

УДК 338.242.2(575.2)
DOI 10.53473/16946324_2022_4

А.В. Волкотрубова,
пед.и. к., доцент,
ОИӨК «Кыргызстан Эл Аралык университети»
Н.Ж. Токтобекова,
магистрант,
ОИӨК «Кыргызстан Эл Аралык университети»

А.В. Волкотрубова,
к.пед.н., доцент,
УНПК «Международный Университет Кыргызстана»
Н.Ж. Токтобекова,
магистрант,
УНПК «Международный Университет Кыргызстана»

A.V. Volkotrubova,
Ph.D., Associate Professor,
ERPC “International University of Kyrgyzstan»
N.Zh. Toktobekova,
Master's student,
ERPC “International University of Kyrgyzstan»

КЫРГЫЗ КОММЕРЦИЯЛЫК ЭМЕС УЮМДАРЫНЫН ФИНАНСЫЛЫК- ЭКОНОМИКАЛЫК ТУРУКТУУЛУГУ

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КЫРГЫЗСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF KYRGYZ NONPROFIT ORGANIZATIONS

Аннотациясы: Бул макалада Кыргызстандагы коммерциялык эмес уюмдарды каржылоонун чет өлкөлүк тажрыйба менен салыштырылган тажрыйбасы талданды. Коммерциялык эмес уюмдардын финансылык камсыздоосундагы топтолгон көйгөйлөрү каралат жана аны жакшыртуунун мүмкүн болгон багыттары сунушталат. Коммерциялык эмес уюмдардын финансылык мамилелерин өнүктүрүүнүн маанилүү милдети катары финансылык ресурстарды түзүү жана пайдалануу маселелери боюнча ар кандай уюштуруучулук-укуктук формалардагы жана ар кандай таандыктыктагы ишканалар, юридикалык жана жеке жактар менен өз ара аракеттенүү багыттарын иштеп чыгуу аныкталган. Коммерциялык эмес уюмдардын экономикалык ишин финансылык камсыз кылууда мамлекеттик жана жеке салымдардын, донорлордун жана меценаттардын каражаттарынын үлүшүнүн өсүшүнүн зарылдыгы негизделет.

Негизги сөздөр: коммерциялык эмес уюмдар, финансылык ресурстар, социалдык багыт, уюштуруу-укуктук формалар, мыйзамдар.

Аннотация: В данной статье проанализирована существующая практика финансирования некоммерческих организаций в Кыргызстане в сравнении с зарубежным опытом. Рассматриваются накопившиеся проблемы в финансовом обеспечении некоммерческих организаций и предлагаются возможные направления его улучшения. В качестве важнейшей

задачи развития финансовых отношений некоммерческих организаций определена разработка направлений их взаимодействия с предприятиями различных организационно-правовых форм и видовой принадлежности, юридическими и физическими лицами по вопросам формирования и использования финансовых ресурсов. Обосновывается необходимость возрастания доли государственных и частных вложений, средств доноров и меценатов в финансовом обеспечении экономической деятельности некоммерческих организаций.

Ключевые слово: некоммерческие организации, финансовые ресурсы, социальная направленность, организационно-правовые формы, законодательство.

Abstract: The article analyzes the existing practice of financing nonprofit organizations in Kyrgyzstan in comparison with foreign experience. The accumulated problems in the financial support of nonprofit organizations are considered and possible directions for its improvement are proposed. The most important task of the development of financial relations of nonprofit organizations is the development of directions for their interaction with enterprises of various organizational and legal forms and species, legal entities and individuals on the formation and use of financial resources. The necessity of increasing the share of public and private investments, funds of donors and patrons in the financial support of the economic activities of nonprofit organizations is substantiated.

Keywords: nonprofit organizations, financial resources, social orientation, organizational and legal forms, legislation.

Некоммерческий сектор вносит прямой и косвенный вклад в экономику. Прямой вклад обеспечивается за счет более активного вовлечения в экономическую деятельность населения, в том числе, его наиболее социально уязвимой части (инвалиды, родители детей-инвалидов, безработные женщины, молодежь и другие уязвимые группы) При этом НКО работают в нишах, непривлекательных для коммерческого сектора с точки зрения прибыли. Косвенный вклад обусловлен тем, что НКО создают конкуренцию государственным и муниципальным структурам, что увеличивает эффективность функционирования системы предоставления социальных услуг.

