

міграція може бути довгостроковою стратегією, а не відповіддю на кризи. Країни з відтоком мігрантів отримують більше переказів, хоча масштаби міграції не завжди прямо пропорційні обсягам переказів. Перекази важливі для країн з низьким ВВП на душу, високим безробіттям і низькими зарплатами, а на їх обсяги впливають напрямки міграції, рівень доходів мігрантів за кордоном, економічна стабільність країни-отримувача.

Список використаних джерел

1. World Bank. 2023. World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1941-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO
2. WHO Data. *datadot*. URL: <https://data.who.int/>
3. TRADING ECONOMICS | 20 million INDICATORS FROM 196 COUNTRIES. *TRADING ECONOMICS | 20 million INDICATORS FROM 196 COUNTRIES*. URL: <https://tradingeconomics.com/>
4. World Bank Group - International Development, Poverty and Sustainability. *World Bank Group - International Development, Poverty and Sustainability*. URL: <https://www.worldbank.org/>
5. Валовий внутрішній продукт (2002-2023). *Ставки, індекси, тарифи*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>

Кравченко О.М.,

студентка ОПП «Економіка», 3 курс,

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

СВІТОВИЙ ДОСВІД У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В умовах соціальних та економічних викликів в Україні соціальне підприємництво стає важливим інструментом вирішення суспільних проблем. Його розвиток в Україні відбувається без належного законодавчого забезпечення та державної підтримки, що актуалізує необхідність вивчення міжнародного досвіду та адаптації ефективних моделей соціального підприємництва для українського ринку.

Соціальне підприємництво в Україні розвивається хаотично - без правового закріплення сутності поняття, системної статистики та ефективних механізмів підтримки. Це створює проблему формування дієвого регуляторного середовища та обмежує потенціал розвитку соціального підприємництва, необхідність якого в Україні суттєво зростає.

Завданням цього дослідження є аналіз формування та розвитку соціального підприємництва в Україні в ретроспективі, огляд міжнародного досвіду та виокремлення моделей соціального підприємництва, які можуть бути дієвими з урахуванням українських реалій.

Створення соціального підприємства ознаменувало нову еру вкорінення інноваційних механізмів для подолання суспільних перешкод, та довела на реальних прикладах досягнення ефективного та суспільно значущого результату. В цій роботі соціальне підприємство буде трактуватись, як форма управління підприємницькою діяльністю в основі, якої лежить місія вирішити соціальні виклики, застосовуючи комерційні підходи. Незважаючи на активний розвиток соціального підприємництва в Україні, на сучасному етапі воно стикається з низкою викликів, хоча варто і зазначити про наявні можливості (таблиця 1).

Попри на відсутність нормативно-правового забезпечення діяльності соціального підприємства в Україні, ця форма бізнесу стрімко розвивається. Акселератори бізнесів, грантові та фондові підтримки вже існуючих бізнесів, конференції, розвиток шкільного соціального підприємництва, стажування для студентів та багато інших цікавих ініціатив вже функціонують та поширюють ідеї соціального підприємництва в різних містах України.

Виклики та можливості соціальних підприємств в Україні на сучасному етапі

Проблема	Виклики	Можливості
Відсутність нормативно-правової бази та чітко закріпленого визначення терміна “соціальне підприємство”	відсутність статистичних даних по соціальному підприємству	можливість обрати оптимальну організаційно-правову форму функціонування та оподаткування
	відсутність якісного аналізу та досліджень	
	висока конкуренція з традиційним бізнесом	наявність ресурсів, не задіяних ринком
Відсутність обов’язкової дисципліни “Соціальне підприємництво” у закладах середньої та вищої освіти	неосвіченість населення	складність розуміння реєстрації підприємства та демотивація розпочинати таку діяльність
	брак кваліфікованих кадрів	
Малоефективність державних програм підтримки соціальних підприємств та залежність від міжнародної допомоги	низький рівень довіри до держави	розвиток кооперації та інноваційних бізнес-моделей
	відсутність діалогу між державою та соціальними підприємцями	
	нестабільність фінансування	

