

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-56>

УДК 334.723

МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

METHODS OF ATTRACTING FINANCIAL RESOURCES FOR THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Михальчук Людмила Володимирівна
старший викладач,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7126-1046>

Бендюг Єлизавета Сергіївна
студентка,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6643-0279>

Mykhalchuk Liudmyla, Bendiuh Yelyzaveta
University of Customs and Finance

Соціальне підприємництво є порівняно новий вид діяльності для української економіки, тому він потребує розробки умов та механізмів підтримки, що не лише дозволяє вирішити соціальні проблеми у суспільстві, а й стимулює громадянську активність. Фінансування соціальних підприємств грає важливу роль у покращенні рівня якості життя населення країни. Якщо збільшується соціальна відповідальність, зростають показники соціального розвитку держави, зменшується рівень безробіття, то це свідчить про ефективність фінансування соціальних підприємств. У статті проведено аналіз використання фінансових інструментів розвитку соціального підприємництва, які розподілені за типами інвесторів, що висувують різні фінансові вимоги, та надано аналіз поняття «соціальне підприємництво» як виду підприємницької діяльності, який поступово набирає популярності та більшість підприємців починає розвиватися у цьому напрямку. Для створення будь-якого бізнесу, в тому числі і соціального, потрібне фінансування. Тому у статті досліджуються джерела отримання фінансових ресурсів: інвестиції засновників, доходи від власної підприємницької діяльності, прибуток; кредитні ресурси, гранти, фандрайзинг, краудфандинг, бізнес-яголи, філантропія; нетворкінг; нематеріальна підтримка партнерів, субсидії, інші джерела фінансування. В процесі дослідження було використано первинні методи – збір інформації, вивчення джерел, спостереження та вторинні методи – аналіз отриманих результатів, їх якісний аналіз та си-стематизація. Теоретична значущість роботи полягає у розширенні теоретико-методологічних положень залучення фінансових ресурсів для розвитку соціального підприємництва в частині систематизації фінансових інструментів, що використовуються й в міжнародній практиці. Практична значимість результатів дослідження полягає у виявленні слабкого використання нових фінансових інструментів, що застосовуються в українській практиці для розвитку соціального підприємництва.

Ключові слова: соціальне підприємництво, фінансові інструменти, фінансові ресурси, залучення коштів, нетворкінг, краудфандинг, гранті, бізнес-ангели, філантропія, фандрайзинг, доступність.

Социальное предпринимательство, относительно новый вид деятельности, для украинской экономики, которая нуждается в разработке условий и механизмов поддержки, позволяющей не только решить социальные проблемы в обществе, но выступить стимулом гражданской активности. Социальное предпринимательство, не ставит главной целью получение прибыли, в отличие от классического, его целью и миссией являются социальные проблемы. Финансирование социальных предприятий играет важную роль в улучшении качества жизни населения страны. В статье проведён анализ понятия «социальное предпринимательство» и анализ использования финансовых инструментов развития социального предпринимательства, которые распределены по типам инвесторов. Теоретическая значимость работы состоит в расширении теоретически-методологических позиций привлечения финансовых ресурсов для развития социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, финансовые инструменты, финансовые ресурсы, привлечение средств, нетворкинг, краудфандинг, гранты, бизнес-ангелы, филантропы, фандрайзинг, доступность.

Social entrepreneurship is a relatively new type of activity for the Ukrainian economy; therefore, it needs conditions and support mechanisms to be developed that shall not only solve social problems but also stimulate citizen activism. In contrast to traditional entrepreneurship, profit is not the main purpose of social entrepreneurship; its goal and mission are rather social in nature, such as solving social, environmental, or social issues, providing assistance to vulnerable groups, people in difficult life situations, etc. Funding of social enterprises plays an important role in improving the quality of life of the country's population. If social responsibility increases, the state's social development indicators also grow, the unemployment rate decreases that confirms funding efficiency of social enterprises. This paper analyses the utilisation of financial instruments for social entrepreneurship that are divided according to types of investors with different financial requirements and analyses the concept of 'social entrepreneurship' as a type of entrepreneurial activity that is gradually gaining popularity and most entrepreneurs begin to develop in this direction. The creation of any business, including the social one, requires funding. Therefore, the paper examines the funding sources: investments of the founders, income from their own business, profits; credit resources, grants, fundraising, crowdfunding, business angels, philanthropy; networking; intangible support of partners, subsidies, other sources of funding. In the process of research, there were utilised primary methods such as information collection, study of sources, observations as well as secondary methods such as processing and analysis of the obtained results, qualitative analysis of data and its systematisation. The theoretical significance of the paper lays in expanding the theoretical and methodological provisions for attracting financial resources for the development of social entrepreneurship in terms of systematisation of financial instruments used in international practice. The practical significance of the study lies in identifying the low level of use of new financial instruments for the development of social entrepreneurship in Ukraine.

Keywords: social entrepreneurship, financial instruments, financial resources, fundraising, networking, crowdfunding, grants, business angels, philanthropists, fundraising, accessibility.

Постановка проблеми. Сучасна економіка України має широкий спектр методів та способів ведення підприємницької діяльності, які дозволяють вирішувати як економічні проблеми держави, так і соціальні проблеми окремих адміністративно-територіальних одиниць (територіальної громади) та суспільства у цілому.

