

УДК 334:346.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.48-5>

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: РЕГУЛЯТОРНІ РАМКИ ЄС І ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

INSTITUTIONALIZATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: EU REGULATORY FRAMEWORK AND PROPOSALS FOR UKRAINE

Скрильник А. С.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу,
докторант,Національний університет «Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9622-4217>**Skrylnyk Andrii**

National University

"Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"

Стаття досліджує інституціоналізацію соціального підприємництва та імпакт інвестування крізь призму регуляторних рамок ЄС і пропонує варіанти впровадження для України у повоєнний період. Теоретично окреслено дефініції, принципи пріоритету суспільної місії, обмеження розподілу прибутку й участь стейкхолдерів в управлінні. Методологія ґрунтується на якісному компаративному аналізі п'яти країн (Велика Британія, Франція, Італія, Польща, огляд ЄС) з оцінкою права, фінансових інструментів і масштабів сектору. Показано, що на рівні ЄС ключову роль відіграють Social Business Initiative, План дії щодо соціальної економіки до 2030 р., регламенти EuSEF та ECSP. Моделі різних країн репрезентують різні траєкторії розвитку. На основі зіставлення виокремлено спільні риси: правове визнання багатотформних СП, інтеграція соціальної цінності у публічні закупівлі, використання змішаних фінансів і краудфандингу, стандарти вимірювання впливу, чітка роль інституцій підтримки. Сформовано пропозиції для України.

Ключові слова: соціальне підприємництво; імпакт інвестування; інституціоналізація; соціальна економіка; регуляторні рамки, змішані фінанси; соціально відповідальні публічні закупівлі; соціальний вплив, краудфандинг.

The article examines the institutionalization of social entrepreneurship and impact investing through the lens of EU regulatory frameworks and proposes a roadmap for Ukraine's post war recovery. It outlines definitions, the primacy of social mission, profit distribution constraints, and stakeholder participation in governance. The methodology relies on a qualitative comparative analysis of five cases (United Kingdom, France, Italy, Poland, and an EU overview) assessing law, financial instruments, and sectoral scale. At EU level, the Social Business Initiative, the Social Economy Action Plan to 2030, and the EuSEF and ECSP regulations are identified as central pillars. Country models display distinct trajectories: the UK's market oriented infrastructure (BSC, SIB, CIC); France's legal recognition of ESS/ESUS and "90/10" solidarity savings; Italy's social cooperatives and the *impresa sociale* status with municipal partnerships; and Poland's 2022 law, the OWES support network, and concessional EU backed lending. Cross case synthesis highlights common features: legal recognition of multi form social enterprises; embedding social value in public procurement; use of blended finance and crowdfunding; impact measurement standards; and the role of support institutions. Policy proposals for Ukraine include adopting a framework law on the social economy and a voluntary ESUS like accreditation; introducing social criteria and reserved lots in procurement; establishing a national guarantee window and a wholesale social capital fund (modelled on BSC) to deliver long term concessional credit and investment; aligning crowdfunding rules with ECSP and launching community match funding; targeted tax incentives; institutionalizing impact measurement and national statistics; and expanding incubators/accelerators for veterans and IDPs. The roadmap integrates legal, financial and institutional solutions geared toward community renewal, inclusion of vulnerable groups, and more efficient use of public and private resources within a results oriented policy logic.

Keywords: social entrepreneurship; impact investing; institutionalization; social economy; regulatory framework, blended finance; socially responsible public procurement; social impact, crowdfunding.

Постановка проблеми. Соціальне підприємство та соціальне інвестування стають важливими інструментами сталого розвитку, особливо в контексті післявоєнної відбудови України. Під соціальним інвестуванням розуміють вкладення коштів із метою отримання не лише фінансової віддачі, але й вимірюваного позитивного соціального ефекту. Соціальне підприємство, своєю чергою, поєднує підприємницьку діяльність із досягненням суспільно корисної мети – основною метою таких підприємств є вирішення соціальних проблем, а не максимізація прибутку власників. Європейський Союз має значний досвід розвитку цієї сфери: за оцінками, в країнах ЄС діють понад 246 тис. соціальних підприємств, які забезпечують роботою щонайменше 11,5 млн осіб (близько 6,3% зайнятого населення) [1]. В умовах післявоєнної України, яка прагне європейської інтеграції, вивчення та апробація європейського досвіду соціального інвестування та підприємництва є надзвичайно актуальними. Соціальні підприємства можуть стати рушієм відновлення громад, інтеграції вразливих груп населення (ветеранів, внутрішньо переміщених осіб тощо) та вирішення суспільних проблем, які загострилися внаслідок війни. Водночас соціальні інвестиції та імпаکت-інвестування здатні залучити приватний капітал до розв'язання цих проблем, доповнюючи державні та донорські кошти.

Дане дослідження виконано у форматі якісного порівняльного аналізу. Застосовано між-країновий підхід: вибрано п'ять європейських країн з різними моделями розвитку соціальної економіки (Великобританія, Франція, Італія, Німеччина чи Польща, а також ширший огляд практик ЄС).

