводить до обмеження кількості партнерств між громадськими організаціями та корпоративним сектором.⁶⁹

Приклади, найкращі практики

Окрилена успіхом, якого досягла ціла низка організацій, що надають гуманітарну допомогу, в залученні коштів по телефону, компанія "Hrvatski Telekom" відмовилася від свого права на отримання прибутків від певних таких організацій, аби вони змогли використовувати всі залучені кошти лише в гуманітарних цілях. У співпраці з Урядом компанія "Hrvatski Telekom" створила комітет з присвоєння телефонних номерів організаціям, що надають гуманітарну допомогу.⁷⁰ Важливу роль у формуванні культури пожертвувань також відіграють будівельні компанії та банки, що часто мають клієнтів у всьому світі. Також, здебільшого, на місцевому рівні, активізуються малі та середні підприємства.

Зауваження

За рівнем розвитку корпоративної філантропії Хорватія істотно не відрізняється від інших країн Центральної та Східної Європи.

Пожертвування фізичних осіб

Культурно-історичні умови

Незважаючи на те, що регулярні пожертвування фізичних осіб громадським організаціям не є традицією в країні, культура пожертвувань на благодійні та інші публічні цілі являє собою важливу складову культури громадянського суспільства. Крім того, післявоєнна солідарність спонукала до пожертвувань на

⁶⁸ ERNOP

⁶⁹ ERNOP

⁷⁰ Звіт за результатами дослідження індексу громадянського суспільства.

рівні громад – люди ділилися своїми харчами та речами навіть незважаючи на гуманітарну допомогу (хоча етнічні бар'єри долалися не завжди).

Більшість громадян Хорватії жертвують на благодійність лише невеликі кошти. За результатами дослідження індексу громадянського суспільства, розмір пожертвувань 76,6% респондентів у 2004 році не перевищував 500 кун (83 долари США). Враховуючи середньорічний чистий дохід, що в 2004 році становив 4143 кун (690 доларів США), це становить 1,2% річного доходу респондента. За результатами іншого дослідження (проведеного в 2006 році), 77,8% громадян жертвували до 500 кун і лише 4,7% жертвували більше.⁷¹

Національні особливості

За результатами дослідження індексу громадянського суспільства, в 2004 році гуманітарну допомогу грошима або товарами, як-от одягом та продуктами харчування, надали 66,8% громадян. Відтоді обсяги благодійних пожертвувань збільшилися, почасти завдяки впровадженню нових технологій пожертвувань по телефону або періодичних платежів (див. "Приклади", також у частині, присвяченій корпоративній філантропії). На благодійні цілі жертвують кошти дещо більше жінок, ніж чоловіків, та до таких пожертвувань більше схильні громадяни з вищою освітою.

Роль громадських організацій

Громадські організації залучають кошти громадян, як правило, не дуже активно. Коли вони цим займаються, вони виступають ініціаторами та набувачами допомоги.

Приклади, найкращі практики

Незважаючи на малу поширеність благодійних пожертвувань, існують позитивні приклади організацій, що займаються фандрейзингом за використання професійного підходу та сучасних технологій. Як приклад, у звіті Civicus згадується Асоціація "PUŽ", що частково фінансується за рахунок постійних переказів коштів через банки, які громадяни можуть здійснювати, не сплачуючи за це жодних додаткових зборів, у результаті чого на рахунок асоціації регулярно переказується частка місячних доходів громадян, хоч і невелика.

Зауваження

Результати дослідження свідчать про те, що громадськість ставиться до культури пожертвувань, в цілому, позитивно. Однак, частка пожертвувань фізичних осіб у фінансуванні громадських організацій не є значною. Причин цього може бути декілька, але основною, на нашу думку, є те, що громадські організації можуть залучати ресурси держави (на загальнодержавному або місцевому рівні) та

⁷¹ Дослідження, проведене Франком Сакічем (Frank Sakic) (2006 р.), у звіті ENROP.

юридичних осіб, а тому дуже небагато з них відчувають потребу в залученні коштів громадян. Громадські організації необізнані з технологіями професійного фандрейзингу та невмотивовані їх "шукати", вони просто не звертаються до людей. На підтримку цієї теорії свідчить той факт, що кожного разу, коли громадська організація вирішує розпочати діяльність із фандрейзингу, така діяльність в більшості випадків виявляється успішною.

Заробляння доходу

Культурно-історичні умови

Самофінансування громадських організацій у Хорватії залишається непоширеною практикою. Економічна діяльність громадських організацій належним чином не розвинулася з декількох причин, включаючи той факт, що донорські програми часто не дозволяли їм отримувати плату за товари та послуги, які вони надавали за підтримки з боку донора. Тому для них виявилось майже неможливим надавати ті самі, але вже платні послуги після того, як донори припинили надавати їм підтримку, а вони не скористалися важливою нагодою підвищити свою життєздатність. З іншого боку, громадські організації також часто вважають надання ними платних послуг таким, що суперечить ідеї солідарності та допомоги тим, хто її потребує. Крім того, аби реалізувати комерційні проекти, громадським організаціям бракує можливостей та підприємницького духу. Насамкінець, відсутнє чітке тлумачення законодавчої бази, що, в принципі, дозволяє громадським організаціям здійснювати комерційну діяльність.⁷²

Національні особливості

Хорватська законодавча база сприяє здійсненню громадськими організаціями економічної діяльності. Така діяльність чітко дозволена законодавством і не оподатковується, якщо пов'язана зі статутною діяльністю громадської організації. Громадські організації звільняються від податку на прибуток від комерційної діяльності, якщо таке звільнення не призводить до отримання "невиправданої переваги на ринку". Якщо компетентний податковий орган дійде висновку щодо отримання такої переваги (чого раніше на практиці ніколи не траплялося), то доход громадської організації підлягає оподаткуванню, що тягне за собою ті самі зобов'язання, які мають прибуткові організації (20%). Громадські організації також матимуть сплачувати ті самі податки, що й прибуткові, при створенні ними компаній, через які вони здійснюватимуть економічну діяльність. Є невизначеним, чи допускається здійснення лише економічної діяльності, визначеної в статуті громадської організації. Також є незрозумілим, виходячи з чого можна судити про існування "невиправданої переваги на ринку", проте,

⁷²Посібник із самофінансування неприбуткових організацій в Хорватії (NESsT).
<http://www.nesst.org/documents/2006CroatiaLegalGuideEN.pdf>

вважається, що таке положення має допомогти уникнути можливих незаконних звільнень від податку.

Громадські організації лобіюють запровадження статусу суспільно корисної організації, що підвищить рівні прозорості діяльності та звітності громадських організацій, які отримують такий статус, а отже, зменшить можливість здійснення економічної діяльності за умов незаконного звільнення від податку. Це може дозволити законодавцям скасувати неоднозначне положення щодо "невиправданих ринкових переваг", оскільки від оподаткування звільнятиметься лише економічна діяльність суспільно корисних організацій, пов'язана з їх основною діяльністю.

Роль громадських організацій

Ініціатори, постачальники послуг. Однією з причин низької активності громадських організацій у цій сфері може бути той факт, що вони незручно почуваються в ролі "продавців".

Приклади, найкращі практики

Незважаючи на те, що здійснення економічної діяльності в секторі соціальних послуг перетворюється на тенденцію, а деякі тренувально-консультаційні організації включили таку діяльність до своїх бізнес-моделей, на загальнодержавному рівні вона досі не є поширеною. Однак, існують деякі позитивні приклади, наприклад, діяльність організацій відповідно до рекомендацій NESsT (Групи з питань розвитку самофінансування неприбуткових організацій), включаючи оренду їхніх прибережних будівель і продаж памперсів.⁷³

Зауваження

Країні довелося за дуже короткий час подолати складний відрізок своєї історії – з країни, де щойно закінчилась громадянська війна, вона перетворилась на країну, що готується до вступу до ЄС, і повинна привести більшість новостворених систем і механізмів у відповідність з його очікуваннями. Це також може надати можливість для забезпечення активнішої участі громадських організацій у процесі економічного розвитку шляхом стимулювання соціального підприємництва та постачання послуг громадськими організаціями.

Запровадження статусу суспільно корисної організації може допомогти в усуненні законодавчих невизначеностей щодо оподаткування економічної діяльності громадських організацій.

⁷³<http://www.nesst.org/NVFCentralEurope.asp#LSCroatia>

IV.3. Німеччина

		Фінансово-правова база	Культурно-історичні умови	Національні особливості	Роль громадських організацій	Приклади / найкращі практики	Зауваження
Взаємодія з державою	Механізми фінансування	Сприятлива	Розвинутий третій сектор, що отримує потужну підтримку з боку держави. Визнання ролі громадських організацій з боку суспільства. Додана вартість громадських організацій визнана державою. Возз'єднання сприяло швидкому розвитку громадського сектора на сході.	Активна підтримка з боку держави, на яку припадає понад 60% доходу сектора, при цьому зберігається політична та професійна незалежність громадських організацій.	Одержувачі фінансування та партнери	Можливість збереження організаційної автономності, незважаючи на підтримку з боку держави.	Держава здійснює інвестиції, спрямовані на розширення можливостей громадських організацій. Незалежність громадських організацій не означає відсутність контролю за використанням державних коштів.
	Соціальне контракування	Зразкова	Субсидіарність як основний принцип означає надання переваги неприбутковим постачальникам перед державними. Громадський сектор має дві основні складові, включаючи квазідержавних постачальників послуг і більш наближені до населення громадські асоціації.	Громадські організації об'єднані в 6 федерацій, що представляють інтереси своїх членів у відносинах з державою. Послуги фінансуються за рахунок внесків у фонди соціального забезпечення та субсидій.	Постачальники послуг, партнери й одержувачі субсидій.	Нормативна підтримка фінансується за рахунок внесків у фонди соціального забезпечення та субсидій, що дозволяють покрити всі витрати громадських організацій.	Деякі елементи моделі притаманні лише Німеччині, але важливими є принципи. Така модель потребує наявності добре підготовлених, професійних громадських організацій.
	Альтернативне фінансування			Чіткої моделі не визначено			
Взаємодія з приватним сектором	Приватні пожертвування за використання інституціо-налізованого механізму	Зразкова	Дев'яності роки минулого століття позначилися рухом на підтримку реформи фондів. Відтоді спостерігається стрімке збільшення кількості приватних фондів, адже з'явилося нове покоління донорів.	У 2007 році була запроваджена дуже сприятлива схема податкових пільг, в результаті чого щороку створюється понад 1000 нових фондів. Існує багато різновидів цих фондів, включаючи політичні.	Одержувачі грантів.	Схема податкових пільг створює реальні стимули. Політичні фонди дозволяють відокремити політично орієнтовані громадські організації від інших.	Легітимність набуття статусу та чітко визначені суспільно корисні цілі є важливими для забезпечення прозорості системи.
	Пожертвування приватних юридичних осіб	Сприятлива	Корпоративна соціальна відповідальність у Німеччині стала предметом тривалих обговорень. Групи споживачів спонукають до застосування кращих практик.	Існує багато форм корпоративної філантропії, але стратегічні програми почали з'являтися лише останнім часом. На компанії також позитивно вплинула податкова реформа 2007 року, але цей вплив є непомітним через кризу.	Набувачі допомоги.	Потужні корпоративні фонди відіграють важливу роль у фінансуванні досліджень та інновацій.	Створені сприятливі умови для великих і малих підприємств, малі та середні підприємства сприяють розвитку на місцях.
	Пожертвування фізичних осіб	Сприятлива	Німеччина знаходиться посередині в рейтингу європейських країн за рівнем пожертвувань відносно ВВП (0,22%). Церковний податок свідчить про готовність брати участь у добрих справах, при цьому очікується, що держава фінансуватиме витрати на соціальні потреби за рахунок податкових надходжень.	Спостерігається тенденція до зниження рівня пожертвувань. Благодійні перекази коштів за кордон також підлягають пільговому оподаткуванню, якщо вони надають "потенційну перевагу" німецькому народу. Декілька великих громадських організацій, що займаються фандрейзингом, залучають кошти, що становлять основну частку доходу сектора.	Набувачі допомоги та посередники в наданні допомоги.	У 2007 році ухвалені спрощені та гармонізовані правила оподаткування пожертвувань за пільговою шкалою.	У країнах з високим податком на доходи фізичних осіб спостерігається нижчий рівень пожертвувань відносно ВВП.

Зароблений дохід	Заробляння доходу	Сприятлива	Здійснення економічної діяльності в німецькому третьому секторі є традицією. Нею займаються кооперативи, житлово-будівельні та банківські асоціації. Також важливим джерелом доходу є членські внески.	Громадські організації можуть здійснювати неоподатковану економічну діяльність, пов'язану з їх основною діяльністю, за умови отримання ними статусу суспільно корисних, що є чітко визначеним і так само чітко регулюється.	Ініціатори, постачальники послуг.	Економічна діяльність оподатковується на основі чітко визначеного статусу суспільно корисної організації.	Ця модель дозволяє громадським організаціям отримувати значний дохід від економічної діяльності, уникаючи зловживань.
------------------	-------------------	------------	--	---	-----------------------------------	---	---

Основна інформація про неприбутковий сектор Німеччини

У третьому секторі Німеччини існують два основні види неприбуткових організацій:

- понад 550000 зареєстрованих асоціацій⁷⁴ і
- понад 16000 фондів⁷⁵.

Крім того, існує понад 5000 кооперативів, що також відіграють важливу роль.⁷⁶

Інформація про фінансовий стан громадського сектора Німеччини

Неприбутковий сектор у Німеччині є важливою економічною силою з точки зору як видатків, так і зайнятості. В ньому зайняті 3,6% населення працездатного віку, а включаючи волонтерів це є еквівалентним 6,6%. Видатки на його фінансування складають 4% ВВП. Насправді, якби німецьке громадянське суспільство було країною, її ВВП для Німеччини становив би 2,2 трлн. доларів США (приблизно 1,7 трлн. євро), що набагато перевищує середній показник по всіх 35-ти країнах, проаналізованих у *Звіті за результатами аналізу світового громадянського суспільства*⁷⁷, який становить 1,3 трлн. доларів США (близько 1 трлн. євро).

У Звіті за результатами аналізу світового громадянського суспільства також визначено, що джерела доходу громадських організацій без урахування волонтерської праці є такими: державне фінансування (64,3%), філантропія (3,4%) і дохід від економічної діяльності (32,3%). Відповідно до цього Звіту, якщо врахувати волонтерську працю (як благодійництво), ці цифри зміняться таким

⁷⁴ У 2008 році існувало 554401 зареєстрованих асоціацій. Джерело: Vereinsstatistik 2008 (Статистика асоціацій за 2008 рік), дослідження, проведене в 2008 році компанією "V&M Service GmbH" спільно з Науково-дослідним інститутом соціології Кельнського університету, доступне з: <http://www.vita.it/guide/view/50/91455>

⁷⁵ У 2008 році існувало 16406 фондів. Джерело: Stiftungen in Zahlen - Errichtungen und Bestand rechtsfaehiger Stiftungen des beurgerlichen Rechts in Deutschland im Jahr 2008 ("Фонди в цифрах – структура та ресурси громадських фондів, створених у Німеччині згідно із законом, станом на 2008 рік"), Асоціація фондів Німеччини, опубліковане в 2009 році, доступне з: <http://www.vita.it/guide/view/50/91455>

⁷⁶ За даними Німецького Союзу Кооперативів і Райффайзен-Банків (DGRV), в 2007 році в Німеччині існував 5291 кооператив, що мав приблизно 17,6 млн. членів.

⁷⁷ Лестер М. Саламон, С. Войцех Соколовські, Регіна Ліст, Аналіз світового громадянського суспільства; проведений в рамках проекту Університету ім. Джона Хопкінса "Порівняльний аналіз неприбуткових секторів" (Lester M. Salamon, S. Wojciech Sokolowski, Regina List, Global Civil Society - An Overview, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project), 2003 р.

чином: 42,5% припадає на підтримку з боку держави, 36,2% на філантропію та 21,3% на економічну діяльність.

Механізми державного фінансування

Культурно-історичні умови

Німеччина має розвинутий третій сектор, що характеризується потужною підтримкою з боку держави. Неприбутковий сектор відіграє важливу роль у повсякденному житті німецьких громадян, постачаючи більшість основних соціальних послуг за так званим "принципом субсидіарності". (Див. "Соціальне контрахтування".) Завдяки їхній важливій ролі в постачанні послуг і повсякденному житті суспільства, громадські організації отримують високу оцінку з боку як суспільства, так і держави.

Із часів Другої світової війни Німеччина не мала права вести військові операції за кордоном, але водночас, з огляду на її орієнтовану на експорт економіку, вона не могла бути ізольованою та мала розвивати свої експортні ринки. Відтак вона почала відігравати важливу роль у міжнародному розвитку – ще одній сфері, в якій беруть активну участь громадські організації. Думка про громадські організації Міністерства закордонних справ Німеччини, яке визнає їх додану вартість, відображає ставлення до них з боку держави взагалі:

"Неурядові організації є проявом участі громадянського суспільства (...). Сила НУО полягає, серед іншого, у високому ступені мотивації їхніх працівників і партнерів та їх володінні спеціальними ноу-хау, а також у тому факті, що вони знаходяться в тісному контакті із вразливими верствами населення, без чого люди не зможуть подолати свої проблеми та виявити ініціативу.

Спільною ознакою всіх НУО є те, що вони не мають функцій державної влади та, навпаки, що держава не справляє на них жодного безпосереднього впливу. Незважаючи на це або, можливо, саме із цієї причини, робота НУО дуже високо оцінюється населенням і засобами масової інформації в усьому світі. Внаслідок цього багато НУО легше знаходять спільну мову з громадянами, ніж з органами влади. Багато де їм вдається встановити особливі відносини, побудовані на довірі. Це часто служить дуже надійною основою для подальшої взаємодії та діалогу в критичних, зокрема, політично хитких ситуаціях, навіть у країнах, де співпраця з державою є проблематичною або неможливою з політичних причин."⁷⁸

На розвиток німецького неприбуткового сектора також вплинули возз'єднання Західної і Східної Німеччини, що відбулося в 1990 році, та подальший розвиток неприбуткового сектора Східної Німеччини. У цьому зв'язку, в Звіті за результатами аналізу світового громадянського суспільства говориться: "На

⁷⁸ Веб-сайт Міністерства закордонних справ:

http://www.bmz.de/en/what_we_do/approaches/bilateral_development_cooperation/players/ngos/index.html

відміну від досвіду інших країн Центральної Європи з перехідною економікою, східнонімецький неприбутковий сектор, що розвивається, запозичив багато схем, що існують у Західній Німеччині, а за розміром, структурою і складом його наразі практично неможливо відрізнити від його західнонімецького аналога."⁷⁹

Національні особливості

Дивним у відносинах між державою та громадськими організаціями в Німеччині є подвійна наявність фінансової підтримки та відносно високий рівень політичної незалежності (автономності). Взагалі, держава вважає своїм зобов'язанням підтримувати неприбуткові організації, що виконують важливу соціальну роль і допомагають реалізувати державну політику (наприклад, у сферах надання соціальних послуг, охорони довкілля чи міжнародного розвитку). Проте, водночас, існує природна думка про те, що громадські організації є автономними, та що держава не повинна диктувати, в якому напрямі їм розвиватися.

Це прогресивне ставлення ґрунтується на здавна існуючих принципах, що впливають на законодавство та керують повсякденним життям німецьких громадян. Поряд із принципом субсидіарності, який має найбільше значення для неприбуткового сектора й описаний нижче, до них також належать принципи **самоуправління** й **економічної самоорганізації громадян** (Gemeinwirtschaft).⁸⁰ Перший походить із XIX століття й абсолютної монархії, яка зрозуміла, що для того, аби зберегти федеральну владу, доведеться дозволити своїм громадянам самоорганізуватися. Відтоді існує дуалізм –потужна централізована федеральна держава, за якою завжди залишається останнє слово у "великій політиці", та громадяни, які організуються знизу-вверх, аби впорядкувати своє повсякденне життя. З громадської економіки постали кооперативний рух і асоціації взаємодопомоги в банківській та житлово-будівельній сферах – ще одна підвалина, на якій базується розмаїтий третій сектор Німеччини, утворена автономними органами самоорганізації населення.

У світлі зазначеного вище держава фінансує з бюджету діяльність різних громадських організацій на всіх рівнях, зокрема, на загальнодержавному та місцевому. Федеральна підтримка також надається за декількома стратегічними напрямками, як-от виховання молоді, охорона довкілля чи міжнародний розвиток. У цих випадках, як правило, або надаються гранти на реалізацію проектів, або між компетентним міністерством (або федеральним органом) і громадською організацією укладається угода про довгострокове стратегічне партнерство. На

⁷⁹Німеччина: Возз'єднання та зміна. У: Звіти за результатами аналізу світового громадянського суспільства (Germany: Unification and Change. In: Global Civil Society) стор. 99 http://www.ccss.jhu.edu/pdfs/CNP/CNP_GCS1_Germany.PDF

⁸⁰Там само, стор. 105.

місцевому рівні типовими способами підтримки громадських організацій є гранти та пряма підтримка з бюджету.⁸¹

Слід зазначити, що за умов зростання економічних обмежень, що походить не лише з останньої економічної кризи, але й більш глибокої кризи держави загального добробуту з високим рівнем видатків, кількість охоплених громадських організацій та обсяги їх підтримки зменшуються. Ця тенденція є неминучою, однак, німецький уряд винайшов альтернативні шляхи надання підтримки громадським організаціям, які він також вважає необхідними з точки зору подолання наслідків економічної кризи, а саме, стимулювання приватної філантропії (див. "Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму").

Роль громадських організацій

Громадські організації є, переважно, одержувачами фінансування, але й розглядаються як партнери в процесі соціально-економічного розвитку громад.

Приклади, найкращі практики

Поєднання державного фінансування та визнання автономності організації є важливою позитивною практикою, яку важко зустріти в країнах Центральної та Східної Європи. Незважаючи на те, що навіть у Німеччині ситуація не є ідеальною, в неї важливо запозичити розуміння того, що держава фінансує такі приватні організації з огляду на те, що роблять **вони**, а не що має намір зробити держава. Це може бути зроблене, оскільки доти, поки **цілі є спільними** (наприклад, допомога соціально вразливим верствам населення, розвиток незаможних громад), можна припустити, що місцева громадська організація краще розумітиметься на потребах і можливостях та зможе знайти кращі рішення. Саме це доводиться Німецькою практикою протягом останніх 60-ти років (із часів Другої світової війни).

Зауваження

Німеччина демонструє громадський сектор, що переважно фінансується державою та є чітко вимірюваним за параметрами успіху та доданої вартості. З огляду на здавна існуючі, продиктовані самою історією принципи, що регулюють відносини між державою та громадськими організаціями, "скопювати" цю модель

⁸¹У Звіті Університету ім. Джона Хопкінса за результатами аналізу світового громадянського суспільства (JHU Global Civil Society Report) також зазначається, що лише близько третини громадських організацій повідомили про те, що на державне фінансування припадає така велика частка їхнього доходу, що вони стають залежними від держави. Це свідчить про те, що, хоча державне фінансування і переважає в структурі загальних доходів сектора (його частка становить понад 60%), його можуть отримувати, переважно, великі організації, які надають послуги, а джерелом доходу більшості громадських організацій є членські внески та продаж товарів і послуг.

у країнах Центральної та Східної Європи буде складно. Однак, оскільки ці принципи є ключовими для розвитку здорового громадянського суспільства, уряд України може закласти ці принципи в свої механізми фінансування.

Слід зазначити, що відсутність політичного та професійного впливу з боку держави не означає відсутність контролю за використанням державних коштів або за якістю послуг у випадку їх надання. Існують фінансові правила, яких повинні дотримуватися громадські організації, при цьому фінансування повинне бути прозорим також і з боку держави.

Аби користуватися перевагами цієї системи, громадським організаціям необхідно досягти певного рівня інституційних можливостей. Хоча більшість з понад півмільйона асоціацій не фінансуються державою (принаймні, центральною владою), важливо мати достатній резерв громадських організацій, спроможних отримувати фінансування. Уряд Німеччини та, подібно до нього, угорський та хорватський уряди усвідомлюють, що вони мають здійснювати інвестиції також у розширення можливостей громадських організацій.