Впровадження та розвиток існуючих традиційних методів й способів ведення господарюючими суб'єктами підприємницької діяльності не можуть забезпечити подолання безробіття, бідності, вирішити проблеми малозабезпечених осіб та інших вразливих груп населення [1].

Недостатня увага з боку держави та громадських організацій до вищезазначених соціальних проблем обумовлює створення нових для України інструментів підвищення ефективності ведення бізнесу, який в значній мірі забезпечує потреби суспільства у якісних товарах та послугах за допомогою соціальних підприємств. Для України поняття «соціальне підприємство» достатньо нове, тому у підприємців виникає питання відносно механізму залучення фінансових ресурсів для створення й розвитку такого підприємства, що дає підстави більш детально розглянути методи залучення фінансових ресурсів для нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних проблем створення та розвитку соціального підприємства приділено увагу як іноземними, так і вітчизняними науковцями, серед них можна виділити О.В. Довгаль, В.О. Войтко, Я.В. Щетинська, О.М. Колмакова, В.В. Сма-

чило, В.Ю. Халіна, З.С. Варналій, З.І. Галушка, Л.В. Шаульська тощо.

Значний внесок у розв'язання проблем створення, розвитку соціального підприємства та визначення джерел фінансування в ЄС зроблено Європейською комісією. Досвід розвитку соціального підприємства, запропонований експертною групою Комісії ЄС із соціального підприємства, доцільно використовувати в Україні з урахуванням національних особливостей нашої держави.

Мета статті полягає у дослідженні методів залучення фінансових ресурсів для розвитку соціального підприємства в Україні та сучасного стану забезпечення фінансами соціальних підприємств на момент їх створення й подальшого розвитку з урахуванням специфіки економічної, соціальної та політичної ситуації.

Постановка завдання. Відсутність системи фінансування проектів по створенню соціальних підприємств які мають, у першу чергу, на меті рішення соціальних проблем та отримання соціального ефекту, а не прибутку, потребує додаткового дослідження методів залучення фінансових ресурсів та їх систематизацію для вирішення соціальних, екологічних чи громадських цілей.

Викладення основного матеріалу. Поняття соціального підприємства зводиться до його розуміння як специфічного виду підприємницької діяльності, з соціальною метою та місією, яка спрямована на рішення соціальних проблем, отримання соціального ефекту, підвищення соціального бла-

гополуччя та прибутку, який спрямовується на підтримку соціальної місії [2].

Соціальні підприємства створюються з метою вирішення соціальних, екологічних чи громадських цілей, а також для надання допомоги вразливим групам населення, осіб/сімей, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, забезпечують формування та надання можливостей працевлаштування цих осіб [1]. Вони націлені на вимірну соціальну дію на місцеві спільноти під час обмежень державного бюджету [3] та приймають участь в ініціативах громадянського суспільства, спрямованих на соціальні зміни та соціальні інновації, їхня місія має соціальний характер, водночас цей тип підприємств не відмовляється від отримання прибутку. Таким чином, можна зазначити, що соціальне підприємництво сприймається як новаторська діяльність, спрямована на вирішення чи пом'якшення соціальних проблем суспільства на умовах самоокупності та фінансової стійкості.

Європейська комісія підкреслює вимірну соціальну дію на місцеві спільноти соціальних підприємств та виділяє чотири основні сфери, в яких працюють соціальні підприємства: трудова інтеграція, персональні соціальні послуги, розвиток територій та об'єктів місцевих об'єднаних громад, що мають несприятливі умови розвитку, інші [3].

Звідси, можна зазначити, що соціальні підприємства зосереджені на досягненні соціальних, екологічних чи громадських цілей, при цьому можуть виконувати унікальну роль у виявленні незадоволених потреб та у розробці нових видів продуктів та послуг [4].

Головне, що відрізняє соціального підприємця від бізнес-підприємців і навіть від соціально відповідального бізнесмена – це соціальна місія. А на відміну від звичайної благодійності, соціальні підприємства – це сталі бізнесові механізми, які мають набагато більший вплив на існуючі проблеми та дозволяють ефективніше розподіляти фінансові ресурси [5].

Розподіл фінансових ресурсів соціального підприємства передбачається установчими документами в момент його створення. Відповідно до соціальної місії прибуток може прямувати на фінансування соціальних програм і заходів, на вирішення соціальних, екологічних чи громадських цілей, на реінвестування

Наявність позитивних зовнішніх ефектів даного виду діяльності обумовлює необхідність залучення як державних, так і приват-

них ресурсів, що підтверджується і широким досвідом підтримки соціального підприємництва у різних країнах.

Формування фінансових ресурсів для розвитку соціального підприємництва здійснюється за рахунок власних і привієняних до них засобів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження коштів від фінансово банківської системи в порядку перерозподілу.

Первісне формування фінансових ресурсів підприємства відбувається в момент створення підприємства, коли утвориться статутний фонд. Джерелами формування стартового капіталу в залежності від організаційно-правових форм господарювання виступають: акціонерний капітал, пайові внески засновників підприємства, галузеві фінансові ресурси (при збереженні галузевих структур), довгостроковий кредит, бюджетні засоби тощо.

