

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ЯКУБОВСЬКИЙ МИКИТА ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

Допускається до захисту:
завідувач кафедри
менеджменту
і поведінкової економіки
доктор екон.наук, професор
_____ Ольга ДОРОНІНА
«_____» _____ 2025 р.

**РОЗРОБКА ГРАНТОВОЇ ЗАЯВКИ ДЛЯ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО
ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 232 Соціальне забезпечення
ОП «Соціальне підприємництво»

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Керівник:
Олександр ТРЕГУБОВ, доцент
кафедри підприємництва, корпоративної
та просторової економіки,
канд. екон. наук, доцент

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали/за шкалою ЄКТС/за національною шкалою)

Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2025

АНОТАЦІЯ

Якубовський М.В. Розробка грантової заявки для створення соціального підприємства. Спеціальність 232 Соціальне забезпечення. Соціальне підприємництво. Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2025.

Магістерська робота є складовою комплексної теми «Механізм залучення грантового фінансування для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив в Україні» і спрямована на обґрунтування та практичну розробку проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт у Вінницькій міській територіальній громаді.

У результаті дослідження уточнено сутність соціального підприємництва та місце грантового фінансування в системі його ресурсного забезпечення; сформовано структурно-логічну схему механізму залучення грантів для соціальних підприємницьких ініціатив. Проведено аналіз соціально-економічних і ринкових умов створення соціального підприємства у Вінницькій МТГ, ідентифіковано цільові групи та ринкову нішу у сфері монолітних будівельних робіт. Розроблено бізнес-модель соціального підприємства, фінансові розрахунки та бюджет грантової заявки, показано здатність проєкту до самоокупності й формування стійкого соціального впливу. Запропоновано систему показників і базові підходи до моніторингу економічної та соціальної ефективності реалізації проєкту.

Ключові слова: соціальне підприємництво, грантове фінансування, соціальне підприємство, монолітні будівельні роботи, механізм залучення грантів, проєктна заявка, соціальний вплив, громада.

94 с., 12 табл., 9 рис., 1 дод., 53 джерела.

ABSTRACT

Yakubovskii M. Development of a project application of grant to create a social enterprise. Specialty 232 Social security. Social entrepreneurship. Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2025.

This master's thesis is part of the comprehensive research project "Grant Funding Mechanism for the Implementation of Social Entrepreneurial Initiatives in Ukraine". It focuses on the theoretical and practical development of a grant proposal for establishing a social enterprise in the field of monolithic construction works in the Vinnytsia urban territorial community.

The thesis clarifies the essence of social entrepreneurship and the role of grant funding within its resource base; a structural and logical scheme of the grant funding mechanism for social entrepreneurial initiatives is developed. The socio-economic and market conditions for establishing a social enterprise in the Vinnytsia community are analysed; target groups and a market niche in the segment of monolithic construction works are identified. A business model of the social enterprise, financial projections and the budget of the grant proposal are elaborated, demonstrating the project's capacity for self-sustainability and stable social impact. A system of indicators and basic approaches to monitoring the economic and social effectiveness of the project implementation is proposed.

Key words: social entrepreneurship, grant funding, social enterprise, monolithic construction works, grant funding mechanism, grant proposal, social impact, community.

94 p., 12 tabl., 9 fig., 1 applications, bibliography: 53 items.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	5
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЗАЛУЧЕННЯ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ	15
1.1. Соціальне підприємництво: сутність, ознаки та роль у вирішенні соціальних проблем і розвитку громад.....	15
1.2. Грантове фінансування соціальних підприємницьких ініціатив як інструмент підтримки соціальних змін	22
1.3. Механізм залучення грантового фінансування: структура, суб'єкти, нормативно-правове та інституційне забезпечення, зарубіжний досвід	29
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УМОВ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ЙОГО ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ.....	39
2.1. Соціально-економічна характеристика громади, опис соціальної проблеми та цільових груп майбутнього соціального підприємства ..	39
2.2. Аналіз ринкового середовища: попит, споживачі та конкуренти для майбутнього соціального підприємства	54
2.3. Аналіз донорських програм і можливостей грантового фінансування проектів зі створення соціальних підприємств.....	62
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПРОЄКТНОЇ ЗАЯВКИ НА ГРАНТ ДЛЯ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОНОЛІТНИХ БУДІВЕЛЬНИХ РОБІТ	73
3.1. Загальна характеристика проєкту створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт.....	73
3.2. Фінансове обґрунтування проєкту та розрахунок бюджету грантової заявки	80
3.3. Оцінка економічної та соціальної ефективності проєкту та система моніторингу результатів.....	84
ВИСНОВКИ	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	95
ДОДАТОК.....	100

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

Умовні позначення та символи

R – рівень рентабельності витрат, %, розраховується як відношення чистого прибутку до загальних витрат.

X – умовне позначення загального обсягу (площі) виконаних монолітних будівельних робіт за певний період.

Y – умовне позначення кількості об'єктів житлової чи соціальної інфраструктури, на яких виконано роботи в межах проєкту.

N – кількість створених робочих місць або кількість працівників певної цільової групи.

Одиниці виміру

грн – гривня, національна валюта України.

тис. грн – тисячі гривень.

млн грн – мільйони гривень.

% – відсоток.

м² – квадратний метр.

Скорочення

ВПО – внутрішньо переміщені особи.

ВТО – військовослужбовці та члени їхніх сімей (у контексті цільових груп проєкту).

ГО – громадська організація.

ЗВО – заклад вищої освіти.

МСП – мале та середнє підприємництво.

ММСП – мікро-, мале та середнє підприємництво.

МТГ – міська територіальна громада.

ОМС – органи місцевого самоврядування.

ООН – Організація Об'єднаних Націй.

ПРООН – Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй.

ЄС – Європейський Союз.

EU4Business – ініціатива Європейського Союзу з підтримки мікро-, малого та середнього бізнесу в Україні.

UNDP – United Nations Development Programme (Програма розвитку ООН).

USVF – Ukrainian Social Venture Fund (Український фонд соціальних інвестицій/соціального венчурного фінансування).

SILab Ukraine – Social Innovation Lab Ukraine, платформа підтримки соціального підприємництва та соціальних інновацій в Україні.

WNISEF – Western NIS Enterprise Fund, фонд, що здійснює підтримку підприємництва та імпакт-інвестування в Україні та Молдові.

PMBOK – Project Management Body of Knowledge, зведення знань з управління проектами.

Основні терміни

Соціальне підприємництво – форма підприємницької діяльності, спрямована на системне розв'язання соціальних проблем та розвиток громад із використанням бізнес-підходів і самофінансуванням на основі доходів від господарської діяльності.

Соціальне підприємство – суб'єкт господарювання, який поєднує отримання доходу від підприємницької діяльності з досягненням чітко визначеної соціальної мети (підтримка вразливих груп, розвиток громад, надання суспільно корисних послуг тощо) і реінвестує значну частину прибутку в реалізацію цієї місії.

Грантове фінансування – форма цільової фінансової підтримки, що надається на безповоротній основі для реалізації проектів або програм за умов дотримання встановлених донором вимог, цілей, строків та процедур звітності.

Механізм залучення грантового фінансування – сукупність суб'єктів, інструментів, процедур та управлінських рішень, які забезпечують підготовку,

подання, отримання, використання та моніторинг грантових ресурсів для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив.

Монолітні будівельні роботи – комплекс будівельних операцій з улаштування монолітних залізобетонних конструкцій (фундаментів, колон, перекриттів, поясів, сходових маршів тощо) безпосередньо на будівельному майданчику шляхом бетонування в опалубці.

Бізнес-модель – логічна схема створення, постачання та привласнення цінності суб'єктом господарювання, що відображає основні елементи його діяльності (клієнтські сегменти, ціннісні пропозиції, канали збуту, ресурси, партнери, структуру витрат і доходів).

Business Model Canvas – візуальний інструмент опису бізнес-моделі, що складається з дев'яти блоків (клієнтські сегменти, ціннісні пропозиції, канали, взаємовідносини з клієнтами, потоки доходів, ключові ресурси, ключові види діяльності, ключові партнери, структура витрат).

Донор – організація, установа чи фонд, що надає грантові ресурси (фінансові, матеріальні, експертні) для реалізації проєктів та програм.

Бенефіціар – особа, група осіб або організація, яка отримує вигоди від реалізації проєкту (послуги, підтримку, покращення умов життя тощо).

Імпакт-інвестування – інвестування коштів у проєкти та підприємства, які поряд із фінансовою віддачею забезпечують вимірюваний позитивний соціальний або екологічний вплив.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження.

У сучасних умовах повномасштабної війни та післявоєнної відбудови України особливого значення набувають інструменти, здатні одночасно забезпечувати економічне відновлення територій та вирішення гострих соціальних проблем. Соціальне підприємництво є одним із таких інструментів, оскільки поєднує підприємницьку діяльність із досягненням суспільно корисних цілей, зокрема підтримкою вразливих груп населення, створенням робочих місць, відбудовою та модернізацією критичної інфраструктури громад.

Разом із тим розвиток соціального підприємництва в Україні стикається з низкою обмежень: недостатньою капіталізацією соціальних підприємств, обмеженим доступом до кредитних ресурсів, нестабільністю внутрішнього ринку та високими ризиками ведення бізнесу в умовах війни. За таких умов ключове значення має грантове фінансування, яке дозволяє соціальним підприємцям інвестувати в розвиток матеріально-технічної бази, запуск нових напрямів діяльності та масштабування соціального впливу без надмірного боргового навантаження.

Водночас залучення грантового фінансування є складним і конкурентним процесом, що вимагає від заявників не лише якісної бізнес-ідеї, а й здатності коректно сформулювати соціальну проблему, обґрунтувати логіку змін, побудувати реалістичний бюджет, продемонструвати економічну та соціальну стійкість проєкту. Для багатьох соціальних підприємців саме етап розробки грантової заявки стає бар'єром, який стримує реалізацію потенційно успішних ініціатив. Це обумовлює необхідність наукового осмислення механізму залучення грантового фінансування та розробки практичних рекомендацій щодо підготовки проєктних заявок.

Особливої актуальності набувають соціальні ініціативи у сфері відбудови житлової та соціальної інфраструктури громад, зокрема у будівельній галузі. Створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт

дозволяє поєднати завдання фізичної відбудови (ремонт, реконструкція, нове будівництво) із соціальною місією – працевлаштуванням внутрішньо переміщених осіб, ветеранів, молоді, формуванням локальних команд фахівців, здатних забезпечувати якісні та безпечні роботи. За цих умов наукове обґрунтування та практична розробка механізму залучення грантового фінансування для створення й розвитку таких соціальних підприємств є своєчасною та суспільно значущою задачею.

Магістерська робота виконана в межах наукових пріоритетів кафедри менеджменту та поведінкової економіки та кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса та є складовою **комплексної кваліфікаційної роботи** за загальною темою «Механізм залучення грантового фінансування для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив в Україні».

Перша магістерська робота комплексу (ця робота) присвячена розробці проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства, друга – розробці грантової заявки для масштабування діючого соціального підприємства. Таким чином, комплексне дослідження охоплює повний життєвий цикл соціального підприємства – від етапу запуску до етапу зростання та масштабування – та спрямоване на формування цілісного механізму залучення грантових ресурсів для підтримки соціальних ініціатив у громадах України.

Мета і завдання дослідження.

Метою магістерської роботи є теоретико-методичне обґрунтування та практична розробка проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт в Україні в контексті формування механізму залучення грантового фінансування для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі основні завдання:

- проаналізувати сутність, ознаки та сучасні підходи до трактування соціального підприємництва, його роль у вирішенні соціальних проблем і розвитку громад;

- узагальнити теоретичні підходи до організації грантового фінансування соціальних ініціатив та визначити місце грантів у системі ресурсного забезпечення соціальних підприємств;

- розкрити структуру та зміст механізму залучення грантового фінансування, окреслити коло його суб'єктів, нормативно-правове та інституційне забезпечення, а також ключові елементи зарубіжного досвіду;

- здійснити соціально-економічну характеристику громади, в якій планується створення соціального підприємства, і виявити соціальну проблему та цільові групи, на вирішення потреб і запитів яких буде спрямована його діяльність;

- дослідити ринкові умови та конкурентне середовище у вибраному сегменті монолітних будівельних робіт, проаналізувати ризики та можливості для створення соціального підприємства;

- проаналізувати національні та міжнародні донорські програми, що підтримують створення та розвиток соціальних підприємств, і виявити можливості грантового фінансування для досліджуваної ініціативи;

- розробити структуру та зміст проектної заявки на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт на основі наявного бізнес-плану;

- здійснити фінансове обґрунтування проекту, сформувати бюджет грантової заявки та оцінити економічну стійкість майбутнього соціального підприємства;

- запропонувати систему показників і інструментів моніторингу економічної та соціальної ефективності реалізації проекту.

Об'єкт і предмет дослідження.

Об'єктом дослідження *комплексу магістерських робіт* є механізм залучення грантового фінансування для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив в Україні.

Об'єктом дослідження саме цієї магістерської роботи є процес створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт та його проєктне і фінансове забезпечення на основі грантових ресурсів.

Предметом дослідження є теоретичні засади, інструменти та практичні підходи до розробки проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства, а також організаційно-економічні параметри механізму залучення грантового фінансування на етапі запуску соціального бізнесу.

Методи дослідження.

Методологічну основу роботи становить системний підхід до аналізу соціального підприємництва та механізмів його ресурсного забезпечення. У процесі дослідження використовуються такі загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез – для уточнення понятійного апарату та структурування теоретичних підходів; порівняльний аналіз – для зіставлення національних і зарубіжних моделей підтримки соціального підприємництва; статистичний аналіз – для оцінювання соціально-економічного стану громади та ринкових умов діяльності соціального підприємства; економіко-математичні та розрахунково-аналітичні методи – для побудови фінансових прогнозів і розробки бюджету проєкту; графічний метод – для візуалізації механізму залучення грантового фінансування та бізнес-моделі соціального підприємства; елементи проєктного підходу – для формування логічної структури грантової заявки.

Інформаційна база дослідження.

Інформаційну базу магістерської роботи становлять нормативно-правові акти України у сфері підприємництва, зайнятості та соціальної політики; стратегічні та програмні документи щодо післявоєнної відбудови та підтримки підприємництва; статистичні дані Державної служби статистики України та органів місцевого самоврядування; аналітичні звіти міжнародних організацій і

донорських програм; методичні матеріали щодо соціального підприємництва та грантового менеджменту; а також бізнес-план і фінансові розрахунки соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт.

Наукова новизна отриманих результатів.

Наукова новизна магістерської роботи полягає в подальшому розвитку теоретичних і методичних засад формування механізму залучення грантового фінансування для соціальних підприємницьких ініціатив в Україні на етапі їх створення. Зокрема:

- уточнено сутність соціального підприємництва в контексті післявоєнної відбудови громад, акцентовано увагу на поєднанні будівельної діяльності та соціальної місії;
- запропоновано структурно-логічну схему механізму залучення грантового фінансування для створення соціального підприємства із виокремленням ключових суб'єктів, інструментів та етапів взаємодії;
- удосконалено методичні підходи до розробки проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт, що враховують одночасно вимоги донорів і особливості функціонування будівельного ринку.

Практичне значення одержаних результатів.

Практичне значення роботи полягає в тому, що розроблені у ній теоретичні положення та методичні рекомендації можуть бути використані:

- соціальними підприємцями та ініціативними групами для підготовки грантових заявок на створення нових соціальних підприємств у сфері будівництва та відбудови;
- діючими соціальними підприємствами – як частина комплексного підходу до залучення грантового фінансування на різних етапах життєвого циклу бізнесу (у поєднанні з другою магістерською роботою комплексу);
- органами місцевого самоврядування та інституціями розвитку – для формування програм підтримки локальних соціальних ініціатив і залучення зовнішніх ресурсів;

- у навчальному процесі економічного факультету – як ілюстративний матеріал для дисциплін, пов'язаних із соціальним підприємництвом, проєктним менеджментом та грантовим фінансуванням.

Апробація результатів дослідження.

Основні положення та результати магістерської роботи апробовано під час обговорень на засіданнях кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, у процесі розробки бізнес-плану соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт, а також у межах науково-практичних заходів (студентських конференцій, круглих столів, тренінгів з питань соціального підприємництва та грантового менеджменту). Окремі результати дослідження були використані при підготовці заявок на участь у грантових конкурсах з підтримки підприємницьких ініціатив.

Положення, що виносяться на захист:

- уточнене теоретичне трактування сутності та ролі соціального підприємництва у відбудові громад України;
- структурно-логічна схема механізму залучення грантового фінансування для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт;
- методичні підходи до розробки проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства (структура заявки, логіка змін, підходи до формування бюджету, система показників ефективності);
- практичні рекомендації щодо впровадження розробленого механізму на прикладі створення соціального підприємства у конкретній територіальній громаді.

Структура магістерської роботи.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Перший розділ присвячено теоретичним засадам соціального підприємництва та залучення грантового фінансування. У другому розділі здійснено аналіз умов створення соціального підприємства та можливостей його грантового фінансування. У третьому розділі розроблено

проектну заявку на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт і представлено оцінку економічної та соціальної ефективності його реалізації. Загальний обсяг роботи 94 сторінки, кількість таблиць 12, рисунків 9, додатків 1.



РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЗАЛУЧЕННЯ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ

1.1 Соціальне підприємництво: сутність, ознаки та роль у вирішенні соціальних проблем і розвитку громад

У сучасних умовах посилення соціальної нерівності, зростання масштабів бідності, вимушеної міграції, воєнних конфліктів та екологічних загроз традиційні механізми державної соціальної політики та класичні бізнес-моделі дедалі частіше демонструють обмеженість у реагуванні на складні суспільні виклики. У цих умовах зростає значення гібридних організаційних форм, що поєднують ринкову підприємницьку активність із чітко артикульованою соціальною місією та орієнтацією на стійкий суспільний ефект. До таких форм належить соціальне підприємництво, яке розглядається як один з провідних інструментів інклюзивного та сталого розвитку.

Еволюція підходів до визначення сутності соціального підприємництва

Поняття «соціальне підприємництво» сформувалося на перетині теорій підприємництва, соціальної економіки та громадянського суспільства, а тому в науковій літературі й практиці застосовується низка підходів до його трактування. Частина дослідників акцентує на **індивідуальному соціальному підприємцеві** як інноваторі, що створює нові рішення соціальних проблем (персоніфікований підхід). Інші автори зосереджуються на **соціальному підприємстві** як організації, яка реалізує системну господарську діяльність із пріоритетом соціальних цілей над максимізацією прибутку (організаційний підхід).

Європейська комісія визначає соціальне підприємство як оператора соціальної економіки, головною метою якого є створення соціального впливу, а не отримання прибутку для власників або акціонерів; такий суб'єкт провадить підприємницьку діяльність, переважну частину прибутку реінвестує в

досягнення соціальних цілей і управляється у відкритий та відповідальний спосіб із залученням зацікавлених сторін.

Дослідження EMES International Research Network запропонували одну з найвпливовіших рамок розуміння соціального підприємства, яка спирається на сукупність економічних та соціальних критеріїв. З економічного боку соціальні підприємства характеризуються безперервною діяльністю з виробництва товарів чи надання послуг, наявністю підприємницького ризику та певною часткою оплачуваної праці. Соціальний вимір охоплює чітко артикульовану мету на користь спільноти, громадянську ініціативу засновників, обмеження розподілу прибутку та демократичний або партисипативний характер управління.

Узагальнюючи підходи, соціальне підприємництво доцільно розуміти як системну підприємницьку діяльність, спрямовану на створення та масштабування соціальної цінності через ринкові механізми, за умови пріоритету суспільної місії над максимізацією прибутку, реінвестування значної частини фінансового результату в соціальні цілі та залучення стейкхолдерів до управління.