В настоящее время проблема развития НКО находится не только в центре общественного интереса, но и начинает привлекать внимание специалистов. Однако пока недостаточно исследований, направленных на определение их социальной эффективности и финансовой устойчивости.

Существование НКО-сектора в любом государстве невозможно без наличия легальных возможностей для финансирования деятельности НКО.

Источники финансирования НКО делятся на три группы:

1) собственные доходы НКО: членские взносы, доходы от экономической деятельности (в том числе, доходы от предпринимательской деятельности и доходы от ценных бумаг и вложенного капитала);

2) доходы, получаемые от государства;

3) пожертвования и гранты физических и юридических лиц.

Дополнительным источником финансирования НКО является труд волонтеров. [3]

Членские взносы

Законодательство Кыргызской Республики позволяет НКО, основанным на членстве, самостоятельно, на свое усмотрение устанавливать и определять размер и порядок уплаты членских взносов.

Установление членских взносов – это не обязанность, а право членских НКО. Если НКО приняло решение об установлении членских взносов, порядок определения размера и уплаты членских взносов должен содержаться в уставах членских НКО. Многие НКО включают в свои уставы норму о том, что размер и порядок уплаты членских взносов определяются общим собранием членов НКО. При наличии такого положения в уставе, вопросы установления, изменения размера и порядка внесения членских взносов решаются на общем собрании членов НКО (закрепляются протоколами заседаний общих собраний НКО) и

изменения в устав НКО не вносятся. Соответственно, при применении такого гибкого способа не требуется перерегистрация НКО, в связи с внесением изменений в ее устав. [2]

В настоящее время в Кыргызстане доля доходов НКО от членских взносов зависит, прежде всего, от ее организационно-правовой формы. Такие НКО, как некоммерческие кооперативы (гаражные, дачные, жилищно-строительные и жилищно-эксплуатационные), товарищества собственников жилья, ассоциации водопользователей, как правило, полностью существуют за счет доходов, поступающих в виде членских взносов. Профсоюзы также значительную часть своих доходов получают от членских взносов.

Общественные объединения, объединения юридических лиц, политические партии, жаматы (общинные организации) часть своих доходов получают от членских взносов, но их доля невелика.

Доходы от предпринимательской деятельности

В мировой практике существуют различные подходы к вопросу предпринимательской деятельности НКО.

Некоторые страны не разрешают НКО осуществлять предпринимательскую деятельность. В таких странах НКО для осуществления предпринимательской деятельности разрешается создавать дочерние коммерческие организации. Дочерняя коммерческая организация осуществляет предпринимательскую деятельность, прибыль от которой передает собственнику организации, т.е. НКО, а НКО направляет эти средства на достижение целей своего создания.

Многие страны мира, в том числе Кыргызстан, разрешают НКО осуществлять предпринимательскую деятельность с соблюдением следующих условий:

1) осуществляемая предпринимательская деятельность не должна противоречить целям создания НКО (для простых НКО);

2) осуществляемая предпринимательская деятельность должна совпадать с целью создания НКО, (для НКО, получивших статус благотворительной организации. В разных странах мира применяются различные понятия по отношению к такого рода организациям: в странах СНГ их называют – «благотворительные организации», в некоторых странах Европы – «общественно-полезные организации», в США – «организации, освобожденные от налогов»). Например, общественное объединение по поддержке лиц с инвалидностью, получившее статус благотворительной организации, имеет право открыть магазин, где будут продаваться только специальные товары, предназначенные для лиц с инвалидностью (к примеру, инвалидные коляски, протезы и т.п.);

3) полученная прибыль не должна распределяться между учредителями, членами, руководителями и сотрудниками организации.