На етапі створення підприємства як традиційного, так і соціального проблеми залучення фінансових коштів в умовах недоступності фінансових ресурсів, відсутності державної підтримки та кредитного й позикового забезпечення гальмують розвиток підприємницької діяльності.

В Україні відсутність спеціального правового регулювання діяльності соціальних підприємств та підприємців суттєво обмежують економічну поведінку соціальних підприємців. Крім того на практиці соціальні підприємці, у зв'язку з особливим характером цього виду діяльності стикаються з рядом протиріч, що викликані поєднанням особистих і суспільних вигод, їх економічних і неекономічних цілей, відмінністю інституційних умов розвитку бізнесу в країні. Такий стан викликає обмеження щодо отримання необхідних ресурсів, звідси впливає, що пошук фінансової підтримки є одним із ключових питань, яке необхідно вирішити розробнику соціального підприємницького проекту.

Систематизація фінансових інструментів розвитку даного виду діяльності передбачає виділення зовнішніх та внутрішніх джерел фінансової підтримки (рис. 1 [6]).

Зовнішнє фінансування представлене у формі статутного, позикового капіталу або пожертвувань, дані інвестиції можуть бути використані підприємцями як довгострокові інвестиції.

Внутрішнє фінансування складається з грошових потоків, одержаних соціальними підприємцями у процесі підприємницької діяльності. Залежно від специфіки діяльності соціально орієнтованих підприємств та фінансових можливостей цільових груп товари чи

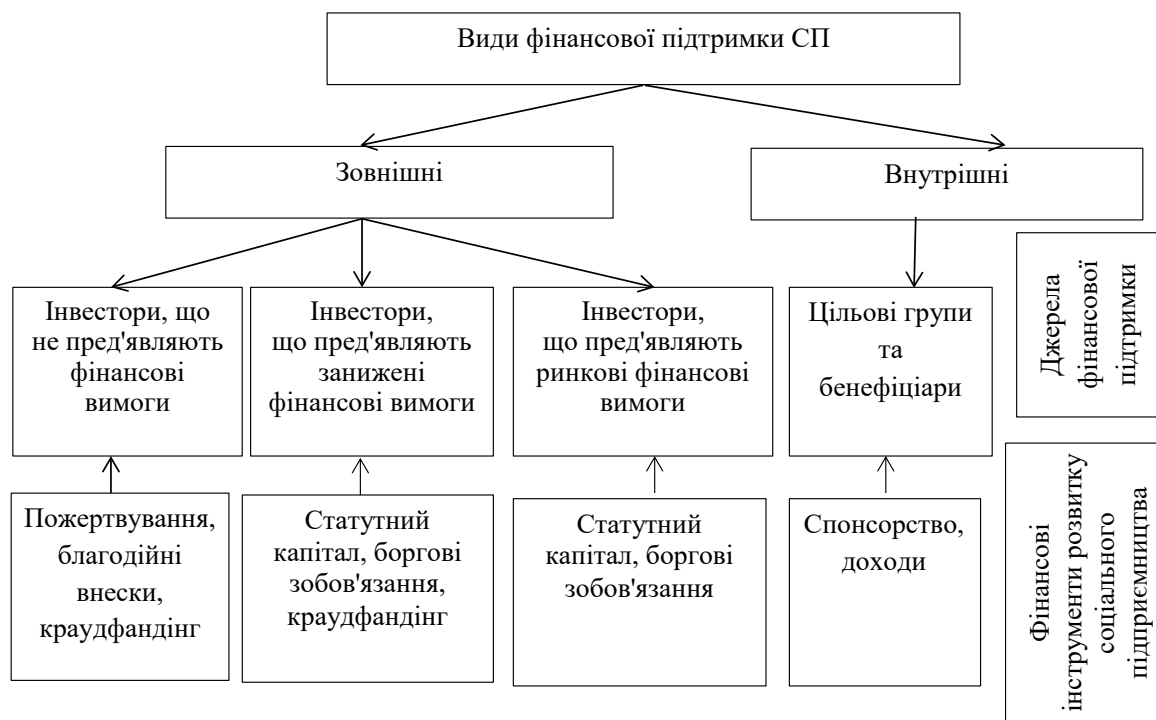


Рис. 1. Види фінансової підтримки соціальних підприємств

послуги оплачуються або самою цільовою групою, або третіми особами.

Інвестиції засновників формують статутний капітал підприємства, при цьому ст. 115 Цивільного кодексу України визначає статутний капітал господарського товариства як сукупність майнових внесків його учасників й вкладом до статутного (складеного) капіталу підприємства можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку, якщо інше не встановлено законом [7].

Джерелами формування майна суб'єктів господарювання (якими також є й соціальні підприємства) є: грошові та матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції (робіт, послуг); доходи від цінних паперів; капітальні вкладення і дотації з бюджетів; надходження від продажу (здачі в оренду) майнових об'єктів (комплексів), що належать їм, придбання майна інших суб'єктів; кредити банків та інших кредиторів; безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій і громадян; інші джерела, не заборонені законом [8].