Соціальне контракування

Культурно-історичні умови

Історично, найбільш важливим принципом соціального контракування в Німеччині є принцип "субсидіарності". В основі цього принципу, якому виповнилося вже більше ста років, лежить угода між католицькою церквою та державою. Він віддає перевагу наданню орієнтованих на громаду основних соціальних послуг приватними організаціями перед наданням послуг державою. По суті, постачальник послуги повинен знаходитися якомога ближче до потреби. Тому муніципалітет надаватиме послугу лише за відсутності місцевої громадської організації, яка була б спроможною її надати, а держава й органи федеральної влади втрутаються так само лише тоді, коли нижчий рівень буде неспроможним надати послугу (це може трапитися, наприклад, у випадку рідкісної хвороби, коли на території самоврядної одиниці мешкає замало клієнтів, аби розпочати поставку послуги).

У результаті, в таких сферах як охорона здоров'я та соціальні послуги, між неприбутковим сектором і державою почали укладатися комплексні угоди про партнерство. Проте, це також призвело до "дуалізму" німецького неприбуткового сектора. Одна його частина, орієнтована на культурний розвиток, життя громади, охорону довкілля, роботу з молоддю, яка значною мірою є "громадською", отримує дохід, в основному, із членських внесків і плати за послуги та покладається на підтримку з боку громади. Інша ж його частина надає соціальні послуги та послуги в сфері охорони здоров'я, що фінансуються державою, та є невід'ємною складовою держави загального добробуту. Ці громадські організації є високопрофесійними, інституціоналізованими й отримують прямі субсидії з бюджету і постійне фінансування із системи соціального забезпечення (платежі третіх сторін). Насправді, певною мірою вони вважаються частиною державного сектора та менш "громадськими". Якщо не весь неприбутковий сектор Німеччини, то ця його частина точно існує завдяки фінансуванню з боку держави.

Національні особливості

Німеччина включила принцип субсидіарності до своєї конституції. Принцип субсидіарності визначається так: "Субсидіарність означає, що більша суспільна одиниця (держава) повинна допомагати меншій одиниці (сім'ї), лише якщо ця менша одиниця більше не може покладатися на власні ресурси. В контексті соціальної політики це, по суті, є системою, в якій більш пріоритетним є надання послуг приватними організаціями, ніж державою, та місцевими постачальниками, ніж німецькими"¹⁹.

У цьому зв'язку, в статті 93 Федерального Закону "Про соціальну допомогу" визначено, що державним органам забороняється створювати своїх власних

постачальників послуг, коли існують або можуть надалі існувати або створюватися відповідні асоціації.²¹

Відповідно до Соціального кодексу Німеччини, державні органи повинні робити свій ефективний внесок шляхом співпраці з недержавними органами. Місцева влада також повинна поважати незалежність цих органів у визначенні цілей, виконанні завдань і формуванні організаційної структури. Однак, органи місцевої влади мають право здійснювати контроль за використанням державних коштів останніми.²²

Таким чином, більшість громадських організацій займаються наданням послуг, до яких, в основному, належать соціальні послуги (38,8%), послуги в сфері охорони здоров'я (30,6%) й освіти (11,7%).⁸²

Громадські організації, що надають послуги, організовані в Німеччині в дуже своєрідний спосіб: вони об'єдналися в шість великих федерацій, що діють як "спілки громадських організацій", які представляють інтереси своїх членів. (П'ять з них належать до найбільших релігійних конфесій, а шоста об'єднує в собі всі нерелігійні організації.) Ці федерації на річній основі обговорюють з урядом асигнування громадським організаціям, що надають послуги. Частина цього фінансування виділяється на основі критеріїв, чітко визначених у законодавстві (наприклад, розміру плати за послугу на душу населення або мінімальних стандартів якості послуг), але частина нього може виділятися за результатами домовленостей на основі різних факторів, як-от річний рівень інфляції або необхідність інвестицій в інфраструктуру (реконструкція, добудова будівель тощо). На основі досягнутої домовленості держава передає суми прямих субсидій федераціям, від яких ці кошти надходять до їх членів.

Роль громадських організацій

Відповідно до цієї схеми громадські організації виступають, насамперед, постачальниками послуг, що є партнерами держави, а також одержувачами субсидій.

Приклади, найкращі практики

Те, що перевага віддається постачанню соціальних послуг неприбутковими організаціями перед їх постачанням державою, є однією з позитивних практик .

⁸² Дані за 1995 рік. Джерело: Аннетта Ціммер (ред.), "Третій сектор у Німеччині", "Матеріали обговорень питань розвитку неприбуткового сектора", Спец. вип. 3 – Сектор активного громадянства Інституту політології Вестфальського університету імені Вільгельма II, 2000 р. (Annette Zimmer Ed., The Third Sector in Germany, Münsteraner Diskussionspapiere zum Nonprofit-Sektor, Sonderband 3 – Arbeitsstelle Aktive Bürgerschaft at the Institute for Political Science, Westphalian Wilhelms-University of Münster, 2000), доступне з: <http://www.vita.it/guide/view/50/91455>

Проте, для цього необхідно мати добре підготовлений громадський сектор, спроможний взяти на себе відповідальність за надання таких послуг.

Елементом позитивної практики також є те, що, на відміну від Угорщини, платежі третіх сторін на душу населення доповнюються субсидіями, які допомагають забезпечити життєздатність і розвиток громадських організацій. Інакше страждала б якість послуг, які вони надають. Таким чином, демонструється модель "нормативної" системи, де громадські організації не зазнають дискримінації, а, навпаки, отримують переваги.

Зауваження

Зрозуміло, ця модель притаманна лише Німеччині. Громадські організації в цій моделі є невід'ємною складовою державної системи соціальних послуг. Це також створює певні проблеми, наприклад, громадські організації практично перетворюються на державних постачальників послуг і з плином часу втрачають конкурентоспроможність (на відміну від британської моделі, де законом не вимагається надання переваг громадським постачальникам). Об'єднання громадських організацій у "спілки" також є унікальною моделлю для Європи, яка з'явилася, скоріш за все, внаслідок потреби в потужній силі, що на державному рівні просуватиме інтереси третього сектора, який більшу частину свого доходу отримує від держави. Німеччина має усталену традицію самоорганізації громадян і відстоювання прав приватних організацій на державному рівні, тому ця модель може бути там успішною. Такої традиції може бракувати деяким країнам Центральної та Східної Європи, де спілки, як правило, належать діючим урядам.

Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму

Культурно-історичні умови

Фонди в Німеччині з'явилися ще в XIX сторіччі.⁸³ Проте, до 90-х років минулого сторіччя фінансово-правові умови діяльності фондів не привертати пильної уваги з боку держави. Лише тоді, в 90-ті, за ініціативою декількох провідних німецьких приватних фондів, як-от Фонд Бертельсманна (Bertelsmann Stiftung), почав розгортатися рух в напрямі реформ, і сектор фондів почав стрімко зростати. Це також було пов'язаним зі зміною поколінь: за двадцять років ті, хто пережив Другу світову війну, пішли з життя, залишивши значні статки своїм нащадкам, котрі й самі накопичили достатньо, аби не потребувати спадків своїх батьків. Отже, це нове покоління заможних громадян почало шукати шляхів, аби вкласти хоча б частину своїх коштів у добру справу. Вони менше від своїх батьків турбуються про те, що їхнім дітям знадобляться всі статки, накопичені ними протягом життя, й охочіше роблять пожертвування. Тенденція до збільшення

⁸³ CIVICUS, http://www.civicus.org/media/CSI_Germany_Country_Report_English.pdf

приватних статків триває й досі. За даними Фонду Бертельсманна, до наступного покоління німців щороку переходить близько 200 млрд. євро.⁸⁴

У Німеччині існують декілька видів фондів, типовими серед яких є як приватно корисні, так і суспільно корисні фонди. Крім того, з'явився новий рух в напрямі фондів громад (сьогодні в Німеччині існує приблизно 230 фондів громад, про які до 1996 року нічого не було відомо).⁸⁵ Німеччина також має так звані політичні фонди⁸⁶, кожен з яких має чітко простежуваний ідеологічний зв'язок з тією чи іншою політичною партією. Вони щороку отримують підтримку з бюджетів своїх політичних партій, що мають на меті повідомлення виборцям своїх політичних програм. Ці фонди також працюють за кордоном зі спорідненими партіями, профспілками та громадськими організаціями.

Національні особливості

Як зазначалося вище, за останні десять років кількість фондів у Німеччині почала стрімко зростати. Якщо в 1996 році був створений 441 фонд, то сьогодні щороку реєструється 1000-1100 і більше нових приватних фондів⁸⁷. Так, у 2008 році в країні існувало 16406 фондів (більшість із них були засновані в містах колишньої Західної Німеччини)⁸⁸.

Існує декілька причин такого піднесення, одна з яких – це збільшення приватних статків і поява нового покоління з великим чистим капіталом. Другою причиною є роль провідних німецьких фондів у просуванні нової моделі фондів, а третьою – сприятлива схема надання податкових пільг, запроваджена наприкінці 90-х років минулого століття.

Якщо говорити конкретно, донор-фізична особа може відраховувати до ендавменту фонду, створеного у відповідних цілях, до 1000000 євро (зазначені цілі, в основному, означають суспільно корисні цілі, як вони визначені в податковому законодавстві Німеччини). Такий внесок може бути переданий того самого року та/чи розподілений на наступні дев'ять років. Це виявилось серйозним стимулом для багатьох заможних громадян, які шукають найбільш економічно ефективною "інвестицію" для свого капіталу.

Причиною внесення урядом таких змін до податкового законодавства є усвідомлення фінансових труднощів, що неминуче постають перед державою загального добробуту, а також того, що тенденція зростання бюджетних обмежень зберігатиметься протягом тривалого часу. Це означає утворення прогалини між попитом на соціальні послуги з боку суспільства, включаючи, серед іншого, прогалину між фінансуванням громадських організацій та можливостями

⁸⁴ http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_27508_27509_2.pdf

⁸⁵ Там само

⁸⁶ Цікаво, що за їх організаційно-правовою формою вони насправді є асоціаціями.

⁸⁷ http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_27508_27509_2.pdf

⁸⁸ <http://www.vita.it/guide/view/50/91455>

задоволення цього попиту з боку держави. З огляду на статки, накопичені фізичними особами (та, певною мірою, юридичними особами), держава поставила собі за мету стимулювати приватну філантропію, аби задовольнити потреби, які залишилися б незадоволеними. Тому фонди та їх активна взаємодія із суспільством у сфері благодійництва набули політичного значення.

Роль громадських організацій

Громадські організації розглядаються не лише як набувачі допомоги з боку фондів, але й як ефективні канали постачання послуг тим, хто їх потребує, за рахунок коштів цих фондів, тобто як партнери фондів і постачальники послуг від їхнього імені.

Приклади, найкращі практики

Позитивним прикладом є мотивування фізичних осіб до перетворення приватних статків на механізм фінансування в державних цілях. Важливо зазначити, що громадськість у Німеччині очікує від надання соціальних послуг майже того самого, що і в країнах Центральної та Східної Європи, та, що, фінансуючи ці послуги, держава, зрештою, бере на себе відповідальність за надання доступних соціальних послуг, послуг у сфері охорони здоров'я й освіти кожному, навіть коли ці послуги фактично надаються приватними постачальниками. Німецька модель приватних фондів має стратегічне значення в забезпеченні надання послуг, навіть коли в держави немає ресурсів надавати їх так само широко, як раніше.

Також позитивною практикою є те, що доти, поки кошти спрямовуються на пожертвування до ендавментів, тобто забезпечують довгострокове фінансування, спрямоване на досягнення певної мети, в рамках законодавства не має значення, чи засновує особа свій власний новий фонд, чи вона робить внесок до вже існуючого фонду. Можливість такої особи розподілити пожертвування на десять років також сприяє мисленню в довгостроковій перспективі, а також свідчить про те, що в законодавець мислив з урахуванням точки зору донора.

Насамкінець, цікавою є також ідея окремих політичних фондів (яка вже також реалізована в Угорщині), що являє собою один зі способів спрямувати політичні інтереси в законодавчо контрольований механізм. Якщо існуватиме така категорія фондів, від інших фондів і громадських організацій може вимагатися відмова від провадження політичної діяльності, спрямованої на досягнення цілей певної партії, особливо, якщо вони отримують податкові пільги (наприклад, мають статус суспільно корисних).

Зауваження

Це є безпрограшною моделлю стимулювання приватної філантропії. Проте, два її компоненти є притаманними лише Німеччині (чи, точніше, Західній Європі): по-перше, походження приватного капіталу є законним і відстежуваним, тоді як у випадку країн Центральної та Східної Європи, включаючи Україну, воно може бути сумнівним; і, по-друге, в німецькому законодавстві (податковому та прецедентному праві) чітко визначені суспільно корисні цілі, що є підставою для звільнення від податку. У випадку такого серйозного податкового стимулу держава повинна пересвідчитися в законності походження та призначення цих коштів, а також їх відповідності вимогам щодо звільнення від оподаткування.

Пожертвування приватних юридичних осіб

Культурно-історичні умови

Питання корпоративної соціальної відповідальності і корпоративного громадянства в Німеччині було предметом тривалих обговорень, які поновилися з новою силою наприкінці 90-х років минулого століття у зв'язку з новою "хвилею" руху на підтримку концепції корпоративної соціальної відповідальності у всьому світі. Тиск з боку споживачів, що спонукає компанії поводитися відповідально, є безперечно більшим, ніж у досліджених країнах Центральної та Східної Європи, а це відіграє важливу роль у розвитку корпоративної відповідальності і пожертвувань юридичних осіб.

Компанії в Німеччині ставляться до громадських організацій по-різному, залежно від сфери їхньої діяльності. Наприклад, якщо громадські організації, які провадять діяльність у сфері культури та спорту, завжди користуються спонсорською та іншою підтримкою з боку юридичних осіб, то організації споживачів і природоохоронні організації створюють для останніх більше проблем, а відтак отримують менше підтримки (вони часто навіть відмовляються від фінансування з боку юридичних осіб). Місцеві компанії та компанії регіону часто відіграють важливу роль у житті громад, виступаючи роботодавцями та каталізаторами розвитку громади. Взагалі, можна говорити про те, що відносини між корпоративним і громадським секторами є збалансованими, коли різні гравці мають різні інтереси, але спроможні конструктивно їх обговорювати.⁸⁹

Останнім часом компанії все більше переймаються своїм позитивним іміджем у засобах масової інформації й об'єднуються у всілякі організації з метою формування у своїх колег соціальної відповідальності. Крім того, вони почали активізувати підтримку неприбуткового сектора як такого, наприклад, протягом останніх років аудиторська компанія KPMG відзначає спеціальною нагородою

⁸⁹ За даними Звіту за результатами дослідження, проведеного Civicus в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" в Німеччині, Стр. 37-38
http://www.civicus.org/media/CSI_Germany_Country_Report_English.pdf

громадські організації, чия діяльність є прозорою, а інші компанії надають громадським організаціям підтримку, аби підвищити рівень своєї професійності в сфері адміністрування.⁹⁰

Національні особливості

Компанії займаються благодійною діяльністю в різні способи – від надання грантів громадам чи пожертвувань у натуральній формі до реалізації волонтерських програм і відряджень своїх працівників для роботи в громадських організаціях, включаючи також створення корпоративних фондів.

Великі корпоративні фонди (компаній "Bosch", "Siemens", "Bertelsmann" та інших) відіграють важливу роль у житті суспільства, здійснюючи фінансування в сфері науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, соціальних інновацій та надаючи підтримку в розв'язанні складних питань. Пожертвування компаній у Німеччині носить, здебільшого, класичний благодійний характер, тобто вони не є напряду пов'язаними з економічними інтересами.

Водночас, група експертів з різних галузей, що проводила оцінку ролі компаній у реалізації проекту Civicus, дійшла висновку, що "компанії беруть участь у розвитку корпоративного громадянства, але їх внесок є недостатньо вагомим або надійним, аби сприяти розв'язанню соціальних проблем у довгостроковій перспективі".⁹¹

Цей висновок, імовірно, пояснюється відносно низькою загальною часткою фінансування з боку корпоративного сектора в доходах громадських організацій. За даними JHU, лише 3% доходу сектора припадає на благодійну підтримку з боку фізичних і юридичних осіб.⁹² За даними 2007 року, 29,1% фірм надали до 5000 євро, тоді як від 30,5% фірм було отримано від 10000 до 50000 євро. Малі та середні підприємства надають, здебільшого, до 50000 євро (за розмірами своїх пожертвувань, 86,3% малих і 65,7% середніх фірм належать до перших трьох категорій), тоді як 42,1% великих фірм відраховують від 50000 до понад 100000 євро (дані 2005 року).⁹³

Однак, у 2007 році відбулася масштабна податкова реформа, спрямована на заохочення приватного сектора до участі в розв'язанні соціальних проблем. У

⁹⁰Звіт агентства "Guidestar Europe" за результатами дослідження неприбуткового сектора Німеччини, 2008 р.

⁹¹За даними Звіту Civicus за результатами дослідження, проведеного в Німеччині в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства", стор. 38
http://www.civicus.org/media/CSI_Germany_Country_Report_English.pdf

⁹²"Німеччина: Об'єднання та зміна". У Звіті за результатами аналізу світового громадянського суспільства (Germany: Unification and Change. In: Global Civil Society), стор. 109
http://www.ccss.jhu.edu/pdfs/CNP/CNP_GCS1_Germany.PDF

⁹³Звіт 2007 року "Громадянство в Німеччині та порівняльний аналіз із США" – результати дослідження, проведеного Центром корпоративного громадянства Німеччини (Centrum für Corporate Citizenship Deutschland, CCCD), <http://www.vita.it/guide/view/50/91460>

цьому зв'язку надаються пільги щодо оподаткування готівкових коштів, активів і будь-яких інших економічних благ, за винятком випадків існування прав користування об'єктом оподаткування та застосування до нього спеціальних договірних умов, при цьому розмір податкової пільги може досягати 20% річного оподатковуваного доходу (або 0,4% обігу та заробітної плати). Пожертвування, розмір яких перевищує цю межу, можуть бути перенесені на наступні фінансові роки.

Оскільки ми не знайшли жодних даних про розміри пожертвувань юридичних осіб за останні два роки, є неможливим чітко визначити, як ці зміни вплинули на корпоративну філантропію. Проте, також зважаючи й на те, що то був період економічної кризи, вплив законодавства складно оцінювати у відриві від загального економічного спаду.

Роль громадських організацій

Частіше за все, громадські організації є набувачами допомоги.

Найкращі практики

Прозора, зразкова діяльність у випадку великих, найбільш помітних корпоративних фондів, що відіграють важливу роль у сприянні благодійництву та соціально-економічному розвитку взагалі.

Модель, відповідно до якої можуть не оподатковуватися 0,4% обігу та заробітних плат, є важливою як альтернатива зменшення податкової бази, оскільки вона дозволяє компаніям користуватися пільгою щодо оподаткування їхніх пожертвувань, незважаючи на те, що в будь-якому році вони не задекларували свої прибутки (оскільки ці пожертвування можуть бути перенесені на наступні роки).

Зауваження

У країнах Центральної та Східної Європи німецькі компанії не мають іміджу соціально відповідальних, особливо, у порівнянні з британськими й американськими компаніями. Це може свідчити про велике значення національного контексту, в якому існує потужний тиск з боку споживачів, що спонукає до соціальної відповідальності. Слід зазначити, що пожертвування компаній за кордоном, узагалі, не підпадуть під дію тих самих податкових пільг, що їхні пожертвування вдома, за винятком тих випадків, коли донор зможе довести, що пожертвування отримала організація, діяльність якої спрямована на досягнення суспільно корисних цілей, і що надання підтримки в досягненні таких цілей за кордоном може мати позитивні наслідки для Німеччини. Таким чином, німецькі компанії позбавлені стимулів до реалізації масштабних благодійних програм, корисних для місцевого середовища (якщо, можливо, вони не доведуть,

що така програма сприятиме поліпшенню загального іміджу Німеччини в цій країні).

Також слід зауважити, що загальне податкове поле та податкові стимули до пожертвувань однаково сприятливі як для великих, так і для малих компаній. Це є важливим, оскільки малі компанії є основними гравцями, що надають підтримку в сфері місцевого розвитку.

Пожертвування фізичних осіб

Культурно-історичні умови

У Німеччині, що є європейською державою загального добробуту, благодійні пожертвування фізичних осіб не є такими поширеними, як в англосаксонських країнах, як-от Великобританія чи США. Однак, відсоток, що припадає на пожертвування у ВВП Німеччини, є вищим, ніж в інших країнах європейського континенту, наприклад, у Франції. За даними Фонду благодійної допомоги (CAF), отриманими в 2006 році, на пожертвування на загальндержавному рівні припадає 0,22% німецького ВВП, у порівнянні, з одного боку, з 0,14% у Франції та, з іншого боку, з 0,45% у Нідерландах, 0,73% у Великобританії та 1,67% в США (що становить найбільший відсоток серед усіх країн світу). Також цікаво відзначити істотну відмінність між двома частинами Німеччини: на пожертвування в колишній Східній Німеччині припало лише 0,12% ВВП, тоді як у колишній Західній Німеччині їх частка у ВВП становила 0,26%.⁹⁴

Інше дослідження виявило, що в період між 2001 і 2003 роками пожертвування до своїх податкових декларацій включили близько 35% фізичних осіб-платників податку на доходи. Це свідчить про відносно високий рівень участі населення, зважаючи на те, що на його пожертвування припадає лише незначний відсоток доходу неприбуткового сектора.⁹⁵

У Німеччині також існує церковний податок, що являє собою добровільний внесок (іншими словами, платники податку сплачують його, якщо не відмовляться це робити). Відповідно до дослідження, проведеного CAF, якщо включити цей податок, Німеччина посяде одне з перших місць за рівнем пожертвувань відносно ВВП. Це свідчить про традиційну схильність німецьких громадян робити внесок на "вище благо". Проте, взагалі, очікується, що держава оплачуватиме соціальні послуги зі сплачених податків. Дослідження CAF робить висновок щодо існування в країнах ЄС взаємозв'язку між рівнем оподаткування доходів фізичних осіб, зокрема, розміром соціального страхування, та рівнем пожертвувань: у країнах із

⁹⁴ Міжнародні порівняння рівнів благодійних пожертвувань, Інструкції CAF (International comparisons of charitable giving, CAF Briefing Paper), листопад 2006 р. <http://www.cafonline.org/pdf/International%20%20Giving%20highlights.pdf>

⁹⁵ Боргло Сара, "Що спонукає до пожертвувань у державах загального добробуту?", Дискусійний документ №08-123 Центру європейських економічних досліджень (Borgloh, Sarah: What drives giving in welfare states? ZEW Discussion Paper #08-123) <http://econstor.eu/bitstream/10419/27606/1/dp08123.pdf>

вищим податком на доходи фізичних осіб спостерігається нижчий рівень пожертвувань відносно ВВП і навпаки (Німеччина, зрозуміло, належить до першої категорії).

Національні особливості

Виходячи з наявних даних досліджень, можна спостерігати тенденцію до зменшення загального розміру пожертвувань неприбутковим організаціям, що бере свій початок у 2005 році. Якщо за оцінками одного звіту в 2005 році неприбуткові організації отримали пожертвування в розмірі 4,4 млрд. євро⁹⁶, то за даними 2008 року організаціям третього сектора в Німеччині приблизно 27 мільйонів людей у віці старше 14-ти років жертвували лише 2,8 млрд. євро. Розмір пожертвувань становить, у середньому, 102 євро, при цьому жінки є дещо більш активними, ніж чоловіки (у структурі пожертвувань 44% припадає на жінок і 40% на чоловіків). Крім того, існують відмінності між Західною та Східною Німеччиною: в Західній Німеччині кошти жертвують 43% населення, а в Східній – 37%. За віковою групою охочіше жертвують люди похилого віку та люди у віці 50-64 років, на яких припадають 61% і 45% донорів відповідно.⁹⁷

На жаль, ми не маємо достовірних даних, аби мати змогу порівняти рівень і структуру пожертвувань до та після ухвалення в 2007 році нового податкового законодавства, що гармонізувало та збільшило податкові пільги, що надаються фізичним особам, які жертвують кошти на суспільно корисні цілі. Відповідно до цього законодавства, як це описано в розділі, присвяченому фінансуванню з боку юридичних осіб, до доходу може не включатися пожертвування у відповідних цілях в розмірі до 20% річного оподаткованого прибутку, а суми, що перевищують цю межу, можуть без обмежень переноситися на наступні фінансові роки.

Крім того, у відповідь на останні рекомендації Європейської Комісії привести німецьке законодавство у відповідність з принципами Договору про створення Європейського співтовариства в частині податкових пільг, починаючи з 01 січня 2009 року, пожертвування неприбутковим організаціям, що знаходяться в інших країнах, також можуть оподатковуватися на пільгових засадах, якщо вони здійснюють діяльність у суспільно корисних цілях і якщо донор зможе довести, що таке пожертвування може бути корисним для німецького народу. (Насправді це останнє положення видалося ЄК сумнівним, і наразі розглядається можливість внесення до нього змін.)