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Розвиток соціальних підприємств вимагає запровадження ефективних механізмів регламентації їх діяльності в правовому полі. Для того аби знайти ефективні моделі, що будуть функціонувати в Україні необхідно звернутись до досвіду інших держав. Загалом розрізняють 2 основні моделі соціальних підприємств: американську та європейську. Соціальні підприємства в США виникали з потреби фінансування неурядовими організаціями своїх ініціатив та внаслідок відсутності повноцінної соціальної політики з боку уряду, тобто акцент здійснено на **самокупність та інноваційність**. В той час, як формування соціальних підприємств в європейських країнах відбувалось під впливом розвинутої моделі соціального захисту, проблем зі зростанням безробіття, збільшення навантаження на державний бюджет, тобто дана модель акцентує увагу на **вирішення соціальних проблем**.

Станом на 2020 рік в Європі функціонувало більше 2 мільйонів соціальних підприємств, що складало 10% всього європейського бізнесу, у яких працювало майже 11 мільйонів працівників, що становило 6% від усіх працюючих у цій галузі [2, с. 5]. Лідером серед Європейських країн є Велика Британія, де майже 70 тис. соціальних бізнесів створюють більше 1 мільйона робочих місць та вносять 24 млрд. фунтів стерлінгів в економіку [2, с. 5]. Особливостями британської моделі соціального бізнесу є специфічні закони, за яких відсутні єдині правові модель діяльності, а статус “соціальності” надається різним фірмам і компаніям [2, с. 23]. Підтримка соціальних бізнесів здійснюється завдяки великій кількості організацій, інвестиційних банків, як приклад «Social Enterprise London» (1998), «Social Enterprise UK», та урядових фондів кредитування, наприклад “Futurebuilders England”, що надає фінансову підтримку бізнесу, що співпрацюють з державними закладами. Центральним уповноваженим органом щодо діяльності соціальних підприємств у Британії виступав «Департамент третього сектору» створений при Кабінеті Міністрів у травні 2006 року [2, с. 23].

Більшість країн Європейського союзу (Франція, Польща, Португалія, Чехія, Іспанія, Швеція, Бельгія, Італія) побудували законодавчу базу соціальних підприємств, як кооперативів з різними напрямками діяльності. Таку форму реєстрації вперше запровадили в Італії 1991 року, а

вже в 1998 використали для створення норм в ЄС. Основною рисою соціального підприємства як соціального кооперативу є демократична форма правління та обов'язковий розподіл акцій компанії між засновниками (не стосується некомерційних організацій) [2, с. 24].

Таблиця 2

Можливі напрями розвитку соціальних підприємств в Україні

Напрями	Недолік	Перевага
Соціальне підприємство - це частина зареєстрованої громадської організації, і виступає інструментом генерації прибутку	обмеженість розвитку підприємства як бізнесу	менша залежність від грантової та державної підтримки
Запровадження податкових пільг для соціальних підприємств	ризик податкових махінацій та маскувань бізнесу від сплати податків	стимуляція реєстру та легалізації діяльності
		зменшення фінансового навантаження
		підвищення інвестиційної привабливості
Внесення до цивільного та господарського кодексу чітких термінів, правил реєстрації і статусів організаційно-правової форми соціального підприємства	перешкоди пов'язані з індивідуальними особливостями підприємства	полегшення процесу реєстрації
Запровадження державних програм та підтримки соціальних підприємців (навчання кваліфікованих спеціалістів)	невідповідність програм реальним потребам	формування та розвиток мережі зв'язків соціальних підприємців
	низький попит	залучення міжнародних експертів
		розвиток освітніх платформ
Створення спеціальних державних закупівель суто для соціальних підприємств	адаптація традиційного ринку під нові "формати гри"	промоутинг соціального підприємства
	створення платформи та органів регулювання	альтернативні можливості впровадження діяльності