В Україні при формуванні статутного фонду суб'єктів господарювання найчастіше підприємці вирішують фінансувати своє підприємство за власні кошти – за статистикою, так роблять 77% малих бізнесів, проте такий стан фінансування стримує підприємницьку діяльність. В такому випадку всі ризики несе засно-

вник проекту – але натомість має абсолютний фінансовий та творчий контроль, і ніхто інший (партнери, банки, інвестори тощо) не може впливати на його рішення [9].

В сучасних умовах розвитку підприємництва, у тому числі соціального, відчувається недоступність фінансової підтримки, що є найважливішою перешкодою для його розвитку, тому доцільно підприємцям початківцям звернути увагу для рішення проблеми фінансування бізнес-проектів соціальних підприємств на шляхом залучення фінансових ресурсів особливими методами.

Методи залучення фінансових ресурсів для створення та розвитку соціального підприємства наведено на рис. 2.

Зазначені на рисунку джерела фінансування бізнес-проектів дозволяють підприємцям початківцям успішніше вирішувати фінансові проблеми, що виникають на перших етапах створення власної справи.

Доходи від власної підприємницької діяльності та прибуток підприємці зможуть отримати після налагодження власної справи, тому на першому етапі, етапі створення фірми розраховувати на нього не доводиться.

Кредитні ресурси є одним з важливих джерел залучення фінансових ресурсів, до них можна віднести залучені кредити, пільгові кредити та лізинг. Кредит як джерело залучених фінансових ресурсів, надається резидентам

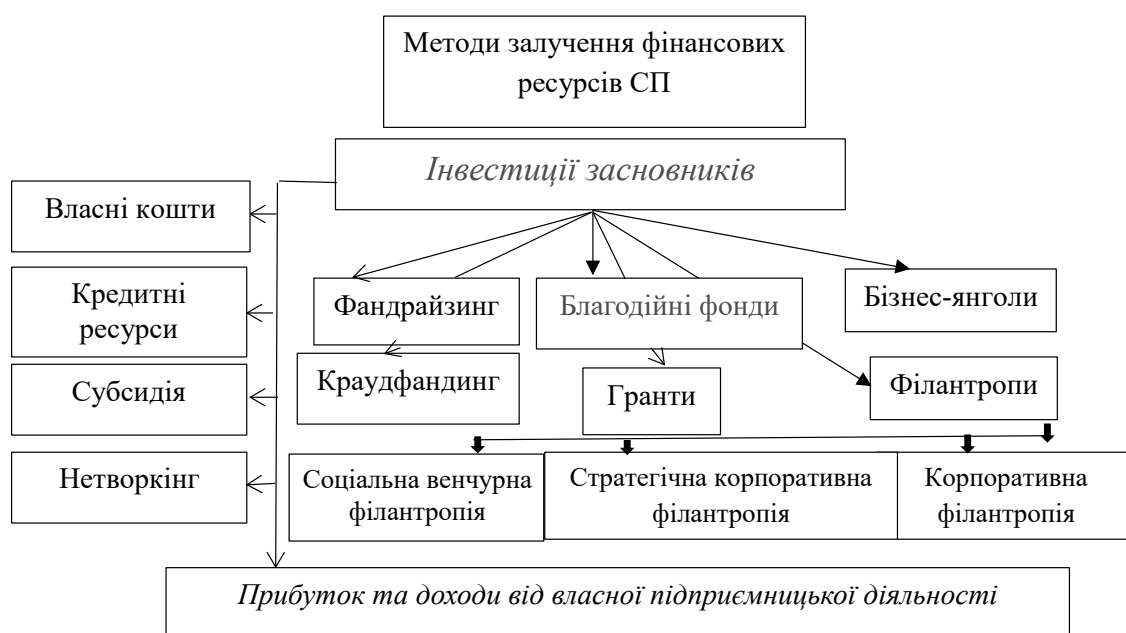


Рис. 2. Методи залучення фінансових ресурсів СП

Джерело: сформовано авторами

або нерезидентам у тимчасове користування, тобто на визначений строк та під відсоток. Для підприємця, що здійснює діяльність соціального напрямку банк може надати позику або на загальних умовах, або пільговою програмою кредитування, при цьому засновник соціального підприємства повинен враховувати, що він повинен повернути банку «тіло кредиту» та сплачувати відсотки за користування їм [10].

Пільгове кредитування передбачається для юридичних або фізичних осіб, які зареєстровані як підприємці, що вказують у уставі свого підприємства соціальну або екологічну мету своєї діяльності. Перевагами пільгового кредитування є: отримання доступного фінансування; можливість реалізації бізнес-ідеї підприємства за відсутності забезпечення по кредиту в разі отримання згоди на це від Western NIS Enterprise Fund (WNISEF); нові можливості розвитку свого бізнесу та інвестування в нього [11].

Поруч із використанням кредитів, підприємець може використовувати лізинг. Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [12].

Передача об'єкта лізингу лізингодавцем лізингоодержувачу здійснюється у строки і на умовах, визначених у договорі лізингу. Майно, передане за договором фінансового лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувача з позначенням, що це майно взято у фінансовий лізинг. Майно, передане за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця із зазначенням, що це майно передано у лізинг та зараховується на позабалансовий рахунок лізингоодержувача із зазначенням, що це майно одержано у лізинг [12].

