

Ганна ГЕРАСИМЕНКО

СОЦІАЛЬНІ ФІНАНСИ: ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ “ТРЕТЬОГО СЕКТОРУ”

Обґрунтовано поняття “соціальні фінанси” в контексті розвитку інструментів соціального інвестування. Проаналізовано розвиток підходів до виокремлення “третього сектору” громадянського суспільства, досліджено його складові та характеристики. Запропоновано авторське бачення моделі взаємодії секторів соціальної економіки в процесі реалізації соціальних інвестицій.

Ескалація глобальних викликів сучасності, серед яких – загострення соціальних проблем, криза політики мультикультуралізму, призводить до низької ефективності традиційних форм і методів забезпечення соціальних гарантій суспільним сектором. З огляду на це актуалізується роль соціальної відповідальності бізнесу та представників громадянського суспільства, діяльність яких тісно пов'язана з питаннями людського розвитку, підтримки галузей соціальної сфери, дотримання прав людини.

Впровадження інноваційних інструментів соціального інвестування, трансформація ролей та ускладнення процесів взаємодії між різними суб'єктами соціальної політики потребують оновлення понятійно-термінологічного апарату суспільних наук, глибшого осмислення та теоретизації новітніх процесів.

Проблемам розробки та реалізації соціальної політики присвячені праці вітчизняних науковців: С. Бандур, Д. Богиня, О. Гальчинський, В. Геєць, О. Грішнова, Н. Деєва, Г. Дмитренко, М. Долішній, Т. Заяць, М. Карлін, І. Курило, В. Куценко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Макарова, В. Новіков, О. Новікова,

В. Онікієнко, С. Пирожков, У. Садова, Л. Семів, В. Стешенко, Л. Чернюк, Л. Шевчук та інших. Проте основним об'єктом відповідних наукових розвідок в Україні залишаються проблеми реалізації соціальної відповідальності держави та питання соціального діалогу суспільних інститутів і представників бізнесу в контексті захисту інтересів найманих працівників. Водночас роль “третього сектору” громадянського суспільства в реалізації соціальних реформ залишається одним із найменш досліджених аспектів, як і особливості формування та використання його ресурсної бази.

Отже, мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні поняття соціальних фінансів в контексті розвитку організацій “третього сектору” та окресленні моделі взаємодії основних сегментів громадянського суспільства з точки зору реалізації соціальних інвестицій.

Витоки ідеї виокремлення так званого “третього сектору”, що охоплює підприємства й організації, які не належать ані до традиційного приватного сектору, ані до суспільного (державного) сектору, відносять до середини 1970-х років. На той час

організації такого типу вже здійснювали активну діяльність у різних сферах життя суспільства, поступово привертаючи увагу розробників політики та формуючи предмет досліджень представників різних галузей наукового знання – економіки, соціології, менеджменту та державного управління, історії, політології, юриспруденції тощо.

Як наголошують дослідники міжнародного проекту EMES (*Emergence of Social Enterprises in Europe, 1996–1999*) [1], розвиток наукових досліджень “третього сектору” здійснювався у двох напрямках – з позицій неприбуткових організацій (НПО) та в рамках концепції соціальної економіки, що підтримувалися відповідними емпіричними узагальненнями. Якщо у розвитку першого напрямку провідна роль належала американським науковцям, то другий напрямок отримав ширшу підтримку на європейському просторі та наразі є офіційною доктринальною інститутів Європейського Союзу.

Поряд з цим, відбувався розвиток інших теорій “третього сектору”, найважливішим серед яких є триполярний підхід, згідно з яким економіка – це сукупність трьох полюсів, що представлені специфічними типами агентів (приватні підприємства, держава, домогосподарства) або відповідно до різних принципів регулювання обміну (ринкові механізми, суспільний перерозподіл та взаємовигідний обмін). В рамках цієї теорії “третього сектору” розглядається як спільний простір, що виконує “посередницькі” функції та забезпечує можливості взаємовигідного поєднання різних полюсів [2].