Для чіткого позиціонування соціального підприємництва важливо порівняти його із традиційним бізнесом і класичними неприбутковими організаціями (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Порівняльна характеристика традиційного бізнесу, неприбуткових організацій та соціального підприємництва

Критерій	Традиційний бізнес	Неприбуткова організація	Соціальне підприємство
Основна мета	Максимізація прибутку	Досягнення соціальної/благодійної мети	Поєднання соціальної мети з фінансовою стійкістю
Джерела фінансування	Продаж товарів/послуг, інвестиції	Гранти, пожертви, членські внески	Переважно продаж товарів/послуг + гранти, пожертви, інвестиції
Розподіл прибутку	Власникам/акціонерам	Не розподіляється, спрямовується на статутні цілі	Переважно реінвестується у соціальну місію, прибуток обмежений

Продовження табл. 1.1

Критерії успіху	Фінансові показники, ринкова частка	Соціальний ефект, охоплення цільових груп	Соціальний вплив + фінансова стійкість та зростання
Цільові групи	Платоспроможні споживачі	Уразливі групи, бенефіціари програм	Поєднання платоспроможних клієнтів та уразливих груп
Управління	Власники, акціонери, менеджмент	Правління, засновники, донори	Засновники, команда, працівники, представники спільноти
Вимірювання результатів	Прибуток, рентабельність, ROI	Соціальні результати, охоплення, якість послуг	Інтегровані показники: фінансові та соціального впливу

Джерело: узагальнено автором на основі наукових підходів до визначення соціального підприємництва.

Як показано в табл. 1.1, соціальне підприємництво займає проміжну, гібридну позицію між ринковими та неприбутковими організаціями: з одного боку, воно використовує підприємницькі інструменти, з іншого – підпорядковує їх досягненню суспільно значущих результатів. Це дозволяє соціальним підприємствам поєднувати фінансову стійкість із довгостроковим внеском у розвиток громад.

Це положення доцільно візуалізувати у вигляді схеми, що демонструє місце соціального підприємництва на перетині державного, приватного та громадського секторів (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Місце соціального підприємництва у системі взаємодії держави, бізнесу та громадянського суспільства

Соціальне підприємство як елемент соціальної економіки інтегрує:

- орієнтацію на суспільний інтерес і публічні цінності (державний сектор);
- підприємницькі підходи, ефективність і інновації (приватний сектор);
- цінності солідарності, взаємодопомоги та участі громадян (громадський сектор).

Таке позиціонування підкреслює, що соціальне підприємництво не замінює державну соціальну політику чи благодійність, а доповнює їх, пропонуючи стійкі ринкові моделі вирішення соціальних проблем.

Ключові ознаки соціального підприємництва

Незважаючи на розмаїття визначень, у науковій та практичній площині виокремлюють низку ознак, які в комплексі дозволяють ідентифікувати організацію як соціальне підприємство. З урахуванням підходів Європейської комісії, EMES та OECD такі ознаки доцільно згрупувати за кількома блоками.

Цільовий (місійний) блок

- Чітко сформульована соціальна або екологічна місія, що домінує над фінансовими цілями.
- Орієнтація на створення довгострокового суспільного впливу, а не на короткострокову вигоду.
- Чітко визначені цільові групи (уразливі категорії населення, громади, спільноти), проблеми яких є фокусом діяльності.

Економічний блок

- Системна підприємницька діяльність із виробництва товарів чи надання послуг на ринку, а не разові акції.
- Наявність підприємницького ризику та відповідальності за результати господарської діяльності.
- Поєднання різних джерел фінансування (доходи від продажів, гранти, інвестиції, краудфандинг тощо).

Соціально-організаційний блок

- Партисипативне управління, залучення різних стейкхолдерів (працівників, бенефіціарів, партнерів) до прийняття рішень.
- Обмежений розподіл прибутку, що передбачає його реінвестування в розвиток підприємства та соціальні програми.
- Прозорість та підзвітність у відносинах із громадою, донорами та партнерами.

Інноваційний блок

- Використання нових або вдосконалених бізнес-моделей, продуктів, послуг для вирішення соціальних проблем.
- Застосування цифрових технологій, креативних підходів, міжсекторального партнерства.
- Створення та тестування нових форм зайнятості, зокрема для вразливих груп.

Блок оцінювання соціального впливу

- Системне вимірювання результатів і ефектів діяльності (кількість працевлаштованих, охоплених послугами, зекономлені бюджетні кошти тощо).
- Комунікація отриманих результатів для зміцнення довіри з боку громади та інвесторів.

Узагальнену систематизацію ключових ознак соціального підприємництва наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Ключові ознаки соціального підприємництва

Група ознак	Зміст характеристик
Цільові (місійні)	Домінування соціальної місії; орієнтація на стійкий суспільний ефект; чітке визначення цільових груп
Економічні	Постійна підприємницька діяльність; наявність ризику; диверсифіковані джерела доходів
Соціально-організаційні	Партисипативне управління; залучення стейкхолдерів; обмежений розподіл прибутку; прозорість і підзвітність

Продовження табл. 1.2

Інноваційні	Нові або вдосконалені моделі вирішення соціальних проблем; застосування цифрових технологій; креативні підходи
Оцінювання соціального впливу	Системне вимірювання результатів; використання індикаторів соціального впливу; публічна комунікація досягнень

Джерело: узагальнено автором на основі сучасних підходів до ідентифікації соціальних підприємств.

Аналіз даних табл. 1.2 дозволяє зробити висновок, що соціальне підприємництво виходить за межі традиційної логіки корпоративної соціальної відповідальності, де соціальні проєкти часто залишаються побічним напрямом діяльності бізнесу. Натомість для соціальних підприємств створення суспільної цінності є ядром бізнес-моделі, а інструменти ринку використовуються як засіб досягнення соціальної мети.

Роль соціального підприємництва у вирішенні соціальних проблем

Роль соціального підприємництва проявляється на кількох рівнях – від індивідуального (окрема людина чи сім'я) до рівня громади, регіону та країни в цілому.

По-перше, соціальні підприємства створюють *нові можливості зайнятості для уразливих груп населення* – людей з інвалідністю, внутрішньо переміщених осіб, ветеранів, молоді, яка вперше виходить на ринок праці. Така зайнятість має не лише економічний, а й психологічний ефект, сприяючи інтеграції, відновленню гідності, зменшенню соціальної ізоляції.

По-друге, соціальні підприємства забезпечують *доступ до суспільно важливих товарів і послуг* там, де ринкові або державні механізми є недостатніми чи неефективними. Це можуть бути послуги догляду, інклюзивна освіта, культурні ініціативи, соціальне житло, послуги з рециклінгу та «зеленої» модернізації, сервісна підтримка громад у сільській місцевості тощо. Європейські та міжнародні дослідження підкреслюють, що розвиток соціальної економіки дозволяє одночасно розширювати доступ до послуг і створювати додану вартість на місцевому рівні.

По-третє, соціальне підприємництво виступає *каталізатором соціальних інновацій*, оскільки саме в цій сфері тестуються нові формати вирішення хронічних проблем – від повторного використання ресурсів і циркулярних моделей до цифрових платформ для взаємодопомоги, інтегрованих сервісів для громад тощо. У багатьох країнах соціальні підприємства заповнюють «прогалини політики», пропонуючи рішення, які згодом можуть масштабуватися за участю держави та приватного сектору.

По-четверте, соціальні підприємства мають *фіскальний ефект*: за рахунок працевлаштування бенефіціарів, зменшення навантаження на соціальні служби, профілактики маргіналізації вони здатні зменшувати прямі бюджетні витрати на соціальну підтримку й одночасно формувати додаткові надходження від податків та зборів.

Соціальне підприємництво та розвиток громад в Україні

В Україні розвиток соціального підприємництва відбувається на тлі глибоких структурних трансформацій, спричинених, зокрема, російсько-українською війною, масштабними переміщеннями населення, руйнуванням інфраструктури, посиленням регіональних дисбалансів. Це створює як додаткові виклики, так і нові ніші для соціальних підприємств, особливо на рівні громад.

За оцінками дослідників, станом на 2020 рік в Україні налічувалося близько 1000 соціальних підприємств, при цьому офіційна статистика щодо їх кількості та структури досі відсутня. Це свідчить про високий рівень «невидимості» сектора. Значна частина ініціатив існує у формі громадських організацій, кооперативів, малих приватних підприємств, які виконують соціальні функції, але не завжди ідентифікують себе як соціальні підприємства на нормативному рівні.

Для українських громад соціальне підприємництво є інструментом:

- *економічної диверсифікації*, що дозволяє створювати нові види локального бізнесу, орієнтованого на потреби населення (наприклад, соціальні кав'ярні, майстерні, коворкінги, освітні простори);

- посилення соціальної згуртованості, коли мешканці об'єднуються навколо вирішення конкретних проблем – від підтримки ветеранів та ВПО до розвитку інклюзивної інфраструктури;

- нарощування спроможності громад до самостійного розвитку, адже соціальні підприємства часто виступають точками зростання для партнерства місцевого самоврядування, бізнесу та громадських організацій.

В умовах воєнного часу і повоєнного відновлення соціальні підприємства в Україні дедалі частіше поєднують економічну функцію (створення робочих місць, виробництво товарів/послуг) із відбудовною та реабілітаційною функціями – підтримкою ветеранів, ВПО, родин загиблих, розвитком соціальної інфраструктури, програмами психологічної та економічної реінтеграції. На рівні окремих громад саме соціальні підприємства нерідко стають першими, хто запускає нові формати сервісів, тестує партнерства з муніципалітетами, залучає грантове фінансування та інвестиції для вирішення локальних проблем.

Узагальнюючи, соціальне підприємництво в сучасних умовах розвитку України виконує багатовимірну роль:

- є механізмом мобілізації локальних ресурсів;
- виступає провідником соціальних інновацій;
- посилює економічну та соціальну стійкість громад, зокрема в умовах воєнних та поствоєнних викликів;
- створює підґрунтя для ефективного використання грантового фінансування, що є безпосередньо пов'язаним із загальною тематикою комплексної магістерської роботи.

1.2. Грантове фінансування соціальних підприємницьких ініціатив як інструмент підтримки соціальних змін

У попередньому підрозділі було показано, що соціальне підприємництво є гібридною формою господарювання, яка поєднує ринкові механізми із досягненням суспільно значущих цілей. Водночас соціальні підприємства,

особливо на ранніх стадіях розвитку, часто стикаються з обмеженим доступом до традиційних фінансових інструментів через підвищені ризики, довгий горизонт окупності, пріоритет соціального ефекту над прибутком. У цих умовах **грантове фінансування** стає ключовим інструментом підтримки соціальних підприємницьких ініціатив та важливим чинником формування екосистеми соціальних змін.

Сутність та особливості грантового фінансування соціальних підприємств

Грантове фінансування – це форма цільової, переважно безповоротної фінансової підтримки, яка надається донорами (міжнародними організаціями, фондами, урядами, корпоративними донорами тощо) для реалізації конкретних проєктів або програм, що мають суспільну цінність. На відміну від кредитів і інвестицій, грант не потребує повернення основної суми, але передбачає жорсткі вимоги до досягнення узгоджених результатів, прозорості, звітності та використання коштів за цільовим призначенням.

Для соціальних підприємств грантове фінансування виконує декілька взаємопов'язаних функцій:

- *стартову* (seed-фінансування) – забезпечує ресурс для запуску моделі, тестування гіпотез, створення MVP продукту чи послуги;
- *інноваційну* – дозволяє випробовувати нові підходи до вирішення соціальних проблем, які є надто ризикованими для традиційних інвесторів;
- *масштабуючу* – підтримує розширення діяльності, вихід на нові ринки, збільшення охоплення цільових груп;
- *інституційну* – сприяє розвитку організаційної спроможності (команда, системи управління, моніторинг та оцінювання, комунікації).

Узагальнена порівняльна характеристика грантового фінансування та інших інструментів (кредитування, пайові інвестиції, імпакт-інвестування) наведена в табл.1.3.

Таблиця 1.3 – Порівняльна характеристика основних фінансових інструментів для соціальних підприємств

Характеристика	Грант	Банківський кредит	Пайові інвестиції (equity)	Імпакт-інвестування
Повернення коштів	Не передбачено, якщо виконані умови	Обов'язкове з відсотками	Немає повернення, але є розподіл дивідендів	Можливе повернення капіталу з доходом
Вартість фінансування	Умовно «безкоштовний» ресурс	Відсоткова ставка	Відмова від частки власності	Нижча дохідність, ніж у традиційних інвест.
Основна мета донора/інвестора	Соціальний ефект, соціальні зміни	Фінансовий прибуток	Зростання вартості компанії	Поєднання фінансової та соціальної віддачі
Рівень ризику для підприємства	Низький (немає боргового тиску)	Високий (ризик неплатоспроможності)	Середній–високий (розмивання контролю)	Середній
Гнучкість використання коштів	Обмежена умовами проєкту та бюджету	Відносно гнучка	Висока (за домовленістю сторін)	Залежить від інвестора та інструменту
Основні вимоги	Проектна заявка, звітність, індикатори	Забезпечення, кредитна історія	Потенціал зростання, управлінська команда	Чіткий імпакт, модель моніторингу впливу

Джерело: узагальнено автором на основі сучасних підходів до фінансування соціальних підприємств.

Як видно з таблиці 1.3, **грант** є відносно «дешевим» ресурсом з точки зору фінансових зобов'язань, але натомість накладає значний організаційний та адміністративний тягар (розробка якісної проєктної заявки, побудова системи моніторингу, регулярна звітність, аудит). Для соціального підприємства грантове фінансування – це не лише гроші, а й інструмент підвищення інституційної спроможності, адже донори часто поєднують фінансову підтримку з навчанням, менторством, нетворкінгом, підтримкою у вимірюванні соціального впливу.

Цю логіку доцільно відобразити у вигляді «ланцюга створення цінності грантового фінансування» (рис. 1.2).

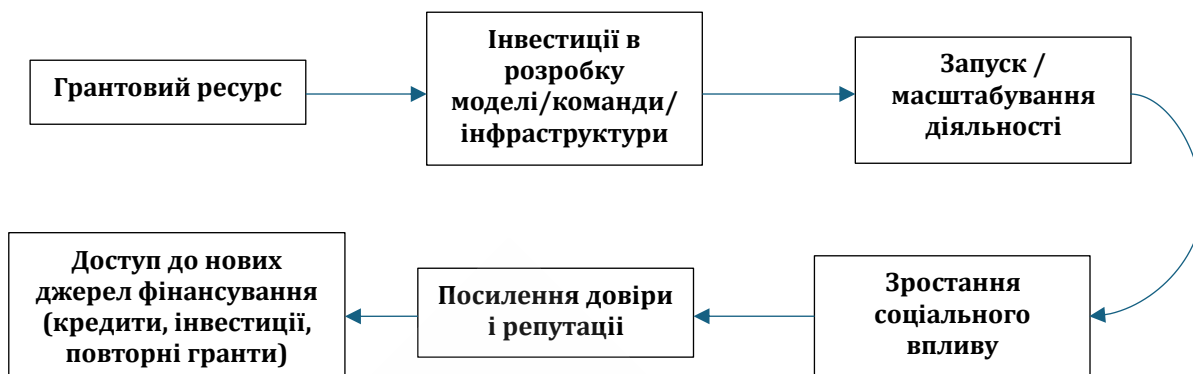


Рисунок 1.2 – Ланцюг створення цінності грантового фінансування для соціального підприємства

Джерело: складено автором на основі узагальнення підходів до підтримки соціальних інновацій.

Важливо підкреслити, що грант часто виконує роль «сигнального» інструменту: отримання фінансування від авторитетного донора підвищує довіру інших фінансових установ та інвесторів до соціального підприємства, що підтверджують дослідження ролі філантропічних грантів у рості соціальних венчурів.

Роль грантового фінансування у підтримці соціальних змін

Грантові програми, орієнтовані на соціальне підприємництво, є важливими драйверами соціальних змін з кількох причин.

По-перше, вони дозволяють *запускати соціальні інновації*, які в умовах ринку були б малоімовірними через низьку комерційну привабливість або високі ризики. Європейський соціальний фонд плюс (ESF+) та ініціатива ESF Social Innovation+ прямо декларують підтримку інноваційних рішень для вирішення проблем зайнятості, освіти, соціальної інклюзії та боротьби з бідністю, допомагаючи масштабувати успішні практики між країнами та регіонами.

По-друге, грантове фінансування для соціальних підприємств має *ефект важеля* (leverage effect), оскільки:

- дозволяє сформувати пілотні моделі, які згодом можуть бути взяті на озброєння органами влади чи бізнесом;

- створює успішні кейси, які демонструють доцільність інвестицій у соціальну економіку;

- стимулює формування партнерств між державою, бізнесом та громадянським суспільством, що є критично важливим для сталих соціальних змін.

По-третє, гранти дозволяють *підсилити голос уразливих груп* та зробити їх активними учасниками змін, а не лише отримувачами допомоги. Соціальні підприємства, які отримують грантову підтримку, часто поєднують надання послуг з адвокацією, впливаючи на політику й нормативно-правове поле, що додатково підсилює їхній внесок у системні соціальні трансформації.

По-четверте, міжнародні фінансові інструменти для соціальної економіки (ESF+, програма Employment and Social Innovation – EaSI та інші) розглядаються як канали реалізації ключових політичних пріоритетів ЄС – Європейського стовпа соціальних прав, зеленої та цифрової трансформації, принципу «не залишити нікого осторонь».

Таким чином, грантове фінансування соціальних підприємницьких ініціатив виступає не лише фінансовим, а й інституційним механізмом впровадження соціальної політики, інтегруючи цілі соціальної справедливості, економічної стійкості та інноваційного розвитку.

Міжнародний та український контекст грантової підтримки соціального підприємництва

У світовій практиці для підтримки соціальних підприємств використовуються різноманітні грантові програми: тематичні фонди (наприклад, у сфері освіти, екології, підтримки молоді), програми міжнародних фінансових інституцій, корпоративні фонди, інноваційні конкурси, акселераційні програми тощо.

В європейському контексті серед ключових інструментів, що створюють умови для розвитку соціального підприємництва та соціальних інновацій, виділяють:

- Європейський соціальний фонд плюс (ESF+), який фінансує проєкти у сферах зайнятості, освіти, соціальної інклюзії, боротьби з бідністю та дискримінацією;

- ESF Social Innovation+ – спеціальну ініціативу, спрямовану на підтримку й масштабування соціальних інновацій через транскордонну співпрацю, трансфер ідей та взаємне навчання;

- програми EaSI (Employment and Social Innovation) та інші тематичні інструменти, які фокусуються на інклюзивному ринку праці, інноваційних соціальних послугах, доступі до мікрофінансування й соціального інвестування.

Для України особливо актуальними є міжнародні грантові програми, спрямовані на підтримку малого та середнього бізнесу, соціального підприємництва та проєктів відбудови. Дослідження міжнародної грантової підтримки соціального підприємництва в Україні показує, що вектор співпраці з міжнародними донорами інтенсивно розвивається, особливо після 2014 року, а також із початком повномасштабної агресії у 2022 році.

Серед важливих прикладів:

- Програми Western NIS Enterprise Fund (WNISEF), орієнтовані на розвиток малого та середнього бізнесу, інновацій та соціального підприємництва, зокрема через грантові й інвестиційні інструменти.

- Український соціальний венчурний фонд (Ukrainian Social Venture Fund), який спрямовує ресурси на розвиток соціального підприємництва, поєднуючи грантові та інвестиційні механізми для підтримки інноваційних моделей вирішення соціальних проблем.

- Ініціатива EU4Business та пов'язані з нею програми «SME Recovery, Competitiveness and Internationalisation», в межах яких українські підприємства отримують гранти на відновлення, розвиток та створення робочих місць; у 2022 році загальний обсяг фінансування в Україні становив близько 34 млн євро, а десятки підприємств отримали гранти на суму до 10 тис. євро кожне.

Для ілюстрації масштабів такої підтримки доцільно узагальнити основні типи донорських програм, що є релевантними для українських соціальних підприємств (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Основні типи грантових програм, релевантних для соціального підприємництва в Україні

Тип програми	Приклади програм / інституцій	Цільова спрямованість
Програми розвитку МСП та інновацій	EU4Business, WNISEF, програми Українського фонду стартапів	Підтримка інноваційного бізнесу, зайнятості, експорту
Спеціалізовані програми для соц. бізнесу	Ukrainian Social Venture Fund, тематичні конкурси донорських фондів	Розвиток соціального підприємництва та соціальних інновацій
Гуманітарні та відбудовні програми	Програми міжнародних організацій (UNDP, USAID, ЄС, ін.)	Відбудова громад, підтримка ВПО, ветеранів, уразливих груп
Освітньо-інкубаційні програми	Акселератори, школи соціального підприємництва	Навчання, менторство, мікрогранти для старту
Місцеві/муніципальні гранти	Програми підтримки підприємництва при ОМС, регіональних агенціях	Локальний розвиток, створення робочих місць, розвиток послуг

Джерело: узагальнено автором на основі аналізу сучасних програм підтримки підприємництва та соціальної економіки в Україні.