Перевагою лізингу є у прискорена амортизація, що дозволяє підприємцю заощадити на податках. Лізинг виступає аналогом кредиту під забезпечення з податковою вигодою. Авансовий платіж при лізингу може бути невеликим – 10-20% вартості устаткування. При цьому основні платежі зазвичай ануїтетні, підприємцю досить зручно робити їх і зрозуміло, як їх платити. У той же час лізинг є цілком робочою схемою практично для будь-якого суб'єкта господарювання. Але його суть передбачає ряд обмежень, основним є обмежений набір об'єктів, якими може бути укладено договір лізингу.

Інвестори, що не пред'являють фінансові вимоги, здійснюють фінансування бізнес-проектів соціальних підприємств на основі фандрайзингу, краудфандингу та нетворкінгу.

Для підприємця початківця одним із ефективних інструментів майбутніх інвестицій є нетворкінг. Нетворкінг передбачає створення

та розвиток мережі корисних знайомств, це інвестиція у майбутнє на основі налагодження двосторонніх, заснованих на довірі робочих відносин. Тут прийнято ділитися досвідом, допомагати новачкам і навіть іноді спільно вирішувати актуальні питання. Бізнес нетворкінг – це галузь, в якій необхідно вміти чітко і ясно викладати свої думки і бізнес ідеї. Ефективний нетворкінг дозволяє формувати правильне, потрібне підприємцю оточення для досягнення якоїсь мети, для створення необхідних ділових або особистих зв'язків, і за рахунок цього домагатися успіху в бізнесі або іншій сфері життя. Чим сильніша присутність у професійній спільноті підприємця, тим більше користі він може з цього отримати. Познайтися з цікавими людьми можна на курсах, тренінгах, марафонах, коворкінгу, галузевих виставках, форумах та конференціях які навіть проходять в онлайні.

Рішенню проблем фінансування бізнес-проектів соціальних підприємств можуть сприяти фандрайзинг, краудфандинг, бізнес-анголи та філантропія.

Якщо отримати кредит не вдалося, варто спробувати краудфандингові платформи. Дослідження механізму фандрайзингу та краудфандингу, як інноваційних інструментів залучення приватних інвестицій, показує ефективність розвитку малого бізнесу що, відповідно, забезпечує розвиток економіки України.

Терміни фандрайзинг та краудфандинг є відносно новими поняттями для української економіки, аналіз цих термінів наведено в таблиці 1.

Аналіз таблиці дозволяє зазначити, що менеджери з фандрайзингу можуть використовувати для досягнення своїх цілей краудфандинг. На рис. 3. наведено порівняння

фандрайзингу та краудфандингу яке дозволяє зробити висновки, що обидва джерела інвестування ефективні для відкриття власної справи підприємця початківця.

Аналіз рис. 3 показує, що фандрайзинг за своєю природою є ширшим поняттям і може охоплювати краудфандинг як джерело залучення ресурсів.

З метою залучення ресурсів для реалізації цільових програм, соціально значущих та наукових проектів у фандрайзингу широко застосовуються спеціальні заходи для демонстрації публічного визнання соціального проекту, це можуть бути: аукціони, бали, обіди, виставки, концерти тощо.

На відміну від фандрайзингу, краудфандингові платформи передбачають, що спонсори для подальшої винагороди отримують право на надання послуг, отримання нових технологій або право користуватися кінцевим продуктом.

Увагу потенційних інвесторів краудфандинг привертає через пошук і збір коштів за допомогою молодому бізнесмену-початківцю здійснювати попередній продаж товару, знизити витрати на виробництво, поєднати маркетингові дослідження із залученням інвестицій, і одночасно проводити широку рекламну кампанію, що здатне принести вигоду всім учасникам бізнесу. З подальшим розвитком онлайн-ресурсів прогнозується зростання популярності подібних проектів і збільшення охочих заробити на інвестиціях.

Інвесторами, які не очікують фінансової віддачі від своїх вкладень, можуть виступати спонсори чи фонди. В таблиці 2 проведено порівняння таких джерел фінансування бізнес-проектів соціального підприємства як субсидії, бізнес – ангели та філантропія.

Таблиця 1

Аналіз термінів фандрайзингу та краудфандингу

| Поняття фандрайзингу (англ. Fundraising) [13] | Поняття краудфандингу (англ. Crowdfunding) [14] |
|---|---|
| процес залучення грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які організація не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проекту або своєї діяльності в цілому. | це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій, таким чином, люди підтримують проекти, які їх зацікавили |
| Метою | Метою |
| фандрайзингу є пошук інвесторів для фінансування соціальних проектів, що спрямовані на задоволення потреб окремих людей, груп людей, так і суспільства загалом. | краудфандингу є пошук інвесторів для реалізації певної бізнес ідеї, здатної принести вигоду всім учасникам бізнесу. Об'єкти фінансування – музичні альбоми, фільми, відеоігри, рідше – малий і середній бізнес |

Джерело: сформовано авторами на основі [13; 14]



Рис. 3. Завдання фандрайзingu та краудфандингу

Джерело: сформовано авторами на основі [13; 14]

Субсидія – це грошова допомога, що надається державою за рахунок коштів бюджету, а також спеціальних фондів юридичним особам, місцевим державним органам, іншим державам. Це вид цільової допомоги зазначеним особам, що надається за рахунок коштів бюджетів або цільових фондів.

