

М. В. Ільїна,

кандидат соціологічних наук, старший науковий співробітник відділу сталого розвитку та екологічної безпеки, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: ПРОБЛЕМА ЧИ ПЕРСПЕКТИВА?

У статті досліджено причини виникнення явищ комерціалізації, професіоналізації та бюрократизації добровільних об'єднань громадян; сформульовано основні відмінності у визначенні поняття "громадські організації" в українській та закордонній науковій практиці; проаналізовано переваги і недоліки комерціалізації діяльності неприбуткових організацій та визначено роль держави і комерційного сектора у цьому процесі; описано можливі шляхи гармонізації відносин між трьома секторами економіки.

In the article reasons of why voluntary unions of citizens become more and more commercially oriented, professional and bureaucratic are researched. Key differences in definitions of "non-governmental organizations" in Ukraine and in Western academic practice are summarized. Pros and cons of non-profits' commercialization are analyzed and relevant role of the government and commercial sector are defined. Possible ways to harmonize relations between the three economic sectors are described.

Ключові слова: громадська організація, неприбуткова організація, добровільне об'єднання громадян, "третій сектор", комерціалізація, професіоналізація, бюрократизація, асоціація, коаліція, держава, комерційний сектор.

Key words: non-governmental organization, non-profit entity, voluntary union of citizens, "third sector", commercialization, professionalization, bureaucratization, association, coalition, government, commercial sector.

ВСТУП

Для аналізу проблеми комерціалізації важливо визначитися, власне, з терміном "неприбуткова" або "некомерційна" організація. Слід зауважити: в Україні відсутнє єдине визначення добровільного об'єднання громадян. Найчастіше використовуваний у вітчизняній науковій літературі термін "громадська організація" залишається неусталеним і нерегламентованим, тому одне і те ж явище (формальну або неформальну соціальну групу) називають по-різному: неурядова

організація, неприбуткова (некомерційна) організація, недержавна організація (НДО), організація третього сектора тощо. Хоча така термінологічна плутанина створює певні незручності для наукового аналізу, дослідники більш одностайні у розумінні властивостей та функцій громадської організації, під якою розуміють групу громадян, утворену на основі добровільного членства з метою вираження колективних інтересів і вирішення суспільно значущих проблем [4]. Окрім добровільності

членства, називають ще дві ознаки громадських організацій — неприбутковість і недержавність, які є ключовими для відмежування НПО від інших утворень громадян — державних та комерційних.

В іноземній науковій літературі поняття "громадські організації" (public organizations) має зовсім інше значення і застосовується для протиставлення приватним організаціям (private units). З іншого боку, добровільний союз громадян не прийнято називати організацією, оскільки принаймні у англосаксонській мовній практиці організація (organization) обов'язково означає установу з формалізованою структурою та жорстким адмініструванням. Для громадських організацій найчастіше застосовують терміни "спілки", "асоціації" та "об'єднання", хоча, по суті, йдеться про одне і те ж. Глобалізація інформаційного простору та міжнародна інтеграція вітчизняних НПО призводить до того, що і в Україні громадські організації воліють називатися спілками та асоціаціями, хоча з практичної точки зору більш вірно було би ідентифікуватися з недержавними та неприбутковими організаціями.

Отже, неприбуткова (громадська, неурядова, некомерційна) організація — це добровільне об'єднання громадян для задоволення і захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних, інших інтересів, що не ставить за мету отримання прибутку від своєї діяльності. Зважаючи на неусталеність визначень, далі терміни "громадська", "некомерційна", "неприбуткова" організація застосовуються як синонімічні поняття.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

В умовах глобалізації, циклічних економічних криз, ускладнення взаємодії між соціальними акторами все більшою увагою науковців і практиків в галузі економіки та державного управління отримує так званий "третій сектор". В першу чергу, його представляють некомерційні організації й інші асоціації громадян, чия діяльність спрямована на забезпечення актуальних соціально-економічних потреб населення та є неприбутковою.

Остання теза про несумісність діяльності неприбуткових організацій (НПО) з матеріальним або фінансовим зиском протягом останніх десятиліть все частіше ставиться під сумнів [8]. Натомість увага акцентується на поширенні процесів всезагальної професіоналізації, бюрократизації та комерціалізації діяльності добровільних асоціацій громадян. Як якісно можна охарактеризувати ці процеси?

