

### **Література:**

1. Костак З. Р. Загальнообов'язкове соціальне медичне страхування: проблеми та перспективи розвитку / З. Р. Костак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 359–363.
2. Мордвінов О. Г. Проблеми і перспективи впровадження медичного страхування в Україні / О. Г. Мордвінов, М. Ю. Сердюк // Держава та регіони. – № 3 (55). – 128–133.
3. Пономарьова О. Б. Проблеми та перспективи розвитку медичного страхування в Україні / О. Б. Пономарьова, К. В. Проценко, А. О. Стовбун // Молодий вчений. – 2016. – № 5. – С. 141–145.
4. Черномаз О. Б. Проблеми і перспективи розвитку медичного страхування в Україні / О. Б. Черномаз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2015. – № 824. – С. 131–134.
5. Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування в Україні : проект Закону України № 4981 від 14.07.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=59745](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59745).

**Чорна Катерина**

ст. гр. ФУПОзм-21

Тернопільський національний економічний університет

k.chorna@i.ua

Науковий керівник – к.е.н., доц. Горин В. П.

## **НЕТРАДИЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ**

Період суспільно-політичних та економічних потрясінь останніх років супроводжувався різким погіршенням рівня життя населення й наростанням соціальних конфліктів. Падіння реальних доходів населення, поглиблення майнового розшарування між окремими суспільними верствами, зростання масштабів бідності актуалізують застосування різноманітних фінансових важелів та інструментів для зниження гостроти цих проблем. Найважливішим питанням при цьому є забезпечення адекватного фінансування програм та заходів протидії небажаним соціальним явищам.

Традиційно основним джерелом фінансування соціальних заходів є кошти бюджетів усіх рівнів та ресурси фондів соціального страхування. За рахунок цих джерел держава забезпечує виконання цілого спектру програм, призначених забезпечити матеріальну підтримку вразливих верств населення у складних життєвих ситуаціях. Однак, в умовах

обмеженості ресурсної бази органів влади, реалізації кроків із зниження фіскального тиску на економіку коштів, які виділяє держава на виконання соціальних зобов'язань недостатньо для того, щоб досягти суттєвого прогресу у вирішенні соціальних проблем. У зв'язку з цим, ефективна реалізація соціальної політики вимагає диверсифікації джерел фінансування соціальних заходів, в тому числі завдяки розвитку таких інноваційних механізмів, як соціальне підприємництво та краудфандинг.

Соціальне підприємництво, яке бере свій початок наприкінці XIX ст., спершу розглядалось як діяльність соціальних підприємців, які самостійно визначають соціальні проблеми та використовують традиційні принципи підприємництва для організації, створення та управління підприємством задля досягнення соціальних змін і вирішення проблем окремих територіальних громад. В сучасному трактуванні під соціальним підприємництвом розуміють будь-яку інноваційну соціальну (прибуткову чи неприбуткову) ініціативу. На думку лауреата Нобелівської премії та одного із найперших у світі соціальних підприємців М. Юнуса, соціальне підприємництво – це прибутковий бізнес, який дотримується принципів корпоративної соціальної відповідальності, має соціальні цілі та прибутки від якого спрямовуються головно на розвиток самого підприємства, а також на підтримку громади та втілення соціальних проектів [4, с. 32].

Доволі часто соціальне підприємництво ототожнюють з благодійною діяльністю. Хоча воно має певні елементи благодійності, але все ж це не зовсім так. Соціальне підприємництво є бізнес-рішенням соціальної проблеми, адже саме це є відправною точкою бізнесу соціального підприємця. Немає соціальної проблеми – немає соціального підприємництва. При цьому завдання такого підприємства полягає у тому, щоб вирішити проблему суспільства на умовах самоокупності та стійкості.

Соціальне підприємництво не можна класифікувати відповідно до форми організації або фінансування. Окремі соціальні підприємці покладаються на пожертвування та гранти, а інші мають власний прибуток для фінансування. Вони можуть бути організовані як фонди, асоціації, некомерційні організації або як звичайні підприємства. Втім, на думку Ю. Орел, спільними рисами соціальних підприємств є такі:

- юридичний статус (підприємницькі та непідприємницькі організації, комерційні установи, які засновані неурядовими громадськими організаціями);

- наявність нерозподіленого прибутку (отримання прибутку не є кінцевою метою соціального підприємства, він є тільки засобом для досягнення позитивних соціальних перетворень);

- наявність чіткої та зрозумілої місії соціального спрямування, яка передбачає вирішення певних суспільних проблем;

- інноваційний підхід до вирішення соціальної проблеми;
- залучення цільової групи до участі у соціальному підприємстві, діяльність якого спрямована на покращення їхнього соціального становища [3, с. 87-93].