Субсидія застосовується з метою збалансування регіональних та місцевих бюджетів, зміцнення їх доходної бази та завжди передається безповоротно і безвідплатно з вищих ланок бюджетної системи нижчим ланкам для фінансування конкретних заходів та установ, тобто мають цільовий характер.

Бізнес-ангели (business angels) – це інвестори, які вкладають власні кошти та час у чис-

ленні інноваційні розробки та перспективні проекти з метою підтримки молодих компаній, як правило, на ранніх стадіях розвитку – «посівної» (seed) та початкової (start-up), підтримуючи їх технічний та комерційний розвиток. Бізнес-ангел вкладає власний капітал в обмін на частку в бізнесі або набуває досить великий – іноді блокуючий – пакет акцій, щоб мати вирішальний голос для прийняття фінансових та управлінських рішень [15].

Ангели бізнесу зазвичай одночасно займаються багатьма проектами, оскільки більшість із них зазнають краху і лише один із багатьох принесе прибуток, який може окупити решту збитків.

Ангели, як правило, вкладають власні кошти на відміну від венчурних капіталістів, які

Таблиця 2

Порівняння джерел фінансування бізнес-проектів соціального підприємства

| Субсидії | Філантропія | Бізнес-ангели |
|-------------------------------------|------------------------------|------------------------------------|
| Форма асоційовані | | |
| не комерційні | не комерційні | меркантильна |
| Мета | | |
| досягнення стратегічних пріоритетів | отримання соціального ефекту | отримання прибутку |
| За формами власності інвесторів | | |
| державні | приватні, іноземні | приватні, іноземні |
| За рівнем ризику | | |
| низько ризикові | без ризикові | середньо ризикові, високо ризикові |

Джерело: сформовано авторами на основі [15; 16]

управляють грошима третіх осіб, об'єднаними у венчурні фонди. Окрім фінансів, ці інвестори привносять в компанію цінніший вклад – досвід у сфері її діяльності і управлінські навички, чого, як правило, не вистачає компаніям на початкових стадіях, а також свої зв'язки. Також бізнес-ангели корисні тим, що додатково до безпосереднього фінансування можуть забезпечити підприємству кредитні гарантії. Зазвичай вони є сполучною ланкою між стадією самофінансування бізнесу і стадією, коли підприємство має потребу в обсязі фінансування, що може запропонувати венчурний інвестор [16].

Світовий досвід фінансування інноваційних проектів свідчить, що мінімальний розмір інвестицій венчурних фондів становить 2–7 млн доларів, тоді коли приватний інвестор (бізнес-янгел) може вкласти від 5–10 тис. доларів [17]. Це означає, що інвестиційна діяльність бізнес-ангелів направлена більшою мірою на підтримку малого та середнього бізнесу, а це свідчить про необхідність залучення у вітчизняну економіку «ангельських» інвестицій, що в майбутньому можуть стати ґрунтом, на якому виростуть стабільні та прибуткові інноваційні підприємства.

Серед нових альтернативних інструментів соціально відповідального інвестування, що мають інноваційний характер переважають, насамперед, «благодійність бізнесу», «корпоративна філантропія», «стратегічна корпоративна філантропія», «корпоративне громадянство», «соціальна венчурна філантропія» тощо.

Філантропія – термін, який використовується для визначення процесу добровільних пожертвувань або іншої благодійності на користь нужденних. Філантропами найчастіше є успішні люди, бізнесмени, фахівці у своїй галузі, досвідчені інвестори та підприємці. Проте сьогодні вважається, що можна заробляти на вирішенні соціальних проблем і це не єдина перевага використання комерційного підходу у філантропії. Насамперед, механізми, подібні до інвестицій соціального впливу та соціальних облігацій, дозволяють привернути увагу інвесторів до вирішення злободенних суспільних проблем. Залучення додаткових ресурсів у некомерційний сектор, своєю чергою, забезпечує оборотним капіталом поставальників соціальних послуг. Зрештою, орієнтація на результат стимулює інновації та підвищує якість наданих соціальних послуг. Розвиток подібних механізмів повністю змінює уявлення про філантропію як про «стихийну милостиню» та сприяє зміцненню ділового під-

ходу до вирішення соціальних проблем. Виграють від цього всі учасники процесу: сервіс-провайдери отримують до управління додаткові активи та підвищують лояльність клієнтів; у свою чергу, власники капіталів зможуть добитися не лише фінансового, а й соціального ефекту від своїх інвестицій, підвищити ефективність своєї благодійної діяльності; некомерційні організації залучать додаткові ресурси на вирішення соціальних проблем [18]. Такий підхід вже довів свою ефективність як на розвинутих, так і на ринках, що розвиваються.