Згідно з визначенням Департаменту Європейської Комісії з питань соціальної економіки, “третього сектору” охоплює чотири основні групи організацій: кооперативи, спільноти, асоціації (об’єднання громадян) та фундації [3]. Проте, на нашу думку, структура його є більш складною. Аналіз особливостей різноманітних організацій

відповідного типу дає змогу виокремити певні узагальнюючі характеристики, відповідно до яких окреслюються три субсектори: громадський, “волонтерський” та сектор соціального підприємництва.

Громадський сектор охоплює невеликі організації громадянського суспільства, що реалізують свою активність на місцевому рівні або на рівні громад; як правило, вони характеризуються незначним фінансовим забезпеченням та функціонують загалом завдяки неоплачуваній діяльності учасників (малі об’єднання громадян, ініціативні групи, групи підтримки, місцеві громади).

“Волонтерський” сектор [4] охоплює організації, які вирізняються такими характеристиками, як формальність (легальний статус, підпорядкованість положенням статуту), незалежність від уряду та самоврядування, неприбутковість, високий рівень залучення волонтерів (неприбуткові організації національного та регіонального рівня, благодійні фонди, об’єднання власників житла тощо).

Сектор соціального підприємництва охоплює “бізнесові організації, які мають первинні соціальні цілі та принципово реінвестують відповідним чином “надлишковий” прибуток в бізнес або громаду, а не підпорядковуються потребам максимізації доходів власників та стейкхолдерів” [5, 13] (кооперативи, кредитні спілки, трасти та фонди розвитку, спілки з питань місцевої розбудови тощо).

З точки зору соціально-економічних досліджень найбільший інтерес становить остання складова “третього сектору” як науковий дискурс, що обґрунтовує соціалізацію економічних результатів і проголошує пріоритетність соціальних цілей. Питання соціального підприємництва широко висвітлені в зарубіжних дослідженнях і політичних дискурсах. [6; 7; 8; 9; 10]. Впровадження цих термінів до широкого обігу пов’язується зі зростаючою зацікавленістю політичних діячів у концепції соціального

залучення [11] та розвитком соціальних кооперативних рухів [12] в країнах Європи. На жаль, на пострадянському науковому просторі соціальне підприємництво досі сприймається як своєрідні соціальні інновації [13]. Більше того, його подальший розвиток гальмується як недостатнім суспільним сприйняттям, так і надмірною залежністю від фінансової підтримки зовнішніх донорів, які часто використовують вітчизняні організації “третього сектору” для просування власних інтересів та впливів.

Загалом, підходи до оцінки “соціалізації” підприємств залишаються досить дискусійними. Експерти проекту EMES стверджують, що існує три рівні, на яких відбувається концептуалізація соціального підприємництва: ключові цілі діяльності (“соціалізація” прибутків задля добробуту всієї громади), залучення некомерційних ресурсів (пожертви, благодійні внески, негрошові ресурси у вигляді праці волонтерів) та специфічні організаційні методи (самоврядування, демократизація управління, активне залучення до прийняття управлінських рішень усіх зацікавлених учасників)

[14]. Узагальнена модель оцінки становища організації з позицій соціального підприємництва показана на рис. 1.

Горизонтальна вісь моделі представляє категоризацію підприємств (організацій) за формою власності (приватна або суспільна). В даному випадку поняття “приватної галузі” передбачає всі види економічної активності, що пов’язані з капіталом одного або кількох приватних власників, який використовується для отримання прибутку; поняття “суспільних організацій” – для позначення видів економічної активності, де органи управління адмініструють суспільний капітал національного, регіонального або місцевого рівнів.

Вертикальна вісь моделі демонструє розташування підприємства (організації) щодо його первинних цілей і завдань: від соціальних до комерційних. Вважається, що діяльність організації підпорядковується досягненню соціальних цілей, якщо вона відповідає наступним критеріям: наявність етичної концепції; відповідна місія (розвиток місцевих громад, соціальне залучення та підтримка вразливих категорій населення); створення