Розвиток цих інструментів підсилюється рекомендаціями міжнародних організацій, зокрема OECD, які закликають країни розробляти комплексні стратегії фінансування соціальної економіки, поєднуючи гранти із позиковими та інвестиційними ресурсами, а також розбудовувати екосистему підтримки (інкубатори, акселератори, консультативні центри, системи вимірювання впливу).

Для України, яка перебуває в процесі повоєнного відновлення, грантова підтримка соціальних підприємницьких ініціатив стає особливо важливою, оскільки дозволяє:

- швидко реагувати на гуманітарні та соціально-економічні виклики (підтримка ВПО, ветеранів, осіб, що втратили роботу, постраждалих громад);

- інвестувати в інноваційні моделі сервісів і послуг, які можуть бути масштабовані й інтегровані в системи державної та муніципальної підтримки;

- зміцнювати економічну базу громад, створюючи робочі місця, генеруючи локальну додану вартість та формуючи нові форми партнерств.

Таким чином, грантове фінансування соціальних підприємницьких ініціатив є ключовою підсистемою загального механізму залучення ресурсів для соціального підприємництва. У наступному підрозділі цей механізм буде розглянуто більш детально – з позицій структури, суб'єктів, інструментів та взаємодії між ними.

1.3. Механізм залучення грантового фінансування: структура, суб'єкти, нормативно-правове та інституційне забезпечення, зарубіжний досвід

Розглянуті вище сутність соціального підприємництва та роль грантового фінансування як інструменту підтримки соціальних змін створюють підґрунтя для формування цілісного механізму залучення грантових ресурсів. Для соціального підприємства важливо не лише знати про наявність різних донорських програм, а й розуміти, як саме взаємодіють суб'єкти, інструменти, процедури та норми, що забезпечують рух коштів від донора до конкретної ініціативи та їх трансформацію в соціальний результат.

Поняття та структура механізму залучення грантового фінансування

У науковій літературі економічний механізм зазвичай трактується як система взаємопов'язаних елементів (методів, важелів, інструментів, норм, інституцій), за допомогою яких забезпечується реалізація певної політики або досягнення цілей розвитку. Стосовно соціального підприємництва механізм залучення грантового фінансування можна визначити як:

цілісну систему суб'єктів, інструментів, процедур, нормативно-правових норм та інституційних структур, спрямованих на мобілізацію, розподіл і використання грантових ресурсів для підтримки соціальних підприємницьких ініціатив і досягнення соціально значущих результатів.

Зміст такого механізму доцільно розглядати через його основні підсистеми (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Основні підсистеми механізму залучення грантового фінансування соціальних підприємницьких ініціатив

Підсистема	Зміст	Ключові елементи
Цільова	Формування стратегічних і операційних цілей грантової підтримки	Стратегії/програми донорів, місцеві стратегії розвитку, пріоритети відбудови
Нормативно-правова	Закріплення правил, процедур, прав і обов'язків суб'єктів	Закони, підзаконні акти, договори гранту, правила програм
Інституційна	Організаційні структури, що забезпечують реалізацію механізму	Міністерства, фонди, донорські організації, агенції розвитку, оператори програм, платформи
Фінансово-інструментальна	Форми і види фінансової підтримки та способи її надання	Гранти, мікрогранти, комбіновані інструменти, ваучери, співфінансування
Процесуальна (проектно-циклічна)	Етапи руху проєкту від ідеї до звітності	Оголошення конкурсу, подання заявки, відбір, реалізація, моніторинг, звітність, оцінювання
Інформаційно-консультативна	Забезпечення доступу до інформації, знань та експертизи	Гарячі лінії, тренінги, консультації, онлайн-платформи, методичні рекомендації

Продовження табл. 1.5

Підсистема моніторингу та впливу	Вимірювання результатів, прозорість та підзвітність	Індикатори, логіко-структурна матриця, звітність, незалежні оцінки, аудити
----------------------------------	---	--

Узагальнено автором на основі підходів OECD та ЄС до побудови механізмів підтримки соціальної економіки й соціальних підприємств.

Структурно-логічно механізм можна подати у вигляді схеми (рис. 1.3).

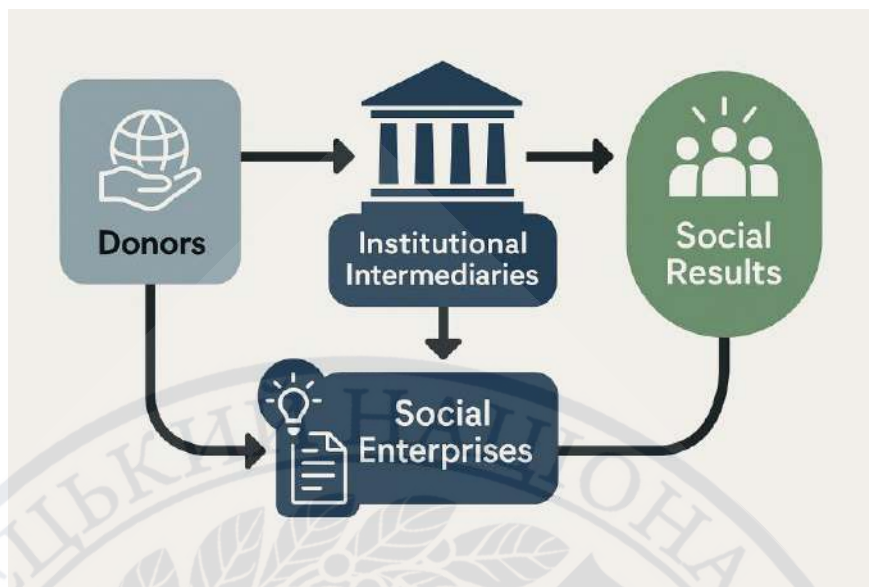


Рисунок 1.3 – Структурно-логічна схема механізму залучення грантового фінансування соціальних підприємницьких ініціатив

На рис. 1.3:

- на «вході» – **донори** (міжнародні організації, фонди, уряди, приватні донори), які формують пріоритети, оголошують конкурси та надають грантові ресурси;
- у «центрі» – **інституційні посередники** (міністерства, агенції регіонального розвитку, бізнес-асоціації, акселератори, бізнес-інкубатори), що адмініструють програми, надають супровід, експертизу й консультації;
- з боку «попиту» – **соціальні підприємства та ініціативні групи**, які розробляють проєктні заявки, реалізують проєкти, вимірюють соціальний вплив;
- на «виході» – **соціальний результат** (зайнятість, включення вразливих груп, нові послуги, посилення громад), який знову «підживлює» політики донорів через систему моніторингу та оцінювання.

Такий підхід відповідає рекомендаціям OECD щодо формування екосистеми соціальної економіки: правове поле, інституційні структури, доступ до фінансування, підтримка розвитку спроможностей і вимірювання впливу мають розглядатися як взаємопов’язані елементи єдиної системи.

Суб'єкти механізму залучення грантового фінансування

Механізм залучення грантів у сфері соціального підприємництва функціонує завдяки взаємодії широкого кола суб'єктів (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Основні суб'єкти механізму грантового фінансування соціальних підприємницьких ініціатив

Група суб'єктів	Представники та приклади	Функції в механізмі
Міжнародні та наднаціональні донори	ЄС (ESF+, EaSI, EU4Business), ООН (UNDP, UNHCR, UNICEF), Світовий банк, WNISEF тощо	Формування програм, фінансування, методологія, моніторинг
Двосторонні донори	Агентства міжнародного розвитку (USAID, GIZ, SIDA, ін.)	Грантові конкурси, технічна допомога, навчальні програми
Державні інституції	Мінекономіки, Міненерго, профільні міністерства, фонди розвитку	Нормативно-правове регулювання, співфінансування, державні програми підтримки
Органи місцевого самоврядування	Міські/сільські/селищні ради, ОВА, агенції регіонального розвитку	Місцеві грантові конкурси, підтримка інфраструктури, партнерство з соціальними бізнесами
Громадські організації та бізнес-асоціації	Платформи підтримки СП, профільні асоціації, кластери	Супровід заявників, навчання, адвокація, мережування
Фінансові інституції	Банки, фонди імпаکت-інвестування, кредитні спілки	Комбіноване фінансування (грант + кредит), гарантійні інструменти
Соціальні підприємства та ініціативні групи	Діючі соціальні бізнеси, стартапи, кооперативи, молодіжні та ветеранські ініціативи	Підготовка та реалізація проєктів, звітність, оцінювання соціального впливу
Цільові групи та громади	Бенефіціари: ВПО, ветерани, люди з інвалідністю, молодь, громади	Формування потреб, участь у співпроєктуванні, отримання послуг, зворотний зв'язок

Узагальнено автором на основі аналізу міжнародних і національних документів щодо підтримки соціального підприємництва й МСП.

Дослідження екосистеми соціального підприємництва в Україні показують, що ключовою особливістю вітчизняного контексту є домінування міжнародних донорів у фінансуванні соціальних підприємств, тоді як державні та регіональні механізми підтримки перебувають у стадії становлення.

Нормативно-правове та інституційне забезпечення в Україні

Особливість українського контексту полягає в тому, що, попри активний розвиток практик соціального підприємництва, спеціального базового закону про соціальне підприємництво станом на 2024–2025 рр. немає. Низка досліджень підкреслює, що правове поле характеризується фрагментарністю: соціальні підприємства діють у формах громадських організацій, кооперативів, приватних підприємств, ТОВ тощо, використовуючи загальне господарське та податкове законодавство.

У низці аналітичних документів, підготовлених за підтримки ЄС, акцентується на тому, що економіко-правовий статус соціальних підприємств в Україні залишається невизначеним, що ускладнює доступ до програм підтримки, зокрема грантових, та облік цього сектору в офіційній статистиці.

Водночас нормативно-правове забезпечення грантової діяльності загалом ґрунтується на:

- нормах бюджетного та податкового законодавства, які регламентують порядок отримання та використання грантів резидентами України;
- численних постановах Кабінету Міністрів України, що визначають правила реалізації грантових програм у сферах підприємництва, відбудови, енергоефективності тощо;
- договорах гранту та правилах конкретних донорських програм, які деталізують допустимі витрати, процедури закупівель, вимоги до звітності.

Важливим елементом інституційного забезпечення є формування цільових програм та ініціатив, що поєднують грантову підтримку з експертною та консультаційною допомогою. Наприклад, створення SME Resilience Alliance for Ukraine за участі UNDP та Міністерства економіки України спрямоване на розширення доступу МСП до фінансування та ринків, посилення бізнес-клімату й вдосконалення законодавства, що безпосередньо впливає і на можливості соціальних підприємств.

До інституцій, які фактично формують інфраструктуру механізму залучення грантів для соціальних підприємств в Україні, належать:

- міжнародні організації розвитку (UNDP, USAID, GIZ, ЄС тощо), що адмініструють грантові та технічні програми;
- фонди та інвестиційні структури, орієнтовані на соціальне підприємництво (Western NIS Enterprise Fund, Ukrainian Social Venture Fund та ін.), які поєднують гранти з інвестиційними інструментами;
- національні інституції розвитку, включно з фондами підтримки підприємництва, агенціями регіонального розвитку;
- бізнес-асоціації та громадські організації, які виконують роль посередників між донорами та соціальними підприємствами, забезпечуючи навчання, консультації, менторство.

Низка публікацій підкреслює, що наступним етапом розвитку має стати не лише ухвалення окремого закону про соціальне підприємництво, а й інтеграція соціальної економіки в національні стратегії розвитку, що позначиться і на структурі грантових механізмів (цільові програми, податкові стимули, комбіновані інструменти підтримки).

Зарубіжний досвід формування механізмів залучення грантового фінансування для соціальних підприємств

Зарубіжний досвід свідчить, що ефективність механізму фінансування соціальних підприємств значною мірою залежить від чіткого правового статусу соціального підприємства та наявності цільових фінансових інструментів.

Італія є одним із класичних прикладів. Закон 381/1991 визнав соціальні кооперативи як окремий тип кооперативів, що мають на меті «загальний інтерес спільноти» і працюють у сферах соціальних, освітніх та медичних послуг, а також зайнятості вразливих груп. Надалі спеціальним законодавством (зокрема закон 118/2005 та наступні акти) було сформовано ширшу категорію соціального підприємства в італійському праві. Це створило правові підстави для доступу таких суб'єктів до державних субсидій, грантів, податкових пільг і участі в наданні публічних послуг.

У Великій Британії з 2005 року діє правова форма Community Interest Company (CIC) – компанія, створена для діяльності на користь громади, з так званім «asset lock» (захистом активів для суспільної мети) та регулюванням розподілу прибутку. Наявність окремої форми CIC полегшує ідентифікацію соціальних підприємств, доступ до спеціалізованих програм підтримки та грантів, а також побудову статистики й аналітики щодо сектора.

OECD у своїх аналітичних матеріалах узагальнює підходи різних країн до формування правових рамок для соціальної економіки та соціального підприємництва, зазначаючи, що ефективні механізми підтримки включають:

- правове визнання соціальних підприємств;
- комплексні стратегії розвитку соціальної економіки;
- спеціалізовані фінансові інструменти (гранти, мікрофінансування, гарантійні фонди, імпакт-інвестування);
- розвинену інфраструктуру підтримки (інкубатори, акселератори, центри підтримки).

На рівні Європейського Союзу важливу роль відіграють:

- European Social Fund Plus (ESF+) – головний інструмент інвестування в людей, який підтримує проекти у сферах зайнятості, освіти, соціальної інклюзії та соціальних інновацій.
- Структура EaSI (Employment and Social Innovation) як складова ESF+, орієнтована на розвиток інклюзивного та соціального підприємництва, підтримку експериментальних проектів та масштабування успішних рішень.

Ці інструменти поєднують грантові та фінансові механізми, сприяючи транснаціональному обміну досвідом, що є важливим джерелом уроків для України в контексті повоєнного відновлення.

Зарубіжний досвід дозволяє зробити кілька висновків, релевантних для розробки механізму залучення грантових ресурсів для соціальних підприємств в Україні:

1. Наявність чіткої правової форми соціального підприємства (як СІС у Великій Британії або соціальні кооперативи/соціальні підприємства в Італії) полегшує таргетування грантових програм, розробку податкових стимулів і механізмів державної підтримки.

2. Інтеграція грантів у ширший спектр фінансових інструментів (кредити, гарантії, імпакт-інвестиції) створює умови для переходу соціальних підприємств від залежності від грантів до фінансово стійких моделей.

3. Розвиток інституційної інфраструктури – від інкубаторів і акселераторів до національних агенцій соціальної економіки – є так само важливим, як і наявність фінансових ресурсів, оскільки визначає спроможність ініціатив ефективно використовувати гранти.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що механізм залучення грантового фінансування для соціальних підприємницьких ініціатив є багаторівневою системою, в якій поєднуються нормативно-правові рамки, інституційні структури, фінансові інструменти, проєктні процедури та інфраструктура підтримки. Для українського контексту ключовими викликами залишаються подальший розвиток правового статусу соціальних підприємств, інституціоналізація підтримки соціальної економіки та адаптація кращих європейських практик у сфері грантового фінансування, що й зумовлює актуальність комплексного дослідження механізму залучення грантів, здійсненого в межах даної магістерської роботи.

Отже, у першому розділі було з'ясовано, що соціальне підприємництво є гібридною формою господарювання, яка поєднує підприємницькі інструменти з чітко визначеною соціальною місією. На відміну від традиційного бізнесу, для соціального підприємства пріоритетом є створення суспільної цінності та стійкого соціального впливу, а не максимізація прибутку, тоді як порівняно з класичними неприбутковими організаціями воно спирається на системну ринкову діяльність, диверсифіковані джерела доходів і підвищену відповідальність за фінансовий результат. Виділено ключові ознаки соціального

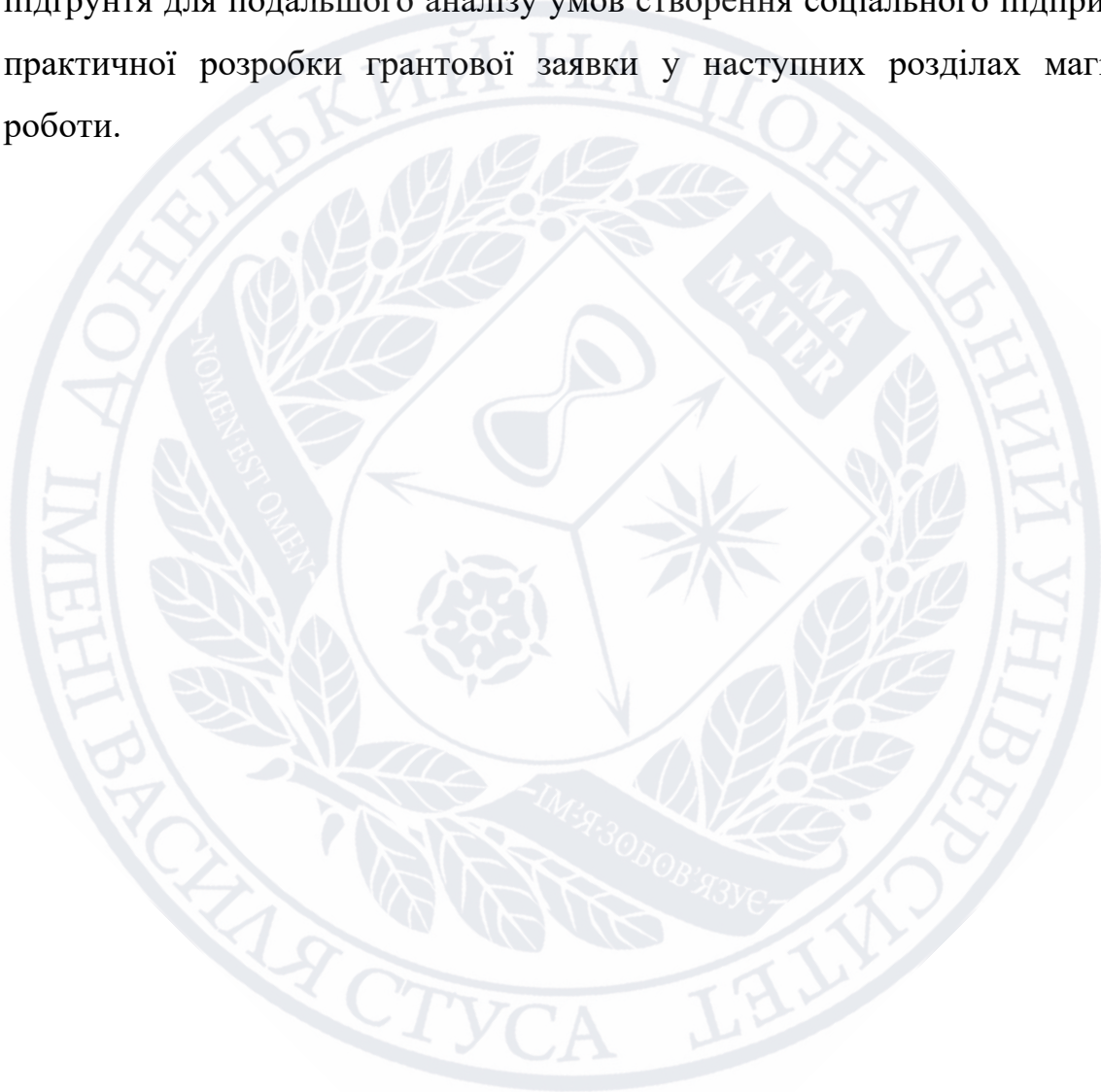
підприємництва за місійним, економічним, соціально-організаційним, інноваційним блоками та блоком оцінювання соціального впливу.

Доведено, що соціальне підприємництво відіграє важливу роль у вирішенні соціальних проблем та розвитку громад, зокрема через створення робочих місць для вразливих груп, забезпечення доступу до суспільно важливих товарів і послуг, тестування соціальних інновацій і зниження навантаження на державні системи соціальної підтримки. Для України в умовах війни та повоєнного відновлення соціальні підприємства стають інструментом економічної диверсифікації, посилення соціальної згуртованості та формування локальних точок зростання.