Одною из форм підтримки соціального підприємництва являється надання грантів. Сукупність фінансових засобів, які безповоротно надаються визначеним некомерційним установам або ж фізичним особам для реалізації соціального проекту, благодійної програми, проведення наукових досліджень, навчання або ж підвищення кваліфікації та інших суспільно корисних цілей з обов'язковим етапом звітування щодо їх використання на визначені цілі є гранти [19]. Відповідно до правил грантових програм кошти, виділені у вигляді гранту, не можуть бути використані для отримання особистого прибутку, а також для покриття старих боргів організації, творчих колективів та приватних осіб, тобто грант – це ресурс, який повинен бути спрямований виключно на те, щоб втілити у життя заявлені у проекті наміри.

Зазвичай до недоліків грантової підтримки можна віднести неповне виділення коштів у проект – від вартості проекту зазвичай у вигляді 30–50 % у тому щоб інші кошти підприємець знайшов самостійно і продовжив свою успішну роботу. Грантова підтримка також потребує уважної та ретельної підготовки документів, що потребує наявності у штаті компанії високопрофесійного персоналу.

Висновки. Соціальне підприємництво, перебуваючи на перетині бізнесу та благодійності, вирішує важливі соціальні та культурні завдання суспільства, а також дозволяє адаптуватися соціально незахищеним категоріям громадян. Від правильного вибору джерела фінансування залежить ефективність і прибуток організації в цілому.

З метою систематизації та аналізу доступності фінансових інструментів розвитку соціального підприємництва було виділено фінансові інструменти розвитку соціального підприємництва, розподілено за типами інвесторів, що висувають різні вимоги.

Розглянуто та систематизовано джерела отримання фінансових ресурсів, що спрямо-

вані на підвищення популярності альтернативних інвестицій, таких як інвестиції засновників, доходи від власної підприємницької діяльності, прибуток; кредитні ресурси, гранти, фандрайзинг, краудфандинг, бізнес-яголи, філантропія; нетворкінг; нематеріальна підтримка партнерів, субсидії, інші джерела фінансування.

Проте, слід зазначити, що по-перше, у країні відсутнє спеціальне правове регулювання діяльності соціальних підприємств, по – друге, для розвитку соціального підприємни-

цтва можуть використовуватися інструменти орієнтовані на міжнародний досвід, але нині ще не використовуються серед цих інструментів – імпакт-інвестиції, мезонінне фінансування, облігації соціального впливу тощо.

Таким чином, створення спеціального правового регулювання діяльності соціальних підприємств дозволить підвищити доступність існуючих фінансових інструментів та сприятиме розвитку спеціальних механізмів підтримки й дозволить залучити різні категорії громадян та інвесторів до цього виду діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про соціальні послуги : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text>
2. Смачило В.В., Халіна В.Ю. Соціальне підприємництво як прогресивний напрям євроінтеграційного розвитку України. URL: <https://core.ac.uk/download>
3. European Commission.Growth. Sectors of the Social economy in the EU: Social enterprises. URL: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en
4. Thematic guidance on Social Economy and Social Enterprises from the Directorate-General for Regional Policy. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/guidelines/2014/thematic-guidance-fiche-social-economy-and-social-enterprises-thematic-objective
5. Юрченко Е., Соціальне підприємство – для кого і для чого. URL: <https://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/32142>
6. Actual problems of financing social entrepreneurship. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-finansirovaniya-sotsialnogo-predprinimatelstva>
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
9. Як створити соціальний бізнес і не прогоріти. URL: <https://delo.ua/business/jak-znajti-finansuvannja-dlja-svogo-socialnogo-p-358797>
10. Фесенко І.А. Кредитне забезпечення відтворення основного капіталу підприємств малого та середнього бізнесу. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4827>
11. Кредитування соціальних підприємств в рамках співпраці з WNISEF. URL: <https://kredobank.com.ua/business/malomu-ta-serednomu-biznesu/kredyty/kredytuvannya-socialnykh-pidpriemstv-v-ramkakh-spivpraci-z-wnisef>
12. Закон України Про лізинг від 14.01.1999 р. № 394-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20>
13. Чернявська О.В., Соколова А.М. Фандрайзинг : навчальний посібник. Київ : Алерта, 2015.
14. Михальчук Л.В., Сипало О.М. Вітчизняний краудфандинг: проблеми та перспективи. *Вісник ЖДТУ*. 2015. № 1(71). С. 11–14. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2015-1\(71\)-234-238](https://doi.org/10.26642/jen-2015-1(71)-234-238)
15. Вольф О. Хто такі «бізнес-ангели» і як вони можуть допомогти у залученні коштів для вашого проєкту? URL: <http://cd-platform.org/library/statti/2286-khto-taki-bizn...lia-vashoho-proiektu>
16. Гембарська М. Бізнес-ангели як джерело інвестування (2011) Матеріали 69 студентської науково-технічної конференції «Підприємництва та перспективних технологій» (Львів, 17-21 жовтня 2011 р.). Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2011. С. 89–90.
17. Малойван В.В. Інвестування бізнес-ангелами інноваційних проєктів в Україні. *Право та інноваційне суспільство*. 2015. № 1(4). С. 49–53. URL: <https://dSPACE.nlu.edu.ua/handle/123456789/10184>
18. Филантропия как бизнес. URL: <https://pbwm.ru/articles/filantropiya-kak-biznes>
19. Гранти. URL: <fts.khadi.kharkov.ua/ru/studentam/granty>
20. Інформація про відкриті гранти. URL: <http://zrda.org/grants/>