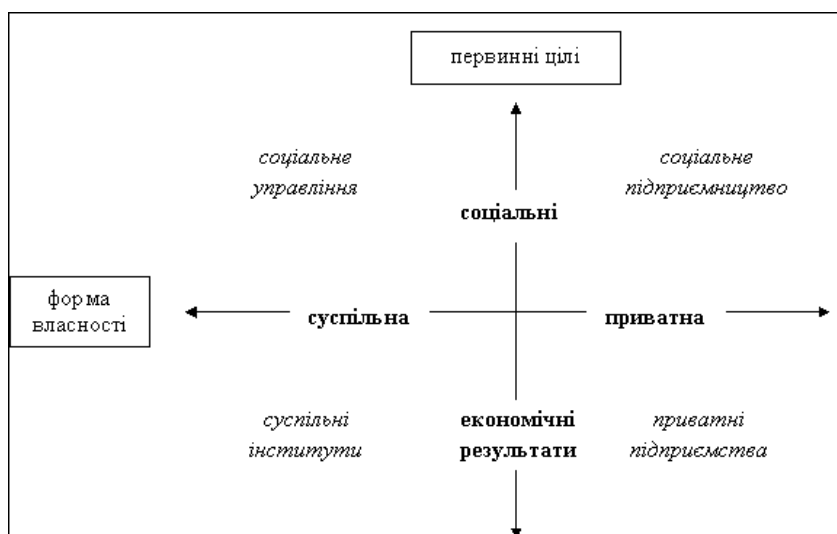


Рис. 1. Модель оцінки рівня залучення організацій до соціального підприємництва

соціально-економічної вартості та належне спрямування заробітків (прибутки та ресурси реінвестуються задля вигід вразливих верств населення); посередницька функція між приватним і суспільним сектором.

Організації “третього сектору” відіграють значну роль у сучасному суспільстві, виступаючи повноцінними агентами надання основних суспільних послуг на рівні з інститутами державного сектору. Більше того, просуваючи конкуренцію на цьому ринку, вони сприяють підвищенню продуктивності та якості відповідних послуг, впровадженню нових, інноваційних підходів до їх надання. Організації “третього сектору” сьогодні активно залучаються до перерозподілу суспільних ресурсів шляхом надання послуг у сферах освіти, охорони здоров'я, культури, спорту, дозвілля, захисту навколишнього середовища тощо.

“Третій сектор” також активно залучений до регулювання економічних процесів. Наприклад, об'єднання громадян або соціальні кооперативи можуть виступати привілейованими партнерами державних органів управління у працевлаштуванні низькокваліфікованих безробітних працівників, які стикаються з ризиком постійного виключення з ринку праці. Таким чином, діяльність представників “третього сектору” сприяє досягненню ключових соціальних завдань суспільної політики, зокрема таких як:

- забезпечення соціально інклюзивного зростання добробуту населення;
- просування спроможності окремих громадян та їх об'єднань у спільній розбудові територіальних громад, реалізації природоохоронних проектів;
- розбудова інтегрованого суспільства та відповідального громадянства.

Водночас, незважаючи на вагомий соціальні результати діяльності представників “третього сектору”, основним обмежуючим чинником їх ефективності залишається

постійний брак інвестицій: більшість із представників соціальної економіки перебувають у постійному пошуку додаткових ресурсів, внаслідок чого фандрейзинг відволікає істотну частину “виробничих” потужностей організацій. Як відповідь на ці виклики, в ужиток увійшло порівняно нове поняття “соціальні фінанси” для позначення ресурсів, що не лише використовуються на поточне споживання в рамках реалізації організацій “третього сектору”, а й виступають своєрідним інвестиційним капіталом, ефективне використання якого забезпечуватиме фінансову стійкість в середньо- та довготривалій перспективі.

Отже, соціальні фінанси – це система фінансового забезпечення та розподілу, що має на меті підтримку соціально-підприємницьких підходів до вирішення сучасних суспільних проблем, протистояння викликам, що пов'язані зі станом навколишнього середовища. Хоча ці фінансові потоки подібні “за більшістю характеристик до будь-якого приватного бізнесу, проте спрямовуються на соціальне відтворення та допомогу, а не на просте продукування прибутку” [13, 103]. Тобто, соціальні фінанси – це “більше, ніж просте вливання коштів у соціальні або екологічні проекти. Вони сприймаються як етичні норми щодо витрачання коштів... соціальні фінанси можуть розглядатися як дискурс навколо таких потоків, що розвивається в конкретних термінах в рамках нових інститутів виробництва, перерозподілу та споживання. Це – дискурс, що перебуває в постійному русі, зі змінними перспективами, що породжують дебати” [15].