На наш погляд, відповідно до головної місії, яку ставить перед собою соціальне підприємство, їх можна розмежувати на такі групи:

- соціальні підприємства, які працюють на комерційних засадах, однак своєю місією визначають працевлаштування представників цільової вразливої категорії населення (жінки, які зазнали сімейного насильства; безпритульні; внутрішньо переміщені особи; наркомани тощо);

- соціальні підприємства, які головною місією визначають спрямування отриманого прибутку (в повному обсязі або частково) на реалізацію соціальних ініціатив (підтримку людей з обмеженими можливостями, утримання закладів для безпритульних та інше).

Не зважаючи на вагомі перспективи, соціальне підприємництво в Україні поки не отримало значного розвитку. Головною причиною цього є те, що більшість програм розвитку соціальних підприємств спрямовані на заснування їх громадськими організаціями, а не конкретними підприємливими особами. Зважаючи на усталену в Україні орієнтацію громадських організацій виключно на «проїдання» грантових та меценатських коштів, більшість із них практично не зацікавлені в ефективності функціонування заснованого ними підприємства.

Іншим чинником, що стримує розвиток соціальних підприємств є слабка інформованість вітчизняного суспільства про його переваги, недостатній рівень фахової підготовки персоналу донорських організацій, які проводять конкурси соціальних проектів. Внаслідок цього, частина тренінгів з розвитку соціального підприємництва є недостатньо практичними та мають формальний характер.

Соціальне підприємництво, хоча й повільно, перетворюється на реальний механізм вирішення суспільних проблем в Україні. Воно може ставити за мету трудотерапію, соціальну реабілітацію, запровадження інноваційних механізмів вирішення наявних соціальних проблем. Головну роль у цьому процесі повинна відігравати держава, яка через механізми стимулювання повинна визначити стратегію розвитку підприємництва та його взаємодію з соціумом [3].

Поряд із розвитком соціального підприємництва, зростанню притоку недержавних фінансових ресурсів для вирішення соціальних проблем в Україні сприятиме поширення такої моделі бізнес фінансування як краудфандинг (від англ. crowd – натовп та funding – фінансування). Цей механізм передбачає залучення коштів для заснування бізнесу чи реалізації соціальних проектів від великої кількості людей через Інтернет-платформи і дає право донору отримати частку власності, акції компанії

чи дивіденди. У міжнародній практиці існує декілька форм краудфандингу: пожертвування без винагороди, пожертвування за винагороду (подарунок, продукція/сервіс стартапу чи проекту, поширення інформації про спонсора), народне кредитування – безвідсоткове (Kiva) чи під привабливий для позичальника відсоток (Zora, Babyloan, Lending Club ін.). В Україні найвідомішою краудфандинговою платформою залишається програма «Спільнокошт Велика Ідея» [1], призначена для акумуляції коштів для втілення соціальних та культурно-мистецьких проектів, а також стартапів, які матимуть вагомий соціальний ефект. Як і щодо соціального підприємництва, головною перешкодою для широкого розвитку краудфандингу в Україні є недостатня проінформованість та недовіра вітчизняного суспільства до інноваційних форм фінансування соціальних проектів, а також відсутність культури меценатства. Саме вирішення цього питання, на наш погляд, дасть можливість суттєво підвищити роль фінансових ресурсів недержавного сектору економіки у вирішенні соціальних проблем в Україні.

### **Література:**

1. Велика Ідея – платформа соціальних інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com/>
2. Орел Ю. Л. Соціальне підприємництво: сучасний стан та перспективи розвитку / Ю. Л. Юрел // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально-відповідального бізнесу: матеріали Першої міжнародної науково-практичної конференції 11 грудня 2008 р. / за заг. ред. О. Ю. Амосова. – Харків: ХОМО “Союз молодих підприємців”, 2008. – С. 87–93.
3. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки / О. В. Сотула. // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_4\\_72](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_4_72)
4. Yunus M. Creating a world without poverty: social business and the future of capitalism / M. Yunus, K. Weber. – New York : Public Affairs, 2007. – 261 с.

**Шаров Олександр**

ст. гр. ФУПОМ-21

Тернопільський національний економічний університет

[sharov1927@gmail.com](mailto:sharov1927@gmail.com)

Науковий керівник – к.е.н., доцент Дерлиця А.Ю.

## **ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ**

Бюджетний дефіцит є унікальним, комплексним і розповсюдженим у світі явищем. Його наявність свідчить про недостатні фінансові можливості державних органів влади гарантувати виконання своїх