Для України здійснено аналіз поточного стану (законодавство, ініціативи, кейси соціальних підприємств) та ідентифіковано пробіли між українською практикою та європейськими моделями. На основі цього, використовуючи методи аналогії та експертного оцінювання, сформульовано пропозиції щодо впровадження європейського досвіду (так звана апробація або адаптація моделей) з урахуванням українського контексту післявоєнної відбудови, залучення громад, інституційних умов. Обмеженням дослідження є динамічність розвитку подій: частина ініціатив (особливо щодо повоєнної відбудови України) ще перебуває в стадії формування, тому запропоновані рекомендації мають попередній характер і потребуватимуть подальшого уточнення по мірі реалізації політик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Джерельну базу становлять офіційні документи ЄС та урядів відповідних країн, звіти міжнародних організацій (OECD, Європейська комісія, EVPA, OECD), а також наукові публікації. Серед українських науковців, які досліджують питання соціального підприємництва, варто виокремити

праці: М. Наумової [2], де авторка послідовно осмислює дефініції, функції та потенціал соціального підприємництва у соціально економічному розвитку, від ранньої постановки проблеми до SWOT аналізу драйверів і бар'єрів розвитку в Україні, З. Галушки [3], де досліджено політико управлінський контекст для вбудовування соціального підприємництва у соціальну економіку, В. Шаповал [4], проводить дослідження взаємозв'язку між КСВ та соціальною економікою, демонструючи, як інститути відповідальності бізнесу можуть підсилити цілі соціального підприємництва, В. Воротін [5] дає рамку для включення соціальних підприємств у політики розвитку міст і громад. Але дані праці недостатньо були сфокусовані саме на інституціоналізації соціального підприємництва та регуляторних рамках ЄС в контексті гармонізації з українською моделлю на практиці.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення комплексного аналізу моделей соціального інвестування та соціального підприємництва в країнах Європейського Союзу, виявлення ключових підходів і механізмів їх підтримки, а також вироблення рекомендацій щодо використання цього досвіду в Україні у післявоєнний період. Дослідження охоплює теоретичні засади явища, порівняльний аналіз декількох європейських країн (щонайменше 3–5 з різними моделями розвитку соціальної економіки), та пропозиції щодо імплементації успішних практик. У статті використано офіційні джерела – офіційну статистику ЄС та України, аналітичні звіти OECD, Європейської Комісії, Impact Europe тощо – з метою забезпечення доказовості висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, що має на меті досягнення суспільно важливого результату. Європейська Комісія визначає соціальне підприємство як суб'єкт соціальної економіки, для якого головною метою є створення соціального впливу, а не отримання прибутку для власників або акціонерів [1]. Важливо, що соціальні підприємства можуть функціонувати у різних організаційно-правових формах – від кооперативів, асоціацій і фондів до товариств з обмеженою відповідальністю чи навіть звичайних приватних підприємств – спеціального універсального статусу для них не існує [6]. Головним визначальним критерієм є пріоритет суспільно корисної місії над прибутковістю бізнесу. У багатьох випадках соціальні підприємства вирішують такі завдання, як: інтеграція на ринок праці вразливих категорій населення (молоді, людей з інвалідністю, ветеранів тощо); надання соціальних послуг (освіта, охорона здоров'я, догляд за дітьми, літніми людьми); розвиток місцевих громад та депресивних територій; екологічні ініціативи, культурні та інші проекти [1].

Соціальне (імпакт) інвестування – це інвестиційна діяльність, спрямована на фінансування

проектів або організацій, що прагнуть досягти вимірюваного позитивного соціального або екологічного впливу разом із фінансовою віддачею. Відповідно до визначення Глобальної мережі імпаکت-інвестування (GIIN), соціальними (імпакт) інвестиціями є «інвестиції, здійснені з наміром створити позитивний, вимірюваний соціальний та екологічний ефект разом із фінансовою віддачею» [6]. На відміну від традиційної благодійності, де кошти надаються безповоротно, імпакт-інвестори очікують повернення капіталу (а часто й певного доходу), але готові приймати нижчу дохідність або вищі ризики заради досягнення суспільної користі. Такий підхід поєднує риси комерційного інвестування та благодійності. Сьогодні на глобальному рівні стрімко зростає ринок імпакт-інвестицій, який залучає як приватних інвесторів, так і фонди, банки розвитку, пенсійні фонди тощо. В Європі розвиток соціального інвестування підтримується низкою ініціатив: від спеціальних регуляторних механізмів (напр., регламент ЄС щодо фондів соціального підприємництва EuSEF 2013 р. [1]) до створення фінансових інструментів ЄС для полегшення доступу соціальних підприємств до фінансування [1]. З огляду на важливість оцінки результатів, в галузі імпакт-інвестування набувають значення стандарти вимірювання соціального впливу (impact measurement), що дозволяють інвесторам та суспільству переконатися, що вкладені кошти реально сприяють заявленим змінам. OECD та ЄС розробляють методики вимірювання соціального впливу та заохочують соціальні підприємства впроваджувати відповідні індикатори [7].

На рівні Європейського Союзу у 2011 р. було запущено ініціативу Social Business Initiative (SBI), спрямовану на покращення умов для соціальних підприємств у ЄС [1]. Вона передбачала, зокрема, полегшення доступу до фінансування, підвищення видимості соціальних бізнесів та оптимізацію правового середовища. У 2021 р. Єврокомісія ухвалила План дій щодо соціальної економіки (Social Economy Action Plan) на період до 2030 року, який містить 38 конкретних заходів для розвитку соціальних інвестицій, підтримки стартапів і масштабування соціальних підприємств, покращення їх визнання та інтеграції в економіку [7]. Основні напрями – створення сприятливих правових умов, відкриття доступу до фінансування (зокрема через програму InvestEU) та зміцнення спроможності соціалізованих підприємств, а також підвищення поінформованості про їхній внесок [7].