REFERENCES:

1. Pro sotsialni posluhy: Zakon Ukrayiny [About social services. Law of Ukraine]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text>
2. Smachylo V., Khalina V. (2017) Sotsialne pidpryyemnytstvo yak prohresyvnyy napryam yevrointehratsiynoho rozvytku Ukrayiny [Social entrepreneurship as a progressive direction of European integration development of Ukraine]. Retrieved from: <https://core.ac.uk/download/pdf/83143882.pdf>
3. Yevropeyska komisiya. Zrostannya. Sektory sotsialnoyi ekonomiky v ES: Sotsialni pidpryyemstva [European Commission. Growth. Sectors of the Social economy in the EU: Social enterprises]. Retrieved from: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en
4. Tematychnyy posibnyk: sotsialna ekonomika ta sotsialni pidpryyemstva (tematychna tsil 9) [Thematic Guidance Fiche: Social Economy and Social Enterprises (Thematic objective 9)]. Retrieved from: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/guidelines/2014/thematic-guidance-fiche-social-economy-and-social-enterprises-thematic-objective
5. Yurchenko E. Sotsialne pidpryyemstvo – dlya koho i dlya choho [Social enterprise – for whom and for what]. Retrieved from: <https://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/3214>
6. Aktualnye problemy finansirovaniya sotsialnogo predprinimatelstva [Actual problems of financing social entrepreneurship]. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-finansirovaniya-sotsialnogo-predprinimatelstva>
7. Tsyvilnyy kodeks Ukrayiny vid 16.01.2003 r. № 435-IV [Civil Code of Ukraine of January 16, 2003 № 435-IV]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
8. Hospodarskyi kodeks Ukrayiny vid 16.01.2003 r. № 436-IV [Economic Code of Ukraine of January 16, 2003 № 436-IV]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
9. Yak stvoryty sotsialnyy biznes i ne prohoryty [How to create a social business and not burn out]. Retrieved from: <https://delo.ua/business/jak-stvoriti-socialnij-biznes-i-ne-progoriti-10-356710/>
10. Fesenko I. (2016) Kredytne zabezpechennya osnovnogo kapitalu pidpryyemstv maloho ta serednogo biznesu [Credit provision for renovation of the small and medium-sized enterprises fixed assets]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 3. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4827> (in Ukrainian)
11. Kredytuvannya sotsialnykh pidpryyemstv v ramkakh spivpratsi z WNISEF [Lending to social enterprises in cooperation with WNISEF]. Retrieved from: <https://kredobank.com.ua/business/malomu-ta-serednomu-biznesu.kredyty/kredytuvannya-socialnykh-pidpryyemstv-v-ramkakh-spivpraci-z-wnisef>
12. Zakon Ukrayiny Pro lizynh vid 14.01.1999 r. № 394-XIV [Law of Ukraine about financial leasing]. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20>
13. Chernyavska O., Sokolova A. (2015) Fandrayzynh: navchalnyy posibnyk [Fundraising: manual]. Retrieved from: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/.pdf> (in Ukrainian)
14. Mykhalchuk L., Sypalo O. (2015) Vitchyznyany kraudfandynh: problemy ta perspektyvy [Domestic crowdfunding: problems and prospects]. *Visnyk ZHDTU – Bulletin of ZhSTU*, 1(71), 11–14.
15. Vol'f O. Khto taki «biznes-anhely» i yak vony mozhut dopomohty u zaluchenni koshtiv dlya vashoho proyektu [Who are the "business angels" and how can they help raise funds for your project]. Retrieved from: <https://cd-platform.org/library/statti/2286-khto-taki-bizn...lia-vashoho-proiektu> (in Ukrainian)
16. Hembarska M. (2011) Biznes-anhely yak dzherelo investuvannya [Business angels as a source of investment]. Materialy 69 student-skoyi naukovy-tekhnichnoyi konferentsiyi «Pidpryyemnytstva ta perspektyvnykh tekhnolohiy» – Proceedings of the 69th student scientific and technical conference "Entrepreneurship and advanced technologies" (Lviv, October 17-21st, 2011). (pp. 89–90). Lviv: Natsionalnyy universytet "Lvivska politekhnika". (in Ukrainian)
17. Maloyvan V.V. (2015) Investuvannya biznes-anhelamy innovatsiynykh proektiv v Ukrayini [Business angels investing in innovative projects in Ukraine]. *Pravo ta innovatsiynе suspilstvo – Law and innovation society*, 1, 49–53. Retrieved from: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/10184/1/Maloivan_49-53.pdf (in Ukrainian)
18. Filantropiya kak biznes [Philanthropy as a business]. Retrieved from: <https://pbwm.ru/articles/filantropiya-kak-biznes> (in Russian)
19. Hranty [Grants]. Retrieved from: fts.khadi.kharkov.ua/ru/studentam/granty/
20. Informatsiya pro vidkryti hranty [Information about open grants]. Retrieved from: <http://zrda.org/grants/>