Розглянуто сутність грантового фінансування як цільової переважно безповоротної підтримки, що має для соціальних підприємств стартову, інноваційну, масштабуючу та інституційну функції. Показано, що гранти, попри відсутність боргового навантаження, вимагають від отримувачів високої спроможності до планування, моніторингу та звітності, а також слугують «сигналом довіри» для інших потенційних фінансових партнерів. Грантове фінансування соціальних підприємницьких ініціатив розглянуто як інструмент підтримки соціальних змін, що дозволяє запускати соціальні інновації, посилювати участь уразливих груп та реалізовувати політичні пріоритети у сфері зайнятості, інклюзії та відбудови.

Сформовано уявлення про механізм залучення грантового фінансування як багатокомпонентну систему, що включає цільову, нормативно-правову, інституційну, фінансово-інструментальну, процесуальну, інформаційно-консультативну підсистеми та підсистему моніторингу й оцінювання впливу. Узагальнено коло суб'єктів механізму – від міжнародних донорів і державних інституцій до органів місцевого самоврядування, фінансових установ, громадських організацій, соціальних підприємств і цільових груп. Підкреслено, що в Україні поки відсутній спеціальний закон про соціальне підприємництво, а правове поле є фрагментарним, однак поступово формується інфраструктура підтримки за участі міжнародних донорів і національних інституцій.

Аналіз зарубіжного досвіду (зокрема Італії, Великої Британії та країн ЄС) показав, що ефективний механізм залучення грантів для соціальних підприємств базується на поєднанні правового визнання соціального підприємництва, наявності спеціалізованих фінансових інструментів, розвиненої інституційної інфраструктури та інтеграції грантів у ширшу екосистему фінансування соціальної економіки. Отримані теоретичні висновки формують методологічне підґрунтя для подальшого аналізу умов створення соціального підприємства та практичної розробки грантової заявки у наступних розділах магістерської роботи.



РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УМОВ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ЙОГО ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ

2.1. Соціально-економічна характеристика громади, опис соціальної проблеми та цільових груп майбутнього соціального підприємства

Вінницька міська територіальна громада (ВМТГ) є найбільшою за чисельністю населення в області та виступає адміністративним, економічним і логістичним центром регіону. Територія громади розташована в центральній частині України, у Вінницькому районі, та включає місто Вінницю, селище Десна і низку сіл (Стадниця, Гавришівка, Вінницькі Хутори, Великі та Малі Крушлинці, Писарівка, Щітки). Загальна площа громади становить близько 25,6 тис. га, причому понад половину території займають землі сільськогосподарського призначення, що відкриває значний потенціал для аграрного та переробного бізнесу.

Вигідне географічне розташування громади посилюється розгалуженою транспортною інфраструктурою: місто Вінниця знаходиться на перетині важливих автомобільних маршрутів (зокрема міжнародних трас), має залізничний вузол та міжнародний аеропорт у безпосередній близькості. Це забезпечує хорошу доступність як до столиці, так і до південних портів та кордонів з країнами ЄС, що є важливим чинником для розвитку будівельного бізнесу, логістики та інвестицій у відновлення.

Демографічна ситуація та вплив війни

За даними офіційних документів міської ради та інвестиційних матеріалів, чисельність населення Вінницької міської територіальної громади станом на початок 2020-х років коливалася в межах 380–400 тис. осіб. Інвестиційний паспорт громади на 2024 рік вказує орієнтовно 399,9 тис. жителів та бюджет громади близько 6,5 млрд грн, що підкреслює її фінансову спроможність та регіональну роль.

Разом із тим, офіційні дані про зареєстрованих постійних мешканців демонструють тенденцію до скорочення: з близько 388,2 тис. осіб у 2021 р. до приблизно 356,7 тис. осіб станом на 01.01.2024 р. (за місцем реєстрації). Водночас громада стала важливим центром прийому внутрішньо переміщених осіб: за оцінками Програми комплексного відновлення, Вінниця надала прихисток близько 50 тис. ВПО з північних, східних та південних регіонів, при цьому офіційно зареєстровані ВПО становлять орієнтовно 13 % від довоєнної чисельності населення громади.

На рис. 2.1 відображено динаміку чисельності постійного населення, кількості ВПО та загальної оціночної чисельності населення громади за 2021–2024 рр. Це візуалізує демографічний тиск і зміну структури населення.

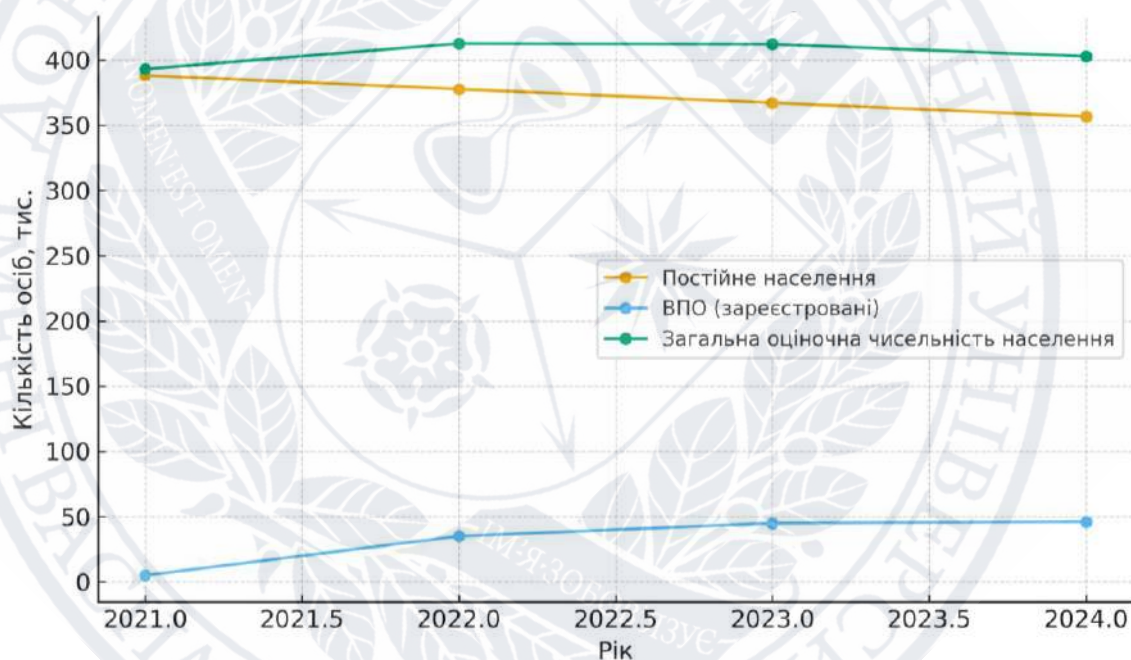


Рисунок 2.1. - Динаміка чисельності постійного населення та внутрішньо переміщених осіб у Вінницькій міській територіальній громаді у 2021–2024 рр.

Структура розселення є переважно міською: близько 95 % мешканців проживають у місті Вінниця, тоді як селище Десна та сільські населені пункти мають відносно невелику, але важливу частку населення. Це формує високий рівень урбанізації, а також концентрацію соціальної інфраструктури, житлового фонду й будівельної активності саме в межах міста.

Економічний профіль громади та роль будівельного сектору

Економіка Вінниці характеризується диверсифікованою структурою: потужний промисловий сектор, розвинений агропромисловий комплекс, переробна промисловість, сфера послуг, ІТ-сектор, транспорт і логістика. Важливими драйверами розвитку є індустріальні парки, інноваційно-технологічний парк «Кристал» та політика залучення інвестицій, що реалізується міською радою.

Будівельний сектор посідає особливе місце в структурі економіки як ключовий елемент фізичної відбудови та модернізації громади. У контексті повоєнного відновлення загальноукраїнські тенденції свідчать про зростання попиту на будівельно-ремонтні послуги та реконструкцію житлового фонду, об'єктів соціальної інфраструктури, промислових і комерційних будівель. Аналітичні огляди будівельного ринку України за 2024 р. підкреслюють відновлення активності в секторі житлового будівництва та зростання вартості житла, зокрема у Вінниці, що свідчить про інвестиційну привабливість і потребу в якісних будівельних послугах.

Важливим фактором є й те, що до Вінницької громади релоковано сотні бізнесів з прифронтових регіонів: за даними платформи Rebuild Ukraine, станом на середину 2023 р. у громаду перевезено понад 300 підприємств, що створили понад 1,5 тис. робочих місць. Це формує додатковий попит на будівельно-монтажні роботи, послуги з реконструкції виробничих приміщень та інженерної інфраструктури.

У табл. 2.1 узагальнено ключові соціально-економічні показники ВМТГ: чисельність населення (постійного та ВПО), площу, структуру земель, обсяг бюджету громади, частку міського населення, кількість релокованих бізнесів тощо.

Таблиця 2.1 - Основні соціально-економічні показники Вінницької міської територіальної громади

№	Показник	Одиниця виміру	Значення	Рік / дата	Примітка
1	Площа території громади	км ²	256,3	2024	Відповідає 25 633,4 га; понад 50 % території – землі сільськогосподарського призначення.
2	Кількість населених пунктів	од.	9	2024	Місто Вінниця, смт Десна та 7 сіл (Стадниця, Гавришівка, Великі та Малі Крушлинці, Вінницькі Хутори, Писарівка, Щітки).
3	Чисельність постійного населення (за місцем реєстрації)	осіб	388 204	01.01.2021	Дані Програми комплексного відновлення ВМТГ.
4	Чисельність постійного населення (за місцем реєстрації)	осіб	356 710	01.01.2024	Скорочення порівняно з 2021 р. на ≈ 8 % унаслідок міграційних процесів і війни.
5	Кількість зареєстрованих внутрішньо переміщених осіб (ВПО)	осіб	4 941	01.01.2021	Стан до повномасштабного вторгнення.
6	Кількість зареєстрованих ВПО	осіб	46 120	01.01.2024	Різне зростання внаслідок повномасштабної агресії РФ.
7	Загальна оціночна чисельність населення (постійні мешканці + ВПО)	осіб	393 145	01.01.2021	Розрахунок на основі даних Програми комплексного відновлення.
8	Загальна оціночна чисельність населення (постійні мешканці + ВПО)	осіб	402 830	01.01.2024	Фактичне населення більше за постійно зареєстроване за рахунок ВПО.
9	Загальна чисельність населення громади	осіб	399 367	01.08.2025	Оцінка ReBuild Ukraine; з них 42 938 – ВПО.
10	Частка міського населення (м. Вінниця) у структурі громади	%	95	2024	Відповідно до Програми: 337 242 осіб у м. Вінниця.
11	Кількість релокованих бізнесів до громади	од.	316	12.07.2023	За даними платформи ReBuild Ukraine (Vinnytsia City Territorial Community). (

Продовження табл. 2.1

12	Кількість робочих місць, створених релокованими підприємствами	осіб	1 567	12.07.2023	Нові робочі місця для мешканців громади, ВПО тощо.
13	Частка осіб віком 19–35 років серед постійних мешканців	%	22	01.01.2024	Структура населення за віком згідно з Програмою комплексного відновлення.
14	Частка осіб віком 36–59 років серед постійних мешканців	%	36	01.01.2024	Найчисельніша вікова група працездатного віку.
15	Частка осіб 60+ серед постійних мешканців	%	24	01.01.2024	Висока питома вага населення старших вікових груп.

Узагальнено автором на основі зазначених джерел

Дані, наведені в таблиці 2.1, свідчать про суперечливі тенденції соціально-демографічного розвитку Вінницької міської територіальної громади. З одного боку, фіксується скорочення чисельності постійного населення за місцем реєстрації (з 388,2 тис. осіб станом на 01.01.2021 до 356,7 тис. осіб на початок 2024 р.), що відображає загальноукраїнські процеси міграції, старіння населення та втрат, пов'язаних із війною. З іншого боку, за рахунок значного притоку внутрішньо переміщених осіб фактична чисельність населення громади не лише не зменшилася, а навіть продемонструвала певне зростання: оціночні показники загальної кількості мешканців (постійних і ВПО) у 2024–2025 рр. перевищують довоєнний рівень. Це створює додатковий демографічний тиск на житлову та соціальну інфраструктуру.

Важливим чинником формування економічного профілю громади є релокація бізнесу з прифронтових і постраждалих регіонів: станом на 2023 рік до Вінницької МТГ перевезено понад три сотні підприємств, які створили понад півтори тисячі робочих місць. З одного боку, це підтверджує інвестиційну та економічну привабливість громади, а також її відносну безпекову стабільність; з іншого — посилює попит на будівельно-монтажні роботи, реконструкцію виробничих і складських приміщень, розвиток нової інженерної інфраструктури. У поєднанні з високим рівнем урбанізації (близько 95 % населення проживає в місті Вінниця) це формує концентрацію потреб у відбудові й модернізації на

відносно компактній території, що є потенційно сприятливим середовищем для розвитку спеціалізованого соціального підприємства у сфері будівельних послуг.

Структура населення за віком також має безпосереднє значення для формування моделі майбутнього соціального підприємства. Значна частка населення працездатного віку (групи 19–35 та 36–59 років сумарно охоплюють більшість мешканців громади) свідчить про наявність трудового потенціалу для залучення працівників до будівельної сфери. Водночас висока питома вага осіб віком 60+ вказує на зростаючий попит на енергоефективні ремонти та адаптацію житла до потреб людей похилого віку. Отже, соціально-економічний портрет громади, відображений у таблиці 2.1, підтверджує доцільність створення соціального підприємства, яке поєднуватиме професійні будівельні послуги з вирішенням соціальних завдань зайнятості та покращення житлових умов.

Вплив повномасштабної війни та потреба у відбудові

Повномасштабна агресія РФ проти України призвела до масштабних руйнувань житлової та соціальної інфраструктури. За національними оцінками, станом на кінець 2023 – початок 2024 рр. пошкоджено або зруйновано сотні тисяч житлових будівель, а загальна сума збитків інфраструктурі вимірюється сотнями мільярдів доларів США. Частка пошкодженого житлового фонду в масштабах країни, за оцінками міжнародних інституцій, сягає приблизно 13 %, а потреби у відбудові на найближче десятиліття оцінюються понад у 500 млрд дол. США.

Хоча Вінниця не є прифронтовим містом, громада зазнала ракетних ударів, а також непрямих наслідків війни через збільшення навантаження на житловий фонд, інженерну й соціальну інфраструктуру, медичні та освітні заклади внаслідок прибуття значної кількості ВПО. Програма комплексного відновлення наголошує, що громада вимушена одночасно забезпечувати базову безпеку, роботу критичної інфраструктури, прихисток для переміщених осіб та модернізацію довоєнної міської інфраструктури.

Ці чинники формують стійкий попит на:

- реконструкцію та посилення існуючих будівель (житлових, громадських, виробничих);
- будівництво нових об'єктів, у т. ч. енергоефективних та доступних для маломобільних груп;
- відновлення та модернізацію інженерних мереж;
- підвищення якості та швидкості виконання будівельних робіт при дотриманні стандартів безпеки й сучасних будівельних норм.

Саме в цьому контексті формується ніша для майбутнього соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт, яке поєднує економічну доцільність із соціальною місією відбудови.

Опис соціальної проблеми, на розв'язання якої спрямоване соціальне підприємство

На основі аналізу ситуації у громаді можна виокремити комплексну соціальну проблему, що поєднує кілька вимірів:

- 1. Дефіцит якісних та доступних послуг із відновлення та будівництва*
 - Наявний житловий фонд значною мірою зношений, частина будівель потребує капітального ремонту, утеплення, заміни інженерних систем, посилення конструкцій.
 - Переорієнтація ресурсів будівельних компаній на великі інфраструктурні чи комерційні проєкти часто залишає домогосподарства, ОСББ та невеликі громади з обмеженим доступом до швидких, прозорих та якісних будівельних послуг.
 - В умовах зростання цін на будматеріали та послуги для значної частини населення (особливо ВПО, малозабезпечених домогосподарств, сімей військовослужбовців) індивідуальне відновлення житла стає фінансово недосяжним.
- 2. Зростання навантаження на житлову та соціальну інфраструктуру через прибуття ВПО*

- Притік десятків тисяч внутрішньо переміщених осіб посилив дефіцит житла в громаді, особливо тимчасового та доступного за ціною.

- Частина ВПО проживає в будівлях, які потребують ремонту або пристосування (гуртожитки, комунальні будівлі, тимчасові модульні містечка), що вимагає додаткових будівельно-монтажних робіт та модернізації.

3. Обмежені можливості зайнятості для вразливих груп населення

- Внаслідок війни багато мешканців, у т. ч. ВПО, втратили роботу, бізнес або професійні перспективи у своїх рідних регіонах.

- На ринку праці громади відчувається потреба в створенні додаткових робочих місць, особливо для людей із профільними будівельними навичками, але без доступу до стабільної зайнятості.

- Окремою проблемою є реінтеграція ветеранів та осіб, що повернулися з фронту, для яких працевлаштування у сфері будівництва може стати одним із інструментів соціальної адаптації та психологічної реабілітації.

4. Потреба у безпечній, енергоефективній та сталій відбудові

- Українська й міжнародна політика відновлення наголошує на переході від «простого ремонту» до енергоефективної, безбар'єрної та екологічно дружньої відбудови.

- Для цього потрібні підрядники, які здатні працювати з сучасною опалубкою, матеріалами та технологіями, дотримуючись принципів сталого розвитку й прозорого управління.

Майбутнє соціальне підприємство у сфері монолітних робіт (ініціатива К. Брайловської) позиціонується як відповідь саме на цей багатовимірний запит громади: воно поєднує професійні будівельні послуги для відбудови житла й соціальних об'єктів із створенням робочих місць для вразливих груп та акцентом на якість, безпеку й соціальну відповідальність.

У табл. 2.2 систематизовано основні компоненти соціальної проблеми за блоками: житло, соціальна інфраструктура, зайнятість, енергоефективність, та

визначити для кожного блоку ключові прояви проблеми в громаді й потреби, які має закрити соціальне підприємство.

Таблиця 2.2 демонструє, що соціальна проблема, на розв'язання якої орієнтується майбутнє соціальне підприємство, має комплексний, багатовимірний характер. Йдеться не лише про технічний стан житлового фонду чи фізичні руйнування, спричинені війною, а про поєднання житлової вразливості, демографічного тиску, обмеженого доступу до якісних будівельних послуг та структурних змін на ринку праці. Пошкодження й зношеність житлового фонду, необхідність капітальних ремонтів, утеплення та посилення конструкцій накладаються на різке зростання кількості внутрішньо переміщених осіб у громаді, які потребують житла та прийнятних умов проживання. У цих умовах традиційні ринкові механізми, орієнтовані на більш прибуткові великомасштабні проекти, не забезпечують належного доступу домогосподарств, ОСББ та невеликих замовників до якісних і прозорих будівельних послуг.

Окремий блок проблем стосується зайнятості вразливих груп — ВПО, ветеранів, людей, які втратили роботу або бізнес унаслідок війни. Попри певне зростання кількості робочих місць завдяки релокації підприємств, значна частина населення залишається в умовах нестабільної зайнятості або вимушена погоджуватися на неформальні, низькооплачувані форми праці. Водночас на загальнонаціональному рівні задекларовано перехід до енергоефективної, безбар'єрної та «розумної» відбудови, що вимагає нової якості будівельних послуг і підвищених вимог до підрядників. Таким чином, наведені в таблиці 2.2 складові проблеми підтверджують наявність «ринкового провалу», який може бути заповнений саме соціальним підприємством, здатним одночасно забезпечувати якісні будівельні роботи й виконувати соціальну місію щодо зайнятості та підтримки вразливих категорій населення.