Джерело: сформовано автором

У Німеччині соціальні підприємства працюють у формах кооперативів (Genossenschaften), фондів (Stiftungen), асоціацій (Vereinen), товариств із обмеженою відповідальністю (Gmbhs) [2, с. 23]. Тому відкриття філій Фонду Шваба (1998) і заснування Академії соціального підприємництва (2010) стали каталізаторами розвитку сучасних практичних підходів до соціального підприємництва у Німеччині. Держава (у Німеччині) активно почала підтримувати розвиток соціального підприємництва, починаючи з 2000 року (конкурс соціальних підприємців). Двома основними напрямками державної підтримки є стимулювання успішних суб'єктів і розробка

стратегії взаємодії між соціальними підприємцями та Міністерством у справах сім'ї, жінок і молоді [2, с. 23].

Проаналізувавши досвід європейських країн стосовно напрямів підтримки соціальних підприємств, вважаємо за доцільне розглянути їх переваги та недоліки задля їх правового закріплення в українському законодавстві, а також впровадження в Україні (таблиця 2).

Отже, соціальне підприємництво в Україні демонструє стійку динаміку розвитку, попри відсутність належного правового регулювання та державної підтримки. Досвід європейських країн та США свідчить, що ефективне функціонування цього сектору можливе завдяки чітким законодавчим нормам, податковим пільгам, стимулюючим програмам та розвитку освітніх ініціатив. Україна має можливість адаптувати перевірені міжнародні практики для створення власної гібридної системи підтримки соціального бізнесу.

Список використаних джерел

1. Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ). Посібник з безпеки журналістів. — Варшава : БДПЛ ОБСЄ, 2019. — 112 с. — Режим доступу: <https://www.osce.org/files/f/documents/a/9/426392.pdf> (дата звернення: 12.04.2025)

2. Каменко І. С. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ. URL: https://euneighbourseast.eu/wp-content/uploads/2021/07/legal-report-in-ukraine_ukrainian_0.pdf (дата звернення: 12.04.2025).

Лаврентьєва Є.Ю.,

студентка ОПП «Маркетинг», 3 курс,

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА

У сучасних умовах прямі іноземні інвестиції відіграють ключову роль у забезпеченні сталого економічного розвитку країн. Вони стимулюють створення нових робочих місць та сприяють розвитку інфраструктури. Водночас прямі іноземні інвестиції можуть спричинити негативні наслідки для економічної незалежності держави та стану навколишнього середовища. Через нестабільність світової економіки, а саме вплив пандемії COVID-19, військові конфлікти та глобалізацію, дослідження переваг і ризиків іноземних інвестицій для країн-реципієнтів набуває особливої актуальності.

Тому варто дослідити сутність та динаміку прямих іноземних інвестицій, визначити основні переваги та ризики прямих іноземних інвестицій для країни-реципієнта, на прикладі конкретних країн проілюструвати їхній вплив на економіку і сформулювати рекомендації щодо оптимізації їхнього залучення.

Для кращого розуміння сутності прямого іноземного інвестування доцільно розглянути основні визначення цього поняття. Прямі іноземні інвестиції — це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни [3]. Прямі іноземні інвестиції є міжнародними інвестиціями в рамках рахунків платіжного балансу [6]. Прямі іноземні інвестиції — це інвестиції, що здійснюються суб'єктом господарювання однієї країни в компанію або корпорацію іншої країни з метою створення довгострокового інтересу [5]. У всіх наведених визначеннях є як спільне, так і відмінне бачення суті прямих іноземних інвестицій. Передусім, спільною рисою є довгостроковий характер таких вкладень, тобто те, що прямі іноземні інвестиції мають на меті тривале фінансування економіки або окремої компанії. Водночас між визначеннями є певні відмінності. Євростат підкреслює, що прямі іноземні інвестиції є частиною обліку міжнародних операцій у платіжному балансі країни. Інші ж два джерела не згадують про нього у визначенні.

Враховуючи важливість цих вкладень для економічного розвитку, доцільно проаналізувати динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій. На рисунку 1 зображені обсяги прямих іноземних