ЄС також впроваджує єдині правила для краудфандингу – з листопада 2021 р. набуло чинності Положення про європейських поставальників краудфандингових послуг (ECSP), що уніфікує вимоги до платформ у всіх країнах-членах [8]. Це відкриває можливості використовувати краудфандинг як інструмент

співфінансування соціальних проєктів, зокрема залучати громадян та громади до інвестування в місцеві ініціативи.

Для оцінки та запозичення найкращих практик далі розглянемо різні моделі соціального інвестування і підприємництва на прикладі кількох країн ЄС – зокрема Франції, Італії, Польщі, а також Великої Британії (хоча вона вже не є членом ЄС, її досвід історично вплинув на європейський сектор).

Проаналізуємо моделі соціального інвестування та підприємництва в ЄС. Почнемо з досвіду Великої Британії та її ринкової інфраструктури імпакт-інвестування. Велика Британія вважається одним із засновників соціального інвестування у Європі. Ще у 2000-х роках тут виникли перші соціальні інвестиційні фонди та інноваційні фінансові інструменти. Ключовим кроком стало створення у 2012 році Big Society Capital (BSC) – першого у світі спеціалізованого соціального інвестиційного банку. BSC було капіталізовано на суму £600 млн, з яких приблизно £400 млн надійшли з коштів «сплячих» банківських рахунків, а £200 млн – від найбільших комерційних банків Великобританії [9]. Цей механізм став можливим завдяки ухваленню Закону про сплячі рахунки, що переадресував невитребувані кошти на суспільні потреби. Big Society Capital працює як оптовий інвестор: він інвестує у фонди, що фінансують соціальні підприємства та проєкти (напр., фонди венчурної філантропії, кредитні установи для соціальних підприємств, фонди нерухомості з соціальною метою тощо). Таким чином, було подолано одну з ключових проблем – дефіцит капіталу для соціальних інноваторів – шляхом мобілізації значних ресурсів під управлінням спеціалізованої установи. Уряд Великобританії також підтримував низку податкових стимулів, зокрема запровадив у 2014 р. Tax Relief for Social Investments (податкову пільгу для інвесторів у соціальні підприємства), що дозволяє зменшувати податок на прибуток інвесторам, які надають капітал соціалізованим підприємствам.

Ще одна британська інновація – соціальні облігації впливу (Social Impact Bonds, SIBs). Перший у світі SIB було випущено у Великобританії в 2010 р. для фінансування програми реабілітації в'язнів у Петерборі. Модель SIB передбачає, що приватні інвестори фінансують превентивну або соціальну програму, а держава виплачує їм фінансову віддачу лише у разі досягнення заздалегідь визначених соціальних результатів. Відтоді у Британії реалізовано десятки таких облігацій у різних сферах – від безпритульності до освіти – що продемонструвало успішність механізму оплати за результат [10]. Цей інструмент згодом перейняли й інші країни ЄС.

У правовому полі Велика Британія однією з перших в Європі запровадила спеціальний статус для соціальних підприємств – ще

у 2005 р. було введено організаційно-правову форму «компанія суспільного інтересу» (Community Interest Company, CIC). CIC – це різновид компанії з обмеженою відповідальністю, яка має закріплену соціальну місію та обмеження на розподіл прибутку. Це гарантує, що активи та прибутки CIC використовуються в інтересах громади. Нині у Британії зареєстровано понад 20 тисяч CIC, які працюють у різних секторах – від освіти до відновлюваної енергетики.

Британський підхід характеризується розвинутою інфраструктурою соціального фінансування, що включає як державні, так і приватні механізми: створення спеціалізованих інвестиційних установ (BSC), впровадження нових фінансових інструментів (SIBs), стимулювання приватного капіталу через податкові пільги та гнучкі правові форми для соціального бізнесу. Британський досвід показує, що ринкові механізми можуть успішно залучати значні кошти на соціальні інновації, якщо створено відповідні інститути та гарантії для інвесторів.

Франція представляє модель, у якій держава та фінансовий сектор тісно співпрацюють для спрямування потоків капіталу в соціальну економіку. У 2014 році у Франції було ухвалено Рамковий закон про соціальну і солідарну економіку, що комплексно визначив сектор соціальної економіки та встановив заходи підтримки. Цей Закон закріпив критерії для підприємств соціальної і солідарної економіки, зокрема вимоги щодо соціальної мети, демократичного управління та обмеженого розподілу прибутку. Введено спеціальний статус підприємств утилітарного соціального призначення – ESUS, отримання якого дає доступ до певних податкових пільг та фінансових інструментів [7]. Отже, на законодавчому рівні Франція створила прозорі рамки для визнання соціальних підприємств і залучення їх до політики зайнятості, соціального включення тощо.