Таблиця 2.2 - Основні складові соціальної проблеми, на розв'язання якої спрямоване соціальне підприємство

№	Складова соціальної проблеми	Конкретні прояви в громаді	Кількісні показники / орієнтири	Потенційні наслідки за відсутності втручання
1	Стан житлового фонду та потреба у відбудові	Зношеність частини житлового фонду, необхідність капремонтів, утеплення, посилення конструкцій, адаптації будинків до потреб маломобільних груп.	В Україні пошкоджено або зруйновано близько 236 тис. житлових будівель, що становить близько 9–13 % житлового фонду; потреби на відбудову оцінюються у сотні млрд дол. США.	Погіршення умов проживання, зростання витрат домогосподарств на енергоносії, посилення міграції з громади.
2	Додаткове навантаження на житло через прибуття ВПО	Значна частина ВПО проживає у житлі, яке потребує ремонту або перепланування (гуртожитки, комунальні будівлі, орендовані квартири).	Вінниця прийняла орієнтовно 46 тис. ВПО, загальна чисельність населення міста зросла до ~405 тис. осіб.	Перенаселеність житла, погіршення технічного стану будівель, соціальна напруга між «старими» мешканцями та ВПО.
3	Недостатня доступність якісних та прозорих будівельних послуг для домогосподарств і ОСББ	Приватні компанії орієнтуються переважно на більш прибуткові великі комерційні об'єкти; дрібні замовники (домогосподарства, ОСББ) часто мають обмежений доступ до якісних підрядників.	Зростання вартості будматеріалів і робіт, високий попит на енергоефективні рішення; громада належить до територій відновлення, що посилює потребу у прозорих підрядниках.	Відкладені ремонти, збереження високої енергозатратності будівель, зниження довіри до ринку будівельних послуг.
4	Обмежені можливості зайнятості для ВПО та інших вразливих груп	ВПО, люди, які повернулися із зон бойових дій, та інші вразливі групи не завжди мають доступ до стабільної роботи й перекваліфікації.	У громаду релоковано 316 підприємств, що створили 1 567 робочих місць, але цей обсяг не покриває потреб усіх шукачів роботи серед ВПО та місцевих мешканців.	Зростання ризику бідності, соціальної ізоляції, тіньової зайнятості, еміграції.

Потреба в
5 енергоефективній і
безбар'єрній відбудові

Національні й місцеві документи розвитку акцентують перехід до енергоефективної, безпечної, безбар'єрної інфраструктури замість «простого відновлення до довоєнного стану».

Оцінка RDNA показує потребу в комплексній реконструкції з фокусом на енергоефективність; Вінницька громада реалізує програми «зеленого курсу», безбар'єрності та сталого розвитку.

Нерівний доступ до
6 професійних будівельних
послуг для соціальної
інфраструктури

Частина освітніх, медичних та соціальних закладів потребує модернізації, капремонтів або реконструкції, у т. ч. з урахуванням пошкоджень від війни.

У громаді реалізуються міжнародні проекти з реконструкції медичних і соціальних закладів, що демонструє масштаб потреб, але також і масштаб недофінансованих об'єктів.

Продовження табл. 2.2

Закріплення застарілих, неефективних рішень, вищі витрати громади на енергоносії, погіршення комфортності й доступності середовища.

Погіршення якості надання базових послуг населенню, зниження стійкості громади до кризових ситуацій.

Важливо, що кожен блок проблеми має чітко окреслені потенційні наслідки у разі бездіяльності: від погіршення технічного стану будівель і зростання енергетичної бідності до посилення соціальної напруги, міграції з громади та погіршення якості надання базових послуг. Це підкреслює, що ініціатива створення соціального підприємства у сфері будівництва має не лише локальне, а й стратегічне значення для підвищення стійкості громади в поствоєнний період.

Цільові групи майбутнього соціального підприємства

У межах магістерської роботи доцільно виокремити кілька рівнів цільових груп — безпосередні бенефіціари, кінцеві бенефіціари та широке коло стейкholderів.

1. Безпосередні бенефіціари (клієнти та замовники послуг):

- Домогосподарства, що потребують відбудови або ремонту житла, у т. ч.
 - сім'ї внутрішньо переміщених осіб;
 - сім'ї військовослужбовців, загиблих і поранених захисників;
 - малозабезпечені домогосподарства, для яких комерційні будівельні послуги є фінансово недосяжними.
- ОСББ та житлово-експлуатаційні організації, які потребують надійних підрядників для капітальних ремонтів, посилення конструкцій, утеплення та реконструкції багатоквартирних будинків.
- Бюджетні установи та інфраструктурні об'єкти громади (школи, дитячі садки, амбулаторії, центри надання соцпослуг тощо), які потребують модернізації, реконструкції чи добудови.

2. Кінцеві бенефіціари (користувачі відбудованої інфраструктури та створених можливостей):

- мешканці громади, які отримують доступ до більш безпечного, комфортного та енергоефективного житла;

- діти, молодь, люди похилого віку та інші групи, що користуються модернізованими освітніми, медичними та соціальними закладами;

3. місцевий бізнес, який отримує можливість працювати в більш якісних та безпечних виробничих приміщеннях *Цільові групи щодо зайнятості та соціальної інтеграції:*

- внутрішньо переміщені особи, які мають будівельні навички або готові їх опанувати та потребують стабільної роботи;
- ветерани та військовослужбовці, що повертаються до цивільного життя, для яких праця в будівельному секторі може стати формою соціальної й економічної реінтеграції;
- молодь громади, яка шукає можливостей здобути практичні компетентності в будівництві та інженерії і працевлаштуватися у сфері відбудови.

4. *Широке коло стейкхолдерів:*

- органи місцевого самоврядування, зацікавлені в якісній реалізації програм відновлення та підвищенні енергоефективності житлового фонду;
- донори та грантодавці, які підтримують проекти з відбудови, створення робочих місць і посилення стійкості громад;
- місцеві та національні партнерські організації (громадські організації, профільні асоціації, освітні заклади), що можуть залучатися до навчання персоналу, популяризації стандартів безпечного та відповідального будівництва, моніторингу соціального впливу.

Для підсумкового відображення цільових груп у табл. 2.3 подано матрицю «категорія цільової групи – основні потреби – очікувані вигоди від діяльності соціального підприємства».

Таблиця 2.3 - Цільові групи соціального підприємства та очікувані соціальні ефекти

№	Цільова група	Орієнтовні кількісні характеристики	Основні потреби	Очікувані соціальні ефекти від діяльності соціального підприємства
1	Домогосподарства, що потребують ремонту / відбудови житла (у т. ч. ВПО)	Десятки тисяч домогосподарств у межах громади, включно з сім'ями ВПО; загалом до 46 тис. ВПО, що проживають у Вінниці.	Доступні, прозорі, якісні будівельні послуги; дотримання термінів і стандартів безпеки, можливість поетапної оплати / співфінансування.	Зменшення житлової вразливості, покращення умов проживання, зростання довіри до місцевих підрядників.
2	Сім'ї військовослужбовців, загиблих і поранених захисників	Частина домогосподарств громади, які мають додаткові потреби в адаптації житла (лікування, реабілітація, доступність).	Ремонт та адаптація житла під потреби людей з інвалідністю, створення безбар'єрного середовища, фіксовані й прозорі ціни.	Підвищення рівня соціальної справедливості, полегшення фізичної та психологічної реабілітації, зміцнення довіри до місцевої влади та громади.
3	Малозабезпечені домогосподарства та самотні літні люди	Особи 60+ становлять близько 24 % постійних мешканців; частина з них має низькі доходи й проживає в старому житлі.	Енергоефективні ремонти, захист від протікань, промерзання, доступні за ціною будівельні роботи.	Зниження ризику енергетичної бідності, покращення якості життя, зменшення витрат на опалення.
4	ОСББ та управителі багатоквартирних будинків	Десятки ОСББ у місті, що потребують капремонтів, утеплення, посилення конструкцій та реконструкції спільних частин будинків.	Надійний підрядник для виконання комплексних монолітних робіт, прозорі кошториси, можливість реалізації проєктів у партнерстві з донорськими програмами.	Підвищення якості управління житловим фондом, реалізація енергоефективних і безбар'єрних проєктів, зміцнення горизонтальної взаємодії мешканців.

Продовження табл. 2.3

5	Бюджетні установи та об'єкти соціальної інфраструктури (школи, садочки, амбулаторії, центри соцпослуг тощо)	Значна частина об'єктів соціальної інфраструктури побудована до 1990-х років і потребує модернізації; частина – пошкоджена війною.	Комплексні будівельні рішення (фундаменти, перекриття, посилення конструкцій), виконані з дотриманням будівельних норм і вимог безбар'єрності.	Покращення якості освітніх, медичних та соцпослуг, зростання стійкості громади до криз, приклади «публічних» енергоефективних об'єктів.
6	ВПО, зацікавлені у працевлаштуванні в будівельній сфері	Частина 42–46 тис. ВПО, які проживають у громаді; значна частка у віці 19–59 років (сумарно понад 50 %).	Стабільна робота, навчання сучасним технологіям монолітних робіт, офіційне працевлаштування, гідні умови праці.	Зменшення безробіття серед ВПО, інтеграція їх у місцевий ринок праці, зростання доходів домогосподарств.
7	Ветерани та військовослужбовці, які повертаються до цивільного життя	Точної статистики в розрізі громади немає, але Вінницька область належить до територій відновлення, де значна частка жителів залучена до ЗСУ.	Працевлаштування, можливість опанувати професію або повернутися до будівельної сфери, психологічна підтримка через включення в командну роботу.	Соціальна та економічна реінтеграція ветеранів, зниження ризику маргіналізації, формування позитивних прикладів «ветеранського» працевлаштування.
8	Молодь громади (19–35 років), що шукає можливості працевлаштування та професійного розвитку	Орієнтовно 22 % постійних мешканців – молодь 19–35 років; ще більше серед ВПО (26 %).	Можливість здобути практичні навички в будівництві, працювати у проєктах відбудови, брати участь у навчальних програмах підприємства.	Зниження молодіжного безробіття, утримання молоді в громаді, формування кадрового потенціалу для відбудови України.

Складено автором

Аналіз цільових груп, представлений у таблиці 2.3, показує, що майбутнє соціальне підприємство має потенціал створювати багаторівневий соціальний ефект. На першому рівні — це безпосередні клієнти й замовники послуг: домогосподарства (включно з сім'ями ВПО та військовослужбовців), ОСББ, бюджетні установи. Їхні потреби є досить конкретними: надійні, якісні, прозорі будівельні роботи з дотриманням термінів, стандартів безпеки та сучасних вимог до енергоефективності й безбар'єрності. Надання таких послуг дозволяє зменшити житлову вразливість, покращити умови проживання та

функціонування соціальної інфраструктури, а також сприяє формуванню довіри до місцевих підрядників та органів влади.

На другому рівні знаходяться цільові групи, пов'язані із зайнятістю та соціальною інтеграцією: внутрішньо переміщені особи, ветерани, молодь. Для них ключовими потребами є стабільна робота, можливість опанувати затребувані професійні компетентності, офіційне працевлаштування та гідні умови праці. Соціальне підприємство, яке цілеспрямовано залучатиме представників цих груп до своєї діяльності, здатне сприяти зниженню рівня безробіття, запобігати маргіналізації та соціальній ізоляції, підвищувати доходи домогосподарств. Особливо важливим є компонент підтримки ветеранів та військовослужбовців, для яких робота в будівельній сфері може стати елементом психологічної реабілітації та повернення до мирного життя.

Третій рівень — широке коло стейкхолдерів (органи місцевого самоврядування, донори, громадські та освітні організації), для яких поява успішного соціального підприємства у сфері відбудови означатиме зміцнення спроможності громади реалізовувати програми реконструкції, залучати грантові ресурси та інвестиції, демонструвати «історії успіху» у сфері соціальної економіки. Таким чином, матриця цільових груп і очікуваних ефектів у таблиці 2.3 підтверджує, що йдеться не лише про створення чергового будівельного бізнесу, а про формування соціально орієнтованого механізму відбудови, який одночасно вирішує завдання покращення житлових умов, створення робочих місць і підвищення стійкості громади до наслідків війни.

2.2. Аналіз ринкового середовища: попит, споживачі та конкуренти для майбутнього соціального підприємства

Ефективність створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт значною мірою залежить від характеристик ринкового середовища, у якому воно функціонуватиме. До ключових елементів такого середовища належать: **попит на будівельні послуги, структура й**

характеристики **цільових споживачів, конкурентне оточення** та загальні галузеві тенденції, пов'язані з післявоєнною відбудовою України.

Характеристика попиту на будівельні послуги в Україні та Вінницькій області

Повномасштабна агресія РФ проти України радикально трансформувала будівельний сектор. До 2022 року будівництво демонструвало зростання: у 2021 р. обсяг виконаних будівельних робіт в Україні становив близько 234 млрд грн, що на 5,1 % перевищувало показник 2020 р. Після початку війни у 2022 році ринок пережив глибокий спад, зумовлений руйнуваннями, релокацією бізнесу, суттєвим падінням інвестиційної активності та зниженням платоспроможного попиту населення.

Водночас, починаючи з 2023 р., фіксується **структурне відновлення попиту** – передусім за рахунок проєктів відбудови та реконструкції. За оцінками Світового банку та уряду України (звіт RDNA-3), сукупні потреби України у відбудові та відновленні на найближче десятиліття оцінюються понад у 486–500 млрд дол. США, значну частину з яких становлять потреби саме в секторі житлового будівництва, об'єктів соціальної інфраструктури та інженерних мереж. Така оцінка свідчить про довгостроковий, системний характер попиту на будівельно-монтажні послуги.

На регіональному рівні Вінницька область і, зокрема, Вінницька міська територіальна громада розглядаються як **безпечно відносно стабільна територія**, що стала одним із центрів релокації бізнесу та населення із зон активних бойових дій. Згідно з даними Держстату, у 2023 р. обсяг будівельних робіт у Вінницькій області відновив зростання після спаду 2022 р., зокрема за рахунок житлового будівництва та інженерних споруд; частка нових житлових будинків, введених в експлуатацію в області, зросла порівняно з воєнним 2022 роком. Це підтверджує наявність стійкого попиту на будівельні послуги як з боку приватних замовників, так і з боку бюджетних проєктів.

Сукупний вплив таких чинників, як:

- збільшення населення громади за рахунок ВПО;

- релокація підприємств та супутні інвестиції у виробничу й складську інфраструктуру;
- зростаючі вимоги до енергоефективності та безбар'єрності будівель;
- державні й донорські програми підтримки відбудови та модернізації житлового фонду,

формує **тривалий та різноманітний попит** на послуги з монолітних будівельних робіт, реконструкції, посилення конструкцій, добудови й капітальних ремонтів будівель різного типу.

Для зручності ключові чинники попиту на будівельні послуги у Вінницькій громаді узагальнено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Основні чинники формування попиту на послуги з монолітних будівельних робіт у Вінницькій МТГ

№	Чинник	Суть впливу	Вплив на попит
1	Притік ВПО та збільшення фактичного населення	Зростає навантаження на житловий фонд, з'являється потреба в ремонті, переплануванні та будівництві нового житла	Підвищення попиту на реконструкцію та будівництво житла
2	Релокація бізнесів до громади	Потрібні ремонт, реконструкція та добудова виробничих, офісних і складських приміщень	Стійкий попит з боку бізнес-сектора
3	Зношеність існуючого житлового фонду	Старі будинки потребують посилення конструкцій, капремонтів і утеплення	Зростання ринку капітальних ремонтів і монолітних робіт
4	Державні та донорські програми відбудови	Виділяються кошти на реконструкцію житла, об'єктів соцінфраструктури, бомбосховищ тощо	Формування платоспроможного попиту з боку бюджетних замовників
5	Вимоги до енергоефективності й безбар'єрності	Нові стандарти вимагають модернізації будівель (заміна перекриттів, добудова, ліфтові вузли тощо)	Структурний попит на роботи з конструктивними елементами будівель
6	Зростання цін на енергоносії	Домогосподарства та ОСББ зацікавлені в модернізації будівель для зниження витрат	Попит на енергоефективні рішення, що включають монолітні роботи

Складено автором

Наведені чинники свідчать, що ринок будівельних послуг не є «одноразовим» чи суто проєктним: він матиме **довгострокову динаміку**, що створює сприятливі умови для входу нового гравця — соціального підприємства, орієнтованого на системну діяльність.

Характеристика цільових споживачів будівельних послуг

Цільові споживачі майбутнього соціального підприємства значною мірою збігаються з цільовими групами, окресленими в підрозділі 2.1, однак у контексті ринку будівельних послуг їх доцільно сегментувати за типом замовника, платоспроможністю, типом об'єктів та особливостями прийняття рішень.

1. Приватні домогосподарства (власники квартир і приватних будинків)

- Потреби: ремонти несучих конструкцій, добудова й реконструкція, підсилення фундаментів, перепланування, добудова поверхів/терас, облаштування укриттів тощо.
- Особливості попиту: обмежені бюджети, висока чутливість до ціни, потреба в гарантіях і довійі, готовність до поетапної реалізації робіт.
- Потенціал для соціального підприємства: можливість поєднувати комерційні замовлення з пільговими умовами для вразливих груп (ВПО, малозабезпечених, сімей військових).

2. ОСББ та управителі багатоквартирних будинків

- Потреби: капітальні ремонти, посилення конструкцій, утеплення, облаштування укриттів, добудова ліфтових вузлів, модернізація технічних поверхів.
- Особливості попиту: рішення приймаються колегіально, часто із залученням кредитів/грантів (наприклад, за енергоефективними програмами), високі вимоги до прозорості кошторисів і якості робіт.
- Потенціал: системні, масштабні замовлення, які можуть стати базою для завантаження підприємства.

3. *Бюджетні установи та органи місцевого самоврядування*

- Потреби: реконструкція шкіл, дитячих садків, медичних закладів, ЦНАПів, укриттів, спортивних та культурних об'єктів.
- Особливості: робота в рамках публічних закупівель, тендерних процедур, проєктів з міжнародним фінансуванням; суворі вимоги до стандартів, сертифікації, досвіду виконання аналогічних робіт.
- Потенціал: можливість брати участь у грантових та бюджетних проєктах, поєднуючи соціальну місію з виконанням суспільно важливих робіт.

4. *Малий і середній бізнес (власники комерційних об'єктів)*

- Потреби: реконструкція та добудова виробничих, складських і офісних приміщень, будівництво нових цехів, складів, торгових залів.
- Особливості: прагматичний підхід до вибору підрядника (ціна/якість/терміни), інтерес до довгострокового партнерства, можливість замовлення комплексних робіт.
- Потенціал: стабільні замовлення, особливо в контексті розширення релокованих підприємств.

Графічно сегментацію цільових споживачів відображено на рис. 2.2, де для кожного сегмента показано обсяг потенційного попиту та «ступінь соціальності» (питома вага вразливих груп, які виграють від реалізації проєктів).

З позицій майбутнього соціального підприємства важливо, що серед цільових споживачів є одночасно комерційно привабливі сегменти (бізнес, платоспроможні домогосподарства) і соціально чутливі сегменти (ВПО, малозабезпечені, сім'ї військовослужбовців, соціальна інфраструктура). Це відкриває можливість застосовувати модель крос-субсидування, коли частина прибутку від комерційних замовлень спрямовується на покриття знижених тарифів або додаткових сервісів для вразливих груп.



Рисунок 2.2. - Сегменти цільових споживачів будівельних послуг та їхній потенційний внесок у соціальний ефект

Оцінка конкурентного середовища

Ринок будівельних послуг у Вінниці та області є фрагментованим та висококонкурентним. На ньому діють:

- великі будівельні компанії, що спеціалізуються на зведенні багатоповерхових житлових комплексів та комерційної нерухомості;
- середні й малі підрядні організації, які виконують комплексні або вузькоспеціалізовані роботи;
- численні бригади «фізичних осіб – підприємців» та неформально зайняті будівельники, що працюють у сегменті дрібних ремонтів і реконструкцій.

За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб та ФОП, у Вінницькій області зареєстровано понад тисячу суб'єктів господарювання, які мають у КВЕДах види діяльності, пов'язані з будівництвом будівель, спеціалізованими будівельними роботами тощо (коди 41, 42, 43). Значна їх частина сконцентрована в обласному центрі.

Ключові характеристики конкурентного середовища:

- Високий рівень цінової конкуренції в сегменті дрібних та середніх замовлень;

- Обмежена прозорість ринку: для клієнтів часто складно оцінити якість і реальну вартість послуг;

- Домінування комерційної мотивації: соціальний ефект (працевлаштування вразливих груп, робота з ОСББ, соціальними об'єктами) зазвичай не є пріоритетом;

- Схильність до неформальної зайнятості та мінімізації податкових зобов'язань у частини гравців, що погіршує соціальну відповідальність сектора.

На цьому фоні майбутнє соціальне підприємство має кілька конкурентних переваг (які буде деталізовано в бізнес-плані):

- *Чітка соціальна місія та репутація «відповідального підрядника»*
Орієнтація на працевлаштування ВПО, ветеранів, молоді, дотримання стандартів безпеки та прозора звітність можуть стати важливою нематеріальною перевагою, особливо в роботі з ОСББ, бюджетними установами та міжнародними донорами.