Право на осуществление предпринимательской деятельности простых НКО и НКО, получивших статус благотворительной организации

Права на осуществление предпринимательской деятельности простых НКО гораздо шире прав тех НКО, которые получили статус благотворительной организации. Право благотворительных организаций на осуществление предпринимательской деятельности ограничено в связи с тем, что благотворительным организациям государство предоставляет налоговые льготы, для того чтобы они сами могли заработать средства для финансирования своей общественно-полезной деятельности, используя предоставленные им значительные налоговые льготы. Они не должны создавать на рынке недобросовестную конкуренцию представителям бизнес-сектора, используя налоговые льготы. В связи с этим их право на осуществление предпринимательской деятельности существенно ограничено. Например, НКО, созданная для поддержки бездомных, получившая статус благотворительной организации, может построить или купить дом, где в одной половине может создать гостиницу, которая будет оказывать платные гостиничные услуги всем желающим, а на заработанные деньги во второй половине дома содержать бесплатный приют для неимущих бездомных. В Налоговом кодексе Кыргызской Республики (НК КР) также предусмотрены существенные налоговые льготы для благотворительных организаций. Более подробно о деятельности, правовом статусе и финансировании благотворительных организаций в Кыргызской Республике изложено в главе 20 настоящего учебного пособия.

В ст. 12 Закона Кыргызской Республики «О некоммерческих организациях» закреплена следующая норма: «Некоммерческая организация имеет право заниматься хозяйственной, в том числе производственной деятельностью без распределения полученной прибыли между учредителями, членами, должностными лицами, другими сотрудниками и членами органов управления. Такая деятельность может включать в себя производство и реализацию товаров, выполнение работ, оказание услуг с получением вознаграждения и другие виды предпринимательской деятельности, если они не противоречат целям и задачам организации» [5].

Таким образом, предпринимательская деятельность НКО в Кыргызстане ограничивается только двумя требованиями: 1) она не должна противоречить целям и задачам организации; 2) полученная прибыль не должна распределяться между учредителями, членами, должностными лицами, другими сотрудниками и членами органов управления. Такое регулирование соответствует обычной международной практике.

Вот примеры, иллюстрирующие случаи, когда предпринимательская деятельность НКО должна быть запрещена:

- общественное объединение, целью которого является улучшение здоровья населения, открыла магазин и торгует табачными изделиями (поскольку курение вредит здоровью граждан, и это противоречит целям создания данной организации);

- НКО проводит тренинги по повышению квалификации специалистов за оплату и распределяет полученный доход между членами НКО.

В настоящее время в Кыргызстане объем доходов НКО от предпринимательской деятельности сильно отличается в зависимости от организационно-правовой формы. Например, государственные и частные учреждения, такие как университеты, школы, детские сады, музеи, поликлиники, больницы, значительную часть своих доходов получают от оплаты за оказываемые ими услуги (плата за обучение, сооплата больных за лечение и т.п.).

Некоммерческие кооперативы (гаражные, дачные, жилищно-эксплуатационные), большинство товариществ собственников жилья не занимаются предпринимательской деятельностью, соответственно, не имеют доходов от такой деятельности.

Общественные объединения, фонды, объединения юридических лиц, жамааты (общинные организации), профсоюзы, ассоциации водопользователей часть своих доходов получают от своей предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что НКО, осуществляющие только уставную некоммерческую деятельность, ведут один бухгалтерский учет, а НКО, осуществляющие дополнительно к своей некоммерческой деятельности, предпринимательскую деятельность, ведут также отдельный бухгалтерский учет по своей предпринимательской деятельности. В учетной политике НКО67, осуществляющей предпринимательскую деятельность, должен быть определен порядок разграничения расходов по имуществу (помещениям, транспорту, оборудованию), который используется как в уставных некоммерческих целях, так и для осуществления предпринимательской деятельности.

Доходы от ценных бумаг и вложенного капитала

Особую группу доходов НКО составляют:

- доходы от ценных бумаг (дивиденды и проценты, прирост стоимости ценных бумаг);
- проценты от сумм, вложенных на сберегательные банковские счета;
- доходы от капитала, вложенного в коммерческие структуры, дочерние коммерческие компании (прибыль, прирост стоимости капитала).

Например, известный всему миру Нобелевский фонд финансирует свои общественно-полезные проекты (присуждает ежегодные денежные премии за выдающиеся достижения в разных областях: в науке, литературе и миростроительстве) за счет процентов от капитала, вложенного много лет назад основателем данного фонда Альфредом Нобелем в порядке, предусмотренном в его предсмертном завещании. В законодательстве Кыргызской Республики отсутствуют ограничения для НКО при получении ими доходов из вышеперечисленных источников, что соответствует обычной международной практике. Однако было бы замечательно также предусмотреть налоговые льготы для увеличения такого рода доходов НКО, которые далее будут направляться на общественно-полезные проекты.