Несуть вони в собі загрози для подальшого існування НПО чи, навпаки, забезпечують стрімкий розвиток і розширення їхньої діяльності? Чи здатна комерціалізація "третього сектора" призвести до загострення його відносин з державою та бізнесом, якою має бути роль органів влади у регульованні прибуткової діяльності НПО? До цього часу згадані питання залишаються відкритими, немає на них однозначної відповіді ані у економістів, ані у представників самих громадських організацій. У даній статті проаналізовано ймовірні наслідки актуалізації для НПО власної комерційної діяльності, зокрема по відношенню до інших секторів економіки; викладено деякі застереження та запропоновано можливі шляхи розв'язання існуючої науково-практичної проблеми.

Теоретичне підґрунтя таких наукових розвідок складають відомі праці А. Аузана, Х. Анхайера, Р. Белоусова, Х. Бенджаміна, Ю. Бистрової, Ф. Бородкіна, О. Винникова, Дж. Волша, Т. Вульфа, В. Дінеса, М. Кемпайнен, Р. Крамера, І. Леонова, І. Мерсіянова, А. Петрової, А. Саламона, А. Сабо, А. Сідельнік, Б. Франка, І. Шеймана, О. Шоміної, Х. Уолмана, Л. Якобсона та інших вітчизняних і закордонних авторів. У своїх працях економісти, соціологи, фахівці з державного управління та суміжних галузей в першу чергу досліджують особливості розвитку і функціонування неприбуткових організацій, намагаючись оцінити їхній соціальний і економічний потенціал, пропонують механізми підвищення ефективності діяльності таких організацій та інструменти забезпечення партнерських відносин із державою, аналізують роль неурядових організацій у становленні громадянського суспільства.

РЕЗУЛЬТАТИ

У вітчизняному законодавстві жорстка вимога щодо неприбутковості НПО пов'язана з їхнім пільговим оподаткуванням у порівнянні з комерційними організаціями (фірмами, корпораціями, підприємствами, товариствами тощо). Натомість у розвинених країнах (США, Сполучене Королівство) аналогічна вимога не здійснювати прибуткову діяльність зовсім не означає, що громадська організація не може отримувати дохід у вигляді платні за надані нею послуги. Головний критерій неприбутковості полягає в іншому: кошти, які отримує організація за надані послуги, повинні спрямовуватися на досягнення нею чітко визначеної місії [9].

На відміну від прибуткових фірм, які отримують дохід від власної діяльності та від державних організацій, які фінансуються з

бюджету (тобто переважно за рахунок податків), більшість неприбуткових організацій мають декілька відмінних одне від одного джерел доходів. Подібно до інших суб'єктів економічних відносин НПО потребує ресурси для здійснення своєї діяльності. Ресурси, які неприбуткові організації можуть отримувати від інших секторів економіки, від приватних осіб або їхніх об'єднань (фондацій), поділяють на три основні групи: монетарні, натуральні та трудові. До монетарних ресурсів відносять державні гранти, соціальні контракти, укладені з уповноваженими органами державної влади або бізнесовими організаціями, пожертвування комерційних організацій, приватних осіб та їхніх фондів. У закордонній практиці до цієї групи ресурсів відносять також дохід неприбуткової організації від продажу вироблених нею товарів або послуг, від залучення фінансів та управління коштами, які надійшли у вигляді пожертвувань від приватних донорів. Натуральні ресурси включають приміщення, обладнання, надані некомерційній організації безкоштовно, зі значним дисконтом або на контрактних (бартерних) умовах, а також медичні товари, житлові приміщення, одяг, харчі, якщо організація надає соціальні послуги окремим вразливим категоріям населення (доглядає за хворими, годує та надає притулок безхатченкам). Трудові ресурси поділяються на платні та безплатні (надані добровільно) [9].

Численні дослідження підтверджують, що саме рівень забезпечення неприбуткових організацій ключовими ресурсами визначає характер їхньої діяльності, структуру послуг або асортимент товарів, що виробляються, тривалість і неперервність активної діяльності, ефективність співпраці з органами державної влади та суспільством [7]. Дефіцит ресурсів примушує неприбуткові організації шукати підтримки у держави, комерційних структур та приватних донорів, вступаючи при цьому в конкурентні відносини. Наслідками конкурентної боротьби НПО за ресурси стають комерціалізація, бюрократизація та професіоналізація цих організацій, тенденції до поглиблення міжнародної співпраці неприбуткових організацій та утворення коаліцій. Спроможність неприбуткової організації змагатися і перемагати у боротьбі за фінансові ресурси стає передумовою її існування та ефективної діяльності [15]. Хоча ступінь комерціалізації неприбуткового сектора сильно варіюється залежно від виду діяльності, очевидним наслідком цих процесів є постійне зростання сукупного доходу третього сектора [14].