⁹⁶ Аналіз бюджетів домогосподарств (Household budget survey), 2005 р. <http://www.ernop.eu/country/3/germany.html#Data>

⁹⁷ Звіт компанії "TNS Infratest Holding GmbH & Co. KG" "Чотирнадцята річниця німецького монітора пожертвувань – факти та тенденції" (14 Jahre Deutscher Spendenmonitor - Fakten und Trends im Zeitverlauf) (2008 р.; дані за період з жовтня 2007 р. по жовтень 2008 р.) <http://www.vita.it/guide/view/50/91460>

Також слід зазначити, що в Німеччині існує лише декілька сотень великих громадських організацій, що професійно займаються фандрейзингом, збираючи основну частину доходів сектора від фандрейзингу (пожертвувань).⁹⁸ Більшість громадських організацій краще обізнані з технологіями отримання фінансування з боку держави та стикаються з тими самими проблемами щодо можливості залучати кошти населення, що і їх колеги в країнах Центральної та Східної Європи. Це є ще однією причиною, чому ефективним кроком може бути збільшення обсягів наявного фінансування з боку благодійних фондів (оскільки ці фонди проводять конкурси грантів на реалізацію проектів, що є подібним до залучення державних коштів).

Роль громадських організацій

Громадські організації виступають набувачами допомоги та посередниками в наданні допомоги тим, хто її потребує.

Приклади, найкращі практики

Навіть незважаючи на те, що про його вплив у довгостроковій перспективі говорити ще зарано, податкове законодавство 2007 року являє собою позитивну практику з огляду на те, що в ньому міститься єдине визначення організацій, які можуть отримувати податкові пільги (раніше для громадських організацій, діяльність яких переслідувала різні суспільно корисні цілі, були передбачені пільги різних рівнів), а також визначене загальне правило надання цих пільг (раніше існували різні межі залежно від цілі та того, чи є платник податку фізичною чи юридичною особою). Іншими словами, ці положення спрощують і посилюють стимули, що спонукають фізичних осіб до благодійництва.

Зауваження

Німеччина являє собою приклад країни, в якій існує історично усталена традиція жертвувань у релігійних і суспільних цілях, але в якій платники податку очікують від держави оплати соціальних послуг з податків. Однак, наявність податкових стимулів може дещо змінити цю схему (хоча до сьогодні результатів вдалося досягти, передусім, у сфері благодійної діяльності фондів, ситуація ж із прямими жертвуваннями досі не змінилася).

Заробляння доходу

Культурно-історичні умови

⁹⁸ Німецький центральний інститут із соціальних питань (DZI) - основний орган сертифікації у сфері фандрейзингу, в 2008 році зареєстрував 236 організацій, які разом залучили 1,4 млрд. євро з 2,45 млрд. євро, що, за оцінками, були залучені того року (за іншими оцінками, ця цифра становила 2,8 млрд.). <http://www.ernop.eu/country/3/germany.html#Data>

Німецький третій сектор ніколи не цурався заробляння доходів та економічної діяльності. Насправді, кооперативи, житлово-будівельні та інші асоціації взаємодопомоги утворюють важливу складову третього сектора як на місцевому рівні, так і на рівні національних федерацій. (Див. посилання на принцип *Gemeinwirtschaft* (економічної самоорганізації громадян) у розділі "Механізми державного фінансування".) Більш узагальнено, на доходи від економічної діяльності, включаючи членські внески, припадає більше третини доходу громадського сектора.

На відміну від країн Центральної та Східної Європи, членські внески в Німеччині є важливим джерелом доходу громадських організацій. За даними дослідження бюджетів домогосподарств, на членські внески в 2005 році було витрачено 6,7 млрд. євро⁹⁹, що в півтора рази перевищує суму пожертвувань (і вдвічі перевищує аналогічний показник наступних років). Також існує загальна думка про те, що громадські організації існують за рахунок заробленого ними доходу, а відтак споживачі готові платити за їхні послуги (що, як правило, пропонуються на додаток до основних послуг, надання яких спонсорує держава).

Незважаючи на те, що економічна діяльність є дозволеною, та громадські організації, загалом, займаються нею, вона також підлягає оподаткуванню, якщо не відповідає жорсткій системі правил отримання організацією статусу звільненої від податків. Критерії, за якими надається такий статус, і критерії звільнення організації від податку на прибуток, що супроводжує надання такого статусу, напрацьовувалися протягом років і, хоча й були дещо спрощені завдяки реформі 2007 року, зберегли основні елементи системи. В Німеччині надавати чи не надавати організації статус суспільно корисної вирішує компетентний податковий орган. Якщо такий статус наданий, організація може вільно займатися економічною діяльністю в суспільно корисних цілях без сплати податку на прибуток.

Національні особливості

Тут ми включаємо положення стосовно статусу суспільно корисної організації та пов'язаних звільнень від оподаткування як приклад, що, на нашу думку, є позитивною практикою в сфері регулювання пільг щодо оподаткування доходів від економічної діяльності.¹⁰⁰

Податкове законодавство (*Abgabenordnung*/AO) визначає три види діяльності, що оподатковуються на пільгових засадах:

⁹⁹ <http://www.ernop.eu/country/3/germany.html#Data>

¹⁰⁰ Цей розділ з неістотними змінами запозичений зі звіту про Німеччину, наданої в рамках проекту "Міжнародні гранти США" (USIG). <http://www.usig.org/countryinfo/germany.asp#exemptions>

- Організація здійснює **суспільно корисну діяльність** (*gemeinnützige Zwecke*), якщо "її діяльність спрямована на матеріальну, інтелектуальну чи духовну підтримку широкої громадськості". Набувачі такої підтримки не повинні належати до обмеженого кола людей, як-от члени однієї сім'ї чи працівники однієї компанії. У законодавстві також перелічені види діяльності, які, за умови задоволення вищезазначених вимог, розглядаються як корисні для широкої громадськості. Перелік, який з 2007 року є вичерпним, включає такі категорії: наукові дослідження, освіта, мистецтво та культура, релігія, сприяння взаєморозумінню між країнами, допомога розвитку, збереження довкілля та культурної спадщини, допомога молоді чи особам похилого віку, охорона здоров'я, спортивне аматорство (включаючи шахи), сприяння демократії, допомога військовослужбовцям і офіцерам, звільненим у запас, а також підвищення громадянської активності. В положеннях також містяться додаткові пояснення, аби допомогти в тлумаченні цих категорій.
- Організація здійснює **благодійну діяльність** (*mildtätige Zwecke*), якщо вона спрямована на надання підтримки та допомоги тим людям, хто їх потребує у зв'язку зі своїм економічним становищем або фізичним, психологічним чи психічним станом.
- **Релігійна діяльність** (*kirchliche Zwecke*) включає підтримку релігійних конфесій, що існують відповідно до норм публічного права, будівництво храмів, духовний розвиток і релігійну освіту.

Крім того, відповідно до Податкового законодавства, організації, що отримують податкові пільги, повинні здійснювати свою діяльність, що оподатковується на пільгових засадах (суспільно корисну, благодійну чи релігійну), **не поєднуючи її з іншими видами діяльності, безпосередньо та безкорисливо**. Організація повинна здійснювати свою діяльність самостійно (безпосередньо) та може залучати до неї "*Hilfspersonen*" (допоміжних осіб), через яких вона діє (штатних і позаштатних працівників, інших юридичних осіб), наприклад, на основі договору або доручення. Лише передача організації, що користується податковими пільгами, в оренду приміщень або відрядження до неї персоналу не розглядається як безпосереднє здійснення діяльності, яке оподатковується за пільговою шкалою. Організації, яким надаються податкові пільги, повинні використати свій дохід до кінця року, наступного за роком, коли цей дохід був отриманий.

Громадська організація, що задовольняє вищезазначеним вимогам, може отримати пільги щодо оподаткування її економічної діяльності. Якщо така діяльність є необхідною для досягнення статутної мети організації та не призводить до створення надмірної конкуренції між нею та прибутковими організаціями, прибутки такої організації не оподатковуються, а ставка ПДВ зменшується до 7% (так званий "*Zweckbetrieb*" у значенні Статті 65 Податкового законодавства). Комерційна діяльність, яка не є необхідною для досягнення статутних цілей НПО, оподатковується за звичайними ставками, якщо річний

валовий дохід від нестатутної комерційної діяльності перевищує 35000 євро (Стаття 64 Податкового законодавства).

Роль громадських організацій

Громадські організації є виробниками та продавцями товарів і послуг, а також постачальниками послуг своїм членам.

Приклади, найкращі практики

Податкове регулювання, пов'язане з наданням організаціям статусу суспільно корисних, є позитивною практикою, оскільки забезпечує прозорість і звітність, дозволяючи при цьому громадським організаціям вільно займатися економічною діяльністю, що допомагає їм бути життєздатними.

IV.4. Великобританія

		Фінансово-правова база	Культурно-історичні умови	Національні особливості	Роль громадських організацій	Приклади / найкращі практики	Зауваження
Взаємодія з державою	Механізми фінансування	Сприятлива	Потужний громадський сектор, благодійництво в якому регулюється з 1601 року. Громадські організації розглядаються як надійні доброчинники, що фінансуються державою та є основою суспільства. "Партнерська угода" ("Contract") Блера означала підвищення їхньої ролі в наданні державних послуг, а також посилення підтримки та збільшення обсягів інвестицій у сфері розширення можливостей громадських організацій.	Партнерською угодою створюється стратегічна база. Громадські організації отримують підтримку з Фонду Великої лотереї та інших фондів. Децентралізовані державні управління, органи та муніципалітети надають гранти на реалізацію місцевих проектів.	Набувачі допомоги та партнери	Надавачам фінансування надаються рекомендації щодо найкращих практик. Регулярний моніторинг результатів фінансування.	Партнерську угоду складно відтворити, але її принципи можуть бути запозичені. Діючий уряд намагається скоротити фінансування громадських організацій, але політика так само формується із застосуванням стратегічного підходу.
	Соціальне контрагування	Зразкова	Існують давні традиції справедливого та відкритого укладання контрактів на надання державних послуг. Громадські організації, приватний сектор та органи місцевої влади розглядаються як гравці, що мають однакові шанси отримати державні контракти.	Принцип найкращої вартості, що застосовується при оцінці тендерних пропозицій у сфері послуг, поєднує в собі високу якість із помірною ціною. Надання громадськими організаціями високоякісних послуг, потужна орієнтація на користувачів.	Постачальники послуг, партнери.	Принцип найкращої вартості є керівним при контрагуванні. Відшкодування витрат у повному обсязі (надавач фінансування покриває непрямі витрати, пов'язані з наданням послуги).	Муніципалітети заохочуються до укладання контрактів, а відтак не бачать у громадських організаціях конкурентів та є зацікавленими в їхній результативній роботі.
	Альтернативне фінансування						
Взаємодія з приватним сектором	Приватні пожертвування за використання інституціо-оналізованого механізму	Сприятлива	Відповідно до загального права, трасти відіграють роль фондів. Діяльність благодійних трастів чітко регулюється, а їх розпорядники несуть особисту відповідальність за активи.	Видатки британського трастового сектора / сектора фондів на підтримку благодійництва не поступаються державним і в 10 разів перевищують видатки корпоративного сектора.	Одержувачі пожертвувань трастів.	Високий рівень звітності у сфері зберігання активів у суспільно корисних цілях.	Потужний, великий та різноманітний трастовий сектор / сектор фондів відігравав ключову роль у розвитку потужного та незалежного громадського сектора.
	Пожертвування приватних юридичних осіб	Сприятлива	Британські компанії найактивніше в світі запроваджують кращі практики на основі принципу корпоративної соціальної відповідальності. Позитивний імідж є справжнім стимулом на британському ринку. Звітність є ключовою умовою здійснення діяльності в приватному секторі, так само, як і в державному.	Кращі практики на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності та корпоративної філантропії запроваджуються як малими підприємствами, так і багатонаціональними компаніями.	Стратегічні партнери, постачальники послуг і набувачі допомоги.	Пожертвування із звітності плати; пільгове оподаткування інвестицій у громаду.	Перехід від корпоративної філантропії до цілісного підходу щодо ведення соціально й екологічно відповідального бізнесу.
	Пожертвування фізичних осіб	Сприятлива	Високорозвинена культура благодійництва – пожертвування донорів є звичайним, повсякденним явищем. Благодійні пожертвування є так само поширеними, незважаючи на кризу.	Діє схема допомоги пожертвуванням (Gift aid): держава збільшує розмір пожертвування, переспрямовуючи податок на його суму до благодійної організації.	Набувачі допомоги та втілювачі сподівань донорів.	В обмін на свої пожертвування донори можуть отримувати певні обмежені пільги.	Новий уряд віддає перевагу податковим стимулам, а не прямому фінансуванню громадських організацій.
Зароблений доход	Зразкова	Економічна діяльність, пов'язана з "основними цілями", звільняється від податку на доходи; обмеження розміру доходу від фандрейзингу та іншої не пов'язаної з основними цілями економічної діяльності.	Соціальне підприємництво відіграє важливу роль у соціальному розвитку.	Громадські організації є підприємствами, прибуток яких реінвестується.	Податкові знижки при здійсненні економічної діяльності, пов'язаної з основними цілями	Створення сприятливого середовища для діяльності малих і середніх підприємств є ключовою передумовою успіху соціального підприємництва.	

Основна інформація про неприбутковий сектор Великобританії

В Англії та Уельсі існує 180918 благодійних організацій.¹⁰¹ У 2007-2008 рр. фінансування громадських організацій з боку держави склало приблизно 12,8 млрд. фунтів стерлінгів, що становить понад третину загального доходу сектора. Близько 40000 організацій мають фінансові відносини з державним сектором, але понад 75% громадських організацій не мають прямих фінансових відносин із державою.¹⁰² Більша частина фінансування з державних джерел розподіляється між організаціями, що працюють у сфері постачання соціальних послуг.

Як частина державного фінансування важливим джерелом доходу є лотереї; 28% доходу від лотерей спрямовуються на добродіє в таких категоріях: благодійництво, охорона здоров'я, освіта й охорона довкілля (50%); спорт (16,67%); мистецтво (16,67%) та збереження історично-культурної спадщини (16,67%). На сьогодні на реалізацію понад 350000 проектів спрямовано 25 млрд. фунтів стерлінгів.¹⁰³ Найбільшим розподілювачем доходів від лотерей є Фонд Великої лотереї.

Механізми фінансування

Культурно-історичні умови

Великобританія – це країна загального права з набагато більш різноманітними традиціями та законодавчими механізмами, ніж у країнах європейського континенту. Водночас, у ній існує багато конкретних рішень, прикладів, що також можуть бути з успіхом запозичені європейськими країнами, зокрема, країнами Центральної та Східної Європи. Проте, тут нам хотілося б навести як основний приклад не якийсь конкретний засіб чи механізм, а загальний підхід, продемонстрований Великобританією у своїх спробах залучити громадянське суспільство (громадський сектор) до процесу надання соціальних послуг.

Великобританія має потужний громадський сектор, благодійництво в якому регулюється з 1601 року. Благодійні організації розглядаються як надійні добродійники, що фінансуються державою, а всі громадські організації

¹⁰¹ <http://www.charity-commission.gov.uk/showcharity/registerofcharities/registerhomepage.aspx> (станом на 01 грудня 2010 року). Однак, благодійні організації є не єдиною формою громадських організацій. Вони становлять майже половину з близько 865000 громадських організацій Великобританії. Європейська Комісія, "Останні ініціативи в сфері державного регулювання і саморегулювання, спрямовані на підвищення рівнів звітності та прозорості діяльності неприбуткових організацій в Європейському Союзі" ("Recent Public and Self-Regulatory Initiatives Enhancing NPO Transparency and Accountability of Non-profit Organizations in the European Union"), розроблені ЄЦНП, 2009 р., www.ecnl.org

¹⁰² Національна рада у справах громадських організацій, Комісія з фінансування, Документ 4 – "Фінансування з боку державного сектора – висновки та рекомендації, що напрацьовуються" (NCVO, Funding Commission, Public Sector Funding - Findings and Emerging Recommendations), 2010 р., www.ncvo-vol.org.uk

¹⁰³ www.lotterygoodcauses.org.uk/lottery-grants/lottery-grant-faq/

вважаються основою суспільства. На відміну від Німеччини, приватні неприбуткові організації у Великобританії не перетворилися на невід'ємну складову державної системи надання послуг. Проте, за рахунок благодійних ресурсів вони постачають свої власні послуги, досягаючи помітних результатів у межах громад, яким вони надають такі послуги. У середні 90-х років минулого століття, за часів фінансових обмежень і відповідно до загальної політики модернізації держави загального добробуту, лейбористський уряд розпочав розробку нової всеохоплюючої політики, аби капіталізувати потенціал громадського сектора.

Результатом стала так звана Партнерська угода – основний документ, в якому визначаються завдання, права та зобов'язання обох його сторін (держави і громадського сектора) та який послужив основою для розробки довгострокової стратегії, спрямованої на здобуття максимальних переваг не лише для держави і громадських організацій, але й, передусім, для населення. Партнерська угода означала підвищення ролі як благодійних організацій, так і громадського сектора в наданні державних послуг. Вона також означала посилення підтримки та збільшення обсягів інвестицій у сфері розширення можливостей громадських організацій.

Після укладення Партнерської угоди з'явилося декілька пов'язаних із нею програмних документів, а також низка рекомендацій і нормативних заходів, що всі без винятку ґрунтувалися на поглибленому аналізі даних і впливу. Сьогодні ідеї нової влади стосовно ролі громадських організацій і відносин з ними є дещо відмінними, проте, вона враховує результати, досягнуті в процесі формування нової політики, та можливі наслідки такої політики (як негативні, так і позитивні).

Національні особливості

Партнерська угода створює стратегічну базу для надання підтримки громадським організаціям. Процес співпраці інституціоналізовано в результаті нещодавньої реорганізації ***Комітету з питань розвитку громадянського суспільства при секретаріаті кабінету міністрів***, що надає підтримку сектору шляхом співпраці з ним і його фінансування, займається питаннями соціального підприємництва, законодавства в сфері благодійництва, регулювання в сфері волонтерства та пожертвувань, а також ролі сектора в наданні державних послуг. Фінансування з боку центральної влади часто спрямовується через інші органи, такі як регіональні органи влади та агентства з регіонального розвитку, позавідомчі державні органи та місцеві трасти Державної служби охорони здоров'я.¹⁰⁴ Доходи від лотерей являють собою важливе джерело фінансування

¹⁰⁴ Національна рада у справах громадських організацій, "Держава і громадський сектор: останні тенденції в сфері державного фінансування та постачання державних послуг" (NCVO, *The State and the*

громадських організацій, що займаються певними видами діяльності. За останні десять років з'явилися незчисленні ініціативи з боку уряду, надавачів фінансування та громадських організацій, спрямовані на покращення практик фінансування. Створюються веб-портали, метою яких є прискорення процесу запровадження схем надання грантів і спрощення доступу до інформації про можливості фінансування (наприклад, governmentfunding.org.uk, Decision Support Tool (Інструмент надання підтримки у прийнятті рішень)¹⁰⁵ і fundingcentral.org.uk).¹⁰⁶

Роль громадських організацій

Громадські організації є одержувачами фінансування, але державні надавачі фінансування розглядають їх також як довгострокових партнерів.

Приклади, найкращі практики

Партнерська угода – це унікальний механізм партнерства між державою та громадськими організаціями. Незважаючи на те, що від інших країн неможливо очікувати її відтворення як такої, на нашу думку, є важливим викласти деякі з її основних елементів (включаючи досягнуті результати), що можуть виявитися корисними при напрацюванні стратегії співпраці з громадським сектором:

- Має існувати бачення відносин, що чітко описує роль громадських організацій у їхніх стосунках з центральною та місцевою владою та надає очевидні переваги обом сторонам.
- Держава повинна здійснювати інвестиції, спрямовані на розширення можливостей громадських організацій, аби підвищити їхню роль у соціальному розвитку. Навіть незважаючи на те, що громадський сектор у Великобританії є набагато більше розвинутим, ніж у будь-якій іншій європейській країні, державі доводилося пропонувати національні програми в сфері розширення можливостей, аби допомогти громадським організаціям у виконанні їхніх нових функцій.
- Необхідно мати стратегію фінансування на підтримку загальної стратегії розвитку, що формує бачення (див. приклад, наведений у розділі "Загальні висновки").
- Необхідно мати достатньо даних та інформації для прийняття продуманих стратегічних рішень – за відсутності таких даних державі доведеться

Voluntary Sector; Recent Trends in Government Funding and Public Service Delivery), 2009 p., www.ncvo-vol.org.uk

¹⁰⁵ Національне контрольно-ревізійне управління, "Інструмент надання підтримки у прийнятті рішень для державних органів в Англії" (*A Decision Support Tool for Public Bodies in England*), www.nao.org.uk/guidance_and_good_practice/toolkits/better_funding.aspx

¹⁰⁶ Хадзі-Мічева і Голубович (Hadzi-Miceva and Golubovic), 2011 p.

здійснювати інвестиції, аби їх виробити (в минулому декілька британських державних установ проводили аналіз різних аспектів реалізації Партнерської угоди).

- Необхідно постійно проводити оцінку процесу реалізації та ступеня його відкритості, аби гнучко змінюватись.

Зауваження

Партнерську угоду як таку складно "скопіювати" в інших контекстах, але можна запозичити її принципи, що передбачають партнерство, співпрацю, чітке визначення прав і функцій, двосторонні зобов'язання. Діючий уряд намагається скоротити видатки на соціальні потреби та фінансування громадських організацій, але політика так само формується із застосуванням стратегічного підходу (під назвою "Велике суспільство"¹⁰⁷).

Соціальне контракування

Культурно-історичні умови

У Великобританії існує давня традиція застосування справедливих та відкритих процедур укладання контрактів на надання державних послуг у цілях забезпечення ефективності роботи уряду. В принципі, громадські організації, приватний (прибутковий) сектор і органи місцевої влади розглядаються як гравці, що мають однакові шанси отримати державні контракти. Внаслідок активізації приватизаційного процесу за часів правління Тетчер на ринку державних послуг протягом доволі тривалого часу домінували прибуткові постачальники. Проте, протягом останніх 15-ти років, відтоді, як з'явилася Партнерська угода, все більш важлива роль у цьому процесі, зокрема, в житлово-будівельній сфері, сферах соціальних послуг і освіти, відводиться громадським організаціям. Цьому сприяли програми уряду Блера, спрямовані на розширення можливостей громадських і благодійних організацій, з метою підвищення рівня їх професіоналізму відповідно до вимог контракування і життєздатності, аби забезпечувати довгострокові партнерства.

Національні особливості

Провідним принципом, за яким у Великобританії укладаються контракти на надання соціальних послуг, є так званий принцип "найкращої вартості". Він був важливим принципом, який наразі використовується більшістю учасників тендерів у сфері надання державних послуг. Раніше провідним фактором відбору при закупівлях була ціна. Однак, слід визнати, що при наданні більшості державних послуг, зокрема, вищезазначених соціальних послуг, лише ціна не

¹⁰⁷ Див. <http://www.cabinetoffice.gov.uk/content/big-society-overview>

може бути стимулом до конкуренції, що може призвести до серйозного зниження якості послуг. Забезпечення певного рівня якості є основним фактором у випадку соціальних послуг, послуг у сфері освіти та інших подібних послуг. Принцип "найкращої вартості", що застосовується при оцінці тендерних пропозицій у сфері послуг, поєднує в собі високу якість послуги із помірною ціною.¹⁰⁸

У Великобританії існують певні ознаки того, що громадські організації, взагалі, надають більш якісні послуги, ніж інші сектори, зокрема, державний. У 2007 році британська Аудиторська комісія¹⁰⁹ опублікувала Звіт¹¹⁰, що містить деякі дані стосовно порівнянь неприбуткових (громадських), прибуткових (приватних) і урядових (державних) постачальників соціальних послуг. У Звіті робиться висновок, що "громадські постачальники послуг відповідають більшій кількості мінімальних стандартів, запроваджених на національному рівні, ніж внутрішні [тобто державні] чи приватні постачальники". Дані отримані від Комісії з контролю за роботою соціальних служб. Проводиться аналіз семи різних видів послуг з надання соціальної допомоги дітям, підліткам і особам похилого віку (здебільшого, в межах закладу) за період з 2003 року по 2006 рік. Шість видів послуг, що надавалися громадськими постачальниками протягом цих чотирьох років, краще відповідали національним стандартам, ніж послуги, що надавалися за цей період іншими двома секторами. Лише за рівнем відповідності стандартам допомоги спеціалізованим школам-інтернатам громадський сектор дещо поступився приватним постачальникам.¹¹¹

Крім того, британські громадські організації можуть забезпечити додатковими ресурсами муніципалітети. Вони спроможні залучати волонтерів і пожертвування (аби покрити частину витрат або створити додаткову вартість наданих послуг). У вищезгаданому британському Звіті як приклад наведений Великий Ноттінгем, де, за даними дослідження, за кожний фунт стерлінгів, інвестований муніципальною радою у формі гранту місцевій громадській організації, громадський сектор, завдяки мобілізації волонтерів і ресурсів громади, повертав до 6-ти фунтів

¹⁰⁸ Незважаючи на те, що наразі замість нього застосовується більш новий та складний метод оцінки, принцип "найкращої вартості" залишається основним принципом розміщення контрактів. Див. <http://www.idea.gov.uk/idk/core/page.do?pagelId=5184420>

¹⁰⁹ Аудиторська комісія – це незалежний орган, який відповідає за ощадливе, результативне й ефективне використання державних коштів з метою надання на місцях високоякісних послуг населенню.