- *Спеціалізація на монолітних роботах та конструктивних елементах відбудови*
Замість «універсального» підходу підприємство може позиціонувати себе як підрядник, який професійно виконує фундаментні роботи, перекриття, колони, пояски, посилення конструкцій, що є критично важливим для якісної реконструкції.

- *Готовність працювати в проєктах із грантовим та змішаним фінансуванням*

Завдяки орієнтації на грантове фінансування (вивченої в розділі 1) підприємство може брати участь у комплексних проєктах відбудови, де важливими є підзвітність, документування, готовність до аудиту – те, що далеко не всі локальні компанії сприймають як конкурентну нішу.

Для систематизації основних груп конкурентів доцільно виділити три їхні типи:

1. Великі девелопери й будівельні компанії – їхня основна ніша: нове житлове будівництво, великі комерційні об'єкти; вони рідше працюють у дрібному сегменті домогосподарств і ОСББ.

2. Середні компанії – працюють у сегменті капітальних ремонтів і реконструкції, можуть виступати як конкуренти в тендерах для бюджетних установ.

3. Малі підрядники та неформальні бригади – основні конкуренти в сегменті приватних замовлень; їхня перевага – нижча ціна, недолік – часто нестабільна якість, відсутність гарантій та офіційної відповідальності.

У цій структурі соціальне підприємство може зайняти нішеву позицію: середній за масштабом гравець, який працює офіційно, спеціалізується на монолітних роботах, спирається на соціальну місію й активно залучає грантові ресурси. На рис. 2.3 відображено позиціонування за двома критеріями: «масштаб компанії» та «ступінь соціальної орієнтації/офіційності бізнесу».

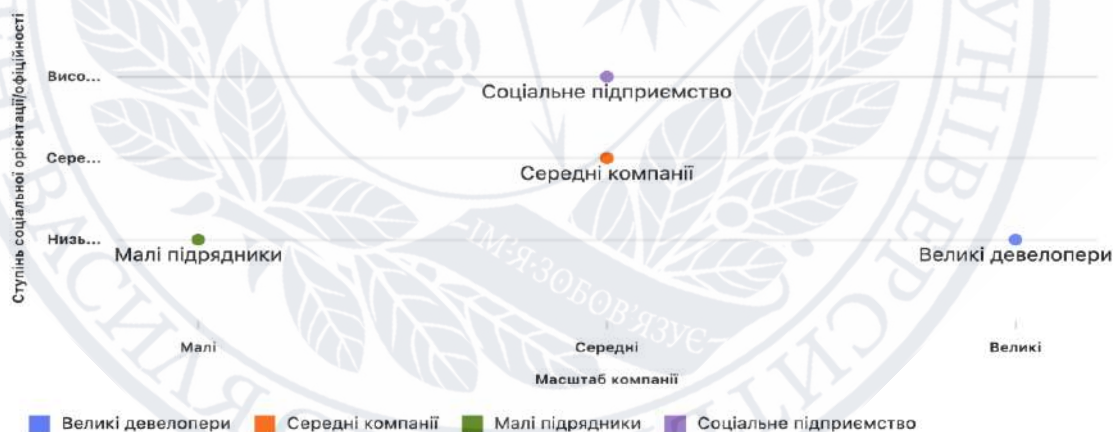


Рисунок 2.3 - Позиціонування майбутнього соціального підприємства на ринку будівельних послуг Вінницької МТГ

Аналіз ринкового середовища засвідчив, що у Вінницькій міській територіальній громаді сформувалися стійкі передумови для розвитку підприємницької діяльності у сфері будівництва, зокрема монолітних робіт. Сукупний вплив притоку внутрішньо переміщених осіб, релокації бізнесу,

зношеності житлового фонду, а також реалізації державних і донорських програм відбудови й енергоефективної модернізації будівель формує довгостроковий і різноплановий попит як з боку приватних домогосподарств та ОСББ, так і з боку бюджетних установ і сектору МСП. Це створює сприятливі умови для входу на ринок нового гравця, орієнтованого на системну діяльність з надання комплексних будівельних послуг.

Сегментація цільових споживачів показала, що майбутнє соціальне підприємство працюватиме одночасно з комерційно привабливими (малий і середній бізнес, платоспроможні домогосподарства) та соціально чутливими сегментами (ВПО, малозабезпечені домогосподарства, сім'ї військовослужбовців, об'єкти соціальної інфраструктури). Це відкриває можливості для застосування моделі крос-субсидування, коли прибуток від комерційних замовлень частково спрямовується на підтримку вразливих груп. У свою чергу аналіз конкурентного середовища засвідчив фрагментованість ринку, домінування цінової конкуренції та недостатню соціальну орієнтацію більшості чинних гравців. У таких умовах спеціалізація на монолітних роботах, офіційність діяльності та чітко задекларована соціальна місія можуть забезпечити майбутньому соціальному підприємству виразну нішеву позицію та стійкі конкурентні переваги в середньостроковій перспективі.

2.3. Аналіз донорських програм і можливостей грантового фінансування проєктів зі створення соціальних підприємств

Розвиток соціального підприємництва в Україні значною мірою залежить від доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, передусім грантових. В умовах війни, обмеженості власного капіталу та високих кредитних ризиків саме гранти міжнародних і національних донорів стають ключовим джерелом запуску та тестування соціальних бізнес-моделей. Дослідження міжнародної грантової підтримки соціального підприємництва в Україні підтверджують, що грантова допомога виступає не лише джерелом фінансування, а й інструментом

інституційного розвитку, навчання та інтеграції соціальних підприємств у ширшу екосистему соціальної економіки.

У цьому підрозділі розглянемо сучасне донорське поле підтримки соціальних підприємницьких ініціатив в Україні, типологію грантових програм, а також проаналізуємо ключові інструменти, які можуть бути використані для створення нового соціального підприємства у сфері будівельних послуг у Вінницькій МТГ.

Загальна характеристика донорського поля підтримки підприємництва та соціальних ініціатив в Україні

Після 2014 року, а особливо після початку повномасштабної агресії у 2022 році, Україна опинилася в центрі уваги великого кола міжнародних донорів, що працюють у сферах розвитку підприємництва, соціальної згуртованості та відбудови. Огляд майже 600 проєктів міжнародної технічної допомоги, реалізованих в Україні у 1997–2024 рр., показує, що значна їх частина спрямована на підтримку економічного та інноваційного розвитку громад, посилення спроможності громадських організацій, розвиток місцевих бізнесів і соціальних ініціатив.

Окремий блок формують програми, орієнтовані на мікро-, малий та середній бізнес (ММСП). За даними ЄС, лише в межах ініціативи EU4Business в Україні реалізується понад 40–100 проєктів підтримки МСП: від консультацій та бізнес-клінік до грантових і кредитно-грантових інструментів. Паралельно Програма розвитку ООН (ПРООН) запустила масштабну ініціативу Support to the Economic Recovery of Ukraine (2024–2027 рр.) із загальним бюджетом близько 140 млн дол. США, орієнтовану на щонайменше 100 тис. підприємців, зокрема постраждалих від війни, жінок, молодь, внутрішньо переміщених осіб.

Важливим трендом є поява спеціалізованих інституцій, орієнтованих саме на соціальне підприємництво та імпакт-бізнес:

- *Ukrainian Social Venture Fund (USVF)* – надає інвестиції та гранти соціальним підприємствам і імпакт-бізнесам, розвиває імпакт-

інвестування та підтримує бізнес-моделі, що базуються на досягненні соціальних і екологічних змін.

- *SILab Ukraine* – професійна платформа, що розбудовує екосистему соціального підприємництва та соціальних інновацій, популяризує імпакт-інвестування та розвиває партнерства.

- *Western NIS Enterprise Fund / UMAEF* – фонд, який реалізує програми імпакт-інвестування та підтримує соціальні стартапи, зокрема через інкубатор «StartUp4Good» для соціальних стартапів з позитивним суспільним впливом.

Паралельно держава розвиває власні грантові інструменти для підприємництва через програму «єРобота»: мікрогранти «Власна справа» (50–250 тис. грн), гранти для переробних підприємств, садівництва, тепличних господарств тощо. Станом на початок 2024 року через програму вже видано понад 10 тис. мікрогрантів на суму близько 2,4 млрд грн, а загальний обсяг інвестицій у розвиток малого й середнього бізнесу через «єРобота» перевищив 6,5–12 млрд грн.

Таким чином, донорське поле для створення соціальних підприємств в Україні є багаторівневим і включає як міжнародних донорів (ЄС, ПРООН, фонди імпакт-інвестування), так і національні державні програми та спеціалізовані фонди, що працюють саме з соціальним бізнесом.

Типологія грантових програм для створення й розвитку соціальних підприємств

Аналіз доступних інструментів дозволяє виділити кілька типів грантових програм, релевантних для створення соціального підприємства у сфері будівельних послуг:

1. Програми підтримки ММСП із можливістю включення соціальної компоненти

Це грантові програми, формально спрямовані на розвиток малого бізнесу, але в яких соціальна місія соціального підприємства може бути конкурентною перевагою. До цієї групи належать:

- мікрогранти EU4Business для українського мікробізнесу (до 5 000 євро у гривневому еквіваленті);
- державні мікрогранти «Власна справа» (50–250 тис. грн) для відкриття або розвитку бізнесу;
- гранти для ветеранів і членів їхніх родин у межах «єРобота» (250 тис. – 1 млн грн) на розвиток бізнесу.

У цих програмах соціальне підприємство формально конкурує на рівних із «звичайними» бізнесами, однак наявність соціальної місії, створення робочих місць для ВПО чи ветеранів і робота у сфері відбудови можуть посилювати його позиції.

2. *Цільові програми підтримки соціального підприємництва та імпакт-бізнесу*

Ці програми безпосередньо орієнтуються на соціальний вплив, а економічна складова розглядається як інструмент досягнення соціальних цілей. Сюди можна віднести:

- грантові та інвестиційні інструменти Ukrainian Social Venture Fund (USVF), орієнтовані на соціальні підприємства та імпакт-бізнеси;
- інкубаційні та акселераційні програми для соціальних стартапів (наприклад, «Startup4Good» у партнерстві USVF та WNISEF/UMAEF);
- програми й конкурси, що реалізуються платформою SILab Ukraine та її партнерами (ресурсні хаби, грантові конкурси для соціальних підприємств).

Ці інструменти є особливо цінними для проєктів, де соціальний ефект (зайнятість вразливих груп, розвиток громад, реінтеграція ветеранів) є основною метою.

3. *Комплексні програми економічного відновлення та розвитку громад*

Містять компонент підтримки бізнесу та соціальних ініціатив у рамках ширшого пакета (інфраструктура, розвиток кластерів, місцевий розвиток). Яскраві приклади:

- програма ПРООН з підтримки економічного відновлення (гранти й технічна допомога для ММСП, зокрема в регіонах, де формуються кластери відбудови);
- проекти EC/EU4Business для відновлення ММСП, які поєднують доступ до фінансування, консультації, бізнес-клініки та гранти.

У таких програмах підтримка бізнесу (в т. ч. соціального) часто «прив'язується» до певного регіону, галузі чи типу діяльності (відбудова, зелена економіка, креативні індустрії тощо).

4. Спеціалізовані гранти для жінок-підприємниць, молоді, ветеранів

Наприклад, спільна програма Мінекономіки та партнерів щодо підтримки жіночого підприємництва на суму 1 млн дол. США для МСП у виробничому та переробному секторі; окремі конкурси для ветеранів, молоді, представників ВПО в межах державних і донорських програм. Для соціального підприємства у сфері будівництва, заснованого жінкою-підприємницею та орієнтованого на працевлаштування ВПО чи ветеранів, такі програми можуть бути важливим додатковим джерелом фінансування.

Ключові грантові програми, релевантні для створення соціального підприємства у сфері будівельних послуг

З огляду на тематику магістерської роботи та специфіку майбутнього соціального підприємства (монолітні будівельні роботи, відбудова, працевлаштування вразливих груп), доцільно виділити кілька найбільш релевантних програм. Вони узагальнені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Основні грантові програми, релевантні для створення соціального підприємства у сфері будівництва (станом на 2023–2025 рр.)

№	Програма / ініціатива	Донор / інституція	Цільова група	Орієнтовний розмір гранту	Формат підтримки / особливості
1	Гранти EU4Business для мікробізнесу	ЄС, уряд Німеччини (EU4Business)	Мікробізнес до 10 працівників, річний дохід до 2 млн євро, постраждали від війни	До 5 000 євро (в грн)	Фінансування відновлення або розвитку бізнесу; конкурсні відбори через банки (Ощадбанк, ПриватБанк); можливі для будівельно-ремонтних компаній у постраждалих регіонах
2	EU Support for Ukrainian MSMEs / інші проекти EU4Business	ЄС, ЄБРР, інші партнери	ММСП, у т. ч. постраждали від війни, експортно орієнтовані, інноваційні	Залежно від інструменту (гранти, кредитно-грантові лінії)	Доступ до фінансування, консультацій, бізнес-клінік; можливість підготовки проєктів з відбудови та енергоефективності, в т. ч. соціальних
3	Програма «єРобота: Власна справа»	Уряд України (Мінекономіки)	ФОП і юрособи, які створюють/розвивають бізнес та робочі місця	50 000 – 250 000 грн	Мікрогранти на старт чи розвиток бізнесу, у т. ч. у сфері будівництва; обов'язкове створення 1–2 робочих місць; грант повертається у формі сплачених податків
4	«єРобота» – гранти для ветеранів та членів їхніх сімей	Уряд України, Мінекономіки	Ветерани, члени їхніх родин	250 000 – 1 000 000 грн	Гранти на розвиток бізнесу; пріоритет для проєктів, що створюють робочі місця; релевантні для ветеранського / соціального бізнесу у сфері відбудови
5	Ukrainian Social Venture Fund (гранти та інвестиції)	USVF, партнери	Соціальні підприємства та імпакт-бізнеси	Індивідуально (часто 10–50 тис. дол. або етапне фінансування)	Поєднання грантів, інвестицій і менторства; високі вимоги до соціального впливу й життєздатності бізнес-моделі

Продовження табл. 2.5

6	Програми SILab Ukraine та партнерів	SILab Ukraine, міжнародні донори	Соціальні підприємці, інноватори, команди з ідеями соціального бізнесу	Як правило, 5–20 тис. дол./євро (залежно від конкурсу)	Інкубація, акселерація, менторинг, мікрогранти на тестування і масштабування соціальних бізнес-моделей
7	Програма ПРООН «Support to the Economic Recovery of Ukraine»	ПРООН, донори ООН	ММСП, зокрема постраждалі від війни, бізнеси з участю жінок, молоді, ВПО	Залежно від компоненту (гранти, технічна допомога)	Поеднання грантів, навчання, консультацій; підтримка бізнесів у кластерах відновлення, включно з будівельними та пов'язаними з відбудовою
8	Грантові програми для жінок-підприємниць	Мінекономіки та міжнародні партнери	Жінки-власниці МСП у виробничій та переробній сферах	Частина загального бюджету 1 млн дол. США (індивідуальні гранти)	Фокус на «жіночому підприємстві»; проекти у сфері виробництва, переробки, послуг з високою доданою вартістю

Для майбутнього соціального підприємства у сфері монолітних робіт доцільно розглядати комбінацію різних програм: державні мікрогранти («Власна справа», ветеранські гранти) – як стартовий капітал для обладнання та перших замовлень; EU4Business та ПРООН – як ресурси для відновлення та масштабування; USVF, SILab, UMAEF – як інструменти для розвитку саме соціальної бізнес-моделі, підсилення соціального впливу і виходу на імпакт-інвесторів.

Узагальнення можливостей грантового фінансування для створення соціального підприємства у сфері будівництва

Проведений аналіз показує, що екосистема грантової підтримки в Україні сьогодні дозволяє побудувати поетапну траєкторію розвитку соціального підприємства:

1. Етап старту (0–12 місяців)
 - використання мікрогрантів «Власна справа» та/або ветеранських грантів у межах «єРобота» для реєстрації бізнесу, закупівлі базового обладнання, формування стартової команди;
 - участь у локальних конкурсах від донорських програм (EU4Business для мікробізнесу, локальні програми громад, ресурсні хаби) для покриття частини операційних витрат на запуск;
2. Етап становлення (12–24 місяці)
 - участь у програмах підтримки ММСП (EU4Business, ПРООН), що дають змогу отримати доступ до більшого обсягу фінансування, консультацій, тренінгів і розширити портфель замовлень;
 - приєднання до інкубаційних та акселераційних програм для соціальних підприємств (SILab, StartUp4Good тощо), які допомагають допрацювати бізнес-модель, систему вимірювання соціального впливу, підготуватися до виходу на імпакт-інвесторів.
3. Етап масштабування (24+ місяців)

- залучення більш масштабних грантів та інвестицій (USVF, UMAEF, інші імпакт-фонди) для розширення географії діяльності, інвестування в сучасну техніку, розвиток навчальних програм для працівників з числа ВПО, ветеранів і молоді;
- участь у великих проєктах відбудови за підтримки ЄС, ПРООН та інших міжнародних донорів, де соціальне підприємство може виступати як підрядник для виконання монолітних робіт з фокусом на соціальний вплив.

Для проєкту створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт (ініціатива К. Брайловської) це означає, що грантове фінансування може покривати:

- витрати на придбання та модернізацію будівельного обладнання й опалубки;
- навчання та перепідготовку працівників із числа ВПО, ветеранів і місцевої молоді;
- розробку системи управління якістю та безпекою робіт;
- запуск пілотних проєктів із відбудови житла та соціальних об'єктів для вразливих груп.

Водночас усі розглянуті програми висувають до потенційних отримувачів грантів спільні вимоги: наявність чітко сформульованої бізнес-моделі, здатність створювати робочі місця, прозорість фінансового обліку, готовність до моніторингу та оцінювання результатів. Це безпосередньо корелює з теоретичними засадами механізму залучення грантового фінансування, сформульованими в розділі 1, і визначає рамки для подальшої розробки грантової заявки та бізнес-плану соціального підприємства в третьому розділі магістерської роботи.

Таким чином, у другому розділі магістерської роботи здійснено комплексний аналіз умов створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт у межах Вінницької міської територіальної громади. Показано, що громада поєднує високий рівень урбанізації,

диверсифіковану економічну структуру та суттєве демографічне навантаження внаслідок повномасштабної війни: скорочення кількості постійних мешканців компенсується значним притоком внутрішньо переміщених осіб і релокацією бізнесів. Це призводить до зростання потреби в реконструкції, ремонті та будівництві житла й об'єктів соціальної інфраструктури, а також до підвищення тиску на ринок праці й посилення вразливості окремих соціальних груп (ВПО, малозабезпечені домогосподарства, сім'ї військовослужбовців, люди похилого віку, ветерани).

Ідентифіковано комплексну соціальну проблему, на розв'язання якої спрямоване майбутнє соціальне підприємство: поєднання зношеності житлового фонду, нерівного доступу домогосподарств, ОСББ та бюджетних установ до якісних і прозорих будівельних послуг, обмежених можливостей зайнятості для вразливих груп та потреби у безпечній, енергоефективній і безбар'єрній відбудові. Сегментація цільових груп засвідчила, що діяльність соціального підприємства може забезпечити мультиплікативний ефект: одночасне покращення житлових умов і стану соціальної інфраструктури, створення робочих місць для ВПО, ветеранів і молоді, зміцнення стійкості громади до наслідків війни.

Аналіз ринкового та конкурентного середовища підтвердив наявність сталого й різнопланового попиту на будівельні послуги, зокрема на монолітні роботи, у поєднанні з фрагментованістю ринку, домінуванням цінової конкуренції та недостатньою соціальною орієнтацією більшості чинних гравців. На цьому фоні майбутнє соціальне підприємство має потенціал зайняти нішеву позицію середнього за масштабом, але високосоціально орієнтованого та офіційно працюючого підрядника, здатного поєднувати комерційні та соціально значущі проєкти. Аналіз донорських програм і можливостей грантового фінансування показав, що в Україні сформовано багаторівневу екосистему підтримки підприємництва й соціальних ініціатив, яка дозволяє вибудувати поетапну траєкторію старту, становлення та масштабування такого соціального підприємства за рахунок поєднання державних, міжнародних і спеціалізованих

імпакт-інструментів. Це створює сприятливі передумови для розробки конкретної грантової заявки та бізнес-плану в третьому розділі роботи.



РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПРОЄКТНОЇ ЗАЯВКИ НА ГРАНТ ДЛЯ СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У попередніх розділах було обґрунтовано теоретичні засади соціального підприємництва та механізму залучення грантового фінансування, а також проаналізовано соціально-економічні умови створення соціального підприємства у Вінницькій міській територіальній громаді, ринкове й конкурентне середовище, цільові групи та донорські програми. На цій основі в третьому розділі здійснюється практична розробка проєктної заявки на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт.

Проєкт базується на вже напрацьованих матеріалах і подається в структурі, максимально наближеній до вимог типових грантових конкурсів міжнародних і національних донорів. У межах розділу розкриваються загальна характеристика проєкту, логіка втручання, структура заходів, бюджет та очікувані соціально-економічні результати.

3.1. Загальна характеристика проєкту створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт

Ідея, місія та цілі проєкту

Запропонований проєкт передбачає створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт на базі Вінницької міської територіальної громади. Соціальне підприємство спеціалізуватиметься на виконанні комплексу робіт із влаштування монолітних залізобетонних конструкцій (фундаменти, перекриття, колони, пояси, сходові марші тощо) для об'єктів житлового, громадського та виробничого призначення, з фокусом на проєктах відбудови та модернізації.

Ключова ідея проєкту полягає у поєднанні професійних будівельних послуг із вирішенням соціально значущих проблем громади – створенням робочих місць для внутрішньо переміщених осіб, ветеранів, молоді та

виконанням робіт з відбудови й енергоефективної модернізації житлового фонду й соціальної інфраструктури.

Місія соціального підприємства формулюється таким чином:

«Сприяти відбудові та сталому розвитку громади через надання якісних монолітних будівельних послуг і створення гідних можливостей працевлаштування для вразливих груп населення».

Відповідно до місії визначаються стратегічна мета та операційні цілі проєкту.

Стратегічна мета проєкту – створити життєздатне соціальне підприємство у сфері монолітних будівельних робіт, спроможне одночасно забезпечувати економічну стійкість, високий рівень якості послуг та відчутний соціальний вплив у Вінницькій МТГ.

Операційні цілі проєкту:

1. Економічна ціль – сформувати й запустити дієву бізнес-модель соціального підприємства, забезпечивши вихід на заплановані обсяги реалізації будівельних робіт та рівень рентабельності, достатній для покриття витрат і реінвестування частини прибутку в розвиток підприємства та соціальні ініціативи.
2. Соціальна ціль – створити нові робочі місця для представників вразливих груп (ВПО, ветерани, молодь громади), забезпечивши їм офіційне працевлаштування, можливості професійного навчання та гідні умови праці.
3. Громадська/інфраструктурна ціль – долучитися до відбудови й модернізації житлового фонду та об'єктів соціальної інфраструктури громади (шкіл, садочків, медичних і соціальних закладів) шляхом виконання якісних монолітних робіт із дотриманням сучасних стандартів безпеки, енергоефективності та безбар'єрності.
4. Інституційна ціль – сформувати прозору й ефективну систему управління соціальним підприємством, включно з обліком, контролем

якості, охороною праці та моніторингом соціального впливу, що відповідає вимогам донорських програм та партнерів.

Узагальнений опис проєкту доцільно подати у вигляді «паспорта проєкту» (табл. 3.1), який може використовуватися як елемент заявки в різних грантових конкурсах.

Таблиця 3.1 – Паспорт проєкту створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт

Елемент	Зміст
Назва проєкту	«Монолітна відбудова: соціальне підприємство для стійкої громади»
Ініціатор(ка)	Брайловська Катерина (засновниця соціального підприємства), за підтримки партнерів із числа місцевих громадських організацій / освітніх інституцій
Локація реалізації	Вінницька міська територіальна громада (м. Вінниця та прилеглі населені пункти)
Галузь діяльності	Будівництво; спеціалізовані будівельні роботи (монолітні залізобетонні конструкції)
Тип проєкту	Соціальне підприємництво (створення нового соціального підприємства)
Цільова група (зайнятість)	ВПО, ветерани, молодь громади (19–35 років), інші мешканці з будівельними навичками або мотивацією до навчання
Цільова група (клієнти/бенефіціари)	Домогосподарства, ОСББ, бюджетні установи (школи, садочки, медичні заклади), малий та середній бізнес, громада в цілому
Тривалість проєкту	24–36 місяців (із можливістю продовження й масштабування)
Основна мета	Створення соціального підприємства з надання якісних монолітних будівельних послуг і створення робочих місць для вразливих груп у процесі відбудови громади
Очікувані ключові результати	Реєстрація підприємства, сформована команда; виконання X м ² монолітних робіт; створення N робочих місць для вразливих груп; реалізація не менше Y об'єктів соціальної/житлової інфраструктури
Орієнтовні джерела фінансування	Грантові програми (EU4Business, «єРобота», ПРООН, USVF, SILab та ін.), власний внесок ініціаторки, реінвестований прибуток
Передбачувана правова форма	ТОВ або ФОП із переходом до ТОВ (з урахуванням рекомендацій донорів і вимог до участі в тендерах)

Соціальна цінність та унікальна пропозиція соціального підприємства

З огляду на результати аналізу розділу 2, соціальне підприємство має забезпечити подвійну цінність – економічну (для клієнтів і самої компанії) та соціальну (для цільових груп і громади).

Соціальна цінність проекту полягає у:

- створенні нових робочих місць із повною/частковою зайнятістю для представників вразливих груп (ВПО, ветерани, молодь), що сприяє їхній соціально-економічній інтеграції;
- залученні працівників до навчання сучасним технологіям монолітних робіт, стандартам охорони праці, енергоефективності та безбар'єрності;
- покращенні умов проживання для домогосподарств та якості надання послуг у закладах соціальної інфраструктури через виконання якісних монолітних робіт;
- моделі відповідального бізнесу, яка демонструє приклад поєднання прибутковості з соціальною місією, прозорістю й підзвітністю.

Унікальна ціннісна пропозиція (value proposition) соціального підприємства для ринку будівельних послуг може бути сформульована так:

- для домогосподарств та ОСББ – «якісні, безпечні та прозорі монолітні роботи для відбудови й модернізації житла з можливістю поетапного фінансування та участі в грантових програмах»;
- для бюджетних установ та органів місцевого самоврядування – «надійний соціально відповідальний підрядник, який дотримується будівельних норм, стандартів охорони праці та готовий до роботи в грантових і тендерних проектах»;
- для донорів та партнерів – «локальний виконавець робіт для проєктів відбудови з чіткою соціальною місією та системою моніторингу соціального впливу»;

- для працівників із числа вразливих груп – «можливість отримати стабільний дохід, професійні навички та досвід роботи в офіційно зареєстрованому соціальному бізнесі».

На рівні бізнес-моделі це означає, що підприємство не просто «конкурує ціною», а формує довіру й довгострокові партнерства з клієнтами та донорами завдяки поєднанню професійної якості виконання робіт із соціальною місією.

Основні елементи бізнес-моделі соціального підприємства

Бізнес-модель соціального підприємства доцільно описати у логіці Business Model Canvas, адаптованій до специфіки соціального підприємництва. У тексті магістерської роботи її можна подати у вигляді узагальнювальної схеми (рис. 3.1) і коротко розкрити ключові блоки.

Ключові блоки бізнес-моделі:

1. Ключові партнери
 - органи місцевого самоврядування (департаменти ЖКГ, будівництва, соціальної політики);
 - донорські організації, фонди, програми підтримки бізнесу та соціального підприємництва;
 - професійно-технічні навчальні заклади та університети (для підготовки/перепідготовки кадрів);
 - постачальники будівельних матеріалів та орендодавці спеціалізованого обладнання;
 - громадські організації, які працюють із ВПО, ветеранами, молоддю.
2. Ключові види діяльності
 - виконання комплексу монолітних будівельних робіт;
 - участь у тендерах і грантових проєктах;
 - підбір, навчання та супровід працівників із числа вразливих груп;
 - планування, кошторисні розрахунки, управління будівельними проєктами;

- моніторинг якості робіт та оцінювання соціального впливу.

3. Ключові ресурси

- матеріально-технічні (опалубка, інструмент, транспорт, офісне приміщення);
- людські (керівництво, інженерно-технічний персонал, будівельні бригади, фахівець із соціального впливу/HR);
- фінансові (гранти, власний капітал, надходження від реалізації послуг);
- нематеріальні (репутація соціального підприємства, партнерські мережі, бренд).

4. Ціннісні пропозиції – окреслені вище (якість + соціальна місія + прозорість).

5. Канали збуту

- прямі продажі (контракти з ОСББ, бізнесом, бюджетними установами);
- участь у публічних закупівлях;
- участь у грантових проєктах як партнер-виконавець;
- рекомендації та «сарафанне радіо».

6. Структура витрат

- постійні витрати (адміністративні, оренда, амортизація обладнання, заробітна плата ключового персоналу);
- змінні витрати (матеріали, заробітна плата бригад за обсяг виконаних робіт, логістика, підрядні послуги).

7. Джерела доходів

- надходження від виконання будівельних контрактів (приватні, корпоративні, бюджетні);
- грантове фінансування (як на інвестиційну, так і на часткову операційну діяльність);

- можливі плати/гонорари за навчальні програми для працівників інших компаній (у перспективі).

Рисунок 3.1 – Узагальнена бізнес-модель соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт (у форматі Business Model Canvas)

Етапи реалізації проєкту та організаційна структура

Запуск соціального підприємства доцільно здійснювати поетапно, що відповідає логіці життєвого циклу проєкту й вимогам донорських програм.

Основні етапи реалізації проєкту:

1. Підготовчий етап (0–3 місяці)
 - юридична реєстрація суб'єкта господарювання;
 - уточнення бізнес-плану й фінансових розрахунків;
 - подання грантових заявок (державні й міжнародні програми);
 - формування ядра команди (керівництво, інженер, бухгалтер).
2. Стартовий етап (4–12 місяців)
 - закупівля/оренда обладнання та інструменту;
 - формування першої будівельної бригади (з числа ВПО, ветеранів, місцевих жителів);
 - виконання перших пілотних замовлень (невеликі об'єкти, в т. ч. соціального характеру);
 - налагодження системи обліку, контролю якості та охорони праці.
3. Етап розширення (13–24 місяці)
 - збільшення обсягів робіт, формування 2–3 бригад;
 - участь у більших об'єктах (ОСББ, заклади соціальної інфраструктури);

- розробка та впровадження внутрішньої системи моніторингу соціального впливу (кількість працевлаштованих з ВПО/ветеранів, обсяги відновлених об'єктів тощо);
 - підготовка заявок на масштабніші грантові програми.
4. Етап стабілізації та масштабування (25+ місяців)
- оптимізація операційних процесів, підвищення продуктивності;
 - вихід на стабільний портфель замовлень і досягнення запланованих фінансових показників;
 - можливе географічне розширення діяльності (сусідні громади) або розширення переліку послуг (інженерні роботи, супровід енергоефективних проєктів).

Організаційна структура соціального підприємства на початковому етапі може мати лінійно-функціональний характер:

- директор(ка)/керівниця проєкту;
- інженер-виробничник/виконроб;
- бухгалтер/фахівець з фінансів і звітності;
- майстер(и) будівельних бригад;
- будівельні працівники;
- за наявності грантової підтримки – фахівець(ка) із соціального впливу та комунікацій

3.2. Фінансове обґрунтування проєкту та розрахунок бюджету грантової заявки

Фінансове обґрунтування проєкту базується на прогностному плані надходжень та витрат соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт на період 36 місяців (додаток А). Розрахунки здійснені з урахуванням поетапного нарощування обсягів робіт, формування портфеля замовлень та поступового виходу підприємства на цільові показники діяльності.

Прогноз передбачає шість послідовних періодів (по півроку), протягом яких доходи підприємства зростають від 400 тис. грн на початковому етапі до 1 000 тис. грн у завершальному півріччі. Сумарний обсяг надходжень від реалізації робіт за 36 місяців становить 10 200 тис. грн, що створює достатню фінансову базу для покриття витрат, повернення інвестицій та формування прибутку.

Розмір гранту, що запитується в межах проєкту, становить 400 тис. грн, тобто грантові кошти відіграють роль стартового інвестиційного ресурсу і доповнюються власним внеском заявниці та доходами від операційної діяльності.

Загальна структура бюджету проєкту

Узагальнені показники бюджету проєкту за 36 місяців подано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Основні показники бюджетного плану проєкту на 36 місяців

Показник	Значення
Розмір гранту за запитом, грн	400 000
Сумарні надходження від реалізації робіт, грн	10 200 000
Загальна сума витрат, грн	3 019 560
у т. ч. витрати, пов'язані з реалізацією послуг (прямі витрати), грн	936 000
у т. ч. витрати на оплату праці, грн	1 791 000
у т. ч. сплата податків і зборів, грн	292 560
Чистий дохід (прибуток) за 36 місяців, грн	7 580 440
Залишок коштів на кінець періоду, грн	6 980 440

Як видно з табл. 3.2, у структурі фінансування проєкту грантові кошти мають запусковий, а не домінуючий характер. Частка гранту в загальному обсязі надходжень становить близько 3,9 %, а в загальній сумі витрат – близько 13,2 %. Таким чином, модель проєкту передбачає, що основним джерелом фінансової стійкості соціального підприємства виступають власні операційні доходи, а грант слугує каталізатором запуску діяльності.

Водночас грант суттєво впливає на структуру прямих витрат, пов'язаних з реалізацією послуг: його обсяг (400 тис. грн) становить орієнтовно 42,7 % від

загального обсягу таких витрат (936 тис. грн), що дозволяє профінансувати ключові інвестиційні статті й зменшити фінансове навантаження на старті.

Структура витрат та напрями використання грантових коштів

Витрати проєкту згруповані за основними статтями, які забезпечують як операційну роботу підприємства, так і його інвестиційний компонент. Загалом у структурі витрат виокремлюються три найбільші блоки:

- витрати на оплату праці – 1 791,0 тис. грн (близько 59,3 % загальних витрат);
- прямі витрати, пов'язані з реалізацією послуг – 936,0 тис. грн (близько 31,0 %);
- податки і збори – 292,56 тис. грн (близько 9,7 %).

Така структура є типовою для трудомістких видів діяльності у будівельній сфері, де значна частка витрат припадає на оплату праці бригад та інженерно-технічного персоналу, а також на закупівлю матеріалів і обслуговування обладнання.

Деталізована структура прямих витрат (936 тис. грн), пов'язаних із реалізацією будівельних послуг, наведена в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Структура прямих витрат, пов'язаних із реалізацією послуг, за 36 місяців

Стаття витрат	Сума, грн	Частка у прямих витратах, %
Купівля або лізинг комплексу будівельної опалубки	360 000	38,5
Витрати на оренду офісу/складу	252 000	26,9
Комунальні послуги (газ, світло, вода)	126 000	13,5
Маркетинг та реклама	130 000	13,9
Придбання майна для здійснення діяльності (інструмент, інвентар тощо)	30 000	3,2
Телефон та інтернет	18 000	1,9
Транспорт і доставка	20 000	2,1
Разом прямі витрати, пов'язані з реалізацією послуг	936 000	100,0

З табл. 3.3 видно, що найбільша частка у структурі прямих витрат припадає на закупівлю або лізинг будівельної опалубки (38,5 %), яка є базовим технологічним ресурсом для виконання монолітних робіт і забезпечує можливість реалізовувати проекти різної складності. На другому місці – витрати на оренду (26,9 %) і комунальні послуги (13,5 %), що відображає потребу в організації відповідної виробничо-складської бази. Витрати на маркетинг та рекламу (13,9 %) є необхідними для формування портфеля замовлень і виходу соціального підприємства на ринок.

Грантові кошти у структурі цього блоку витрат спрямовуються насамперед на:

- придбання комплекту будівельної опалубки – близько 360 тис. грн;
- придбання майна та інструменту для здійснення діяльності – близько 30 тис. грн;
- часткове покриття стартових витрат на маркетинг та організаційний запуск (орієнтовно 10 тис. грн).

Таким чином, грант практично повністю покриває капітальні та стартові витрати (обладнання, інструмент, частина маркетингу), тоді як оренда, комунальні послуги, транспортні витрати, а також фонд оплати праці та податки фінансуються за рахунок власних надходжень від реалізації послуг. Це відповідає логіці донорських програм, які зазвичай охочіше вкладаються в інвестиційні компоненти (обладнання, розвиток потужностей), залишаючи операційні витрати у зоні відповідальності самого підприємства.

Оцінка фінансової стійкості проєкту

Отримані фінансові показники свідчать про високий потенціал самоокупності та стійкості соціального підприємства. За 36 місяців діяльності:

- загальна сума надходжень (10,2 млн грн) більш ніж утричі перевищує загальну суму витрат (3,02 млн грн);
- чистий дохід (7,58 млн грн) створює резерв для реінвестування в розвиток підприємства, оновлення обладнання, розширення штату та реалізації додаткових соціальних ініціатив;

- залишок коштів на кінець планового періоду (6,98 млн грн) є показником фінансової стійкості та спроможності підприємства адаптуватися до можливих коливань ринку.

При цьому частка грантових коштів у загальному обсязі фінансових ресурсів проекту залишається відносно невеликою, що важливо для донорів: грант не створює залежності, а виступає мультиплікатором, який дозволяє сформувати активи й потужності, здатні генерувати сталий дохід і довгостроковий соціальний ефект.

3.3. Оцінка економічної та соціальної ефективності проекту та система моніторингу результатів

Розробка проектної заявки на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт потребує не лише фінансового обґрунтування, а й чіткої системи оцінювання результатів. Для донорів важливо розуміти, наскільки ефективно будуть використані надані кошти та який соціальний ефект отримає громада, а для самого підприємства – мати інструменти управління, що дозволяють коригувати діяльність і забезпечувати сталість.

У цьому підрозділі здійснено оцінку економічної ефективності проекту на основі фінансових розрахунків (додаток 2.2), а також запропоновано систему показників соціального впливу й базові підходи до моніторингу та оцінювання результатів проекту.

Оцінка економічної ефективності проекту

Економічна ефективність соціального підприємства оцінюється на основі узагальнених фінансових показників за 36-місячний період реалізації проекту, наведених у підрозділі 3.2. Ключові показники:

- обсяг доходів від реалізації послуг;
- загальна сума витрат;
- чистий фінансовий результат (прибуток);
- співвідношення прибутку до витрат (рентабельність);

- частка гранту в загальному обсязі ресурсів;
- здатність підприємства до самофінансування в середньо- та довгостроковій перспективі.

За результатами розрахунків сукупний обсяг доходів від надання будівельних послуг за 36 місяців становить 10 200 тис. грн, тоді як загальна сума витрат – 3 019,56 тис. грн, з яких 1 791,0 тис. грн припадає на витрати на оплату праці, 936,0 тис. грн – на прямі витрати, пов’язані з реалізацією послуг, та 292,56 тис. грн – на податки й збори. Це означає, що кожна гривня витрат генерує понад три гривні доходу, а чистий прибуток за період становить 7 580,44 тис. грн.

На цій основі можна визначити інтегральний показник рентабельності витрат (просту загальну рентабельність):

$$R = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні витрати}} \times 100\% \approx \frac{7\,580,44}{3\,019,56} \times 100\% \approx 251\%.$$

Отримане значення свідчить про високий потенціал економічної ефективності проєкту за умови досягнення запланованих обсягів реалізації та дотримання дисципліни витрат. Водночас для соціального підприємства важливо не лише максимізувати прибуток, а й забезпечити сталу структуру витрат, яка дозволяє регулярно фінансувати соціальну складову (створення робочих місць для вразливих груп, навчання, соціальні ініціативи).

Особливу увагу слід звернути на роль грантового фінансування. Розмір гранту (400 тис. грн) становить менше 4 % загального обсягу доходів за період і приблизно 13 % загальної суми витрат. Це означає, що грант не є єдиним чи домінуючим джерелом існування підприємства, а виступає стартовим інвестиційним ресурсом, який дозволяє профінансувати придбання ключових виробничих активів (комплект опалубки, інструмент) та частину організаційно-маркетингових витрат. Усі подальші витрати (оренда, комунальні послуги, більша частина заробітної плати, податки) покриваються за рахунок операційних доходів, що є ознакою самодостатності бізнес-моделі.