Окрім дефіциту ресурсів, основними причинами комерціалізації НПО є неухильне скорочення державного фінансування, повільне зростання обсягів приватних пожертвувань, стрімкий зріст попиту різноманітних груп населення на соціальні послуги, конкуренція між прибутковими та неприбутковими організаціями, посилення вимог щодо звітності, збільшення частки великих корпорацій на ринку [14].

Комерціалізація НПО відбувається також через експансію прибуткових фірм у сфері діяльності, традиційні для неприбуткових організацій. В першу чергу це стосується виконання робіт за державними контрактами, у зв'язку з чим виникає потреба в оцінці того, які саме організації — неприбуткові чи комерційні — здатні виконувати роботи більш якісно, ефективно та об'ємно.

З іншого боку, зорієнтованість неприбуткового сектора на ринок відображається у розширенні асортименту товарів та послуг, що виробляються. З метою отримання доходу неприбуткові організації починають виробляти комерційні продукти та послуги, які не мають стосунку до місії організації. Комерціалізація НПО торкнулася також кадрової політики організацій. Доступ до значних фінансових ресурсів та можливість управляти ними на власний розсуд вимушують керівників некомерційних організацій брати на роботу професіоналів на платній основі.

Які переваги та недоліки власних процесам комерціалізації? По-перше, — це посилення тиску на ринок, що, з одного боку, посилює конкуренцію, а з іншого — загрожує подальшому функціонуванню не вельми ефективних підприємств. По-друге, комерціалізація означає збільшення частки прибутку НПО, отриманого у вигляді платні за послуги. З одного боку, це дозволяє збільшити сукупний дохід некомерційної організації, який остання може витратити на досягнення своєї місії. З іншого — потребує посилення контролю за діяльністю організації з боку держави та встановлення режиму звітності. По-третє, вихід неприбуткових організацій на ринок примушує їх дотримуватися правил, принципів, норм та цінностей ринкового середовища. Оскільки неприбуткові організації вступають у ринкові відносини для здійснення як пов'язаної, так і непов'язаної із виконанням своєї місії діяльності, поступово вони позбуваються внутрішніх моральних перешкод, сміливіше рекламують свої послуги та конкурують одна з одною. Водночас вони стають більш підприємливими, а ефективної реа-

лізації своїх програм соціальної допомоги досягають в першу чергу завдяки вмілому плануванню такої діяльності та оптимізації бюджету [14].

У процесі комерціалізації та з огляду на наявні ресурси і мету своєї діяльності НПО можуть виробляти такі види товарів та послуг [15]:

— суспільно корисні товари та послуги, виробництво яких відповідає меті (місії) діяльності організації. Ці послуги складно продати на ринку через неусталений попит та не сформовану ціну. Прикладами таких послуг можуть бути боротьба із забрудненням довкілля або змінами клімату, фундаментальні дослідження, рухи на захист окремих соціальних груп;

— індивідуально корисні товари та послуги, виробництво яких також відповідає меті організації, але які водночас мають свою ринкову ціну. При цьому НПО можуть самостійно вирішити надавати такі послуги особам, які їх потребують, на безоплатній основі. Прикладами таких послуг є навчання і виховання, догляд за хворими, психологічна допомога особам, які потрапили у складну життєву ситуацію, юридичні консультації;

— "небажані" товари та послуги, виробництво яких не узгоджується з місією організації, але дозволяє отримувати дохід, який може спрямовуватися на виробництво товарів перших двох категорій. Прикладами є проведення благочинних ярмарок або лотерей, дохід від продажу яких спрямовується на добродійну діяльність.

На цьому етапі складність взаємодії держави з третім сектором полягає у тому, що, навіть попри належне фінансування державою виробництва суспільно й індивідуально корисних товарів або послуг, неприбуткові організації, що комерціалізувалися, все одно мають спокусу виробляти "небажані" товари та послуги. Тому рішення щодо управління й контролю за такою діяльністю органи державної влади мають приймати з урахуванням суспільної значущості мети діяльності організації, її потенціалу та інтегрованості в економічну діяльність території.