В ст. 12 Закона Кыргызской Республики «О некоммерческих организациях» закреплена следующая норма: «Некоммерческая организация имеет право заниматься хозяйственной, в том числе производственной деятельностью без распределения полученной прибыли между учредителями, членами, должностными лицами, другими сотрудниками и членами органов управления. Такая деятельность может включать в себя производство и реализацию товаров, выполнение работ, оказание услуг с получением вознаграждения и другие виды предпринимательской деятельности, если они не противоречат целям и задачам организации» [5].

Таким образом, предпринимательская деятельность НКО в Кыргызстане ограничивается только двумя требованиями: 1) она не должна противоречить целям и задачам организации; 2) полученная прибыль не должна распределяться между учредителями, членами, должностными лицами, другими сотрудниками и членами органов управления. Такое регулирование соответствует обычной международной практике. Вот примеры, иллюстрирующие случаи, когда предпринимательская деятельность НКО должна быть запрещена:

– общественное объединение, целью которого является улучшение здоровья населения, открыла магазин и торгует табачными изделиями (поскольку курение вредит здоровью граждан, и это противоречит целям создания данной организации);

– НКО проводит тренинги по повышению квалификации специалистов за оплату и распределяет полученный доход между членами НКО.

В настоящее время в Кыргызстане объем доходов НКО от предпринимательской деятельности сильно отличается в зависимости от организационно-правовой формы. Например, государственные и частные учреждения, такие как университеты, школы, детские сады, музеи, поликлиники, больницы, значительную часть своих доходов получают от оплаты за оказываемые ими услуги (плата за обучение, сооплата больных за лечение и т.п.).

Некоммерческие кооперативы (гаражные, дачные, жилищно-эксплуатационные), большинство товариществ собственников жилья не занимаются предпринимательской деятельностью, соответственно, не имеют доходов от такой деятельности.

Общественные объединения, фонды, объединения юридических лиц, жамааты (общинные организации), профсоюзы, ассоциации водопользователей часть своих доходов получают от своей предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что НКО, осуществляющие только уставную некоммерческую деятельность, ведут один бухгалтерский учет, а НКО, осуществляющие дополнительно к своей некоммерческой деятельности, предпринимательскую деятельность, ведут также отдельный бухгалтерский учет по своей предпринимательской деятельности. В учетной политике НКО67, осуществляющей предпринимательскую деятельность, должен быть определен порядок разграничения расходов по имуществу (помещениям, транспорту, оборудованию), который используется как в уставных некоммерческих целях, так и для осуществления предпринимательской деятельности.

Что происходит сегодня с внешними финансовыми ресурсами, на которые могут рассчитывать НКО, – пожертвованиями, грантами, государственными субсидиями? При ближайшем рассмотрении картина складывается довольно противоречивая. Возможно, этим и объясняется тот факт, что бюджеты НКО упрямо не увеличиваются, хотя в общем и целом кыргызское общество становится щедрее, и фандрайзинговое мастерство организаций растет на глазах. Это мы могли наблюдать при последних событиях в Баткене в сентябре 2022 и не давних событиях при карантине в 2020 г.

Некоторым НКО – в первую очередь фондам помощи, собирающим средства на медицинские операции для детей, – удастся продемонстрировать впечатляющие результаты по сбору частных пожертвований. Однако опыт показывают, что по-прежнему кыргызстанцы предпочитают жертвовать нуждающимся напрямую. Передавая средства фондам помощи, граждане в подавляющем большинстве случаев не имеют намерения финансировать деятельность некоммерческой организации: они помогают отдельным детям с конкретным именем, фамилией и фотографией. [6]

В условиях жесткой конкуренции за внешние ресурсы НКО все чаще задумываются о возможностях повышения устойчивости за счет реализации товаров и услуг, доходов, получаемых от собственности, процентов по депозитным счетам, доходов от целевого капитала, реализации государственного и муниципального заказа, займов и других ресурсов. Кыргызская практика в этом смысле еще скудна, в том числе из-за того, что условия для этого не сформированы, однако кое-какие выводы делать позволяет.

Международные эксперты рекомендуют каждой организации, стремящейся к финансово-экономической устойчивости, искать свой «рецепт» создания своего продукта, практическую модель, описывающую процесс изыскания средств и ресурсов для его производства.