Унікальною французькою практикою є система «90/10» фондів, що забезпечує каналізацію частини заощаджень громадян у соціальні інвестиції. Такі фонди (офіційно створені ще у 2001 році) отримали назву через свою структуру: від 5 до 10% активів фонду інвестується в соціальні підприємства або солідарні проекти, решта 90–95% – в традиційні ліквідні цінні папери з врахуванням ESG-критеріїв [11]. Законодавчі зміни протягом 2000-х стимулювали їх зростання. Зокрема, закон 2008 р. зобов'язав роботодавців, які пропонують працівникам програми накопичення заощаджень, включати принаймні один «солідарний» фонд у меню вибору інвестицій. А законом РАСТЕ 2019 р. введено вимогу, щоб і страхові компанії життя пропонували хоча б один продукт сталого інвестування, яким де-факто стали 90/10 фонди [11]. Фактично, через механізм 90/10 кошти

дрібних інвесторів автоматично спрямовуються у сферу соціальної економіки без істотного зниження дохідності для вкладників (досвід показує, що 90/10 фонди мають дохідність на рівні звичайних фондів). Цей приклад демонструє, як вдало налаштоване правове поле і політика можуть «відкрити шлюзи» фінансових ресурсів для соціальної сфери, інтегрувавши соціальні інвестиції в мейнстрім фінансового ринку.

Окрім фондів 90/10, у Франції діє розвинена екосистема соціальних фінансів. Існують спеціалізовані банки і фонди, що кредитують соціальні підприємства. Держава через Банк розвитку (Bpifrance) надає гарантії по кредитах для соціальних підприємств, фінансує грантові програми для стартапів у соціальній сфері.

У сфері соціального підприємництва Франція має значну кількість кооперативів, асоціацій і компаній, що діють із соціальною місією. Після ухвалення закону 2014 р. чимало з них отримали статус ESUS. Станом на 2020-2021 рр. у Франції налічувалося кілька десятків тисяч структур соціальної і солідарної економіки, що забезпечували близько 10% ВВП та зайнятості країни [12]. Отже, французький підхід спирається на довгу традицію кооперативів і взаємодопомоги, підсилену сучасними фінансовими інноваціями та державною підтримкою. Для України цей досвід цікавий тим, як інституційно вбудувати соціальне інвестування у фінансову систему (через обов'язкові пенсійні чи страхові продукти, податкові стимули), а також як законодавчо визначити та підтримати весь сектор соціальної економіки.

Проаналізуємо італійський досвід. Італія – одна з перших європейських країн, яка на законодавчому рівні визнала концепцію соціального підприємництва. Ще в 1991 році був прийнятий Закон №381, що запровадив поняття «соціальні кооперативи» (cooperative sociali) – кооперативи, метою яких є надання соціальних послуг або трудова інтеграція вразливих груп населення [13]. Цей закон фактично започаткував європейську традицію правового регулювання соціальних підприємств, створивши модель, яка поєднувала кооперативні принципи з соціальною місією. Соціальні кооперативи в Італії отримали право на контракти з державою для надання послуг, податкові пільги, а головне – довіру як повноправні постачальники соціальних послуг.

У 2005 році Італія пішла далі, запровадивши загальну правову категорію «соціальне підприємство» (Legislative Decree № 155/2006). Цей правовий статус могли отримати різні організації (кооперативи, асоціації, фонди, компанії), що відповідають визначеним критеріям: наявність соціально значущої діяльності у визначених сферах, відсутність розподілу прибутку (крім обмеженого реінвестування), залучення працівників і бенефіціарів до управління тощо

[14]. У 2016–2017 рр. проведено масштабну реформу «третього сектору», яка оновила визначення соціального підприємства, дозволивши дещо більшу гнучкість у розподілі прибутку, розширила перелік сфер діяльності та ввела стимули для інвестицій (зокрема, податкові кредити для тих, хто інвестує в соціальні підприємства). Метою реформи було зробити статус соціального підприємства привабливішим і для організацій, і для інвесторів [14].

Фінансування соціальних підприємств в Італії здійснюється різними шляхами. По-перше, традиційно сильними є кооперативні фінансові інструменти: у країні діє вимога, за якою 3% прибутку будь-якого кооперативу спрямовується до спеціальних фондів розвитку кооперацій. Ці фонди використовуються для підтримки стартапів, навчання, кредитування нових кооперативів. По-друге, банки з історичною соціальною місією (напр. Banca Etica, регіональні кредитні спілки) пропонують пільгові кредити для соціальних проєктів. По-третє, з'являються венчурні філантропічні фонди та імпакт-інвестиційні фонди, які інвестують в соціальні інновації (медицина, освіта, інтеграція мігрантів тощо) з очікуванням помірного фінансового доходу. Держава також передбачила, що соціальні підприємства можуть отримувати податково заохочувані пожертви (аналог благодійного фінансування з податковим кредитом).

Отже, італійський досвід демонструє еволюцію: від вузького поняття соціальної кооперації – до широкої екосистеми третього сектору, підкріпленої законодавством та фінансовими інститутами. Сильними сторонами є тісна співпраця з державою на рівні надання послуг, програм підтримки, а також масовість залучення громадян через кооперативне членство, волонтерство.

Для України корисно перейняти італійські підходи у правовому закріпленні поняття соціального підприємства, підтримки соціальних стартапів через фонди, а також механізми сприяння трудовій інтеграції уразливих груп.

Звернемо увагу на досвід Польщі та країни Центрально-Східної Європи, де відбувся розвиток соціальної економіки за підтримки ЄС. Для країн ЄС, що пройшли трансформацію від соціалістичної до демократичної моделі, до яких належить Польща, характерним є активний розвиток соціального підприємництва в останні два десятиліття, значною мірою завдяки стимулюючій ролі Європейського Союзу. Польща є показовим прикладом, оскільки за багатьма характеристиками вона близька до України.