Відтак, загальні ринки інвестицій зазнали останніми роками істотних трансформацій. Задля характеристики зростання цих нових ринків, А. Нічолз та К. Фаруа застосовують поняття “ландшафту соціального інвестування” [15]. Нові суб'єкти інвестування, нові фінансові інструменти та про-

дукти, нове сприятливе законодавство та напрями державної політики – це лише декілька складових нового ринку соціальних фінансів. Колишні учасники ринку зазнають трансформації ролей від донорів до інвесторів, про що свідчить зростання так званої венчурної філантропії. Національні уряди також активно залучаються до становлення цього “ландшафту”; інституційні особливості визначають масштаб та природу їхньої участі. Інструменти відповідних соціальних інвестицій охоплюють традиційні джерела фінансування, що асигнуються соціальним підприємствам: державні ресурси усіх рівнів, що надаються прямим (гранти, субсидії) або непрямим чином за допомогою пристосування політики до залучення інвестицій (податкові ініціативи, державні закупівлі тощо), філантропія, ресурси фінансових інститутів (комерційні банки, кредитні спілки, фінансові трасти, фонди,

асоціації) та індивідуальних інвесторів. Високого рівня розвитку досяг ринок мікрокредитування, який пропонує альтернативні можливості інвестування в соціальні підприємства, а також доступ до позичкового капіталу для вразливих верств населення.

Модель взаємодії основних секторів громадянського суспільства (суспільного (державного), приватного та неприбуткового “третього” сектору) в контексті реалізації соціальних інвестицій зображена на рис. 2.

Хоча межі даних секторів чітко окреслені, і вони мають специфічні особливості організації щодо правового статусу, форми власності та інших формальних характеристик, очевидно, що з точки зору соціального інвестування вони виступають як взаємодоповнюючі, а не конкуруючі сегменти. Саме на терені їх взаємодії розвиваються сучасні інноваційні форми соціальних інвестицій – соціальне підприємництво, со-

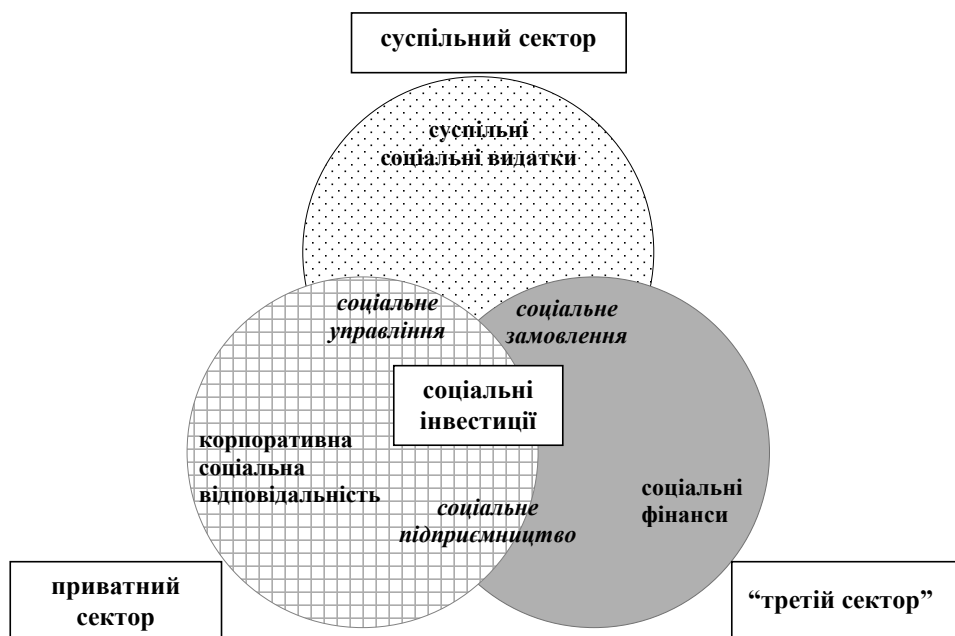


Рис. 2. Модель взаємодії секторів соціальної економіки в контексті соціального інвестування

ціальне управління, соціальне замовлення. Тому проблеми соціальних фінансів не повинні розглядатися в ізольованій перспективі, що зосереджується на фінансових операціях між грантодавцями (інвесторами) та одержувачами. Незважаючи на різноманітність фінансових інструментів, реальний потенціал соціальних фінансів “третього сектору” буде реалізовано лише за умови інтегрованості в рамках системного підходу до вирішення проблем соціального розвитку, соціального виключення та бідності, трансформації ринку праці, реалізації стратегій соціально-економічного розвитку територій тощо.