В поисках новых каналов финансирования и в процессе конкуренции за «традиционные» ресурсы, НКО все острее ощущают необходимость доказывать эффективность своей работы, предъявлять конкурентоспособный продукт, произведенный с минимальными затратами. Это аргумент, понятный и донорам, и бизнесу, и государству. В отношении государства он приобретает особое значение: есть шанс, что, оценив высокий экономические возможности третьего сектора, оно начнет уделять больше внимания вопросам формирования благоприятных экономических условий для такой активности. [1]

Источники финансирования

Международная практика	Кыргызстан
53% – членские взносы и экономическая деятельность	41% – членские взносы и экономическая деятельность
43% – помощь и гранты государства	6% – помощь и гранты государства
13% – пожертвования и гранты от физических и юридических лиц	53% – пожертвования и гранты от физических и юридических лиц, из них: <ul style="list-style-type: none"> • 47% – иностранные гранты • 6% – благотворительность

Международный опыт. США – 10 моделей финансирования: ищем источники финансирования под конкретные виды работ

Изучая практику финансово устойчивых НКО, американские исследователи сфокусировали свое внимание на крупнейших организациях, достигших и превысивших годовую отметку в 50 млн долларов США. Было, в частности, установлено, что каждая из этих организаций выросла благодаря использованию отдельных источников финансирования (нередко концентрируясь на одном источнике средств), наиболее подходящих для поддержки конкретных видов работ. Кроме того, каждая организация сформировала высокопрофессиональные внутренние компетенции для целенаправленного привлечения средств из этих источников

Интересно, что проанализировав практику почти 250 крупнейших американских НКО, исследователи не обнаружили среди них организаций, модель финансирования которых предусматривает доход от социальных предприятий или платные услуги в качестве доминирующих источников финансирования, без ощутимых дополнительных поступлений из других источников. [4]

Объединение ресурсов людей, сочувствующих тем или иным актуальным социальным проблемам

Heartfelt connector (дословно – «искренний связной») – так американские исследователи обозначили модель, обеспечивающую рост организаций, которые занимаются решением социальных проблем, актуальных с точки зрения многих американцев с разным уровнем доходов, и предлагают им новые способы взаимодействия.

Объединение ресурсов благополучателей организации

Beneficiary Builder («привлекающий благополучателей») – модель, которую особенно успешно используют американские больницы и университеты, принимающие пожертвования бывших студентов и пациентов.

Объединение ресурсов членов организации

Member Navigator («мотивирующий членов организации») – модель финансирования организаций, существующих за счет частных пожертвований членов. Объединяя членов по интересам, организации не агитируют их к групповой деятельности, а мотивируют их жертвовать и помогать собирать пожертвования. Такая модель часто используется в сфере религии, защиты окружающей среды, искусства, культуры и гуманитарных наук.

Использование крупных пожертвований

Big Bettor («играющий по-крупному») – модель финансирования организации за счет крупных пожертвований частных лиц или грантов фондов. Часто основной донор организаций такой модели финансирования является ее учредителем. Однако бывает, что уже действующая НКО получает поддержку крупного донора, выделяющего средства на решение какой-то масштабной проблемы.

Партнерство с органами власти разного уровня в сфере социальных услуг

Public Provider («поставщик социальных услуг») – модель финансирования организаций, работающих совместно с государственными агентствами по оказанию важнейших социальных услуг в сфере ЖКХ, социального обеспечения и образования. Они получают государственное финансирование на особых условиях: государство устанавливает расчет и порядок возмещения расходов, процедуру подачи заявок и требования к их оформлению. При этом организации такой модели финансирования ищут дополнительные источники для получения средств.

Инновации в социальной политике

Policy Innovator («новатор в сфере социальной политики») – модель финансирования, которой придерживаются организации-разработчики альтернативных путей решения социальных проблем. Эти решения не вписываются в имеющуюся парадигму государственного финансирования, и тем не менее получают господдержку, поскольку организациям удалось убедить власти в том, что предлагаемые подходы более результативны и менее затратны, чем те, которые предусмотрены на государственном уровне.

Посредничество в сфере социальных услуг

Beneficiary Broker («посредник для благополучателей») – модель финансирования организаций, конкурирующих в сфере оказания услуг, финансируемых со стороны государства. Они действуют в жилищной сфере, здравоохранении, занимаются студенческими кредитами и т.д., благополучатели имеют возможность выбрать, к какой некоммерческой организации обратиться за услугами.

