

Пошук фінансування для соціального підприємства

Питання до обговорення

1. Правові форми діяльності соціальних підприємств.
2. Реєстрація соціального підприємства.
3. Джерела фінансування соціального підприємства.

Питання для самоперевірки та самоконтролю:

1. Які існують правові форми в Україні, що можуть бути використані соціальними підприємствами (громадські організації, благодійні фонди, кооперативи, ТОВ з особливим статусом тощо)? Які переваги та недоліки кожної з них з точки зору ведення соціального бізнесу, залучення інвестицій, оподаткування?
2. Як регулюється діяльність соціальних підприємств в інших країнах (наприклад, Велика Британія з її Community Interest Companies, США з Benefit Corporations)? Чи є успішні моделі, які можна адаптувати в Україні?
3. Чи існують поточні законодавчі ініціативи щодо визначення та підтримки соціальних підприємств в Україні? Які перспективи прийняття спеціального законодавства?
4. Чи можливе поєднання різних правових форм для досягнення соціальних та економічних цілей? Наприклад, громадська організація, що має власне комерційне підприємство для забезпечення своєї діяльності.
5. Які кроки необхідно пройти для реєстрації соціального підприємства в обраній правовій формі? Які документи потрібні? Які існують бюрократичні перешкоди?
6. Як правильно сформулювати соціальну місію підприємства при реєстрації? Чи існують критерії, за якими діяльність може бути визнана соціальним підприємництвом?
7. Які вимоги до звітності для різних правових форм соціальних підприємств? Як забезпечити прозорість діяльності для залучення фінансування та довіри суспільства?
8. Чи існує єдиний реєстр соціальних підприємств в Україні? Які переваги та недоліки його створення?
9. Які існують національні та міжнародні грантові програми для соціальних підприємств? Як ефективно подавати заявки на гранти? Які особливості звітності перед донорами?
10. Що таке соціальні інвестиції (impact investing)? Які існують фонди та інвестори, зацікавлені у підтримці соціальних підприємств в Україні? Які умови та очікування соціальних інвесторів?
11. Чи доступні кредити для соціальних підприємств на пільгових умовах? Які вимоги банків до таких підприємств? Чи існують програми державної підтримки кредитування?
12. Чи можуть соціальні підприємства використовувати краудфандингові платформи для залучення коштів від широкої громадськості? Що таке соціальні облігації та як вони можуть бути використані?
13. Які існують державні програми підтримки малого та середнього підприємництва, які можуть бути застосовані до соціальних підприємств? Чи є спеціальні програми підтримки саме соціальних підприємств?

14. Як соціальне підприємство може генерувати власні доходи від продажу товарів чи послуг, не втрачаючи при цьому свою соціальну місію?

20. Завдання практичного спрямування.

Завдання 1: *Аналіз потенційних джерел фінансування для конкретного соціального підприємства.*

Оберіть реальне соціальне підприємство, яке потребує фінансування для розвитку або започаткування своєї діяльності. Проведіть дослідження потенційних джерел фінансування, враховуючи його правову форму, соціальну місію та стадію розвитку.

- 1) Визначте правову форму обраного соціального підприємства.
- 2) Детально вивчіть його соціальну місію та цілі.
- 3) Проаналізуйте поточний стан підприємства (якщо воно вже діє).
- 4) Дослідіть національні та міжнародні грантові програми, фонди соціальних інвестицій, можливості банківського кредитування, краудфандингові платформи, державні програми підтримки тощо, які можуть бути релевантними для цього підприємства.
- 5) Оцініть ймовірність отримання фінансування з кожного потенційного джерела (вимоги, критерії відбору, розміри фінансування, терміни подачі заявок тощо).
- 6) Підготуйте звіт з аналізом потенційних джерел фінансування та рекомендаціями щодо найбільш перспективних варіантів для обраного соціального підприємства.

Завдання 2: *Розробка концепції фандрайзингової кампанії для соціального підприємства.* Створіть концепцію фандрайзингової кампанії для вигаданого або обраного соціального підприємства. Кампанія повинна бути спрямована на залучення коштів з конкретного джерела (наприклад, краудфандинг, грантова програма, звернення до соціальних інвесторів).

- 1) Визначте цілі фандрайзингової кампанії (сума коштів, конкретний проєкт, терміни).
- 2) Розробіть чітке та переконливе повідомлення про соціальну цінність підприємства та потребу у фінансуванні.
- 3) Оберіть найбільш підходящий канал або платформу для фандрайзингу.
- 4) Складіть план заходів кампанії (розміщення інформації, залучення аудиторії, проведення подій тощо).
- 5) Розробіть систему заохочень для донорів (якщо це передбачено).
- 6) Складіть бюджет фандрайзингової кампанії.
- 7) Підготуйте презентацію концепції фандрайзингової кампанії.