Таким чином, в теоретичному аспекті ідея соціального підприємництва в рамках розвитку “третього сектору” забезпечує підґрунтя для більш інтегрованого підходу до трактування концепції соціальної економіки, дозволяє поєднати основні протиріччя між представниками громадянського суспільства з точки зору їх первинних цілей і завдань (економічні результати, соціальні цілі) та інтересів (слугування потребам вузького кола зацікавлених осіб або сприяння добробуту широких громад та всього суспільства). Практичне застосування окреслених концепцій дасть можливість реалізувати перехід від традиційної парадигми держави загального добробуту до моделі так званого “змішаного добробуту”, відповідно до якої нове підґрунтя соціального розвитку полягатиме у раціональному розподілі соціальної відповідальності між суспільними інститутами, представниками бізнесу й організаціями “третього сектору”. Саме ринок соціальних фінансів, завдяки своїй соціальній місії та фокусуванню на інтересах споживачів, дозволить трансформувати найважливіші суспільні послуги та забезпечити ефективні результати як для сьогодення, так і довгостроковій перспективі. Відповідно,

пошук ефективних стратегій протистояння сучасним викликам, що стримують розвиток даного сектору (брак ресурсів, висока сегментованість та відсутність координаційного механізму, несталість розвитку), є актуальним завданням подальших наукових розвідок.

Література

1. *Emergence of Social Enterprises in Europe Website [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.emes.net>.*
2. Evers, A., Laville, J.-L. (eds). *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, 2004.
3. EMES Network. *The Emergence of Social Enterprises. A New Answer to Social Exclusion in Europe*, Semestrial Progress Reports to the European Commission, 1997, 1998, 1999.
4. UK's National Council for Voluntary Organizations Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ncvo-vol.org.uk>.
5. Cabinet Office of the Third Sector. *Social enterprise action plan: Scaling new heights*. – London: Office of the Third Sector, 2006.
6. Badelt, Ch. *Entrepreneurship Theories of the Non-Profit Sector // Voluntas*. – 1997. – Vol. 8. – № 2. – P. 162–178.
7. Spear, R., Bidet, E. *The Role of Social Enterprise in European Labour Markets // EMES Working Papers*. – 2003. – № 03/10.
8. Defourny, J. *From Third Sector to Social Enterprise*. In: *The Emergence of Social Enterprise (Borzaga, C. and Defourny, J., eds)*, Routledge, 2001. – P. 1–28.
9. Evers, A., Laville, J.-L. (eds). *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, 2004.
10. Nicholls, A. (ed) *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. – Oxford University Press, 2006.
11. HM Treasury. *Enterprise and social exclusion*. – London: HM Treasury National Strategy for Neighbourhood Renewal Policy Action, Team 3, 1999.

12. Borzaga, C., Santuari, A. *Italy: from Traditional Co-operatives to Innovative Social Enterprises*. – *The Emergence of Social Enterprise* (Borzaga, C. and Defourny, J., eds), Routledge, 2001. – P. 166–181.
13. Інноваційні моделі соціальних послуг: Проекти Українського Фонду соціальних інвестицій / За ред. Н. Д. Кабаченко. – К.: ЗАТ “ВІПОЛ”, 2006. – 320 с.
14. Defourny, J. *Social enterprise in an enlarged Europe: Concept and Realities // ENES Working Papers*. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/Articles/Defourny/Defourny.Soc.ent.CEE.3.06.pdf.
15. Nicholls, A., Pharoah, C. *The Landscape of Social Finance*, Skoll Centre for Social Entrepreneurship Research Paper. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sbs.ox.ac.uk/skoll/research/Short+papers/Short+papers.htm>.