Ключовий прорив у політиці стався нещодавно: у 2022 році Польща ухвалила рамковий Закон «Про соціальну економіку». Цей закон уперше надав юридичне визначення статусу «підприємство соціальне» і встановив критерії отримання такого статусу [15]. Згідно із

законом, соціальним підприємством може бути організація, яка: має на меті трудову інтеграцію осіб, що ризикують соціальним виключенням, або надання соціальних послуг; не розподіляє прибуток між власниками (прибуток реінвестується); характеризується демократичним управлінням; відповідає встановленим частковим квотам працевлаштування вразливих груп чи напрямам діяльності [15]. Для соціальних підприємств передбачено підтримуючі заходи: податкові пільги, дотації на створення робочих місць, спрощений доступ до участі у державних закупівлях (соціальні критерії в тендерах). Закон також визначив засади держуправління у цій сфері – координуючу роль Міністерства сім'ї і соціальної політики, регіональні центри підтримки тощо. Норму закону почали реалізовувати: так, станом на середину 2023 р. близько 270 організацій офіційно отримали статус соціального підприємства в новому реєстрі [15]. Хоча це число поки невелике, воно зростає, а сам факт появи правової основи значно підвищує видимість і довіру до сектора.

Польща також відома успішним залученням коштів ЄС для підтримки соціального підприємництва. Зокрема, ще з початку 2000-х польський уряд використовував ресурси Європейського соціального фонду (ESF) для створення фінансових інструментів. В 2007–2013 рр. було реалізовано пілотний проєкт фонду мікрокредитування соціальних підприємств, а в 2014–2020 рр. засновано Національний фонд розвитку соціального підприємництва (NFSE) з бюджетом €37 млн за підтримки ESF [16]. Цей фонд надавав пільгові кредити соціальним підприємствам по всій країні через мережу посередників (у співпраці з банком BGK та соціально спрямованими фінансовими установами, напр. TISE). Завдяки NFSE сотні соціальних підприємств отримали «дешеві» кредити (напр., під 0,5% річних) для розвитку бізнесу, що стало рятівним колом у кризові періоди [16]. За оцінками, попит значно перевищував пропозицію: дослідження 2019/20 р. показало, що незадоволений попит на фінансування серед польських соціальних підприємств становить €263,5 млн. Цей розрив і покликана частково закрити діяльність фонду NFSE (цікаво, що його бюджет у 6 разів перевищив пілотний – €37 млн проти €6 млн – відображаючи зростання сектора). Досвід NFSE демонструє ефективність мікрофінансування та кредитних програм: соціальні підприємці цінують позики за їх вигідні умови (низький відсоток, відстрочка погашення), які дають «кисень» бізнесу у стартовій чи складній фазі [16].

На додаток, Польща активно використовувала субсидії ЄС для розвитку інфраструктури підтримки – так звані OWES (Центри підтримки соціальної економіки) функціонують у кожному регіоні, пропонуючи консультації, навчання, гранти на запуск соціальних підприємств.

Польський уряд прийняв стратегічні документи («Національна програма розвитку соціальної економіки до 2030») та інтегрував розвиток соціальних підприємств у плани боротьби з бідністю і безробіттям [15].

Таким чином, центрально- та східноєвропейські країни, як Польща, досягли значного прогресу завдяки поєднанню ініціатив «знизу» (громадські організації, кооперативи, які виникли як реакція на соціальні проблеми) і підтримки «згори» (фінансування і нормативні імпульси від ЄС та держави).

Для України цей досвід особливо релевантний: він показує шлях, як перехідна економіка може інституціоналізувати соціальне підприємництво, використовуючи доступні ресурси міжнародної допомоги. Зокрема, польський приклад законодавства 2022 р. може слугувати прототипом для українського закону про соціальні підприємства. Так само, впровадження фондів мікрокредитів та мереж підтримки на основі донорських коштів – реалістичний сценарій для України, яка отримує значні кошти на відновлення та розвиток від міжнародних партнерів.

В таблиці 1 узагальнено основні параметри моделей чотирьох розглянутих країн

(Великобританія, Франція, Італія, Польща) для наочності запозичення досвіду для України:

На основі розглянутих прикладів можна виділити декілька спільних рис та відмінностей моделей соціального інвестування в ЄС та обрати варіанти впровадження в розвиток соціального підприємництва в Україні:

- Нормативно-правове визнання: більшість країн ЄС запровадили або окремий правовий статус для соціальних підприємств або включили поняття соціальної економіки в стратегії та законодавство. Правове визнання спрощує доступ до підтримки та підвищує довіру інвесторів. Водночас підходи різняться: від гнучких (британська модель без жорсткого єдиного визначення, з різними формами – благодійні трасти, CIC, кооперативи) до більш уніфікованих (польський закон чітко прописує критерії).

- Фінансові механізми: усі країни стикалися з проблемою нестачі фінансування на старті. Рішення знайдено в різних формах:

- Спеціалізовані фонди соціального інвестування (Big Society Capital – Великобританія; фонди 90/10 – Франція; Національний фонд – Польща).