¹¹⁰ "Серце й розум: постачання послуг громадським сектором". Аудиторська комісія Великобританії, Національний звіт про постачання державних послуг (Hearts and minds: commissioning from the voluntary sector. Audit Commission Public Services National Report), липень 2007 року.

¹¹¹ Там само, Стр. 19-20. Слід зазначити, що на думку Аудиторської комісії "наявні дані не дозволяють провести точну оцінку окупності послуг. Наприклад, вони не дають уявлення про те, скільки коштує забезпечення відповідності більшій кількості мінімальних стандартів, і не дозволяють визначити, чи насправді відповідність більшій кількості мінімальних стандартів забезпечує надання більш якісних послуг кінцевим споживачам" (хоча остання думка є лише припущенням).

стерлінгів. У Ньюкаслі за кожний фунт стерлінгів, наданий як грантова допомога, від місцевих громадських організацій надходило 14 фунтів стерлінгів.¹¹²

Роль громадських організацій

Громадські організації розглядаються як стратегічні партнери в постачанні соціальних послуг, а відтак держава здійснює інвестиції, спрямовані на розширення їхніх можливостей щодо забезпечення відповідності стандартам якості.

Приклади, найкращі практики

Поряд із принципом найкращої вартості існують ще дві кращі практики, які варто згадати: відшкодування витрат у повному обсязі й орієнтація на користувача. Обидві є результатом стратегічних адвокаційних процесів, очолюваних громадським сектором.

- ***Принцип відшкодування витрат у повному обсязі*** є одним із принципів фінансування, передбачених у Партнерській угоді, і означає фінансування з боку державних надавачів коштів не лише прямих витрат, пов'язаних з наданням послуги, але й будь-яких пов'язаних з її наданням непрямих (накладних, адміністративних) витрат, понесених громадською організацією як такою. Для отримання більш детальної інформації див. *розділ "Важливість стратегічного підходу" Глави III "Загальні висновки"*.
- ***Принцип орієнтації на користувача*** – це принцип, який у 80-ті роки минулого століття, коли якість послуг великою мірою вимірювалася за інфраструктурою (зокрема, при наданні допомоги в межах закладу) та на основі професійних (експертних) оцінок, британські громадські організації відстоювали як альтернативу державним послугам. Як найбільш важливий фактор громадські організації наводили задоволення користувачів послугою, яку вони отримують, а також їхню участь у плануванні, розробці й оцінці послуг. Сам термін "користувач" є відходом від традиційного терміну "клієнт" чи "пацієнт", оскільки він передбачає право набувача допомоги користуватися послугою та не визначає його як об'єкт послуги. В результаті тривалого адвокаційного процесу наразі принцип орієнтації на користувача перетворився на основний принцип постачання всіх державних послуг і призвів до перебудови моделей надання послуг (включаючи консультації з користувачем, посилення впливу на процес надання послуг з боку користувача, послуги, керовані користувачем, та інші подібні методики в сфері розвитку послуг і управління ними).

¹¹²Там само, стор. 24. Два попередні розділи запозичені в: Нільда Буллен і Любен Панов: "Посібник з моделей недержавного постачання соціальних послуг" (Nilda Bullain and Luben Panov: *Handbook on non-state social service delivery models*), ЄЦНП і ПРООН, 2011 р. (у процесі публікації).

Зауваження

Місцеві муніципалітети у Великобританії заохочуються до укладання контрактів системою оцінки ефективності надання державних послуг. Відтак стимули до укладання контрактів (а отже, забезпечення ефективності та результативності) вбудовані в протипагу природним інтересам установ, що намагаються самі надавати послуги. На відміну від більшості країн Центральної та Східної Європи, британські муніципалітети не бачать у громадських організаціях конкурентів та є зацікавленими в їх результативній роботі. Водночас, громадські організації мають високий рівень професійних та інфраструктурних можливостей, що залежить від надавача фінансування лише певною мірою. Саме ці два фактори уможливили появу відносно успішної моделі соціального контрактування.

Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму

Культурно-історичні умови

Загальним правом не передбачено жодної окремої організаційно-правової форми фонду. Однак, у Великобританії існують фонди, що можуть набувати різних організаційно-правових форм. Здебільшого, це трасти. Траст – це організація, створена з метою зберігання й адміністрування активів на користь інших осіб. Траст створюється у благодійних цілях, а управління його діяльністю здійснюють розпорядники. Трасти в Англії мають глибоку історію. Так, первинною метою системи регулювання благодійної діяльності, що з'явилася в XVII столітті, був захист приватної власності, призначеної для використання в суспільних цілях.

Благодійні трасти є ключовим фактором розвитку громадського сектора та суспільства в цілому. Багато з них надають підтримку лікарням, школам або музеям. Інші, в основному, надають гранти громадським і благодійним організаціям задля досягнення суспільно корисних цілей. Інші являють собою так звані Інститути інвестиційного фінансування соціальної сфери, що позичають кошти підприємствам, соціальним підприємствам і фізичним особам, які намагаються отримати фінансування у звичайних банків і кредитних установ. Вони допомагають незаможним громадам, надаючи доступні позики та підтримку тим, хто не може отримати кредит в іншому місці. Вони також можуть створюватися Урядом.

Зазвичай, траст не є юридичною особою. Проте, відповідно до Закону "Про благодійні товариства" від 1993 року, розпорядники його активів можуть звернутися до Комісії у справах благодійних організацій, аби одержати свідоцтво про реєстрацію. Зареєстровані розпорядники являють собою юридичну особу, але без звичайного обмеження відповідальності. Іншими словами, розпорядники несуть особисту відповідальність за активи трасту. Реєстрація дозволяє трасту виконувати певні функції – зберігати майно, укладати договори, а також подавати позови та відповідати за позовами – від свого імені, а не від імені розпорядників.

Благодійні трасти регулюються Комісією у справах благодійних організацій. Внаслідок жорсткого нормативного середовища та того факту, що розпорядники несуть особисту відповідальність, трасти є стабільним сектором та можуть розраховувати на підтримку з боку громадськості.

Національні особливості

У Великобританії існують три основні групи благодійних організацій, що надають гранти:¹¹³

- Благодійні трасти та фонди. Незалежні благодійні трасти та фонди надають підтримку громадському сектору у Великобританії в різні способи. Більшість фондів, переважно, надають гранти. Більшість британських фондів не займаються жодною операційною діяльністю, як-от надання послуг або надання іншої прямої підтримки одержувачам.
- Фонди громад. Фонди громад – це благодійні трасти, що надають підтримку місцевим громадам. Роль таких фондів - здійснювати адміністрування коштів донорів і формувати ендаументи, а також надавати гранти благодійним організаціям і групам членів громади, прив'язуючи місцевих донорів до місцевих потреб.
- Інші благодійні організації. Деякі великі оперативні благодійні організації чи оперативні фандрейзингові благодійні організації (тобто ті, що постачають прямі послуги) також займаються діяльністю з надання грантів. Такі види грантів часто надаються на підтримку власних програм і проектів благодійних організацій та/чи фінансування діяльності, що належить до кола їхніх інтересів (наприклад, Британський фонд з боротьби із серцевими захворюваннями й Оксфам).

За оцінками, у Великобританії, загалом, існує 8800 трастів і фондів. Видатки трастів і благодійних організацій, що надають гранти, взагалі, є порівнянними з видатками центральної влади (2,5 млрд. фунтів стерлінгів) і в дев'ять разів перевищують готівкові пожертвування юридичних осіб, що становлять 0,3 млрд. фунтів стерлінгів.¹¹⁴

Роль громадських організацій

Громадські організації, зазвичай, є одержувачами грантів, що надаються трастами.

Приклади, найкращі практики

Позитивною практикою є підвищений рівень звітності при зберіганні активів у суспільно корисних цілях. Незважаючи на те, що вона не передбачена континентально-європейським правом, особиста відповідальність розпорядника активами служить прикладом створення більш потужних стимулів до здійснення продуманого керівництва суспільно корисною організацією.

¹¹³ Надання грантів британськими трастами та благодійними товариствами (Grant-making by UK trusts and charities), ACF (Асоціація благодійних фондів) і CAF, січень 2007 року.
http://www.acf.org.uk/uploadedFiles/Publications_and_resources/Publications/0416B_TrustAndFoundationBriefingPaper.pdf

¹¹⁴ Там само.

Зауваження

Великобританія має дуже потужний, великий та незалежний сектор грантового фінансування. Трасти є вельми розмаїтими не лише за розміром і кількістю грантів, які вони надають, і типом, але й за віком, схемами надання грантів і сферами, в яких вони надають підтримку.¹¹⁵ Саме завдяки цьому сектору британські громадські організації спроможні на інституційний розвиток, залишаючись при цьому незалежними і, таким чином, стаючи рівноправними партнерами держави.

Пожертвування приватних юридичних осіб

Культурно-історичні умови

Концепція корпоративної соціальної відповідальності з'явилася у Великобританії кілька століть тому, у вікторіанську епоху на тлі індустріалізації, коли успіх підприємств по всій країні призвів до того, що масам урбанізованих фабричних робочих доводилося мешкати в переповнених нетрях. Одним з найперших з-поміж "промисловців-філантропів" згадується підприємець-квакер Кедбері, який задумав збудувати фабрику з виробництва кави та чаю (і шоколаду), що було "сумлінним бізнесом: квакери вірили в рівність і соціальну справедливість, і Кедбері сподівався, що його продукція стане привабливою альтернативою алкоголю, що вважався головною причиною бідності та негараздів робочого класу."¹¹⁶

Ідея корпоративної соціальної відповідальності отримала новий поштовх на початку 80-х років минулого століття, коли внаслідок приватизації, що проводилася урядом Тетчер, у поєднанні зі світовою кризою та кінцем обробної промисловості, Великобританію охопили хвилювання соціально незабезпечених мас. Новий рух серед британських підприємств призвів до створення організації "Business in the Community" ("Бізнес у суспільстві"), яка донині залишається провідною членською організацією, що відстоює ідею корпоративної соціальної відповідальності. У 1985 році її очолив принц Уельський, а наступного року Тетчер була присутньою на відкритті Відсоткового клубу (Per Cent Club), компанії-члени якого запрошуються виділяти зазначеній "Business in the Community" та на фінансування інших проектів, принаймні, пів-відсотка прибутку готівкою або в натуральній формі до сплати з нього податку.

¹¹⁵ http://www.acf.org.uk/trustsandfoundations/?id=74#Grant-making_by_Uk_Trusts_and_Charities_a_briefing

¹¹⁶ Томкінс Ричард, "Зрушення в корпоративній філантропії" (Tomkins, Richard: Shifts in corporate philanthropy), у: "Файненшл Таймс" від 17 січня 2009 р. <http://www.ft.com/cms/s/2/3a0856c6-e1d5-11dd-afa0-0000779fd2ac.html#ixzz1ITRCUAKO>

"Однак, варто зазначити, що ці прояви щедрості з боку бізнесу були викликані не лише філантропічними настроями, але й, рівною мірою, корисливими міркуваннями. (...) більшість великих компаній, що надавали підтримку організації "Business in the Community", скорочували набагато більше робочих місць, ніж створювали, та мали продемонструвати решті своїх працівників, профспілкам і громадам (...), що вони щось роблять, аби допомогти постраждалим. З іншого боку, процвітання бізнесу пов'язували з процвітанням суспільства: Девід Зіфф (David Sieff), член правління компанії "Marks & Spencer" і організації "Business in the Community", із самого початку зазначав, що статки мешканців центральних вулиць залежать від здоров'я завулків. Цей афоризм був приречений стати гаслом соціально відповідального капіталізму."¹¹⁷

У середині 90-х років минулого століття у світі з'явився новий поштовх до запровадження соціальної відповідальності в сфері охорони довкілля для майбутнього планети (першим представником цього руху була компанія "Body Shop"). За останні 15 років ця тенденція призвела до зміни мислення щодо корпоративної соціальної відповідальності серед британських (і багатонаціональних) компаній, що замість соціальної допомоги та благодійних пожертвувань (корпоративна філантропія) зосередилися на своїй основній діяльності з точки зору забезпечення "етичності" поставок, виробництва та розподілу їхніх товарів і послуг, кадрової політики та практики господарювання (з дотриманням принципів безпеки для довкілля, розмаїття, стабільності тощо).

Національні особливості

Кращі практики на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності та корпоративної філантропії запроваджуються як малими підприємствами, так і багатонаціональними компаніями. За наявними даними, рівень корпоративної філантропії за останні десять років знизився (внаслідок вищезгаданої зміни акцентів корпоративної соціальної відповідальності). За даними Фонду благодійної допомоги, незважаючи на зростання за останні роки надходження загальних благодійних пожертвувань від 500 найбільших компаній в реальному вираженні, за відсотком прибутку до сплати з нього податку вони скоротилися більше ніж наполовину – від 1,6 відсотка у період з 2001 по 2002 рр. до лише 0,7 відсотка в 2005-2006 рр., коли аналіз проводився востаннє. Саме в 2006 році закrywся Відсотковий клуб.¹¹⁸

Основну підтримку громадам надає невелика кількість компаній. За даними останнього (7-го) видання "Guide to UK Company Giving", нещодавно опублікованого організацією "Directory of Social Change", лише на 50 з 490-та компаній, що ввійшли в довідник, припадає понад три чверті загального розміру

¹¹⁷ Там само.

¹¹⁸ Там само.

благодійних пожертвувань готівкою. Із загальних пожертвувань за період з 2007 по 2008 рр., що склали 500 млн. фунтів стерлінгів, близько 77% (384 млн. фунтів стерлінгів) припали на цю невелику групу компаній.¹¹⁹

Окремо варто відзначити пожертвування із заробітної плати. Незважаючи на те, що ця схема являє собою пільгу при сплаті податку на доходи фізичних осіб, вона повинна бути віднесена до категорії пожертвувань юридичних осіб, оскільки таку пільгу своїм працівникам повинна надати компанія як їх роботодавець. Пожертвування із заробітної плати означає відрахування компанією певної суми заробітної плати працівника, включеного до цієї системи, й автоматичну передачу цієї суми благодійній організації, яку обере працівник. Це пожертвування повністю звільняється від податку, тобто донор заощаджує 20-40% свого доходу.

Обсяги пожертвувань із заробітної плати у Великобританії зростають: із 37 млн. фунтів стерлінгів (1999-2000 рр.) в період з 2009 по 2010 рр. вони збільшилися до понад 106 млн. фунтів стерлінгів. Але ця цифра може і далі зростати: схеми пожертвувань із заробітної плати реалізуються за участю лише 4% працівників британських компаній (для порівняння, в США в цьому беруть участь майже 35% працівників). За даними дослідження, на думку компаній, що пропонують своїм працівникам жертвувати частину своєї заробітної плати, це покращує імідж компанії, надає додатковий поштовх у реалізації програм, спрямованих на активізацію населення, та сприяє волонтерству серед працівників. На думку 96% компаній, пожертвування із заробітної плати є схемою, яку повинен пропонувати будь-який добрий роботодавець, при цьому майже всі повідомили про свій намір підвищити рівні участі у своїх організаціях.¹²⁰

Роль громадських організацій

Громадські організації активно залучають кошти компаній. Однак, протягом останніх 15-ти років вони все активніше виконують також інші ролі, виступаючи партнерами компаній у реалізації програм, спрямованих на поширення корпоративної соціальної відповідальності (наприклад, у сфері "маркетингу з опорою на добродійність"¹²¹), їхніми консультантами та тренерами в сфері корпоративної соціальної відповідальності (що включає такі напрями, як, наприклад, забезпечення розмаїтості робочих місць чи "озеленення офісу") та спонукаючи компанії звітувати про свої практики (адвокаційні кампанії). Однією з причин запровадження британськими компаніями етичних практик є спроможність громадських організацій у випадку небажання деяких компаній

¹¹⁹http://www.companygiving.org.uk/page.aspx?SP=CG_News

¹²⁰<http://www.payrollgiving.co.uk/index.php?getID=4&getTitle=Employer>

¹²¹Це є схемою, коли компанія продає товар, використовуючи логотип добре відомої громадської організації та передаючи їй частину доходів від продажу.

запроваджувати зазначені етичні практики мобілізувати проти таких компаній громадську думку (наприклад, організувати споживацькі бойкоти).

Приклади, найкращі практики

Стимулювання до пожертвувань із заробітної плати (як однієї з форм пожертвувань) являє собою позитивну практику, оскільки створює спільні стимули для роботодавців, працівників і благодійних організацій. Працівники заохочуються до організованого просування цієї форми пожертвувань на своїх робочих місцях, а компанії запроваджують її з метою поліпшення свого іміджу. Часто компанії паралельно із сумами, пожертвованими її працівниками, відраховують якусь частину свого прибутку, що, в свою чергу, може призвести до надання компанії податкових пільг.

Зауваження

Таких сприятливих для розвитку корпоративної філантропії культурно-історичних умов, що склалися у Великобританії, не існує в жодній країні європейського континенту, не кажучи вже про країни Центральної та Східної Європи. Проте, глобалізація та об'єднання європейських ринків означають поширення кращих практик на основі принципу корпоративної соціальної відповідальності також і на цей регіон. Коли рівні корпоративної філантропії та пожертвувань у грошовій формі є низькими, залишається ще багато простору для взаємодії між громадськими організаціями та компаніями, а також створення державою інноваційних стимулів до благодійництва.

Пожертвування фізичних осіб

Культурно-історичні умови

Великобританія належить до країн, де рівень благодійних пожертвувань є найвищим у Європі та світі. Вона посідає 8-ме місце у "Світовому рейтингу доброчинності", де найвищий рейтинг з-поміж європейських країн мають лише Ірландія, Швейцарія та Нідерланди.¹²² Це є важливим у розумінні сили, яку громадський сектор у Великобританії набуває внаслідок наявності в нього потужної бази надавачів підтримки, незалежних від держави.

Особливою формою пільги щодо оподаткування благодійних пожертвувань є допомога пожертвуванням (Gift Aid). Вона не обов'язково означає податкову пільгу для донора, яка натомість може бути отримана благодійною

¹²²"Світовий рейтинг доброчинності", 2010 р., Фонд благодійної допомоги <http://www.cafonline.org/pdf/WorldGivingIndex28092010Print.pdf>

організацією.¹²³ Якщо донор претендує на допомогу пожертвуванням, Міністерство фінансів паралельно перераховує благодійній організації пропорційну суму податку з пожертвування. Так, на кожний пожертвований фунт стерлінгів благодійна організація отримує від Міністерства фінансів ще 25 пенсів. (Певною мірою це є подібним до механізму відсоткової філантропії, але, на відміну від останньої схеми, в цьому випадку благодійна організація повинна отримати від донора пожертвування в реальній формі.) Той факт, що рівень пожертвувань залишається високим (на благодійні цілі щороку жертвують 54-58% британців), незважаючи на те, що донори не отримують реальної податкової пільги, свідчить про важливість культурного коріння благодійництва.

Іншим елементом, який важливо відзначити, є чітке регулювання благодійної діяльності. Реєстрація благодійних організацій і контроль за їхньою діяльністю здійснюються Комісією у справах благодійних організацій - незалежним регулюючим органом, що спеціалізується на формуванні розуміння діяльності благодійних організацій, наданні їм підтримки та проведенні досліджень у сфері благодійництва. У результаті тривалого та послідовного застосування практики регулювання діяльності благодійних організацій громадськість вважає їх надійними та такими, що заслуговують на підтримку. Таким чином, ознака "благодійний" перетворилася на щось на кшталт торгової марки, якій люди можуть довіряти, жертвуючи кошти.

Національні особливості

Під час кризи (2008-2009 рр.) спостерігалася тенденція до зменшення розміру пожертвувань, але вже в 2010 році, за повідомленнями, він дещо зріс. Нижче наведені основні висновки останнього дослідження рівня пожертвувань у Великобританії:¹²⁴

- **Благодійні пожертвування залишаються поширеною практикою.** У 2009-2010 рр. кошти на благодійні цілі жертвували 56% дорослих членів британських сімей. Сума, що надходила від кожного донора в період з 2009 по 2010 рр. щомісяця, як правило, складала 12 фунтів стерлінгів за медіаною та 31 фунт стерлінгів у середньому. За нашою оцінкою, максимальна загальна сума, пожертвована всіма такими особами на благодійні цілі в період з 2009 по 2010 рр., становить 10,6 млрд. фунтів стерлінгів, що є істотним внеском у роботу громадського сектора. Крім того, пожертвування зі спадщин фізичних осіб склали, за оцінками, ще,

¹²³ На податкову пільгу можуть претендувати лише особи, які сплачують податок за високою ставкою. Ця пільга є різницею між мінімальною ставкою податку (20%) та ставкою, за якою вони сплачують податок (40 чи 50%). Отже, вони можуть отримати пільгу в розмірі 20 чи 30% від суми пожертвування.

¹²⁴ "Аналіз добродійності у Великобританії, 2010 р." (UK Giving 2010). CAF і NCVO, грудень 2010 р. http://www.cafonline.org/pdf/UK%20Giving%202010_101210.pdf

принаймні, 2 млрд. фунтів стерлінгів (за останньою оцінкою на основі показників 2007-2008 рр.).

- **Донори значних коштів справляють найбільший вплив на загальні суми пожертвувань.** Частка загальних пожертвувань, що надходять від донорів значних коштів (тих, що роблять пожертвування на суми понад 100 фунтів стерлінгів), які взяли участь у дослідженні, дещо збільшилася (з 6% у 2005-2006 рр. до 8% у 2009-2010 рр.). Крім того, це не враховує дуже заможних британців, які жертвують дуже великі суми коштів (...). За оцінками (...), від осіб із дуже великими статками надійшло 100 пожертвувань у розмірі 1 млн. фунтів стерлінгів або більше кожне (...), що загалом склало 1,0 млрд. фунтів стерлінгів.
- **З послабленням кризи відновлюється рівень пожертвувань.** Протягом останнього року частка доброчинників дещо збільшилася після її зменшення в період кризи (2007-2009 рр.). Також зросла типова (медіанна) сума пожертвувань (з 10 фунтів стерлінгів у 2008-2009 рр. до 12 фунтів стерлінгів у 2009-2010 рр.). Загальна сума пожертвувань на благодійні цілі склала 10,6 млрд. фунтів стерлінгів, що в реальному вираженні було на 400 млн. фунтів стерлінгів більше, ніж у період з 2008 по 2009 рр. (10,2 млрд. фунтів стерлінгів, з урахуванням інфляції). Однак, загальні рівні пожертвувань 2007-2008 рр. досягнуті не були.
- **Склад осіб, які жертвують кошти, та спосіб, в який вони це роблять, залишилися, переважно, такими самими, як і в попередні роки.** Жінки у віці від 45-ти до 64-х років продовжують бути найбільш імовірними донорами (68%), а молоді чоловіки у віці від 16-ти до 24-х років – найменш імовірними (31%). Особи, які обіймають керівні посади та займаються професійною діяльністю, є найбільш імовірними донорами (69%), які також жертвують, у середньому, більші суми за медіаною (19 фунтів стерлінгів). Готівка залишається найпоширенішою формою пожертвувань, що в період з 2009 року по 2010 рік використовувалася половиною всіх донорів (50%). Збільшившись у періоди з 2005 року по 2006 рік та з 2008 року по 2009 рік, частка донорів, які жертвують кошти із застосуванням прямих дебетів, наразі є доволі стабільною та становить 29%. Особи, які жертвують значні суми коштів, як правило, користуються чеками/картками та застосовують прямі дебети.
- **Використання схеми допомоги пожертвуванням, вочевидь, вирівнюється.** У період з 2009 року по 2010 рік схемою допомоги пожертвуванням користувалися 40% донорів, і майже стільки ж донорів використовували її в 2009-2010 рр. Доти частка донорів, які користувалися цією схемою, поступово збільшувалася. Особи, які жертвують значні суми коштів, з більшою ймовірністю користуватимуться схемою допомоги пожертвуванням. У період з 2009 року по 2010 рік цю схему використовували 73% донорів значних коштів (тих, що роблять

пожертвування на суми понад 100 фунтів стерлінгів) і лише 20% осіб, які жертвують 10 фунтів стерлінгів або менше.