Якою мірою комерціалізація неприбуткового сектора впливає на відносини з державою та на сам сектор? З одного боку, держава, яка розподіляє бюджетні ресурси та укладає соціальні контракти, зацікавлена у належній якості виконуваних робіт. Однак, з точки зору оптимізації бюджетних витрат третій сектор навряд чи є найбільш ефективним механізмом вироблення соціальних послуг, а орієнтація НПО на отримання прибутку дискредитує ідею добродійності в очах платників податків. Тому швидше за все конку-

ренція неприбуткових організацій одна з одною та з комерційним сектором зростатиме. Позитивними явищами у цьому відношенні є природний відбір неприбуткових організацій та можливість у грошовому вимірі оцінити вартість неприбуткового сектора для суспільства.

ВИСНОВКИ

Добровільна діяльність об'єднань громадян у випадку її суспільної корисності та законності, як правило, завжди є економічно ефективною завдяки зменшеним витратам на оплату праці у структурі загальних витрат на виробництво товарів чи послуг. Однак складні суспільні відносини навряд чи варто обмежувати положеннями теорії раціональної економічної поведінки. Третій сектор давно став невід'ємним елементом громадянського суспільства, в якому роль НПО насамперед полягає у захисті прав громадян та суспільного контролю за діями держави та бізнесу [2]. Іншими словами, місія третього сектора є набагато ґрунтовнішою за виробництво соціальних послуг за державними контрактами. Залучення громадських об'єднань, благодійних, інших неприбуткових організацій до суспільно корисної діяльності забезпечує більший соціальний і економічний ефект, аніж самостійне виконання державою своїх функцій із соціального захисту населення. Тому, навіть за умов слабкої уваги до третього сектора з боку держави і відсутності фінансування, об'єднання громадян — формальні або неформальні — все одно існують, але вже не співпрацюватимуть ані з державою, ані з бізнесом.

Література:

1. Анализ государственной политики в области содействия гражданским инициативам с описанием возможных сценариев развития // Некоммерческие организации в России. — 2005. — № 6.
2. Аузан А. Три публичные лекции о гражданском обществе. — М.: ОГИ, 2006. — 288 с.
3. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. — 2005. — № 5.
4. Громадські об'єднання в Україні / За ред. В.М. Бесчастного. — К.: Знання, 2007. — С. 14—25.
5. Петров Н. Перспективы низо-вой демократии в России // Отечественные записки. — 2005. — № 6.
6. Петрова Л. Ненаучные заметки о некоммерческих организациях // Пчела [СПб]. — 2005. — № 44.
7. Потабенко М. Економічні умови функціонування громадських екологічних організацій в Україні в контексті євроінтеграції // Вісник національного університету водного

господарства та природокористування. Економіка. Збірник наукових праць. Частина 4. Вип. 4 (44). — Рівне, 2008. — С. 439—444.

8. Потабенко М. Природоохоронний рух в Україні: динаміка розвитку та суспільне значення // Матеріали семінару неурядових природоохоронних організацій України, присвяченого 10-річчю Європейського року Охорони природи (ENCY-1995 + 10). — К.: Фітоцентр, 2006. — С. 8—27.

9. Anheier H. Non-Profit Organizations: Theory, Management, Policy. — London: Routledge, 2005. — 450 p.

10. DeMars W. NGOs and Transnational Networks: Wild Cards in Wild Politics. — London: Pluto Press, 2005. — 250 p.

11. Higgott R., Underhill G. Non-State Actors and Authority in the Global System. — London: Routledge, 2000. — 301 p.

12. Lewis D., Wallace T. New Roles and Relevance: Development NGOs and the Challenge of Change. — London: Kumarian Press. — 2000. — 252 p.

13. Mendelson S., Glenn J. The Power and Limits of NGOs. A Critical Look at Building Democracy in Eastern Europe and Eurasia. — New York: Columbia University Press, 2002. — 264 p.

14. Salamon L. The State of Non-profit America. — Harrisonburg, Virginia, USA: R.R. Donnelley and Sons, 2002. — 549 p.

15. Weisbrod, B. To Profit or Not To Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector. — Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1998. — 324 p.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2009 р.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

ІНВЕСТИЦІЇ.

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД



ЖУРНАЛ ВИХОДИТЬ 24 РАЗИ НА РІК

Через редакцію передплата проводиться з будь-якого місяця!

Передплатний індекс: 23892

Свідоцтво КВ № 12178-1062 ПР від 11.01.2007 року

www.investplan.com.ua

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКА

ЗАСНОВНИКИ:

- Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України.
- ТОВ "ДКС Центр"

вул. Дорогомильська, 18, к. 29
(044) 458 10 73, 537 14 33, 223 26 28
e-mail: dks@kiev.rel.com
economy_2008@ukr.net