- Банківські продукти та гарантії: Державні банки розвитку та комерційні банки надають

Таблиця 1

Моделі соціального підприємництва та інвестування в країнах ЄС

Країна	Правовий статус соціального підприємства	Основні фінансові інструменти та ініціативи	Ключові досягнення
Велика Британія	Community Interest Company (CIC) з 2005 р.; благодійні компанії, кооперативи тощо – гнучка система без єдиного закону про СП	Big Society Capital (£600 млн фонд); соціальні облигації впливу; податкова пільга Social Investment Tax Relief; місцеві фонди	Понад 20 тис. CIC; мобілізовано сотні млн фунтів приватних коштів; модель поширена глобально
Франція	Закон про соціальну і солідарну економіку (2014); статус ESUS для підприємств соціальної користі; кооперативи, асоціації, фундації визнаються як учасники SSE	Обов'язкові «солідарні» фонди 90/10 (€1,2 млрд активів); фінансова підтримка через Bpifrance; етикетка Finansol (FAIR) для інвестпродуктів; податкові пільги меценатам; фондові інструменти (Envol тощо)	~10% працюючих зайняті в SSE; €330 млн інвестовано з 90/10 фондів у соц. підприємства; високий рівень держзамовлень соц. кооперативам
Італія	Закон про соціальні кооперативи 1991; закон про соціальні підприємства 2005 – широкий статус СП для різних форм; включено в реформу третього сектору	Кооперативні фонди взаємодопомоги (3% прибутку кооп.); імпакт-фонди (Oltre, Fondazione Social Venture); податковий кредит інвесторам в СП; субсидії на працевлаштування уразливих груп; держзамовлення (пільги СП в тендерах)	~102 тис. соц. підприємств (широко), з них ~12 тис. соціальних кооперативів; ~900 тис. працівників; соц. кооперативи охоплюють більшість соцпослуг на місцях
Польща	Закон «Про соціальну економіку» 2022 – статус соціального підприємства з критеріями (інтеграція, недорозподіл прибутку тощо); до того – окремі закони на кооперативи, центри інтеграції	Національний фонд соціального підприємництва (ESF, €37 млн) – пільгові кредити; гранти на створення СП (через конкурси OWES); дотації на з/п для СП; спрощений доступ до публічних коштів (соцзамовлення, ваучери)	~270 зареєстрованих СП за 2022–24 рр.; ~88 тис. суб'єктів соціальної економіки (до закону) зайняли ~2,3% працевдатних; впроваджено нацстратегію до 2030; соц. інфраструктура (OWES) по всій країні

Джерело: узагальнено автором за даними [1, 14–16]

кредити під гарантії чи субсидовані відсотки. Наприклад, в Україні Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) спільно з Ощадбанком у 2016–2021 рр. запустили програму пільгового кредитування соціальних підприємств під 5–10% річних, що дозволила профінансувати ряд ініціатив (ветеранські піцерії, майстерні тощо) у прифронтових регіонах.

За результатами цієї програми було інвестовано еквівалент €30,5 млн гривень у соціальні проекти в Україні [17].

- Податкові стимули: Податкові кредити для інвесторів (Італія, Великобританія), знижки на ПДВ чи податок на прибуток для соціалістичних підприємств (Франція, Італія), механізми скерування частини ПДФО громадян на соціальні цілі (є в Італії, Польщі).

- Змішані моделі фінансування: Поєднання грантів, позик і інвестицій. Донори (ЄС, фонди) часто надають перший збиток або гарантії, щоб заохотити приватних інвесторів зайти в проекти з високим соціальним ефектом. Наприклад, ЄІФ (Європейський інвестиційний фонд) запровадив механізм гарантій EaSI, завдяки якому у 2014–2020 рр. понад 5000 соціальних підприємств у Європі отримали кредити на пільгових умовах.

- Краудфандинг та участь громадян: У Європі стрімко розвивається краудфандинг як альтернативне джерело фінансування соціальних ініціатив. Обсяг європейського онлайн-краудфандингу зріс утричі з 2015 по 2018 р., сягнувши €6,5 млрд. Лідерами є Велика Британія, Німеччина, Франція (понад €1 млрд на рік кожна станом на 2020 р. Багато урядів стимулюють співфінансування через краудфандинг, запускаючи програми match-funding, коли внески громадян подвоюються внеском від місцевої влади чи ЄС [8]. Це посилює громадську залученість у вирішення місцевих проблем.

- Інституційна підтримка та навчання: у країнах ЄС працюють мережі інкубаторів, акселераторів, центрів знань (наприклад, SiLab Europe, Impact Hub, національні центри компетенцій) для підвищення спроможності соціальних підприємств. Регулярно проводяться конкурси (Social Impact Award та ін.), надаються премії та гранти найкращим проектам. У післявоєнний період такі інкубатори можуть допомогти ветеранам, переселенцям започаткувати соціальні бізнеси.

- Роль громад та локальної влади: в Європі соціальні підприємства часто тісно співпрацюють з муніципалітетами. Місцева влада може надавати приміщення, замовляти послуги, запускати пілотні проекти спільно. Така модель партнерства на місцевому рівні сприяє укоріненню соціальних підприємств у громадах.

Висновки. Досвід країн Європейського Союзу переконливо свідчить, що соціальне

інвестування та соціальне підприємництво можуть бути дієвими інструментами розв'язання соціально-економічних проблем, стимулювання зайнятості та інноваційного розвитку громад. У різних державах сформувалися свої моделі підтримки цього сектора: британська ринково-орієнтована з використанням приватного капіталу і соціальних інновацій; французька – із сильним державним залученням і нормативним закріпленням соціальної економіки, що поєднується з інноваціями фінансового ринку (фонди 90/10); італійська – заснована на кооперативному русі і інтеграції соціальних послуг у третій сектор за підтримки держави; польська та ін. центральноєвропейські – котрі завдяки допомозі ЄС швидко надолужують відставання, впроваджуючи комплексні закони і фінансові інструменти. Незважаючи на відмінності, спільним є розуміння, що соціальні підприємства потребують сприятливого середовища – правового визнання, доступного фінансування, підтримки спроможності та ринкових стимулів. Євросоюз сьогодні просуває ці підходи і на рівні загальноєвропейської політики (План дій 2021, програми InvestEU, EaSI тощо).