Роль громадських організацій

Громадські організації у Великобританії відіграють потужну роль у залученні коштів в суспільних цілях. Однак, "громадські організації не лише отримують пожертвування, вони також виступають у ролі повідомлювачів соціальних потреб надавачам і потенційним надавачам фінансування на соціальні потреби."¹²⁵

Приклади, найкращі практики

Створення благодійного сектора є важливим прикладом, який країни європейського континенту можуть наслідувати, розробивши належне законодавство у сфері соціального забезпечення. Благодійний сектор становить лише близько третини всього громадського сектора, але він є найбільш інституціоналізованою та професійною його частиною, що докладає великих зусиль до здобуття і збереження довіри та фінансової підтримки з боку населення. Комісія у справах благодійних організацій не лише здійснює контроль за діяльністю сектора, але й допомагає йому стати більш професійним і таким, що заслуговує на довіру громадян.¹²⁶

Якщо говорити більш технічною мовою, краща британська практика, що може бути запозиченою, полягає в тому, що Великобританія визначає певний рівень пільг, котрі благодійна організація може надати донорам "в обмін на" або, скоріше, на знак подяки за пожертвування. У системі регулювання є доцільним чітко відрізнити пожертвування від спонсорства. У наступній таблиці наведені межі розміру пільг щодо оподаткування коштів донорів, коли може працювати схема допомоги пожертвуванням.

*Межі розміру пільг щодо оподаткування пожертвувань*¹²⁷

<u>Сума пожертвування</u>	<u>Межа розміру пільги</u>
0-100 фунтів стерлінгів	25% від суми пожертвування
101-1000 фунтів стерлінгів	25 фунтів стерлінгів
1001-10000 фунтів стерлінгів	5% від суми пожертвування
Понад 10000 фунтів стерлінгів	не більше 2500 фунтів стерлінгів ¹²⁸

¹²⁵ Цитата запозичена з: "Аналіз добродійності у Великобританії, 2010 р." (UK Giving 2010), CAF і NCVO.

¹²⁶ Нещодавно, також зазнавши дії бюджетних скорочень, Комісія у справах благодійних організацій почала віддалятися від своєї ролі надавача підтримки, яку вона виконувала до того часу, більше зосередившись на ролі регулятора. Проте, наразі ті, хто надає підтримку благодійним організаціям, можуть користуватися більш розвиненою інфраструктурою.

¹²⁷ http://www.hmrc.gov.uk/charities/gift_aid/basics.htm

¹²⁸ У 2011 році ця цифра повинна зрости до 5000 фунтів стерлінгів.

Іншим позитивним практичним методом є запровадження *пільг щодо оподаткування інвестицій у розвиток громади*, що дозволяє особам, які здійснюють інвестиції в інститути фінансування розвитку громад (див. вище), протягом п'яти років користуватися податковою пільгою в розмірі до 25 відсотків їхніх інвестицій.

Зауваження

Скорочуючи обсяги прямого фінансування громадських організацій з боку держави, новий уряд розширює діапазон і збільшує розміри пільг щодо оподаткування благодійних пожертвувань. За новою інформацією щодо востаннє ухваленого бюджету Великобританії, Джордж Осборн (George Osborne), канцлер казначейства (міністр фінансів), "повідомив про цілу низку заходів, спрямованих на те, аби допомогти громадським організаціям у здійсненні, за його словами, "найбільш радикальних і широкомасштабних реформ у сфері благодійництва за понад 20 років".¹²⁹

Реформи дозволять кожній благодійній організації отримувати допомогу при отриманні пожертвування в розмірі до 5000 фунтів стерлінгів, не маючи жодної справи з паперами, адже до 2013 року буде запроваджена *онлайн система запитів* щодо отримання податкових пільг, крім того, особам, за чийми заповітами 10 відсотків їхніх статків переходить до благодійної організації, буде надана 10-відсоткова знижка з податку на спадщину. Осборн зазначив, що він має намір зробити "пожертвування благодійній організації 10-ти відсотків спадщини новою нормою в нашій країні". Також буде збережена пільга щодо оподаткування інвестицій у розвиток громади, яку рекомендувалося скасувати.

Крім того, в грудні 2010 року Кабінет опублікував так звану Зелену книгу про благодійність (Giving Green Paper), в якій викладені "початкові ідеї Уряду розбудови більш міцної культури пожертвувань часу та коштів, аби розпочати національні обговорення ставлення нашого суспільства до пожертвувань."¹³⁰

Ця політика свідчить про те, що, віддаючи перевагу іншим засобам підтримки благодійних організацій, ніж лейбористський уряд (тобто непрямым, а не прямим стимулам), уряд консерваторів ставить такий самий наголос на їх ролі в забезпеченні добробуту суспільства та розвитку країни. Ідеї стосовно непрямих

¹²⁹Рікеттс Енді, "Реформа системи допомоги пожертвуванням і виділення податкових пільг у бюджеті" (Ricketts, Andy: Gift Aid reform and tax relief figure prominently in Budget), У: Третій сектор онлайн" (Third Sector Online), 23 березня 2011 р.

¹³⁰<http://www.thirdsector.co.uk/news/Article/1061503/Gift-Aid-reform-tax-relief-figure-prominently-Budget/>
<http://www.cabinetoffice.gov.uk/resource-library/giving-green-paper>

стимулів можуть бути цікавими для урядів країн Центральної та Східної Європи, що з обережністю ставляться до прямого фінансування громадських організацій.

Заробляння доходу

Культурно-історичні умови

Законодавство в сфері благодійництва дозволяє благодійним організаціям займатися економічною діяльністю у ході досягнення їхніх основних цілей. Така діяльність загально відома як "економічна діяльність, пов'язана з основними цілями". Вона включає, наприклад, надання благодійною школою чи коледжем платних послуг у сфері освіти, проведення некомерційною картинною галереєю чи музеєм художньої виставки, вхід на яку є платним, або продаж благодійним театром квитків на свою виставу.¹³¹

Однак, якщо основною або єдиною метою економічної діяльності є залучення коштів (наприклад, продаж поштових листівок дитячою благодійною організацією), така діяльність називається "непов'язаною з основними цілями економічною діяльністю". Відповідно до законодавства у сфері благодійництва, благодійним організаціям не дозволяється безпосередньо займатися непов'язаною з основними цілями економічною діяльністю, що може піддати їх активи серйозному ризику. Існують спеціальні принципи оподаткування, покликані допомогти благодійним організаціям, які мають намір здійснювати обмежену непов'язану з основними цілями економічну діяльність, коли всі прибутки від неї використовуватимуться благодійною організацією. Максимальний обіг при здійсненні непов'язаної з основними цілями економічної діяльності за фінансовий рік становить 5000 фунтів стерлінгів, якщо така діяльність здійснюється благодійною організацією, чий загальний дохід є меншим ніж 20000 фунтів стерлінгів, 25% загального доходу благодійної організації, чий річний дохід становить 20000-200000 фунтів стерлінгів, і 50000 фунтів стерлінгів, якщо така діяльність здійснюється благодійною організацією, річний загальний дохід якої перевищує 200000 фунтів стерлінгів.¹³²

Комерційна/економічна діяльність, що не належить до попередніх винятків, не може провадитися благодійною організацією безпосередньо. Проте, будь-яка комерційна/економічна діяльність може здійснюватися через прибуткове дочірнє підприємство, що передає неоподатковуваний прибуток благодійній організації. Наразі багато благодійних організацій мають такі комерційні дочірні підприємства для цілей залучення коштів.

¹³¹ Інформація про Великобританію, надана в рамках проекту USIG <http://www.usig.org/countryinfo/england.asp>

¹³² Там само

Національні особливості

Соціальні підприємства¹³³ – це окрема форма підприємств у Великобританії, що здійснюють економічну діяльність у суспільних і природоохоронних цілях. Перші соціальні підприємства з'явилися ще в 40-х роках XIX століття, наприклад, у місті Рочдейлі, де, аби хоч якось полегшити умови праці робочих на фабриці, що вважалися експлуаторськими, був створений робітничий кооператив, який повинен був забезпечити робочих високоякісною дешевою їжею. Відродження соціального підприємництва почалося наприкінці 90-х років минулого століття, коли згадали про різні традиції, включаючи кооперативи, підприємства громад, підприємницькі громадські організації та інші форми соціальних підприємств. Соціальні підприємства відрізняються тим, що центральне місце в їхній діяльності посідає досягнення суспільних та/чи природоохоронних цілей, а їхні прибутки реінвестуються, аби продовжувати здійснення їхньої основної діяльності, метою якої є досягнення змін на краще, та розвивати її. До відомих британських соціальних підприємств належать, серед іншого, "The Big Issue", газета, що розповсюджується безпритульними, та ресторан Джеймі Олівера "Fifteen".

За оцінками уряду ("Щорічний аналіз діяльності малих підприємств у Великобританії за 2005-2007 рр." (Annual Survey of Small Businesses UK 2005-2007)), у Великобританії існує приблизно 62000 соціальних підприємств, внесок яких в економіку становить не менше 24 млрд. фунтів стерлінгів. За оцінками, на соціальних підприємствах зайняті 800000 осіб. За даними "Аналізу стану соціальних підприємств" (The State of Social Enterprise Survey), опублікованого в листопаді 2009 року, незважаючи на кризу, переконаність у майбутньому зростанні серед соціальних підприємств є вдвічі більшою, ніж серед традиційних малих і середніх підприємств (ствердно відповіли 48% представників соціальних підприємств і лише 24% представників малих і середніх підприємств). Крім того, відтоді, як почався економічний спад, 56% соціальних підприємств збільшили свій обіг у порівнянні з попереднім роком, і в менше ніж 20% обіг зменшився. За цим показником соціальні підприємства у Великобританії почуваються значно краще, ніж малі та середні, лише 28% яких збільшили свій обіг, а 43% – зменшили.

Соціальні підприємства здійснюють діяльність у цілій низці галузей. За даними дослідження, проведеного Міністерством торгівлі і промисловості у 2005 році, надання послуг у сфері охорони здоров'я та соціального забезпечення являють собою найбільшу категорію економічної діяльності соціальних підприємств, оскільки 33% респондентів визначили ці послуги як основне джерело доходів від економічної діяльності, а послуги в сфері освіти – лише 15% респондентів. Соціальні підприємства також є дуже активними гравцями на енергетичному ринку, ринках транспортних послуг та переробки відходів. Проте, соціальне

¹³³ В основу цього розділу покладена інформація, розміщена на веб-сторінці Коаліції соціальних підприємств Великобританії. <http://www.socialenterprise.org.uk/pages/frequently-asked-questions.html>

підприємство може досягти успіху на будь-якій ниві незалежно від того, чи це приватний магазин велосипедів, чи консалтингова фірма у сфері інформаційних технологій, в якій працюють особи, які страждають синдромом Аспергера.

Соціальні підприємства можуть набувати різних організаційно-правових форм, з яких найбільш часто використовуються компанія з відповідальністю учасників у гарантованих ними межах (форма некомерційної компанії), а також членські організації або нещодавно запроваджена "компанія суспільних інтересів". З міркувань оподаткування, що є важливими, багато з них також отримують статус благодійних, однак, це тягне за собою низку норм, дотримуватися яких готові не всі соціальні підприємства. В лютому 2010 року був запроваджений бренд соціального підприємництва – Марка соціального підприємства (Social Enterprise Mark). Аби її отримати, підприємство має задовольняти шести визначеним критеріям.¹³⁴

Роль громадських організацій

Громадські організації у Великобританії часто є підприємницькими та здійснюють економічну діяльність, аби досягти своїх благодійних цілей. У цьому випадку вони стають, по суті, подібними до комерційних підприємств, що опікуються численними пов'язаними з ними особами (клієнтами, громадою та набувачами їхньої допомоги).

Приклади, найкращі практики

Стимулювання соціального підприємництва у Великобританії є позитивною практикою. Що стосується регулювання у сфері доброчинництва, то звільнення від податку економічної діяльності, пов'язаної з основними цілями, є беззаперечним стимулом, що може мати наслідком створення та поширення соціально-орієнтованих підприємств, що створюватимуть робочі місця, надаватимуть соціальні послуги та послуги у сфері охорони здоров'я, сприятимуть освіті, розвитку громад і братимуть участь у процесі соціально-економічного розвитку країни.

Зауваження

Правове середовище у Великобританії, взагалі, є сприятливим для здійснення підприємницької діяльності, включаючи створення та діяльність малого чи середнього підприємства. За даними досліджень "індексу легкості ведення бізнесу", що проводилися Світовим банком у 2010 і 2011 роках, Великобританія за

¹³⁴ Для отримання більш детальної інформації див. <http://www.socialenterprisemark.org.uk>

цим показником посідає 4-те місце серед 183-х країн світу.¹³⁵ Це говорить про те, що сприятливе правове середовище необхідне не лише з точки зору регулювання діяльності громадських організацій, але й (передусім) з точки зору соціальних підприємств, аби сприяти розвитку культури соціального підприємництва.

¹³⁵ <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/united-kingdom/>

IV.5. Чеська Республіка

		Фінансово-правова база	Культурно-історичні умови	Національні особливості	Роль громадських організацій	Приклади / найкращі практики	Зауваження
Взаємодія з державою	Механізми фінансування	Нейтральна	Дебати щодо ролі громадянського суспільства та його відносин з державою між Гавелом і Клаусом – гальмування розвитку схем державного фінансування.	Широко розповсюджена практика підтримки громадських організацій з державного та місцевих бюджетів за відсутності загальної політики чи структури.	Одержувачі фінансування з боку держави.	Використання коштів ЄС з метою сприяння розвитку громадських організацій; укладання угод з незалежним надавачем грантів про адміністрування грантів.	Відсутність даних про сектор, які б дозволили розробити ефективну стратегію. Держава розвиває сектор, використовуючи існуючі можливості.
	Соціальне контракування	Нейтральна /сприятлива	Громадські організації почали надавати соціальні послуги в 90-х роках минулого століття. Створена спеціальна організаційно-правова форма постачальника суспільно корисних послуг.	Існування принципу контракування; отримання ліцензій на надання послуг на конкурсній основі; надання соціальної допомоги в натуральній формі, включаючи нещодавно запроваджені ваучери.	Постачальники послуг, що в певних галузях займають домінуючу позицію (персоналізована допомога).	Ваучерна система може бути дуже перспективною, якщо буде успішно запроваджена. Являє собою позитивну практику, оскільки надає користувачам більш широкий вибір послуг і право голосу.	Громадські організації надають послуги за відсутності системи підтримки та розвитку довгострокових партнерств.
	Альтернативне фінансування	Зразкова	Створення державою ендаментів приватних фондів, які надають гранти. З цією метою їм передається 1% доходу від приватизації, що є унікальним альтернативним методом фінансування. Див. нижче.				
Взаємодія з приватним сектором	Приватні пожертвування за використання інституціо-налізованого механізму	Зразкова	У 1991 році був ухвалений закон, відповідно до якого 1% доходу від ваучерної приватизації в Чеській Республіці виділявся на посилення громадського сектора (як форма повернення втраченого громадянському суспільству).	У період з 1999 року по 2001 рік Фонд інвестицій у фонди розподілив доходи від приватизації між більше ніж 200 фондами. Діяльність фондів чітко регулюється, а вони щороку повинні звітувати про свої видатки.	Фонди виступають довгостроковими стратегічними партнерами держави.	Ця схема сприяла створенню потужного вітчизняного сектора фондів, спроможного забезпечити життєздатність громадських організацій, коли іноземні донори підуть із країни.	Громадський сектор знаходить підтримку в громадськості та розробників стратегій як ключова складова процесу переходу до демократії.
	Пожертвування приватних юридичних осіб	Нейтральна/несприятлива	Унаслідок тривалого процесу приватизації пожертвування від юридичних осіб почали надходити пізніше, ніж в інших нових державах-членах.	Податкові пільги існують, але вони мінімальні. На пільгових засадах оподатковуються не лише пожертвування громадським організаціям, але й фізичним особам.	Одержувачі пожертвувань юридичних осіб.	Чеський форум донорів є позитивним прикладом обміну кращими практиками між донорами-юридичними особами.	Будь-які особливості чи інновації відсутні.

Зароблений дохід	Пожертвування фізичних осіб	Нейтральна /сприятлива	У 90-х роках минулого століття пожертвування фізичних осіб не були типовою практикою, але їх рівень почав зростати після повеней 2002 року. Громадські організації скористалися цією можливістю, аби вийти на передній план.	Відносно високий рівень пожертвувань (не лише громадським організаціям) і волонтерства серед населення. Для збору коштів населення необхідно одержати дозвіл на здійснення фандрейзingu.	Одержувачі благодійних пожертвувань.	Громадські організації, що діяли конструктивно, ставлячи перед собою стратегічні цілі, спромоглися залучити кошти під час проведення рятувальних заходів.	Громадяни Чехії беруть активну участь у суспільному житті (поданні петицій, демонстраціях), а відтак можуть бути мобілізовані також для надання фінансової допомоги у справах, які є для них значимими.
	Заробляння доходу	Сприятлива	Узагалі, асоціації мають велику кількість членів. Надання громадськими організаціями платних послуг є звичним, вони не повинні надавати послуги безкоштовно.	Чітке регулювання в сфері здійснення економічної діяльності організаціями, що мають різні організаційно-правові форми. Часткове звільнення від податку доходу від економічної діяльності, пов'язаної з основними цілями.	Громадські організації виступають постачальниками послуг, а фонди – інвесторами.	Громадські організації дуже якісно надають певні види послуг, за що отримують кошти від держави та користувачів послугами.	Велика кількість членів і волонтерів свідчить про наявність у громадських організацій міцних зв'язків з громадами та підвищує шанси цих організацій на існування.

Основна інформація про неприбутковий сектор Чеської Республіки

Неприбутковий сектор Чеської Республіки складається з громадських асоціацій, фондаций, фондів-ендаментів, суспільно корисних установ, релігійних організацій та організаційних підрозділів громадських асоціацій, таких як професійні асоціації. Наприкінці вересня 2009 року в Чеській Республіці діяли 105758 неприбуткових організацій. Найбільш поширеним видом неприбуткових організацій є громадські асоціації, яких в країні налічується 68057.

Наразі єдиною інформацією про загальний дохід і структуру доходу сектора є оцінка, проведена в рамках проекту в сфері НПО Університету ім. Джона Хопкінса. За даними Frič і Goulli (2001 р.), частка державного фінансування в грошовому доході чеського неприбуткового сектора становить 39,4%, тоді як на збори припадає 46,6%, а на приватну філантропію – 14,0%. Якщо включити церкви та релігійні організації та додати вартість волонтерської праці, оцінка істотно зміниться: на державне фінансування припадає 31,8%, збори складуть 36,7%, а благодійництво – 31,4%. Проте, цим цифрам більше десяти років.

Благодійні та громадські асоціації в "землях корони Чеської" мають багаті та давні традиції. Вони з'явилися за часів зародження чеської держави в IX і X століттях. Піки їх тривалої еволюції припали на другу половину XIX століття (наприкінці нього чисельність благодійних і громадських асоціацій у чеських землях була найбільшою в Австро-Угорській імперії) та на двадцятирічний період існування першої Чехословацької Республіки (20-ті та 30-ті роки минулого століття). Потім цей процес на п'ятдесят років перервав тоталітарний режим (1939-1989 рр.).

Незважаючи на жорстокі репресії, існувала певна громадянська ініціатива й опозиція комуністичному режиму, але їх прояви залишалися поодинокими та слабкими. В минулому столітті були придушені і рання роз'єднана опозиція 50-х, і більш потужний реформістський рух "Празької весни" 60-х, а отже, після окупації країни Радянським Союзом у 1968 році, культурним активістам і громадським лідерам довелося шукати нових шляхів незалежного існування та створення опозиції режимові. І вони знайшли такий шлях, створивши паралельний світ, в якому існували незалежні культурні ініціативи, публікації самвидаву, підпільні церква й університет, а також Хартія 77, якою закладалися підвалини захисту прав людини і громадянина, та яка надихала на захист таких прав.

Державне фінансування

Культурно-історичні умови

Комуністичний режим справив величезний вплив на громадянське суспільство в Чеській Республіці, наслідки чого відчуваються й сьогодні. Їх проявами є, наприклад, помітна роль держави та патерналістське ставлення з боку громадськості, відсутність потужного середнього класу, мляві традиції пожертвувань та волонтерства тощо. Подібно до інших країн посткомуністичного простору, Чеська Республіка характеризується високим ступенем недовіри до людей та демократичних інститутів, що перешкоджає розвитку потужного громадянського суспільства.¹³⁶

У 90-х роках минулого століття чеські концепції громадянського суспільства зазнавали впливу полеміки, що велася двома видатними політичними діячами свого часу – Вацлавом Гавелом (тодішній президент) і Вацлавом Клаусом (тодішній прем'єр-міністр). Ці дебати стали відображенням суперечливих відносин між державою та громадським сектором. Основним питанням було те, які повноваження у сфері захисту державних інтересів і формування державної політики повинні мати громадські організації та чи є це легітимним (на відміну від обраних політичних представників). На думку Гавела, громадські організації відігравали центральну роль у житті суспільства, та їм необхідно було повернути втрачене ними за часів диктатур так само, як і іншим членам суспільства (тобто громадянам, компаніям і церкві). Його ініціатива мала наслідком надання підтримки фондам (див. нижче). Клаус, з іншого боку, вважав, що громадські організації були лише організаціями "за інтересами", і що держава повинна утримуватися від будь-якого втручання в їхні справи, чи-то негативного (їх утискання), чи-то позитивного (надання їм підтримки). Ці дебати позбавили Чеську Республіку загальної політики в сфері розвитку громадського сектора, що

¹³⁶ Вайдова Тереза, "Оцінка чеського громадянського суспільства в 2004 році: після п'ятнадцяти років розвитку" (Vajdova, Teresa: An assessment of Czech civil society in 2004: after fifteen years of development). За даними Звіту Civicus за результатами дослідження, проведеного в Чеській Республіці в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" http://www.civics.org/media/CSI_CzechRep_Country_Report.pdf

розвивався окремо від аналогічних секторів інших країн Вишеградської четвірки. Так, у ній була запроваджена спеціальна схема створення вітчизняних фондів, але закон про відсоткову філантропію ухвалений не був. Донині державне фінансування як таке належним чином не регулювалося.

Національні особливості

Наразі громадські організації фінансуються з Державного бюджету та всіх місцевих бюджетів (на регіональному та муніципальному рівнях). Загальні обсяги такого фінансування в 2007 році становили 264 млн. доларів США. 70% цих коштів були надані Міністерством освіти та спорту і Міністерством праці й соціальних справ. Майже половина цих державних коштів була отримана громадськими організаціями, розташованими в Празі. Крім того, підтримка громадянському суспільству в Чеській Республіці також надавалася зі спеціальних фондів (див. нижче). Поряд із фінансуванням з боку держави громадські організації також отримували фінансування від 14-ти адміністративних округів і більше ніж 6000 муніципалітетів. Обсяги підтримки громадських організацій з боку держави в 2007 році склали, загалом, 446,4 млн. доларів США.¹³⁷

У Чеській Республіці запроваджена унікальна схема цільового фінансування розвитку громадянського суспільства не лише безпосередньо з Державного бюджету, але й зі спеціальних фондів ЄС та за використання інших іноземних схем підтримки. Це, наприклад, Перехідна програма ЄС, яка була інструментом, що допоміг новим державам-членам подолати перехідний період після їх вступу до ЄС.¹³⁸ Якщо в інших країнах ця допомога використовувалася, переважно, для розширення можливостей органів місцевої влади, то в Чеській Республіці частина коштів була спрямована на підтримку розвитку громадського сектора. На відміну від інших країн, в яких договори на адміністрування грантів укладалися з підконтрольними державі чи приватними організаціями, в Чехії такі договори укладалися з провідними фондами, що надавали гранти (наприклад, із Фондом розвитку громадянського суспільства, NROS).