Завдання 3: *Підготовка заявки на отримання гранту для соціального підприємства.* Оберіть конкретну грантову програму, яка підходить для вигаданого або обраного соціального підприємства. Підготуйте повний пакет документів для подання заявки на грант, відповідно до вимог обраної програми.

- 1) Детально вивчіть умови та вимоги обраної грантової програми.
- 2) Складіть опис проєкту, на який запитується фінансування, включаючи цілі, завдання, очікувані результати та соціальний вплив.
- 3) Розробіть детальний бюджет проєкту.
- 4) Підготуйте супровідний лист та інші необхідні документи (статут підприємства, фінансову звітність тощо).

5) Оформіть заявку відповідно до інструкцій грантодавця.

6) Проведіть самостійну оцінку підготовленої заявки на відповідність критеріям грантової програми.

Завдання 4: Розробка презентації для залучення соціальних інвестицій.

Створіть презентацію соціального підприємства, орієнтовану на залучення соціальних інвестицій. Презентація повинна чітко демонструвати як соціальну цінність підприємства, так і його фінансову стійкість та потенціал зростання.

1) Сформулюйте місію та соціальний вплив підприємства, використовуючи конкретні метрики та дані.

2) Опишіть бізнес-модель підприємства та його джерела доходів.

3) Проаналізуйте ринок та конкурентне середовище.

4) Представте фінансові прогнози та ключові фінансові показники.

5) Окресліть потребу в інвестиціях та запропонуйте потенційним інвесторам варіанти співпраці (наприклад, частка в капіталі, позика).

6) Підкресліть соціальну віддачу від інвестицій (impact ROI).

7) Оформіть презентацію в професійному та переконливому стилі.

21. Ситуація 1.1. Соціальне підприємство планує здійснювати як неприбуткову діяльність з надання соціальних послуг, так і комерційну діяльність з продажу екологічно чистих товарів власного виробництва. Яка правова форма, на вашу думку, буде найбільш оптимальною для поєднання цих видів діяльності та мінімізації податкового навантаження на комерційну складову? Обґрунтуйте свій вибір, враховуючи можливість залучення грантового фінансування та соціальних інвестицій.

Ситуація 1.2. Соціальне підприємство, що займається працевлаштуванням людей з інвалідністю, розглядає можливість залучення банківського кредиту для розширення виробництва. Які особливості правових форм (громадська організація, виробничий кооператив, ТОВ) можуть вплинути на рішення банку щодо надання кредиту та на умови кредитування?

Ситуація 1.3. Соціальний стартап, метою якого є надання освітніх послуг для дітей з малозабезпечених сімей, розглядає дві основні правові форми: благодійний фонд та товариство з обмеженою відповідальністю. Благодійний фонд має переваги у залученні грантів, але обмежений у веденні комерційної діяльності. ТОВ може вільно вести комерційну діяльність, але може мати менше можливостей для отримання благодійної допомоги. Які аргументи "за" і "проти" кожної з цих форм ви б навели, враховуючи довгострокову фінансову стійкість та соціальний вплив проєкту?

Ситуація 2. Складіть порівняльну таблицю основних характеристик громадської організації, благодійного фонду та виробничого кооперативу з точки зору їх придатності для ведення соціального підприємництва. Ключовими критеріями порівняння мають бути: можливість здійснення господарської діяльності, порядок розподілу прибутків, особливості управління, вимоги до звітності та потенціал залучення інвестицій.

Ситуація 3. У чому полягає принципова відмінність між цільовим використанням прибутку в неприбуткових організаціях (громадських організаціях та благодійних фондах) та розподілом прибутку між членами кооперативу чи

власниками ТОВ? Як ця відмінність впливає на можливість залучення комерційних інвестицій у соціальні підприємства, організовані в різних правових формах?

Ситуація 4. Проаналізуйте потенційні законодавчі колізії або нечіткості, які можуть виникнути при спробі соціального підприємства, зареєстрованого як громадська організація, активно займатися комерційною діяльністю для досягнення своїх соціальних цілей. Які існують механізми для мінімізації ризиків, пов'язаних з такими колізіями?

Ситуація 5. У деяких країнах існують спеціальні правові форми для соціальних підприємств (наприклад, Social Enterprise Mark у Великій Британії). Наскільки, на вашу думку, є доцільним запровадження подібної спеціальної правової форми в Україні? Які переваги та потенційні недоліки ви вбачаєте у такому підході порівняно з адаптацією існуючих правових форм?

Як, на вашу думку, може еволюціонувати правове регулювання соціальних підприємств в Україні в найближчі 5-10 років? Які законодавчі зміни могли б сприяти розвитку цього сектору та залученню більшого обсягу фінансування?