Для України адаптація цього досвіду є вкрай на часі. Проведений аналіз показав, що в Україні існують серйозні бар'єри розвитку соціального підприємництва: відсутність законодавчої бази, обмеженість фінансових ресурсів, слабка інфраструктура підтримки, посилені ризиками війни. Водночас, відкрилися унікальні можливості: безпрецедентна міжнародна допомога на відбудову, згуртованість суспільства та його готовність підтримувати соціальні ініціативи, а також стратегічний курс на євроінтеграцію, що передбачає впровадження європейських норм. В таких умовах український уряд та громадянське суспільство мають діяти консолідовано. Необхідно прискорити ухвалення нормативних рішень (закон про соціальні підприємства), створити фінансові механізми із залученням донорських коштів (фонди, гарантії), інтегрувати соціальних підприємців у програми відновлення країни (через соціальне замовлення та проекти в громадах).

Апробація європейських моделей не означає сліпе копіювання – навпаки, їх потрібно творчо адаптувати, враховуючи українські реалії. Приміром, польський закон 2022 р. може стати прототипом, але варто доповнити його положеннями, актуальними для постконфліктного суспільства (статус ветеранів, переселенців, механізми державно-приватного партнерства у відбудові).

Проведене дослідження демонструє, що такі передумови вже формуються, а отже, є перспективи апробації європейського досвіду соціального інвестування та соціального підприємництва в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Commission. Social enterprises. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en (дата звернення: 11.09.2025).
2. Наумова М. О. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально економічному розвитку суспільства. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 4. С. 34–39. URL: <https://jnas.nbuv.gov.ua/uk/article/UJRN-0000296497> (дата звернення: 19.09.2025).
3. Економічний та управлінський потенціал соціалізації економіки: монографія / за заг. ред. З. І. Галушки. Чернівці: ЧНУ, 2020. URL: <https://surl.li/acqunw> (дата звернення: 19.09.2025).
4. Шаповал, В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія. Дніпропетровськ : ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. 357 с.
5. Державне управління соціальним розвитком України: монографія / за заг. ред. В. Є. Воротина, Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2010. 288 с.
6. Global Impact Investing Network (GIIN); Cambridge Associates. Introducing the Impact Investing Benchmark. 2015. 22 с. URL: <https://www.cambridgeassociates.com/wp-content/uploads/2015/06/Introducing-the-Impact-Investing-Benchmark.pdf> (дата звернення: 11.09.2025).
7. European Commission. Social Economy Action Plan (SEAP). Social Economy Gateway. URL: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/eu-initiatives/seap_en (дата звернення: 09.09.2025).
8. Kleverlaan R., Wenzlaff K., Zhao Y., van de Glind P. Current State of Crowdfunding in Europe 2021. Amsterdam : CrowdfundingHub, 2021. 56 с. URL: <https://www.crowdfundinghub.eu/wp-content/uploads/2021/09/CrowdfundingHub-Current-State-of-Crowdfunding-in-Europe-2021.pdf> (дата звернення: 10.09.2025).
9. Prime Minister's Office, 10 Downing Street. Prime Minister unveils Big Society Capital. London: GOV.UK, 2012. URL: <https://gov.uk/government/news/prime-minister-unveils-big-society-capital> (дата звернення: 11.09.2025).
10. Hemerijck A., Bokhorst D. Why social investment holds the key to delivering on the Draghi report. – Falkensee : Social Europe Publishing & Consulting GmbH, 2024. URL: <https://www.socialeurope.eu/why-social-investment-holds-the-key-to-delivering-on-the-draghi-report> (дата звернення: 11.09.2025).
11. Mettgenberg Lemiere, Martina. Policy by the Numbers: How data and policy interact to finance the social economy – the example of French 90/10 funds. Impact Europe. 06.09.2023. URL: <https://www.impacteurope.net/insights/policy-numbers> (дата звернення: 09.09.2025).
12. International Labour Organization (ILO). SFP/COOP Joint Research Initiative on “The role of Social and Solidarity Economy and Social finance in sustainable development and the future of work”. Projects and Partnerships. URL: <https://ilo.org/projects-and-partnerships/projects/sfpcoop-joint-research-initiative-role-social-and-solidarity-economy-and> (дата звернення: 10.09.2025).
13. European Commission. Social Cooperatives Law in Italy: Adjustment of an existing cooperative law to support social enterprise development: case study. Paris–Brussels: Better Entrepreneurship Policy Tool, 2022. URL: <https://betterentrepreneurship.eu/en/case-study/social-cooperatives-law-italy-adjustment-existing-cooperative-law-support-social> (дата звернення: 11.09.2025).
14. European Commission. EU Social Economy Gateway: Italy. Brussels: European Commission. URL: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/my-country/italy_en (дата звернення: 11.09.2025).
15. European Commission. EU Social Economy Gateway: Poland. Brussels: European Commission. URL: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/my-country/poland_en#:~:text=In%20Poland%20,with%20different%20legal%20forms%2C%20including (дата звернення: 11.09.2025).
16. Benabdelaziz Tair F. Poland's National Fund for Social Entrepreneurship helps social economy enterprises in difficult times. Luxembourg: fi compass, 2021. URL: <https://www.fi-compass.eu/stories/polands-national-fund-social-entrepreneurship-helps-social-economy-enterprises-difficult> (дата звернення: 10.09.2025).
17. Ukraine Moldova American Enterprise Fund (UMAEF). Impact investing program. URL: <https://umaef.org/programs/impact-investing/> (дата звернення: 12.09.2025).