Фонд розвитку громадянського суспільства також здійснює управління Чеським фондом НУО (Блоковий грант для НУО), що надає підтримку громадським організаціям в рамках Фінансового механізму Європейської економічної зони та

¹³⁷ Паяс Петр Ян, "Громадянське суспільство в Чеській Республіці" (Pajas, Petr Jan: Civil Society in the Czech Republic), 2011 р. Дані взято з: "Аналіз фінансування громадських організацій з боку держави в 2007 році" (*Analysis of Financing CSOs from Public Resources in 2007*) (Рада Уряду з питань діяльності неурядових неприбуткових організацій, Прага, 2008 р.). В: Ювень Лі (ред.), "НУО в Китаї та Європі" (Yuwen, Li (Ed): NGOs in China and Europe), Ешгейт, 2011 р. Стр. 266.

¹³⁸ Перехідна програма була розроблена Європейською Комісією з метою надання країнам, які готуються до вступу до ЄС, подальшого сприяння у сферах, де адміністративні та інституційні можливості залишаються заниженими в порівнянні з аналогічними можливостями в існуючих державах-членах. Також акцент робився на сферах, де фінансування зі Структурних фондів було неможливим. Реалізація програми була запланована на період з 2004 року по 2006 рік, але були проекти, що фінансувалися аж до 2009 року.

Норвезького фінансового механізму на суму понад 10 млн. євро¹³⁹. Незважаючи на те, що Норвезький механізм підтримував громадські організації також і в інших нових державах-членах ЄС, це була перша програма в регіоні, що надавала інституційну підтримку розвитку громадських організацій та громадського сектора.

Роль громадських організацій

Громадські організації розглядаються як одержувачі державного фінансування та партнери держави в цьому процесі.

Приклади, найкращі практики

Чеський уряд скористався європейськими коштами з метою сприяння розвитку громадянського суспільства. Щоб досягти цього, він уклав з незалежним вітчизняним фондом, що надавав гранти, контракт на адміністрування коштів. Це істотною мірою підвищило ефективність програми, оскільки Фонд розвитку громадянського суспільства мав досвід надання громадським організаціям міні-грантів, з якими завжди боролися більшість державних бюрократичних структур. Це було ефективним методом збалансування потреби ЄС і Уряду в чіткій звітній базі та потреби громадських організацій в гнучких, орієнтованих на конкретні потреби проектах меншого масштабу. Громадським організаціям тепер було непотрібно брати на себе завеликий адміністративний тягар – дотримання вимог щодо звітності про видатки з державного бюджету забезпечував Фонд розвитку громадянського суспільства.

Зауваження

Експертам, що вивчають чеський громадський сектор, важко провести точний аналіз, оскільки відсутні основні дані, а наявні дані є недостовірними та часто суперечливими або нерепрезентативними.¹⁴⁰ Це є відображенням відсутності послідовної державної політики щодо розвитку сектора, оскільки такі дані є необхідними для розробки ефективної стратегії розвитку громадянського суспільства.

Виходячи з наявної інформації, єдиною особливістю чеської моделі є те, що задля адміністрування державних коштів держава часто використовує вже існуючі в країні можливості постачальників. Прикладом цього служить не лише Фонд розвитку громадянського суспільства, але й створення Чеського агентства з розвитку, ініційованого Міністерством закордонних справ, задля того, щоб

¹³⁹ Див. www.blokovygrant.cz

¹⁴⁰ http://www.e-cvns.cz/soubory/Hladka_paper.pdf Гладка (Hladká) наводить два достовірні дослідження, дані яких використовуються більшістю дослідників при проведенні аналізу чеського сектора: перше з яких було проведене в 1995 році, а друге – в 2001 році. Результати останнього було переглянуто в 2004 році. Конкретні крос-секторальні дані складно зібрати навіть установам, що спеціалізуються на дослідженні сектора.

сформувані політику та здійснювати управління програмами у сфері співпраці в цілях розвитку Чеської Республіки. Замість створення нової установи міністерство скористалося вже існуючим "мозковим центром" – Чеським центром розвитку. Цей підхід також свідчить про те, що чеський Уряд, на відміну від урядів деяких країн-сусідів, вважає незалежні чи напівнезалежні агентства ефективними при розподілі державних коштів.

Соціальне контракування

Культурно-історичні умови

Громадські організації беруть участь в наданні послуг відтоді, як у 90-тих роках минулого століття в країні відбулись політичні зміни. На це почасти надихнули економічні реформи, що почали реалізуватися після здобуття країною незалежності, чільне місце в яких посідала приватизація не лише державного майна (подібно до більшості інших країн), але й державних послуг. Цей підхід також знайшов своє відображення у законодавстві: в Чеській Республіці вперше в регіоні для надання державних послуг була створена спеціальна форма підприємства, а саме – суспільно корисна організація. Це нечленська, неприбуткова юридична особа, основна функція якої полягає в наданні громадськості соціальних послуг, послуг у сфері освіти та інших "загально корисних послуг" на рівних умовах (котрі, з іншого боку, не можуть надаватися безпосередньо фондами-ендаументами). Суспільно корисні організації були створені, аби уможливити приватизацію державних організацій, якими надавалися суспільно корисні послуги.

Однак, на практиці суспільно корисні організації використовувалися, зазвичай, як альтернатива організаційно-правовій формі фондів, створених до 1998 року, що не могли задовольнити критеріям створення фонду, визначеним у новому Законі "Про фонди" (див. нижче). Після ухвалення Закону "Про суспільно корисні організації" ними стали також інші організації, включаючи театри, лікарні, будинки престарілих, клініки з реабілітації наркозалежних та інші неприбуткові заклади, що надавали соціальні послуги.¹⁴¹ Більш структурованій і активній участі громадських організацій у наданні послуг перешкоджали суперечливі політичні погляди щодо ролі, яку відігравали громадські організації з точки зору держави (як це зазначається вище).

Національні особливості

В основі загальної системи постачання соціальних послуг у Чеській Республіці лежить принцип контракування. Постачальники соціальних послуг на конкурсній основі отримують ліцензію, аби мати змогу зареєструвати та

¹⁴¹Інформація про Чеську Республіку, надана в рамках проекту USIG <http://www.usig.org/countryinfo/czechrepublic.asp>

надавати послуги. Ліцензії на надання конкретних видів послуг видаються органами місцевої влади залежно від того, чи є постачальник спроможним дотриматися всіх умов, визначених у законодавстві.¹⁴² Ці умови включають стандарти якості послуг, і їх дотримання регулярно перевіряється. Основним критерієм якості соціальних послуг є їх надання з дотриманням прав людини (що є прогресивним підходом у порівнянні з підходами, що застосовуються в багатьох інших країнах регіону). Таким чином, до схеми соціального контрактування включено принцип конкурентоспроможності, що, теоретично, підвищує ефективність надання соціальних послуг. Постачальниками послуг можуть стати громадські організації, приватні фірми та навіть фізичні особи, які отримали на це ліцензію від держави.

Крім пріоритетів соціального контрактування, що кожного року перевизначаються¹⁴³, фінансування також виділяється на реалізацію інноваційних проектів, які не є пріоритетними, якщо постачальник продемонструє додану вартість інновації.

Особливістю чеського соціального устрою є те, що Законом № 111/2006 "Про допомогу малозабезпеченим" також допускається надання соціальної допомоги в натуральній формі. Соціальна допомога в натуральній формі повинна надаватися у формі *ваучерів (талонів)*, призначених для придбання основних продуктів харчування й одягу, або у формі спеціальних кредитних карток. Метою цього є побудова тісніших зв'язків між ринком праці та системою соціальної допомоги. Наразі ця схема надання соціальної допомоги застосовується при реалізації пілотних проектів у деяких чеських муніципалітетах і районах міст.¹⁴⁴

Роль громадських організацій

На основі наявної інформації можна зробити висновок, що НУО явно розглядаються як постачальники соціальних послуг. Децентралізація послуг не лише є фінансовою, але й пов'язана з передачею повноважень і можливостей контролю. Децентралізація відбувається в напрямі органів місцевої влади та від них до незалежних постачальників, з якими вони укладають контракти на надання послуг. Незважаючи на те, що основними постачальниками соціальних

¹⁴²У березні 2006 року Парламент ухвалив три нові нормативно-правові акти в сфері соціального забезпечення, що набували чинності 01 січня 2007 року: Закон "Про допомогу малозабезпеченим", Закон "Про прожитковий мінімум і мінімум, необхідний для існування", Закон "Про соціальні послуги".

¹⁴³ Ці пріоритети щороку перевизначаються з метою проведення оцінки поступу в реалізації проектів і запровадження технічних заходів, а не зміни напряму чи стратегії. Виходячи з досвіду, пріоритети є доволі стабільними та залишають достатньо простору для напрацювання постачальниками послуг довгострокових стратегій відповідно до державних преференцій.

¹⁴⁴Проважнікова Романа, "Альтернативне надання державних послуг – ваучери" (Provazníková, Romana: An alternative provision of public services – the use of vouchers). Економічний факультет Пардубицького університету, 2007 р.
http://dspace.upce.cz/bitstream/10195/35612/1/ProvaznikovaR_AnAlternativeProvision_SP_FES_2007.pdf

послуг залишаються органи місцевого самоврядування, громадські організації відіграють провідну роль у наданні окремих видів послуг, як-от послуги в сфері соціального консалтингу та соціальної превенції.¹⁴⁵

Приклади, найкращі практики

Позитивною практикою може вважатися ваучерна система, включена до законодавства, яка, проте, поки що широко не застосовується. Відповідно до цієї системи, держава розповсюджує ваучери серед користувачів послуг, які обирають постачальника (з-поміж ліцензованих), та відшкодовує постачальнику вартість фактично наданих послуг. Ця система відкриває перед користувачами послуг можливість вибору, забезпечує безпосередній зворотній зв'язок з постачальниками послуг і стимулює постачальників до конкуренції. Також існують контраргументи, зокрема, згадується той факт, що користувачі послуг часто не володіють достатньою інформацією та можуть зробити хибний вибір (з точки зору професійності). Про будь-які помітні наслідки застосування цього засобу в Чеській Республіці говори ще зарано, оскільки воно є вельми обмеженим. (Планується, що застосування такої системи в деяких районах Праги буде носити більш обмежувальний характер, наприклад, буде обмежене використання соціальної допомоги з метою придбання алкоголю тощо).

Зауваження

Узагалі, чеська система, що ґрунтується на принципі контракування, у сполученні з прозорою та дієвою системою акредитації постачальників соціальних послуг являє собою прогресивний, орієнтований на користувача, децентралізований підхід, що відкриває простір для здійснення заходів, спрямованих на підвищення якості послуг.

Громадські організації беруть участь у наданні соціальних послуг, але тут, на відміну від Великобританії та Німеччини, відсутня загальна схема, яка допомогла б їм стати життєздатними та надійними партнерами центральної та місцевої влади в наданні соціальних послуг населенню. Ваучерна система може бути корисною для громадських організацій, якщо вони будуть спроможними довести, що їхні послуги користуються великим попитом з боку набувачів допомоги.

Альтернативне фінансування / Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму¹⁴⁶

¹⁴⁵Болгарський центр некомерційного права (БЦНП): "Укладання контрактів на надання соціальних послуг між державою та НУО в Англії, Німеччині, Польщі, Угорщині, Чеській Республіці, а також болгарські практики". Софія, 2004 р. (BCNL: Contracting of Social Services between the State and the NGOs in England, Germany, Poland, Hungary, the Czech Republic and the practices in Bulgaria. Sofia, 2004)

¹⁴⁶Наприклад, аналіз чеського сектора фондів проводиться за обома цими категоріями, оскільки метод фінансування фондів є інноваційним і унікальним.

За ініціативою Вацлава Гавела Парламент першого скликання нової Чеської Республіки ухвалив законодавче положення про приватизацію, відповідно до якого 1% загального доходу країни від приватизації повинен спрямовуватися на підтримку чеського неприбуткового сектора. Це положення ґрунтувалося на тому, що після 1989 року всі громадяни, церкви та приватні організації за винятком громадських організацій, які, в більшості випадків, були новоствореними, отримували певну компенсацію (за майно, що було націоналізоване урядом соціалістів).

Аби чітко визначитися з формою підтримки знадобилося майже десять років, протягом яких доход від приватизації накопичувався на окремому рахунку. В 1998 році Парламент ухвалив новий закон, в якому була викладена система: фонди в Чеській Республіці повинні мати певні рівні ендавментів, не можуть займатися економічною діяльністю та повинні дотримуватися низки жорстких правил, спрямованих на забезпечення прозорості та звітності. Такі фонди могли розраховувати на отримання коштів від приватизації у формі ендавменту, який, у свою чергу, дозволяв фондам надавати підтримку громадським організаціям на постійній основі враховуючи їхнє географічне розташування та сфери діяльності.

Завдяки цьому рішення держави, здійснюючи разові інвестиції, почала відігравати важливу роль каталізатора розвитку громадянського суспільства. Наразі в Чеській Республіці гранти надають близько 300 вітчизняних фондів, що утворюють найбільш потужний сектор фондів у країнах Центральної та Східної Європи, таким чином, звільняючи державу від тягаря фінансування малих організацій громад, нових організацій, пілотних проектів у сфері інновацій та інших ризикових або економічно необґрунтованих проектів у сфері благодійництва.

Національні особливості

У 1991 році з виділеного 1% від часток другої хвилі купонної приватизації був створений Фонд інвестицій у фонди (NIF). Він здійснював адміністрування цих активів, виділених для неприбуткового сектора. Фонд інвестицій у фонди був призначений для зміцнення неприбуткового сектора шляхом надання підтримки громадам в реалізації проектів, а також неприбутковим організаціям. Він відіграє важливу роль у створенні потужної бази ендавментів для чеського громадського сектора. Наразі на нього припадає більшість зареєстрованих ендавментів чеських фондів.

Тендер на отримання коштів з Фонду інвестицій у фонди відбувався в два етапи. На першому етапі (1999 р.) загалом 500 млн. чеських крон були поділені між 39-ма фондами в семи програмних сферах. На II-му етапі (2001 р.) загалом 64 фонди отримали 849,3 млн. крон. Ці фонди також можуть розраховувати на отримання майбутніх доходів від продажу часток у портфелі Фонду інвестицій у фонди.

Фонди, що отримали кошти за цією схемою, чітко регулюються. Вони повинні розподіляти річний дохід (якщо такий є) та використовувати доходи, отримані протягом календарного року (реальні доходи), до кінця наступного року. При цьому існують певні правила використання доходу (наприклад, відповідно до мети фонду та на основі відкритого конкурсу на отримання гранту). Однак, фонди повинні намагатися зберегти реальну вартість активів-ендавментів. Вони можуть використовувати до 20% доходу на власні адміністративні потреби або з метою збільшення/збереження активів, тоді як інші 80% повинні спрямовуватися на надання грантів. Для фондів розроблена інвестиційна політика – вони повинні щороку звітувати про доходи від інвестицій і використання цих доходів у цілях надання грантів.

Натомість фондам надаються певні пільги, наприклад, від оподаткування звільняються їхній дохід від інвестицій та дохід від економічної діяльності за використання майна, яке є частиною захищеного ендавменту фонду.

Крім того, фонди об'єднали свої активи й уклали договір з інвестиційною компанією, що розробила спеціальну портфельну схему відповідно до вимог законодавства, метою якої є отримання максимального доходу з урахуванням обмежень щодо ризиків, встановлених законодавством і належною практикою.

Роль громадських організацій

Фонди, що отримували державні кошти, розглядалися як довгострокові стратегічні партнери держави в наданні стабільної підтримки громадам і громадським організаціям в Чеській Республіці.

Приклади, найкращі практики

За наявності відповідного регулюючого середовища сама концепція надання ендавментів приватним місцевим фондам, які надають гранти, являє собою найкращу практику. Завдяки тому, що Фонд інвестицій у фонди за рахунок надання ендавментів великою мірою стабілізував позиції сотень місцевих і національних громадських організацій, чеський донорський сектор є активним, різноманітним і надає підтримку у здійсненні широкого діапазону заходів по всій країні. Це являє собою позитивну модель того, як забезпечити життєздатність громадських організацій за відсутності іноземного фінансування й уникаючи залежності від держави.

Зауваження

Унікальний приклад у Європі (та навіть у світі), коли держава не лише пропонує податкові кредити чи річну підтримку, але й робить свій практичний внесок у

формування ендавментів незалежних установ, що надають гранти. Коли ця ідея з'явилася в Угорщині, з метою наслідування чеського прикладу, то угорські громадські організації, так само, як і широка громадськість, відкинули її через недовіру фондам-потенційним одержувачам фінансування (оскільки вони були невпевнені, що такі фонди, яким надавалися ендавменти, спрямовуватимуть кошти на надання їм підтримки). У Чеській Республіці громадські організації та фонди розглядалися в більш позитивному світлі, та ця система розглядалася як складова процесу переходу до демократії, а відтак вона не була сприйнята громадськістю негативно.

Порівняно велика кількість зареєстрованих діючих громадських організацій у країні не могла б існувати без великої кількості донорів і якби не працював принцип децентралізованого фінансування, що свідчить про практичну доцільність теорії окупності великих разових інвестицій.

У країні, в порівнянні з іншими новими державами-членами, існує доволі велика спільнота інституціоналізованих приватних донорів, які можуть обмінюватися один з одним відповідним професійним досвідом у сфері надання грантів. Завдяки розмаїтості моделей фінансування ці надавачі грантів також справляють вплив на практики надання грантів з боку держави та юридичних осіб.

Пожертвування юридичних осіб

Культурно-історичні умови

Благодійні пожертвування юридичних осіб і різні форми участі юридичних осіб у житті суспільства мають у Чеській Республіці міцне історичне коріння. Внаслідок тривалої ваучерної приватизації активність юридичних осіб після змін, що відбулися в 1989 році, зростала мляво, але наразі її рівень є порівняним з рівнем активності компаній в інших нових державах-членах, а в деяких аспектах навіть перевищує його. Велика кількість фондів, яким було надано ендавменти, призвела до зміни ставлення чеських фірм до благодійництва та спонукала їх постійно віднаходити нові механізми надання благодійної допомоги.

Національні особливості

Відповідно до податкового законодавства, субсидії, гранти та пожертвування, що отримують НУО, оподатковуються на пільгових засадах, а фізичні особи та компанії можуть не включати певні суми пожертвувань у свій оподатковуваний доход. Проте, існуюча наразі максимально допустима знижка (в розмірі 5% оподаткованого прибутку юридичних осіб) є замалою, аби мотивувати потенційних донорів. У 2009 році ситуація погіршилася внаслідок зменшення податкової ставки - отримавши можливість сплачувати менший податок, фізичні та юридичні особи були меншою мірою вмотивовані до зменшення своїх податкових зобов'язань за рахунок благодійних пожертвувань. Податкове

середовище в Чеській Республіці також ускладнюється внаслідок невизначеності тлумачень податкового законодавства. Наприклад, правознавець, економіст, бухгалтер і фінінспектор можуть тлумачити його по-різному.¹⁴⁷

Пільги щодо оподаткування пожертвувань, передбачені чеським законодавством, визначаються видом діяльності, а не організаційно-правовою формою організації-одержувача пожертвування. Аби отримати пільгу, пожертвування повинне мати на меті "фінансування діяльності в сфері науки й освіти, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, культури, забезпечення роботи шкіл, поліції, пожежних дружин, діяльності в сфері надання підтримки та соціального захисту молоді, захисту тварин і ветеринарії, надання соціальних послуг і послуг у сфері охорони здоров'я, охорони довкілля, надання гуманітарної та благодійної допомоги, релігійної діяльності зареєстрованих церков і конфесій, спортивних заходів, а також діяльності, спрямованої на надання підтримки політичним партіям". За певних обставин пільги також можуть надаватися, коли пожертвування адресовані фізичним особам (наприклад, як допомога на навчання, пожертвування інвалідам, постраждалим від природного лиха тощо). Крім того, донор може отримати пільгу при пожертвуванні коштів будь-якій юридичній особі, що належним чином подала заявку для отримання дозволу на збір коштів населення і здійснила його відповідно до Закону "Про збір коштів населення" (тобто фандрейзинг).¹⁴⁸

Роль громадських організацій

Одержувачі фінансування з боку компаній. Інші ролі (консультантів, стратегічних партнерів тощо) поки що є нетиповими.

Приклади, найкращі практики

Цікавим прикладом позитивної практики є Чеський форум донорів. Це членська організація донорів, аналоги якої також існують в інших країнах. Однак, завдяки існуванню в Чеській Республіці потужного сектора фондів Чеський форум донорів здобуває величезні практичні знання в сфері надання грантів громадським організаціям і напрацьовує відповідні позитивні практики, що також є дуже корисними для компаній. Таким чином, у компаній в Чеській Республіці є спеціалізована організація, що забезпечує їх ресурсами та просуває їхні інтереси, аби вони могли підвищити ефективність своїх пожертвувань і жертвувати кошти в простий і економічно вигідний спосіб.

Зауваження

¹⁴⁷ USAID, Показник життєздатності в 2010 році

¹⁴⁸ Інформація про Чеську Республіку, надана в рамках проекту USIG.

За рівнями пожертвувань юридичних осіб і корпоративної соціальної відповідальності Чеська Республіка є подібною до інших нових держав-членів і не має жодних особливостей чи інновацій у цій сфері.

Пожертвування фізичних осіб

Культурно-історичні умови

Більша частина громадського сектора завжди отримувала доход від надання платних послуг і членських внесків. Почасти у зв'язку з цим, почасти через надання великої кількості грантів фондами та, насамкінець, через загальне ставлення, успадковане із соціалістичного минулого, практика пожертвувань фізичних осіб у Чеській Республіці не була дуже поширеною, особливо, протягом перших десяти років перехідного періоду. Проте, серед провідних громадських організацій спостерігалася зростаюча тенденція до мобілізації підтримки з боку громадськості, а під час катастрофічних повеней 2002 року вони мали сумну, але, водночас, корисну нагоду спрямувати громадські настрої в русло благодійних пожертвувань. Ініціативи в сфері залучення коштів, аби допомогти постраждалим від повені, виявилися дуже результативними та сприяли розширенню громадськими організаціями кола тих, хто надає їм підтримку в їхній "звичайній" роботі. Під час проведення рятувальних заходів чеські громадські організації, діючи швидко та професійно, часто навіть ефективніше, ніж державні органи, також спромоглися поліпшити свій імідж.

Національні особливості

За даними дослідження, проведеного Civicus в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства", в 2004 році громадські організації отримали грошові чи майнові пожертвування від 47% громадян. Протягом попередніх 4-х років рівень благодійних пожертвувань у Чеській Республіці дещо підвищився (на 4%). За даними дослідження, проведеного в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" в 2004 році, загальна вартість майнових чи грошових пожертвувань двох третин громадян попереднього року не перевищила 700 чеських крон. Середній розмір пожертвувань громадянина у 2004 році склав 1161 чеську крону. З урахуванням чистого середньорічного доходу, що в 2001 році становив 83000 чеських крон, це становить 1,4% річного доходу особи.¹⁴⁹

Найбільша частка пожертвувань фізичних осіб припадає на громадян з вищою освітою (минулого року пожертвування надійшли від 64% представників цієї групи). Підприємці, громадяни, чії місячні доходи перевищують 15000 чеських

¹⁴⁹ Вайдова Тереза, "Оцінка чеського громадянського суспільства у 2004 році: після п'ятнадцяти років розвитку" (Vajdova, Teresa: An assessment of Czech civil society in 2004: after fifteen years of development). За даними Звіту Civicus за результатами дослідження, проведеного в Чеській Республіці в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" http://www.civicus.org/media/CSI_CzechRep_Country_Report.pdf
Стор. 30-31

крон, представники більш заможних верств населення та віруючі належать до груп, що жертвують на благодійні цілі набагато більше, ніж інші. Чеські громадяни найчастіше жертвують свої кошти, аби допомогти дітям (49%), особам з фізичними вадами (35%) і постраждалим від природного лиха (24%). Це ті самі основні цільові групи, що були в 2000 році.¹⁵⁰

За даними того самого дослідження, на добровільних засадах минулого року працювали 32% громадян Чеської Республіки. За критеріями оцінки індексу громадянського суспільства, ця цифра становить меншість, але якщо порівняти з Польщею, то відсоток чеських громадян, які працювали волонтерами хоча б один раз протягом минулого року, майже вдвічі перевищує аналогічний показник Польщі. За даними дослідження індексу громадянського суспільства, чеські громадяни також охочіше жертвують свої кошти громадським організаціям, ніж громадяни Польщі. Ці відмінності можуть бути зумовлені різною роллю, яку відіграє Церква в житті громадянського суспільства: якщо в Польщі вона значна, то Чеська Республіка – це одна з найбільш атеїстичних країн світу, 59% населення якої не є віруючими (за даними чеського статистичного бюро, 2004 р.). У проекті "Індекс громадянського суспільства" сама церква не віднесена до громадських організацій.¹⁵¹

Стосовно законодавчої бази, громадські організації, що мають намір займатися діяльністю зі збирання коштів населення, повинні зареєструвати свою кампанію відповідно до Закону № 117/2001 "Про збір коштів населення". Пройти реєстрацію й отримати дозвіл на збір коштів повинні не лише громадські організації, але й будь-яка особа, котра має намір здійснювати таку діяльність (наприклад, мати, яка збирає гроші для її хворої дитини). До доходу фізичних осіб можуть не включатися пожертвування відповідним НУО в розмірі до 10 відсотків оподаткованого доходу фізичної особи. Однак, аби отримати пільгу, фізична особа повинна пожертвувати, принаймні, 2 відсотка свого оподаткованого доходу або 1000 чеських крон.¹⁵²

Роль громадських організацій

Громадські організації виступають одержувачами пожертвувань. Культура пожертвувань у Чеській Республіці і досі носить великою мірою благодійний (а не філантропічний) характер.