Перераспределение натуральных пожертвований среди нуждающихся

Resource Recycler («перераспределитель ресурсов») – модель финансирования, обеспечивающая рост организаций, принимающих от корпораций и частных лиц пожертвования в натуральной форме и распределяющих их среди нуждающихся. Бизнес готов жертвовать товары, поскольку в противном случае эти товары уйдут в отходы.

Предоставление услуг «маркет-мейкер» корпоративным донорам

Market Maker («маркет-мейкер») – модель финансирования организаций, выступающих в роли посредника при предоставлении услуг, которые не могут быть напрямую оплачены в силу ограничений этического или правового характера. Основную часть доходов такие

организации получают за счет пожертвований, связанных с их деятельностью. Большинство «маркет-мейкеров» работают в сфере здравоохранения и борьбы с заболеваниями.

Сети НКО для решения национальных проблем

Local Nationalized («Местные лидеры для решения национальных проблем») – модель финансирования, используемая сетевыми организациями для решения на местах проблем национального уровня (таких, как дети в трудной жизненной ситуации).

Модели, о которых идет речь, подразумевает коренной пересмотр подходов НКО к своей деятельности и, более того, изменение самоидентификации организаций. Если они стремятся работать на долгосрочной основе, занимаются проблемами, требующими целенаправленного и планомерного воздействия на протяжении длительного времени, хотя с уверенностью смотрят в завтрашний день и планировать свою работу на годы вперед, им нужно учиться воспринимать себя в качестве субъекта экономической деятельности, субъекта рынка. Пока подавляющее большинство НКО анализируют свою деятельность преимущественно с точки зрения выполнения социальной миссии. Пора взглянуть на себя как на организацию, имеющую доходы и расходы, оценивая каждый свой шаг с точки зрения экономической эффективности и возможной базы финансирования. Пора взглянуть на общественные блага и социальные услуги, производимые НКО как на продукт и оценить его конкурентоспособность на рынке. Без этого некоммерческие организации не выдержат растущей конкуренции за внешние финансовые ресурсы и не смогут мобилизовать и наращивать ресурсы внутренние.

Подводя итог, можно констатировать, что в стране сложилась недостаточно эффективная система финансирования некоммерческих организаций. По сравнению с зарубежными странами, выделяемого государственного финансирования не хватает зачастую даже на осуществление текущей деятельности. В то же время альтернативные источники финансовых ресурсов не всегда оказываются доступными либо в силу ограничений по условиям их предоставления определенным организационно-правовым формам некоммерческих организаций, либо из-за узкого круга приоритетных видов деятельности. Роль некоммерческих организаций в национальной экономике весьма значительна и продолжает возрастать. Хозяйственную деятельность некоммерческих организаций осложняют проблемы, связанные с формированием финансовых ресурсов, достаточных для обеспечения их экономически устойчивого функционирования. Основные направления улучшения работы некоммерческих организаций связаны с совершенствованием законодательной базы и созданием многоканальной системы финансирования на основе оптимального использования бюджетных и внебюджетных средств.

Список использованной литературы:

1. Байназаров И. Практическое руководство в помощь некоммерческим организациям / И. Байназаров, Т.Третьякова. Германия: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, 2014. 196 с.
2. Идрисова Н. А. Правовое регулирование некоммерческих организаций и институтов гражданского участия: учебное пособие / Н. А. Идрисова. Б. Т. Kirland, 2020. 422 с.

3. Молчанов И.Н., Шульгина А.В. Развитие финансовой среды некоммерческих организаций России / Финансы: теория и практика. Москва, №21(1), 2017 год. С. 35-47.
4. Фостер У. Десять моделей финансирования некоммерческих организаций / У. Фостер, Ким П., Кристиансен Б. Stanford Social Innovation Review, 2009. 18 с.
5. Закон Кыргызской Республики О некоммерческих организациях (от 15 октября 1999 года № 111 В редакции Законов КР от 30 мая 2014 года № 82, 23 апреля 2016 года № 51, 26 июня 2021 года № 78)

Развитие финансово-экономической устойчивости российских НКО. Аналитическая записка. / Агентство социальной информации. Москва, 2013. 51 с.