REFERENCES:

1. European Commission. (n.d.). Social enterprises. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Available at: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en (accessed 11.09.2025).
2. Naumova M. O. (2014). Sutnist sotsialnoho pidpriemnytstva ta yoho rol u sotsialno ekonomichnomu rozvytku suspilstva [The essence of social entrepreneurship and its role in the socio economic development of society]. *Ukraina: aspekty pratsi*, (4), 34–39. Available at: <https://jnas.nbuv.gov.ua/uk/article/UJRN-0000296497> (accessed 19.09.2025).
3. Halushka Z. I. (2020). Ekonomichnyi ta upravlinskyi potentsial sotsializatsii ekonomiky: monohrafiia [Economic and managerial potential of the socialization of the economy: monograph]. Chernivtsi. Available at: <https://surl.li/acqunw> (accessed 19.09.2025).
4. Shapoval V. M. (2011). Sotsialna vidpovidalnist biznesu v strukturi upravlinnia ekonomikoiu: monohrafiia [Corporate social responsibility in the structure of economic governance: monograph]. Dnipropetrovsk. 357 s.
5. Vorotin V. Ye., Zhailo Ya. A. (2010). Derzhavne upravlinnia sotsialnym rozvytkom Ukrainy: monohrafiia [Public administration of Ukraine's social development: monograph]. Kyiv. 288 s.

6. Global Impact Investing Network (GIIN) & Cambridge Associates. (2015). Introducing the Impact Investing Benchmark. 22 p. Available at: <https://www.cambridgeassociates.com/wp-content/uploads/2015/06/Introducing-the-Impact-Investing-Benchmark.pdf> (accessed 11.09.2025).
7. European Commission. Social Economy Action Plan (SEAP). Social Economy Gateway. Available at: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/eu-initiatives/seap_en (accessed 09.09.2025).
8. Kleverlaan R., Wenzlaff K., Zhao Y. & van de Glind P. (2021). Current State of Crowdfunding in Europe 2021. Amsterdam: CrowdfundingHub. 56 pp. Available at: <https://www.crowdfundinghub.eu/wp-content/uploads/2021/09/CrowdfundingHub-Current-State-of-Crowdfunding-in-Europe-2021.pdf> (accessed 10.09.2025).
9. Prime Minister's Office, 10 Downing Street. (2012). Prime Minister unveils Big Society Capital. London: GOV.UK. Available at: <https://www.gov.uk/government/news/prime-minister-unveils-big-society-capital> (accessed 11.09.2025).
10. Hemerijck A. & Bokhorst D. (2024). Why social investment holds the key to delivering on the Draghi report. Falkensee: Social Europe Publishing & Consulting GmbH. Available at: <https://www.socialeurope.eu/why-social-investment-holds-the-key-to-delivering-on-the-draghi-report> (accessed 09.09.2025).
11. Mettgenberg Lemiere M. (2023). Policy by the Numbers: How data and policy interact to finance the social economy – the example of French 90/10 funds. Impact Europe. Available at: <https://www.impacteurope.net/insights/policy-numbers> (accessed 10.09.2025).
12. International Labour Organization (ILO). SFP/COOP Joint Research Initiative on “The role of Social and Solidarity Economy and Social finance in sustainable development and the future of work”. Projects and Partnerships. Available at: <https://www.ilo.org/projects-and-partnerships/projects/sfpcoop-joint-research-initiative-role-social-and-solidarity-economy-and> (accessed 11.09.2025).
13. European Commission. (2022). Social Cooperatives Law in Italy: Adjustment of an existing cooperative law to support social enterprise development (case study). Better Entrepreneurship Policy Tool (OECD & European Commission). Available at: <https://betterentrepreneurship.eu/en/case-study/social-cooperatives-law-italy-adjustment-existing-cooperative-law-support-social> (accessed 11.09.2025).
14. European Commission. EU Social Economy Gateway: Italy. Brussels: European Commission. Available at: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/my-country/italy_en (accessed 11.09.2025).
15. European Commission. EU Social Economy Gateway: Poland. Brussels: European Commission. Available at: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/my-country/poland_en
16. Benabdelaziz Tair F. (2021). Poland's National Fund for Social Entrepreneurship helps social economy enterprises in difficult times. Luxembourg: fi compass. Available at: <https://www.fi-compass.eu/stories/polands-national-fund-social-entrepreneurship-helps-social-economy-enterprises-difficult> (accessed 10.09.2025).
17. Ukraine Moldova American Enterprise Fund (UMAEF). Impact investing program. Available at: <https://umaef.org/programs/impact-investing/> (accessed 12.09.2025).

Стаття надійшла: 20.09.2025

Стаття прийнята: 13.10.2025

Стаття опублікована: 06.11.2025