Приклади, найкращі практики

Громадські організації, що під час природного лиха діяли конструктивно, ставлячи перед собою стратегічні цілі, спромоглися пробудити інтерес до регулярних пожертвувань.

¹⁵⁰ Там само, Стор. 30-31.

¹⁵¹ Там само, стор. 30.

¹⁵² Інформація про Чеську Республіку, надана в рамках проекту USIG

Зауваження

Чеські громадяни активно висловлюють свою думку та намагаються бути почутими. Про це також свідчить індекс громадянського суспільства: протягом останніх п'яти років майже 50% чеського населення так чи інакше брали участь у відстоюванні громадських інтересів (близько 12% написали хоча б один лист до газети, приблизно 14% брали участь у демонстрації та 43% поставили свій підпис під петицією). Це означає, що, якщо до них знайти ефективний підхід, вони також охоче пожертвують свої кошти. Благодійні пожертвування для них є одним зі способів висловлення своєї думки щодо того, що саме необхідно змінити в їхній країні та громаді.

Заробляння доходу

Культурно-історичні умови

Незважаючи на відсутність даних про доходи, які громадські організації отримували останнім часом від економічної діяльності, зважаючи на їхню роль у наданні послуг, можна припустити, що більшу частину свого доходу чеські громадські організації отримують від постачання послуг, пов'язаних і не пов'язаних з їх статутною діяльністю.

Активність громадян у Чеській Республіці є високою (див. нижче), тому членські внески можуть являти собою важливе джерело доходів, принаймні, для великих асоціацій. Ця тенденція зростає, за винятком профспілок, де частка членських внесків протягом останніх 20-ти років майже постійно зменшувалась¹⁵³.

За даними дослідження індексу громадянського суспільства, 47% чеського населення є членами, принаймні, однієї громадської організації, що значно перевищує показник 2000 року (29%). 23% громадян є членами одразу декількох організацій, а відтак майже половина членів громадських організацій належить до декількох організацій. Найбільшу кількість членів мають спортивні організації (16%) і профспілки (13%), далі йдуть організації садівників і фермерів (6%), добровільні пожежні дружини (6%), релігійні організації (6%) й організації рибалок (5%).¹⁵⁴

Національні особливості¹⁵⁵

¹⁵³ Мартін М'янт, "Профспілки в Чеській Республіці" (Martin Myant, Trade Unions in the Czech republic), 2010 р.

¹⁵⁴ Вайдова Тереза, "Оцінка чеського громадянського суспільства в 2004 році: після п'ятнадцяти років розвитку" (Vajdova, Teresa: An assessment of Czech civil society in 2004: after fifteen years of development). За даними Звіту Civicus за результатами дослідження, проведеного в Чеській Республіці в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" http://www.civicus.org/media/CSI_CzechRep_Country_Report.pdf Стор. 30-31

¹⁵⁵ Інформація, викладена в цьому розділі, запозичена зі звіту про Чеську Республіку, наданої в рамках проекту USIG.

Основною метою асоціації не може бути здійснення економічної діяльності. Організаціям і фондам забороняється займатися економічною діяльністю безпосередньо або через інші підприємства, за винятком надання в оренду нерухомого майна, що належить до їх ендавменту, організації лотерей, зборів коштів населення, а також проведення культурних, соціальних, спортивних і освітніх заходів.

Організації (але не фонди) мають право володіти не більше ніж 20-ма відсотками акцій акціонерного товариства й інвестувати до 20-ти відсотків їхнього майна – мінус вартість їхнього ендавменту – в цінні папери акціонерних товариств, що котируються на регульованих фондових ринках. (Використання ендавменту на ринку капіталу чітко регулюється.)

Суспільно корисні організації можуть здійснювати так звані "доповнюючі операції" (наприклад, займатися економічною діяльністю) за умови, що ці операції не завдають шкоди якості, обсягу та доступності суспільно корисних послуг, які надає організація. Суспільно корисні організації можуть створювати інші юридичні особи, але їм не дозволяється брати участь у підприємницькій діяльності інших юридичних осіб. Будь-який прибуток, отриманий від економічної діяльності, повинен спрямовуватися на розвиток суспільно корисної організації.

Доход від прибуткової економічної діяльності, пов'язаної зі статутними цілями громадської організації, оподатковується за зменшеною ставкою. Доход від економічної діяльності, пов'язаної зі статутними цілями, в розмірі до 300000 чеських крон (приблизно 17250 доларів США) повністю звільняється від оподаткування. Загальний доход (тобто доход мінус пов'язані витрати), що станом на кінець фінансового року перевищує цю суму, перед оподаткуванням зменшується на 30% або 1000000 чеських крон (приблизно 57500 доларів США), залежно від того, що є меншим, за умови використання цього доходу в цілях здійснення статутної суспільно корисної діяльності протягом трьох років після його отримання та дотримання інших умов.

Роль громадських організацій

При зароблянні доходу громадські організації виступають, здебільшого, постачальниками послуг. Крім того, організації розглядаються як інвестори на ринках капіталу.

Приклади, найкращі практики

Чеські громадські організації відіграють ключову роль у наданні послуг у певних сферах соціального забезпечення, переважно, тих, де пропонуються персоналізовані, місцеві послуги. Надання громадськими організаціями платних послуг є звичним, вони не повинні надавати послуги безкоштовно.

Зауваження

Рівень можливостей чеських громадських організацій отримувати ресурси від своїх громад (членські внески, добровільні внески, плату за послуги, доходи від інших видів економічної діяльності) свідчить, принаймні, про певну "вкоріненість" громадських організацій. Вони міцно пов'язані зі своїми громадами та можуть покладатися на ці зв'язки також і тоді, коли вони потребують більшої фінансової допомоги від громадян. Незважаючи на суперечності, що існують у законодавстві, в цілому, чітко регульоване, сприятливе правове середовище допомагає у здійсненні діяльності, пов'язаної із зароблянням доходу.

V. Висновки за результатами аналізу країн

На основі результатів аналізу різних аспектів механізмів фінансування у розглянутих країнах у цій та наступній главах дослідження робляться висновки та надаються рекомендації. **Висновки** стосуються **загальних міркувань, оточуючих і політичних умов, що сприяють** запровадженню ефективних механізмів фінансування (на основі чіткої стратегії, застосування більш розвинених систем забезпечення прозорості, звітності та мотивації шляхом визначення статусу суспільно корисної організації). **Рекомендації** (Глава VI) стосуються **конкретних технічних кроків** і методів фінансування, можливість здійснення / запровадження яких в Україні може розглядатися законотворцями в сферах державного фінансування, соціального контракування, приватних пожертвувань за використання інституціоналізованого механізму, пожертвувань юридичних осіб, пожертвувань фізичних осіб і заробляння доходу. Рекомендації ґрунтуються на загальних висновках, зроблених за результатами аналізу країн, і визначених найкращих практиках, які можуть бути застосовані в українському контексті. Як можна бачити на прикладі країн, де запроваджені найкращі практики, бажаного, економічно доцільного впливу можна досягти лише із застосуванням гармонізованого підходу до здійснення заходів стратегічного рівня та за наявності великої палітри технічних засобів фінансування.

Висновки стосовно загальних умов фінансування

Аби зробити український громадський сектор більш корисним для громадян і перетворити його на надійного партнера держави, якому вона довірятиме, необхідно розробити належну стратегію фінансування для цього сектору. Основні міркування при розробці стратегії фінансування включають:

а. Наявність зв'язку між загальною політикою та механізмами фінансування:

- Дослідження продемонструвало, що успіх механізму фінансування великою мірою залежить від існування двох основних елементів: (а) чіткого розуміння (у формі державної політики) наміченої ролі громадського сектора в соціальному розвитку та (б) стратегічного підходу до фінансування, що уможливорює виконання цієї ролі громадським сектором.
- Тому, для того щоб зв'язати механізми фінансування, які будуть впроваджені, з баченням та метою розвитку громадських організацій, є необхідним підхід "від бачення до механізму": законодавець повинен визначити функції громадських організацій, а потім розробити відповідні засоби для досягнення результатів.

- Основним елементом, як правило, є розробка стратегії розвитку громадських організацій, що передбачає чітку роль громадських організацій по відношенню до держави. Проте, підготовка самої стратегії не має великого значення з огляду на вплив державних заходів. Не менш (якщо не більш) важливою є відповідність стратегії бажаним впливам, а також відповідність політики фінансування стратегії.

b. Застосування підходу до розробки та контролю за функціонуванням механізмів фінансування на основі фактів:

- Мають бути наявними достатні дані й інформація, що дозволить приймати продумані, основані на фактах стратегічні рішення в цій сфері. Це важливо, адже громадський сектор як стратегічний напрям часто не береться до уваги, й основних даних не вистачає.
- На постійній, систематичній основі необхідно здійснювати заходи з відстеження практики та впливу реалізації стратегії.

c. Фактори успіху "змішаної" системи фінансування громадського сектора:

- Громадський сектор не може фінансуватися за використання одного основного механізму. Потоки фінансування повинні відображати різні функції, організації та потреби сектора. Стратегії фінансування великих громадських організацій, що надають послуги, та малих організацій територіальних громад можуть відрізнятися одна від одної. Може бути ефективною як пряма, так і непряма підтримка.
- Потоки фінансування мають надходити з довготермінових, стабільних ресурсів (державних і приватних), аби громадські організації мали змогу прогнозувати рівні фінансування та складати плани на довгострокову перспективу. Для того, щоб їх [джерела фінансування] встановити, необхідне застосування творчого підходу, але в цьому можуть допомогти висновки, отримані за результатами цього дослідження.
- Механізми фінансування повинні доповнювати один одного, а не конкурувати. Наприклад, організації, через які спрямовуються гранти, або організації-посередники не повинні конкурувати з громадськими організаціями, яким вони повинні надавати підтримку.
- Незважаючи на те, що певні джерела доходу є менш важливими з точки зору загальних доходів сектора, їх відсутність чи наявність може дуже суттєво змінити умови життєздатності громадських організацій (принцип "чим менше, тим більше").

d. Важливість існування сприятливих фінансово-правових умов:

- Механізми фінансування повинні розроблятися на довгострокову перспективу (8-10 років) і передбачати поступовий розвиток різних механізмів на основі один одного (наприклад, впровадження податкових пільг після перевизначення статусу суспільно-корисних організацій).
- При створенні сприятливого правового середовища, наприклад, запровадженні податкових пільг і статусу суспільно корисної організації, необхідно застосовувати послідовний підхід. Статус суспільно корисної організації може служити надійною основою для надання громадським організаціям непрямої підтримки, але лише якщо він є чітко визначеним і тягне за собою отримання податкових пільг, які служать реальними стимулами.
- Поведінка платників податку, громадських організацій та органів державної влади в будь-якій країні визначається, в основному, культурно-історичними традиціями. Однак, продумана податкова політика може ґрунтуватися на можливостях, які відкриваються в середовищі, що постійно змінюється, та створювати стимули, які здатні успішно змінювати поведінку.
- При розробці законодавства можуть бути корисними інновації та творчий підхід. Інші країни можуть служити моделями, але кожна країна може знайти й своє власне найбільш ефективне рішення. Однак, у такому випадку набагато вищим є ризик небажаних впливів (див. законодавство у сфері відсоткової філантропії Угорщини та інших країн Центральної та Східної Європи).

e. Міркування щодо підтримки розвитку громадського сектора

- Держава повинна здійснювати інвестиції в розширення можливостей громадського сектора. Навіть у найбільш розвинутих країнах громадські організації потребують підтримки, аби робити очікуваний від них збільшений внесок у добробут суспільства.
- Держава також повинна забезпечити наявність ресурсів для фінансування поточного розвитку громадського сектора – нових організацій, інновацій, розвитку послуг тощо. Зазвичай, вони більш ефективно фінансуються з приватних джерел. Якщо таких джерел бракує, держава може або перебрати цю роль на себе, або надати стимули до виконання цієї ролі приватним гравцям.
- Держава повинна визначити різницю між стратегіями, що підтримують, з одного боку, громадські організації, які допомагають у постачанні державних послуг, коли така підтримка повинна надаватися в більш довгостроковій перспективі та бути прямою, та

коли може бути виправданим суворіше регулювання діяльності організацій, які активніше надають державні послуги; а, з іншого боку, інших типів громадських організацій (організацій громад, організацій у сфері культури, природоохоронних організацій тощо), коли, як правило, потрібні більші обсяги непрямої підтримки і пряма підтримка за проектами, та коли діяльність організацій не вимагає дуже суворого регулювання.

VI. Рекомендації

Наступні пропозиції являють собою рекомендації, розроблені на основі прикладів найкращих практик, визначених у ході дослідження країн, з урахуванням загальних висновків, а також їх потенційної застосовності в українському контексті. Вони повинні розглядатися в рамках стратегії, що ґрунтується на принципах, закріплених у державній політиці.

Статус суспільно корисної організації

Запровадження чітко визначеного статусу суспільно корисної організації є, на нашу думку, центральним елементом стратегії фінансування громадських організацій, оскільки він може служити основою для отримання ними різних переваг від використання механізмів фінансування. Статус суспільно корисної організації забезпечує вищий рівень звітності та прозорості громадських організацій в обмін на надання їм більших прямих та/чи непрямих переваг, ніж "звичайним" громадським організаціям. Як такий, він може служити основою для отримання цілої низки перелічених нижче переваг і пільг, включаючи, наприклад, отримання нормативної підтримки, пільг щодо оподаткування пожертвувань, ендавментів тощо.

Наразі існує статус "благодійності", що, здебільшого, стосується оподаткування пожертвувань за пільговою шкалою. Однак, існують різні межі (наприклад, до складу валових витрат включаються пожертвування на охорону культурної спадщини в розмірі додаткових 5% від оподаткованого прибутку); існуючі пільги, скоріш за все, є замалими стимулами, аби змінити поведінку; а також відсутнє єдине розуміння статусу (що певною мірою нагадує ситуацію, яка існувала в Німеччині до 2007 року). Чітко визначений статус із чіткими умовами та відчутними перевагами, який може отримати ціла низка громадських організацій, може бути основою для більш розвинутого громадського сектора, в якому братимуть активнішу участь держава та приватний сектор, і який характеризуватиметься більшою прозорістю та вищим рівнем звітності.

Державне фінансування

Це Дослідження пропонує створити Фонд розвитку громадянського суспільства. Основною метою Фонду має бути розширення можливостей сектора двома методами:

- Підсилення громадських організацій, спроможних надавати послуги на основі контрактів з державою; та
- Підсилення малих громадських організацій та, в широкому розумінні, ініціативних груп громадян і громад за допомогою ефекту множення.

Щоб досягти цього, Фонд може не лише надавати гранти безпосередньо громадським організаціям, але й мати можливість допомагати їм через регіональні ресурсні центри, розташовані в усіх основних регіонах України. Ресурсні центри можуть надавати професійні методичні рекомендації громадським організаціям у регіоні та діяти як фонди соціальних інновацій. (Інноваційний фонд також може бути централізованим, однак, до підтримки інноваційної діяльності на місцях може бути доцільним залучити місцевих посадовців, відповідальних за прийняття рішень на місцевому рівні.)

Правління фонду повинно складатися з надійних і незалежних експертів, досвідчених як у сфері розвитку громадянського суспільства (на рівні розробки стратегії та на практичному рівні), так і в сфері надання грантів громадським організаціям. До складу Правління повинні входити представники неприбуткового сектора, уряду (або Парламенту) та незалежних організацій, наприклад, ЗМІ або академічних кіл. Правління повинно мати належну політику та процедури в сфері регулювання конфліктів інтересів і не повинно намагатися лобювати інтереси своїх власних організацій. Правління має бути спроможним сформулювати стратегічне бачення сектора, бачити потреби не лише громадських організацій, але й суспільства, а також визначати шляхи їх максимального задоволення громадськими організаціями. Правління у складі надійних незалежних експертів було ключем до успіху хорватського фонду, а також іншої успішної моделі фонду в регіоні - естонської.

Фонд займатиметься адмініструванням коштів в розмірі, загалом, до 9-10 млн. євро на рік, щороку спрямовуючи їх на підтримку близько 300 громадських організацій (включаючи багаторічні асигнування). Він може бути децентралізованим, на кшталт хорватського, через що, він може узгоджувати адміністрування грантів для цього регіону з існуючими громадськими організаціями з регіонального розвитку. Центральний підрозділ надаватиме великі гранти національного рівня (в розмірі, наприклад, 30000-50000 євро), а регіональні – міні-гранти (в розмірі, наприклад, 5000-25000 євро). Таким чином, накладні витрати можуть коливатися в межах 8-12% (залежно від схеми адміністрування грантів). Фонд також раз на 3 роки може проводити конкурси серед регіональних центрів.

Фонд повинен надавати громадським організаціям інституційну підтримку. Існує багато способів тлумачення цих витрат, отже, дуже важливо забезпечити чітке визначення цих витрат (що також називаються основними витратами, поточними витратами, адміністративними чи накладними витратами). Інституційна підтримка також може надаватися шляхом співфінансування, бажано, протягом трьох років, упродовж яких громадські організації повинні щороку збільшувати свою дольову участь у такому співфінансуванні. Також можуть існувати мінімальні вимоги щодо отримання такої підтримки, тобто коли на неї зможуть розраховувати лише ті організації, які мають бюджети відповідного рівня. Це

забезпечить те, що Фонд буде розвивати існуючий потенціал, а не стимулюватиме до "створення" громадських організацій лише з метою отримання фінансування.

З метою надання інституційної підтримки держава також може прийняти рішення створити амортизаційний фонд, що за 10-12 років дозволить розширити кадрові можливості декількох тисяч громадських організацій. Він буде частиною загального Фонду розвитку громадянського суспільства, на яку припадатиме, скажімо, 30% загального бюджету останнього. Надалі раз на 3 роки ця частина бюджету буде скорочуватися на 20%, доки, врешті-решт, вона не досягне мінімуму, близько 12% бюджету Фонду розвитку громадянського суспільства, що використовуватимуться для надання інституційної підтримки новоствореним організаціям. Фонд повинен буде із самого початку чітко повідомити про цю стратегію, аби громадські організації мали змогу вчасно скористатися її перевагами.

Соціальне контракування

Це Дослідження пропонує розглянути можливість запровадження в Україні нормативно-правової системи, подібної до угорської. Нижче пояснюється, чому ми пропонуємо нормативно-правову систему замість системи контракування:

- вочевидь, як держава, так і громадські організації не готові розпочати між собою належні контрактні відносини на систематичній основі. Наприклад, органи місцевої влади можуть без ентузіазму ставитися до укладання контрактів або може бути замало громадських організацій, спроможних взяти участь у конкурсах на розміщення контрактів;
- наразі провадиться реформа системи фінансування соціальних послуг, яка повинна запровадити схему розрахунків за кожну окрему послугу, що може бути основою для надання нормативної підтримки на душу населення;
- при застосуванні нормативно-правової системи громадські організації стануть не конкурентами, а партнерами державних постачальників послуг, а фінансування здійснюватиметься лише при доведенні необхідності послуги (на основі кількості клієнтів).

Ми не пропонуємо запроваджувати німецький принцип субсидіарності, відповідно до якого перевага віддається громадським постачальникам послуг. Проте, важливо, аби (а) перевага не віддавалася власним агентствам органів місцевої влади перед громадськими організаціями подібно до того, як це відбувається в Угорщині, й (б) органи місцевої влади мали стимули до взаємодії з громадськими організаціями. Це вимагає інноваційних правових гарантій і рішень, а прикладом того, з чого слід починати, може служити Польща.

Нормативно-правова система може бути запроваджена, передусім, у сфері соціальних послуг а, згодом, можливо й у сфері охорони здоров'я та освіти. У

випадку певних видів соціальних послуг (інституційні послуги та надання інтенсивної допомоги) може відбуватися ліцензування організацій-постачальників послуг. При цьому держава повинна встановити мінімальні вимоги до якості послуг, які вона має намір фінансувати, проте, ми рекомендуємо дозволити кожній організації самостійно вирішувати, яку систему управління якістю використовувати.

Альтернативне фінансування

На цьому етапі ми не рекомендуємо запроваджувати в Україні механізм відсоткової філантропії. На нашу думку, створивши належні податкові стимули до пожертвувань, можна досягти потужнішого і тривалішого впливу з точки зору розвитку благодійництва та створення стабільних джерел доходу громадських організацій.

Приватні пожертвування за використання інституціоналізованого механізму

Ми пропонуємо розглянути можливість запровадження системи стимулів для створення приватних фондів, що мають ендавменти, подібною до німецької моделі. В Україні приватні фонди вже існують, але вони розглядаються як політичні організації. Чітко визначений статус суспільно корисної організації допоможе уникнути втручання політичних чи приватних інтересів при здійсненні благодійних внесків до ендавментів приватних фондів і збільшити ступінь довіри до таких фондів. Немає жодних сумнівів у тому, що в Україні існують приватні кошти, а перед урядом постає проблема, як змусити їх працювати на добробут суспільства. Німецька система пільгового оподаткування благодійних внесків до ендавменту (або на створення ендавменту), на нашу думку, також добре працюватиме і в Україні за умови, що розмір пільги створюватиме мотивацію, а сама пільга діятиме протягом тривалого часу. Також можна розглянути можливість скорочення періоду, на який може бути розподілене пожертвування, наприклад, до 5-ти років при пожертвуванні незначних сум коштів (і до 10-ти років при пожертвуванні значних коштів).

Збільшення підтримки українських громадських організацій з боку вітчизняних приватних фондів, тобто підтримки у сфері соціальних інновацій, пілотних проектів, захисту прав тощо, особливо на національному та регіональному рівнях, буде, ймовірно, найкращою стратегією усунення прогалини, яка може утворитися, коли іноземні донори підуть з країни.

Пожертвування юридичних осіб

Компаніям, у випадку здійснення інвестицій типу "грінфілд", реалізації проектів з відновлення земель, участі в приватизації та здійснення подібної діяльності, можна запропонувати спрямовувати 5% інвестицій на досягнення суспільно корисних цілей, надаючи підтримку організаціям, які можуть на неї розраховувати відповідно до законодавства про суспільно корисну діяльність. Це

створить для громадських організацій реальний стимул до отримання статусу суспільно корисних із взяттям на себе зобов'язання щодо підвищення рівня звітності та прозорості. Обсяги підтримки на регіональному та загальнодержавному рівнях можуть відрізнятись.

Важливо зазначити, що більшість механізмів, запропонованих у цих рекомендаціях, зосереджені на наданні підтримки на центральному, регіональному та місцевому рівнях тим громадським організаціям, які мають більші можливості. Водночас, досвід інших країн свідчить про те, що найбільшу підтримку – не лише фінансову, але й підтримку в натуральній формі й у формі волонтерської праці – громадським організаціям на місцях надають саме малі підприємства. Тому малим підприємствам, що зазнають негативного впливу нового податкового законодавства України, необхідно буде надати особливі стимули. Наприклад, можна визначити певну суму, що не буде завищеною та вже являтиме собою потужний стимул – податковий кредит (можливо, в розмірі до 10% оподаткованого прибутку), який неодноразово використовуватиметься, якщо воно надаватиме громадській організації довгострокову підтримку. Також важливо віднести до категорії підтримки пожертвування в натуральній формі.

Насамкінець, в Україні, де компанії доволі часто не декларують свій прибуток станом на кінець року, також може бути розглянута німецька модель звільнення від податку певного відсотка з обігу замість оподаткованого прибутку.

Пожертвування фізичних осіб

За результатами дослідження індексу громадянського суспільства, кошти на благодійні цілі щороку жертвують уже до 65% населення.¹⁵⁶ Культура надання громадським організаціям регулярної підтримки (наприклад, щомісяця) є ще не до кінця розвиненою, однак, цей процес може прискорити продумана податкова політика. Коли буде чітко визначена система суспільно корисних організацій, можуть бути переглянуті стимули до жертвувань фізичних осіб. Можливо, буде доцільним дещо збільшити існуючий розмір пільги (5%), адже середньоевропейський рівень наближається до 10-12%. Проте, вочевидь, аби допомогти громадським організаціям у здійсненні їхньої діяльності із залучення коштів, буде майже достатньо запровадити чіткі критерії та прості процедури отримання пільг.

Заробляння доходу

Наразі, на нашу думку, є невизначеним, чи можуть громадські організації займатися економічною діяльністю та звільнятися при цьому від податків.¹⁵⁷ Ми пропонуємо звільнити від податку на прибуток весь прибуток від економічної

¹⁵⁶Звіт за результатами дослідження, проведеного Civicus в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства" в Україні, 2006 р., стор. 50 http://www.civicus.org/media/CSI_Ukraine_Country_Report.pdf

¹⁵⁷ Там само.

діяльності суспільно корисних організацій, пов'язаної з їхніми статутними цілями, та до 20% їх загального прибутку, отриманого від економічної діяльності, не пов'язаної зі статутними цілями (можливо, також обмеживши розмір такого прибутку).

Насамкінець, ми хотіли б ще раз підкреслити, що ці пропозиції ґрунтуються виключно на результатах порівняльного аналізу, проведеного в ході дослідження. Необхідно провести додаткове дослідження з метою порівняння даних та інформації, що забезпечить посадовців, відповідальних за прийняття рішень, додатковою інформацією та дозволить їм приймати обґрунтовані рішення на основі усвідомлення їх фінансових наслідків (наприклад, вплив на суми коштів, що підлягають пільговому оподаткуванню, потенційний вплив на діяльність Фонду розвитку громадянського суспільства тощо).

Бібліографія та посилання

Дослідження, звіти та інші матеріали

1. Бейлі С. Дж., "Стратегічне державне фінансування", Бейзінгстоук, вид. "Palgrave Macmillan", 2003 р. (Bailey, S. J.: Strategic Public Finance, Basingstoke: Palgrave Macmillan. 2003).
2. Болгарський центр некомерційного права (БЦНП), "Укладання контрактів на надання соціальних послуг між державою та НУО в Англії, Німеччині, Польщі, Угорщині, Чеській Республіці та болгарські практики" (BCNL, Contracting of Social Services between the State and the NGOs in England, Germany, Poland, Hungary, the Czech Republic and the practices in Bulgaria). Софія, 2004 р.
3. Болгарський центр некомерційного права (БЦНП), "НУО та державні закупівлі в Європейському Союзі" (BCNL, NGOs and Public Procurement in the European Union, 2009), 2009 р.
4. Блондель Ж.. Р., "Ринковий механізм і надання державних послуг"; У: "Журнал ОЕСР про бюджетування", Париж: Організація співробітництва та розвитку. 2005 р., том 5, №1, стор. 79-106 (Blöndal, J., R.: Market-type Mechanism and Provision of Public Services, In: OECD Journal on Budgeting, Paris: Organisation for Co-operation and Development. 2005, vol. 5, No.1, pp. 79-106).
5. Буллен Нільда, "Досвід діяльності Національного фонду розвитку громадянського суспільства в Угорщині" (Bullain, Nilda, "Learning Points from the National Civil Fund in Hungary"), ЄЦНП, 2008 р.
6. Буллен Н. і Хадзі-Мічева К., "Останні тенденції державного регулювання та саморегулювання рівнів звітності та прозорості діяльності неприбуткових організацій в ЄС", Європейська Комісія, 2009 р. (Bullain, N. and Hadzi-Miceva K.: Recent trends in the public and self-regulation of accountability and transparency of nonprofit organizations in the EU, European Commission, 2009).
7. Буллен Н. і Панов Л., "Посібник з моделей недержавного постачання соціальних послуг" (Bullain, N. and Panov L.: Handbook on non-state social

- service delivery models), ЄЦНП і ПРООН, 2011 р. (чекає на публікацію, надано ЄЦНП).
8. Буллен Н. і Тофтисова Р., "Порівняльний аналіз європейських політики і практик у сфері співпраці між НУО та державою". У "Міжнародному журналі некомерційного права" (IJNL), Том 7, вип. 4, вересень 2005 р. (Bullain, N. and Toftisova, R.: A Comparative Analysis of European Policies and Practices of NGO-Government Cooperation. In: The International Journal of Not-for-Profit Law (IJNL), Volume 7, Issue 4, September 2005).
 9. Фонд благодійної допомоги й Асоціація благодійних фондів: "Надання грантів британськими фондами та благодійними організаціями" (Charities Aid Foundation and Association of Charitable Foundations: Grant-making by UK trusts and charities), січень 2007 р.
http://www.acf.org.uk/uploadedFiles/Publications_and_resources/Publications/0416B_TrustAndFoundationBriefingPaper.pdf
 10. Комісія з питань Партнерської угоди: "Дослідження положень Партнерської угоди та незалежності", (Commission for the Compact: Research Study into the Compact and Independence), вересень 2008 р.; "Вони її відстоюють: Роль і вплив місцевих прихильників Партнерської угоди", Комісія з питань Партнерської угоди" (They are Champions: The role and impact of Local Compact Champions), липень 2009 р.; Дослідження вихідних положень Партнерської угоди 2009-2010 рр. – "Аналіз рівня обізнаності Уряду та позавідомчих органів з умовами Партнерської угоди, їхніх знань про неї, їхнього розуміння положень угоди та її використання" (Compact Baseline Survey 2009/10 - A study of the levels of awareness, knowledge, understanding and use of the Compact among Government and Non Departmental Public Bodies), липень 2010 р. Доступне з:
<http://www.thecompact.org.uk/information/100023/140293/research/>
 11. Кордері Каролін Дж., "Управління операційними ризиками при укладанні контрактів на постачання соціальних послуг", Мережа соціологічних досліджень (Cordery, Carolyn J., Operational Risk Management in Social Services Contracting, Social Sciences Research Network), 2010 р.
<http://ssrn.com/abstract=1761659>
 12. Кармел Е. і Херлок Дж., "Запровадження "третього сектора" як регульованого поля: партнерство, закупівлі та діяльність у Великобританії", журнал "Полісі енд політікс", том 36, №2. Вид. "The Policy Press", 2008 р. (Carmel, E. and Harlock, J. Instituting the 'Third Sector' as a Governable Terrain: Partnership, Procurement and Performance in the UK, Policy and Politics, Volume 36, number 2. The Policy Press, 2008).
 13. Кліффорд Ченс, "Про виконання державних завдань, що полягають у здійсненні діяльності, спрямованої на надання допомоги інвалідам, у співпраці з фондами в Польщі" (Clifford Chance, Memo on Performing public tasks consisting in the activities to the benefit of the disabled in co-operation with foundations in Poland), вересень 2010 р. (неопубліковане, надане ЄЦНП).
 14. Хорватія, "Кодекс належної практики, Стандарти та критерії розподілу грантів на фінансування реалізації програм і проектів асоціацій" (Croatia,

- Code of Good Practice, Standards and Criteria for the Allocation of Grants for Programmes and Projects of Associations), 2007 p.
15. Фонд благодійної допомоги: "Світовий рейтинг добротності", 2010 р. (Charities Aid Foundation: The World Giving Index, 2010) <http://www.cafonline.org/pdf/WorldGivingIndex28092010Print.pdf>
 16. Група проекту Міністерства Великобританії у справах міжнародного розвитку, спрямованого на прискорення процесів реформування системи соціальних послуг в Україні, "Неурядові організації на ринку соціальних послуг: інституційні, правові, фінансові та податкові аспекти" (DfID/FRSSU, Non-Government Organisations in the Market of Social Services: Institutional, Legal, Financial and Tax Aspects), Київ, 2007 р., http://www.parlament.org.ua/docs/files/8/1174300044_ans.pdf
 17. Дімітрова М., "Дослідження позитивних практик соціального контракування у сфері надання соціальних послуг: пілотний досвід Болгарії, Угорщини, Польщі, Чеської Республіки та Росії" (Dimitrova, M., Research of Good Practices on Social Contracting in the Field of Social Services: Bulgaria, Hungary, Poland Czech Republic, Russian pilot experience), 2008 р. (неопубліковане, надане БЦНП).
 18. Англія, "Партнерська угода між державою та третім сектором в Англії", 2009 р. (England, the Compact on relations between Government and the Third Sector in England, 2009).
 19. Англія, "Великий фонд – Програма грантів Перехідного фонду" (England, the Big Fund, Transition Fund grant program), 2010 р.
 20. Естонія, "Правила фінансування Національного фонду розвитку громадянського суспільства".
 21. Естонія, "Кодекс поведінки естонських неприбуткових організацій".
 22. Естонія, "Процедури фінансування проектів "Хороших ідей" Національного фонду розвитку громадянського суспільства".
 23. Європейський центр некомерційного права, "Державне фінансування громадських організацій у Європі: принципи та практики проведення тендерів" (European Center for Not-for-Profit Law, "Public Financing of Civil Society Organizations in Europe: Principles and Practices in Tendering"), 2010 р.
 24. Європейська Комісія, "Останні ініціативи в сфері державного регулювання та саморегулювання, спрямовані на підвищення рівнів звітності та прозорості діяльності неприбуткових організацій в Європейському Союзі" (European Commission, "Recent Public and Self-Regulatory Initiatives Enhancing NPO Transparency and Accountability of Non-profit Organizations in the European Union"), розроблено ЄЦНП, 2009 р.
 25. Європейська Комісія, "Біла книга з європейського врядування" (European Commission: A White Paper on European Governance), COM(2001) 428, 24 липня 2001 р.
 26. Угорський тижневик "Figyelő", вип. 50/2010, Габор Ламберт, "Особливості угорців та їхня готовність почати з початку" (Gábor Lambert The characteristics of Hungarians and willingness to re-start).

27. Fris, P., Goulli R.: Neziskový sektor v České republice. ["Неприбутковий сектор у Чеській Республіці"], Прага: Eurolex Bohemia, 2001 р.
28. Fris, P.: Dárčovství a dobrovolnictví v České republice, ["Доброчинність і волонтерство в Чеській Республіці"], Прага: NROS, AGNES, 2001 р.
29. Хадзі-Мічева Катерина спільно з Буллен Нільдою, "Сприятливі умови фінансування соціально-економічних організацій" у: "Соціальна економіка – створення виключних економічних зон" (Програма розвитку місцевої економіки та зайнятості (LEED), ОЕСР) (Hadzi-Miceva., Katerina, with Bullain, Nilda, "A Supportive Financing Framework for Social Economy Organizations" in Social Economy – Building Exclusive Economies (OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Programme), 2007 р.
30. Хадзі-Мічева Катерина, "Інституційно-правові механізми співпраці між державою та НУО в Угорщині, Естонії та Хорватії" (Hadzi-Miceva, Katerina, "Legal and Institutional Mechanisms for Government-NGO Cooperation in Hungary, Estonia and Croatia"), в "Organizacje pozarządowe. Dialog obywatelski. Polityka państwa", під ред. Марека Римжи (Marek Rymza), (Інститут громадських справ, Польща), 2007 р.
31. Хадзі-Мічева Катерина і Голубович Драган, "Державне фінансування громадських організацій – кращі практики Європейського Союзу та Західних Балкан" (Hadzi-Miceva, Katerina and Golubovic, Dragan, "Public Funding for Civil Society Organizations – Good Practices in the European Union and Western Balkans"), ЄЦНП, SIPU та Офіс проекту TACSO в Чорногорії, 2011 р.
32. Харрелл А. а також М. Бурт, Х. Хетрі, С. Россман, Дж. Рот і В. Сабол, "Оцінка стратегій програм у сфері надання гуманітарних послуг: посібник для розробників стратегій і постачальників послуг". Вашингтон, округ Колумбія (Harrell, A., with M. Burt, H. Hatry, S. Rossman, J. Roth, and W. Sabol, Evaluation Strategies for Human Service Programs: A Guide for Policymakers and Providers. Washington, DC): The Urban Institute Press, 1996 р.
33. "Серце й розум: постачання послуг громадським сектором". Аудиторська комісія Великобританії (Hearts and minds: Commissioning from the voluntary sector, National Audit Commission), липень 2007 р. (<http://www.audit-commission.gov.uk/nationalstudies/localgov/Pages/heartsandminds.aspx>).
34. Гіанек В., Поспісіл М., Розенмайер Т., "Особливості неприбуткового сектора в Чеській Республіці" (Huánek, V., Pospíšil, M., Rosenmayer, T.: Country – specific situation of the nonprofit sector in the Czech Republic): кафедра теорії державних фінансів факультету економіки й адміністрування Університету Мазарик і Центр досліджень неприбуткового сектора, 2007 р.
35. Міністерство фінансів Великобританії, "Поліпшення фінансових відносин з третім сектором: посібник для надавачів і одержувачів фінансування" (HM Treasury, Improving financial relationships with the third sector: guidance to funders and purchasers), травень 2006 р.
36. Міністерство фінансів Великобританії, "Аналіз ролі громадського сектора в постачанні послуг" (HM Treasury, The crosscutting review of the Role of the Voluntary and Community Sector in Service Delivery), 2002 р.

37. Угорщина, Закон № 2003/L "Про Національний фонд розвитку громадянського суспільства".
38. Угорщина, Постанова Уряду №160/2003. (X. 7.) щодо виконання Закону № 2003/L "Про Національний фонд розвитку громадянського суспільства".
39. Міністерство фінансів Великобританії, "Поліпшення фінансових відносин з третім сектором: посібник для надавачів і одержувачів фінансування" (Improving Financial Relationships with the Third Sector: Guidance to Funders and Purchasers, HM Treasury), травень 2006 р.
40. ICN: Statistik aročtunestátních neziskových organizací v letech 1990 – 2005. [Статистика кількості неурядових неприбуткових організацій в Чеській Республіці у 1990-2005 рр.] Прага, 2005 р.
41. МЦНП, "Попереднє дослідження законодавчої бази державного фінансування діяльності НУО в Болгарії, Хорватії, Угорщині, Румунії та Словаччині" (ICNL, Preliminary Study of the Legal Frameworks for Public Financing of NGO Activities in Bulgaria, Croatia, Hungary, Romania, and Slovakia), "Міжнародний журнал некомерційного права", Том 3, Вип. 4, квітень 2001 р.
42. МЦНП, "Рекомендації щодо реформування законодавства в сфері укладання контрактів на надання державних соціальних послуг та його аналіз" (ICNL, Recommendations and Analysis on Legal Reforms on State Social Contracting), лютий 2010 р.
43. Інглхарт Рональд Ф. і Крістіан Вельцель, 2005 р., "Модернізація, культурна зміна і демократія: послідовність людського розвитку" (Inglehart, Ronald F. and Christian Welzel. 2005. Modernization, cultural change, and democracy: the human development sequence).
44. Кубар Урмо, "Естонська концепція розвитку громадянського суспільства (ЕКАК): система співпраці між третім і державним секторами: стислий огляд і деякі уроки" (Kubar, Urmo., "Estonian Civil Society Development Concept (EKAК): Framework for Cooperation between Third and Public Sector: Brief Overview and Some Learning Points"), Європейська конференція "Як побудувати громадянський діалог" (European Conference "How to foster civil dialogue in Europe"), Брюссель, 15 травня 2008 р.
45. Куті Ева (ред.) (Kuti, Eva ed.) Vállalati adományozás Magyarországon Tanulmányok 2005 ("Благодійні пожертвування юридичних осіб в Угорщині").
46. Закон "Про організації та фонди", "Офіційний бюлетень" № 36/1995, 64/2001.
47. Лестер М. Саламон, "Світове громадянське суспільство: виміри неприбуткового сектора" (Lester M. Salamon: Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector), Том 2-й, Bloomfield, CT: Kumarian Press, 2004 р.
48. Лестер М. Саламон, С. Войцех Соколовскі, Регіна Ліст, "Аналіз світового громадянського суспільства" (Lester M. Salamon, S. Wojciech Sokolowski, Regina List, Global Civil Society - An Overview); здійснений в рамках проекту Університету ім. Джона Хопкінса "Порівняльний аналіз неприбуткових секторів", 2003 р.

49. Морріс Д., "Благодійні організації та культура контракування: партнери чи підрядники? Конфлікт між законодавством і практикою" (Morris, D., Charities and the Contract Culture: Partners or Contractors? Law and Practice in Conflict), опубліковано кафедрою законодавства в сфері благодійності Університету Ліверпуля, 2001 р.
50. Національна рада у справах громадських організацій, "Держава та громадський сектор: останні тенденції у сферах державного фінансування та постачання державних послуг" (NCVO, The State and the Voluntary Sector; Recent Trends in Government Funding and Public Service Delivery), 2009 р.
51. "ОЕСР: ваучерні програми та їхня роль у розподілі послуг" (OECD: Voucher Programmes and their Role in Distributing Services). Служба державного управління ОЕСР (PUMA). Париж: Організація співробітництва та розвитку, 1998 р.
52. "Меморандум про Програму інтенсивного лікування в спільноті", "Огляд соціального контракування в Україні" (РАСТ мемо, Overview of Social Contracting in Ukraine), липень 2010 р.
53. Паяс Петр Ян, "Громадянське суспільство в Чеській Республіці" (Pajas, Petr Jan: Civil Society in the Czech Republic). У: Лі Ювень (ред.), "НУО в Китаї та Європі" (Li, Yuwen (ed.): NGOs in China and Europe), Ешгейт, 2011 р.
54. Проважнікова Романа, "Альтернативне надання державних послуг – ваучери" (Provazníková, Romana: An alternative provision of public services – the use of vouchers). Економічний факультет Пардубіцького університету, 2007 р.
http://dspace.upce.cz/bitstream/10195/35612/1/ProvaznikovaR_AnAlternativeProvision_SP_FES_2007.pdf
55. Рікеттс Енді, "Реформа системи допомоги пожертуванням і виділення податкових пільг у бюджеті" (Ricketts, Andy: Gift Aid reform and tax relief figure prominently in Budget). У: "Третій сектор онлайн" (Third Sector Online), 23 березня 2011 р. <http://www.thirdsector.co.uk/news/Article/1061503/Gift-Aid-reform-tax-relief-figure-prominently-Budget/>
56. Робінсон М., Вайт Г., "Роль громадських організацій в наданні соціальних послуг: на шляху до співпраці" (Robinson, M., White, G., The Role of Civic Organizations in the Provision of Social Services: Towards Synergy), 1997 р.
http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/rfa-37/files/82530852568570736/default/RFA37.pdf
57. Сатор Балаж, "Вік живи, вік учись: НУО, розширення можливостей та освіта в неприбутковій сфері у Східній Європі" (Sator, Balazs: Learning for a Lifetime: NGOs, Capacity Building and Non-Profit Education in Eastern Europe). У: Лі Ювень (ред.), "НУО в Китаї та Європі" (Li, Yuwen (ed.): NGOs in China and Europe), Ешгейт, 2011 р.
58. Шей Е., "Державні послуги, контракування та недержавні мережі: справедливість і безпека як товари і послуги державного та приватного походження" (Scheye, E., State-Provided Service, Contracting Out, and Non-State Networks: Justice and Security as Public and Private Goods and Services), ОЕСР / Міжнародна мережа з проблем конфліктів і нестабільності та "Партнерство

заради демократії", 2009 р.
<http://www.oecd.org/dataoecd/43/8/43599221.pdf>

59. Зайденштат П., "Укладання контрактів на надання державних послуг" (Seidenstat, P., Contracting Out Government Services), Praeger Publishers, 1999 р.
60. Тофтисова Р., "Співпраця у сфері постачання соціальних послуг і механізми державного фінансування НУО (орієнтовні моделі)" (Toftisova, R., Cooperation in the Area of Social Services Delivery and Mechanisms of State Financing of NGOs (Sample Models)), "Міжнародний журнал некомерційного права", Том 3.
61. Томкінс Ричард, "Зрушення в корпоративній філантропії" (Tomkins, Richard: Shifts in corporate philanthropy), у: "Файненшл Таймс" від 17 січня 2009 р.
<http://www.ft.com/cms/s/2/3a0856c6-e1d5-11dd-afa0-0000779fd2ac.html#ixzz1ITRCUAKO>
62. USAID, "Показник життєздатності НУО в Центральній та Східній Європі і Євразії" (USAID, The NGO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia), 2008 і 2009 рр.
63. Вайдова Тереза, "Оцінка чеського громадянського суспільства в 2004 році: після п'ятнадцяти років розвитку" (Vajdova, Teresa: An assessment of Czech civil society in 2004: after fifteen years of development). За даними Звіту за результатами дослідження, проведеного Civicus в Чеській Республіці в рамках проекту "Індекс громадянського суспільства"
http://www.civicus.org/media/CSI_CzechRep_Country_Report.pdf
64. Відачак Ігор, "Розробка норм і механізмів державного фінансування НУО в Хорватії" (Vidacak, Igor., "Developing Standards and Mechanisms for Public Financing of NGOs in Croatia"), "Міжнародний журнал некомерційного права" (IJNL), жовтень 2010 р.
65. Світовий банк, "Як зробити так, аби перехідний процес працював на кожного: бідність і нерівність у Європі та Середній Азії" (World Bank, Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia), Вашингтон, округ Колумбія, 2000 р.
66. Світовий банк, "Україна: поліпшення міжурядових фінансових відносин, а також політики державних видатків на охорону здоров'я та освіти: вибрані питання" (World Bank, Ukraine: Improving Intergovernmental Fiscal Relations and Public Health and Education Expenditure Policy: Selected Issues), 2008 р.
<http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/UkrainePFRFinalEng2.pdf>

Веб-ресурси

<http://www.audit-commission.gov.uk/nationalstudies>

http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_27508_27509_2.pdf

[http://www.bmz.de/en/what we do/approaches/bilateral development cooperation/players/ngos/index.html](http://www.bmz.de/en/what_we_do/approaches/bilateral_development_cooperation/players/ngos/index.html)

<http://www.cafonline.org/pdf/International%20%20Giving%20highlights.pdf>

http://www.ccss.jhu.edu/pdfs/CNP/CNP_GCS1_Germany.PDF

<http://www.ces-vol.org.uk/index.cfm?pg=42>

http://www.civicus.org/new/media/Croatia_country_report_English.pdf

http://www.civicus.org/media/CSI_Germany_Country_Report_English.pdf

http://www.civicus.org/media/CSI_Ukraine_Country_Report.pdf

http://ec.europa.eu/yourvoice/index_en.htm

<http://econstor.eu/bitstream/10419/27606/1/dp08123.pdf>

<http://www.ernop.eu/country/3/germany.html#Data>

<http://www.ernop.eu/country/24/croatia.html#Data>

<http://www.giving.nl/>

<http://www.guidestareurope.org>

<http://www.idea.gov.uk/idk/core/page.do?pageId=5184420>

<http://www.kozadat.hu>

<http://www.nesst.org/documents/2006CroatiaLegalGuideEN.pdf>

<http://www.nesst.org/NVFCentralEurope.asp#LSCroatia>

www.osale.ee

<http://www.pioneerinvestments.cz/Fond/ZakladniUdaje.asp?fond=ZBFondNadaci>

http://salvavita.hu/index.php?menu_id=1210&topmenu=1200&oldal_id=1210&oldal_tpus=text

<http://www.thecompact.org.uk>

<http://www.un-ngls.org>

www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/dem_gov/ngoindex 2009

<http://zaklada.civilnodrustvo.hr/category/180/subcategory/182>

<http://www.usig.org/countryinfo/germany.asp#exemptions>

<http://www.vita.it>

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/CSO/0,,contentMDK:20101499~menuPK:244752~pagePK:220503~piPK:220476~theSitePK:228717,00.html>

http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/spending_review/spend_ccr/spend_ccr_guidance.cfm