З огляду на те, що проєкт передбачає поетапне нарощування обсягів реалізації послуг, період фактичної окупності грантових коштів (момент, коли

сумарний прибуток перевищує обсяг гранту) може бути досягнутий уже в перші 12–18 місяців діяльності. Надалі підприємство формує фінансовий резерв, який може використовуватися для розширення штату, модернізації техніки, відкриття нових напрямів діяльності або підтримки додаткових соціальних ініціатив у громаді.

Оцінка соціальної ефективності та показники соціального впливу

На відміну від класичного бізнесу, для соціального підприємства економічні показники не вичерпують загальної оцінки його результативності. Ключовим виміром є соціальний вплив – зміни, що відбуваються у житті бенефіціарів та громади внаслідок діяльності підприємства. У межах даного проєкту виділяються кілька основних напрямів соціального ефекту:

- створення робочих місць для представників вразливих груп (ВПО, ветерани, молодь громади);
- покращення житлових умов домогосподарств (у т. ч. сімей ВПО, військовослужбовців, малозабезпечених) завдяки якісним ремонтам і відбудові;
- модернізація об'єктів соціальної інфраструктури (школи, садочки, медичні заклади, центри соцпослуг), що підвищує доступність і комфорт базових послуг;
- зміцнення соціальної згуртованості та довіри до локальних інституцій через прозору, відповідальну діяльність підприємства та його участь у проєктах відбудови.

Для систематизації оцінки соціальної ефективності пропонується матриця показників (табл. 3.4), яка може бути використана як основа для подальшого моніторингу.

Таблиця 3.4 – Основні показники соціальної ефективності проєкту

Напрямок соціального впливу	Показник	Тип показника	Орієнтовне цільове значення (за 3 роки)	Джерело даних
Зайнятість вразливих груп	Кількість створених робочих місць загалом	Кількісний	Напр., не менше 10–15 постійних місць	Штатний розпис, трудові договори
	Кількість працівників з ВПО	Кількісний	4–6 осіб	Анкетні дані при працевлаштуванні
	Кількість працівників-ветеранів / членів їхніх сімей	Кількісний	2–4 особи	Анкетні дані, документи статусу
	Кількість молодих працівників (19–35 років)	Кількісний	5–7 осіб	Кадровий облік
Професійний розвиток	Кількість осіб, які пройшли внутрішнє навчання/стажування	Кількісний	15–20 осіб	Журнали навчання, сертифікати
	Рівень задоволеності працівників умовами праці	Якісний (опитування)	Не менше 80 % позитивних оцінок	Анкетування, інтерв'ю
Умови проживання	Кількість об'єктів житла (квартир/будинків), де виконані роботи	Кількісний	30–40 об'єктів	Договори, акти виконаних робіт
	Частка об'єктів, де бенефіціарами є ВПО/сім'ї військових	Відносний (%)	Не менше 30–40 %	Облік клієнтів, анкети
Соціальна інфраструктура	Кількість об'єктів соцінфраструктури, де виконані роботи	Кількісний	3–5 об'єктів	Договори з ОМС та установами
	Оціночне покращення умов (теплоізоляція, безбар'єрність тощо)	Якісний	Позитивна динаміка за результ. опитувань	Опитування користувачів, акт обстеження
Громадський вимір	Рівень довіри клієнтів до підприємства	Якісний	>80 % клієнтів готові рекомендувати	Анкетування клієнтів, відгуки
	Кількість публічних/грантових проєктів за участі підприємства	Кількісний	3–4 проєкти	Портфель проєктів, меморандуми

Ця матриця може деталізуватися залежно від вимог конкретного грантодавця. Важливо, що більшість показників можуть бути виміряні

стандартними інструментами (облік, анкети, опитування, акти виконаних робіт), а їхня структуризація дозволяє зіставляти витрачені ресурси з отриманими соціальними результатами.

Система моніторингу та оцінювання результатів проєкту

Для забезпечення прозорості та керованості проєкту необхідно впровадити систему моніторингу та оцінювання (M&E), яка охоплюватиме як економічні, так і соціальні показники.

Основні принципи системи моніторингу:

1. Регулярність – збір даних здійснюється на постійній основі: фінансові показники – щомісяця, показники зайнятості та соціального впливу – щокварталу/раз на пів року.
2. Порівнюваність – використовуються однакові методики обчислення показників упродовж усього періоду проєкту, що дозволяє відстежувати динаміку.
3. Прозорість – результати моніторингу можуть бути презентовані донорам, органам місцевого самоврядування, партнерам та, за потреби, громадськості.
4. Зворотний зв'язок – результати аналізу використовуються для корекції діяльності (змін у плані робіт, кадровій політиці, маркетингових підходах тощо).

Елементи системи моніторингу:

- Фінансовий моніторинг – ведення бухгалтерського обліку, аналіз надходжень і витрат, оцінка рентабельності, контроль за використанням грантових коштів відповідно до бюджету.
- Операційний моніторинг – облік виконаних об'єктів, дотримання графіків робіт, показники якості (кількість рекламацій, повторних виїздів, відсоток виконання в строк).
- Моніторинг зайнятості – облік працівників за соціальними категоріями (ВПО, ветерани, молодь), аналіз стабільності зайнятості, плинності кадрів, результатів навчання.

- Моніторинг соціального впливу – опитування клієнтів та бенефіціарів щодо задоволеності умовами проживання/якості послуг, аналіз покращень у стані соціальної інфраструктури, збір історій успіху (case studies).

У межах проєкту доцільно призначити відповідального за моніторинг (наприклад, менеджера з проєктів або фахівця з соціального впливу), який буде координувати збір і аналіз даних, а також готувати періодичні звіти:

- щоквартальні внутрішні звіти для керівництва підприємства;
- піврічні/річні звіти для донорів, якщо це передбачено умовами грантового контракту.

На основі цих звітів приймаються рішення щодо:

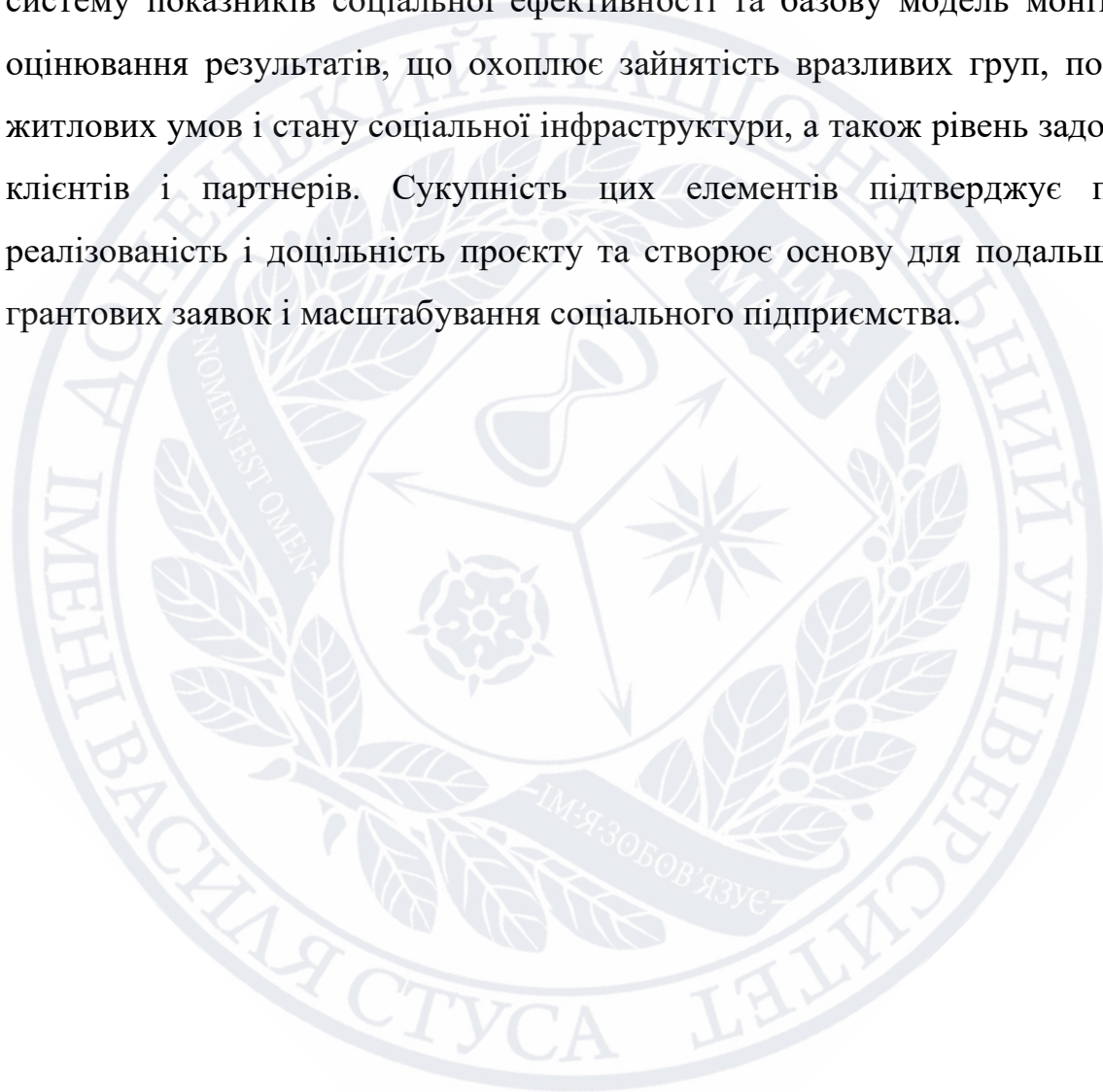
- корекції плану робіт і обсягів послуг;
- додаткових заходів із залучення/підтримки працівників з вразливих груп;
- участі в нових конкурсах та проєктах;
- масштабування діяльності (географічного чи галузевого).

Узагальнюючи, можна підкреслити, що економічна та соціальна ефективність проєкту взаємопов'язані: фінансова стійкість підприємства забезпечує можливість довгострокового створення соціальної цінності, а наявність чіткої системи моніторингу й оцінювання результатів підвищує довіру донорів, партнерів і громади. Це, у свою чергу, зміцнює позиції соціального підприємства у сфері відбудови та відкриває можливості для подальшого залучення грантових ресурсів і інвестицій.

Отже, у третьому розділі магістерської роботи розроблено проєктну заявку на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт у Вінницькій міській територіальній громаді. Сформульовано місію, стратегічну та операційні цілі проєкту, визначено цільові групи та ключові елементи бізнес-моделі в логіці Business Model Canvas, що забезпечує цілісне бачення організаційної, економічної та соціальної складових майбутнього підприємства. На основі бізнес-плану обґрунтовано бюджет проєкту та напрями

використання грантових коштів: показано, що грант відіграє роль стартового інвестиційного ресурсу, тоді як основним джерелом фінансової стійкості виступають операційні доходи від реалізації будівельних послуг.

Проведена оцінка економічної ефективності засвідчила високий потенціал самоокупності соціального підприємства, достатність обсягів доходів для покриття витрат і формування фінансового резерву. Паралельно запропоновано систему показників соціальної ефективності та базову модель моніторингу й оцінювання результатів, що охоплює зайнятість вразливих груп, покращення житлових умов і стану соціальної інфраструктури, а також рівень задоволеності клієнтів і партнерів. Сукупність цих елементів підтверджує практичну реалізованість і доцільність проекту та створює основу для подальшої подачі грантових заявок і масштабування соціального підприємства.



ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити такі висновки.

1. На основі опрацювання вітчизняних та зарубіжних джерел уточнено зміст категорії «соціальне підприємництво» як особливої форми підприємницької діяльності, у якій поєднуються бізнес-інструменти та соціальна місія, спрямована на розв'язання суспільно значущих проблем і розвиток територіальних громад. Показано, що в умовах повномасштабної війни та післявоєнної відбудови України соціальне підприємництво набуває ролі важливого інструмента відновлення економіки, посилення соціальної згуртованості, підтримки вразливих груп населення (ВПО, ветерани, молодь, малозабезпечені домогосподарства).

2. Розкрито сутність грантового фінансування соціальних ініціатив як особливої форми ресурсної підтримки, що надається на безповоротній основі для реалізації суспільно корисних проєктів за умови дотримання визначених донором критеріїв і процедур. Узагальнено переваги грантового фінансування для соціальних підприємств (відсутність боргового навантаження, можливість інвестувати у розвиток матеріально-технічної бази, навчання персоналу, тестування нових бізнес-моделей) та виявлено ключові обмеження (конкурентність відбору, складність підготовки заявок, вимоги до прозорості та моніторингу результатів).

3. На основі системного підходу сформовано та теоретично обґрунтовано механізм залучення грантового фінансування для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив. Структуру механізму подано як сукупність взаємодіючих елементів: суб'єктів (соціальні підприємці, донори, органи влади, партнери), інструментів (грантові конкурси, інкубаційні та акселераційні програми, державні грантові програми), нормативно-правового й інституційного забезпечення, процедурних етапів (ідентифікація проблеми, розробка проєктної заявки, оцінка та відбір, реалізація проєкту, моніторинг і

звітність). Узагальнено окремі елементи зарубіжного досвіду, які можуть бути імплементовані в український контекст.

4. Здійснено ґрунтовний аналіз соціально-економічних умов створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт на базі Вінницької міської територіальної громади. Показано, що поєднання факторів воєнного часу – скорочення чисельності постійного населення, значного притоку ВПО, релокації бізнесу, зношеності житлового фонду та інфраструктури – формує стійку потребу у відбудові, реконструкції та модернізації житла й соціальних об'єктів. Водночас на ринку праці зберігаються проблеми зайнятості вразливих груп, що зумовлює актуальність створення соціального підприємства, яке поєднувало б будівельну діяльність із соціальною місією працевлаштування.

5. Проведено аналіз ринкового й конкурентного середовища у сегменті будівельних послуг, зокрема монолітних робіт. Виявлено, що ринок є фрагментованим, характеризується значною кількістю малих та середніх гравців, високою ціною конкуренцією та недостатнім рівнем прозорості. Разом із тим більшість наявних компаній не мають виразної соціальної орієнтації й не позиціонують себе як партнери для реалізації грантових та донорських проєктів. На цьому фоні обґрунтовано наявність ринкової ніші для соціального підприємства – офіційно працюючого, соціально відповідального підрядника, який спеціалізується на монолітних роботах і готовий до участі в проєктах відбудови з грантовим фінансуванням.

6. Систематизовано та проаналізовано національні й міжнародні донорські програми, що підтримують розвиток підприємництва й соціальних ініціатив в Україні (державна програма «єРобота», ініціативи EU4Business, програми ПРООН, фондів імпакт-інвестування, платформ підтримки соціального підприємництва тощо). Показано, що існуюча екосистема грантової підтримки дозволяє сформувати поетапну траєкторію розвитку соціального підприємства – від стартового етапу (мікрогранти на створення бізнесу) до етапів становлення й масштабування (цільові гранти, імпакт-інвестиції, участь у

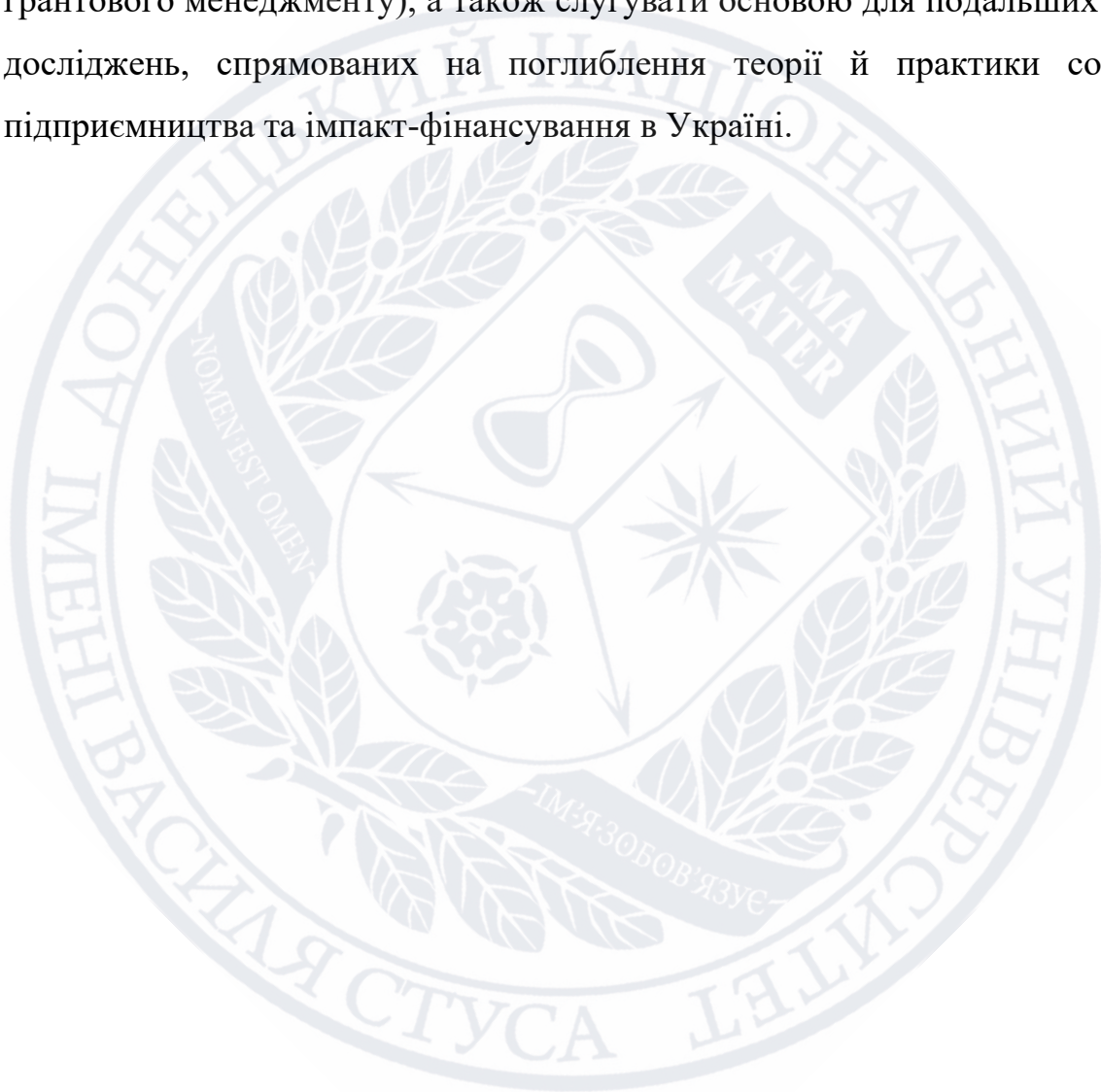
проєктах відбудови). Це підтверджує реалістичність використання грантового механізму для запуску й розвитку ініціативи, дослідженої в магістерській роботі.

7. На основі теоретичних і аналітичних результатів розроблено проєктну заявку на грант для створення соціального підприємства у сфері монолітних будівельних робіт. Сформульовано місію, стратегічну мету та операційні цілі підприємства, визначено цільові групи, окреслено бізнес-модель у форматі Business Model Canvas, запропоновано організаційну структуру та етапи реалізації проєкту. Фінансове обґрунтування показало достатність прогнозних доходів для покриття витрат і досягнення фінансової стійкості, а також продемонструвало, що грант відіграє роль стартового інвестиційного ресурсу, а не основного джерела утримання підприємства.

8. Розроблено систему показників економічної та соціальної ефективності реалізації проєкту, а також базову модель моніторингу та оцінювання результатів. Економічна ефективність оцінюється через співвідношення доходів і витрат, рівень рентабельності, структуру та динаміку фінансових потоків. Соціальна ефективність вимірюється за допомогою індикаторів створення робочих місць для вразливих груп, покращення житлових умов та стану об'єктів соціальної інфраструктури, рівня задоволеності клієнтів і партнерів. Запропонована система може бути використана як у межах конкретного проєкту, так і для оцінювання інших соціальних підприємницьких ініціатив.

9. У межах комплексної теми «Механізм залучення грантового фінансування для реалізації соціальних підприємницьких ініціатив в Україні» результати цієї магістерської роботи забезпечують методичну й практичну основу для етапу створення соціального підприємства. Друга магістерська робота комплексу, присвячена розробці грантової заявки для масштабування діючого соціального підприємства, логічно продовжує проведене дослідження, дозволяючи сформувати цілісний погляд на механізм залучення грантових ресурсів на різних стадіях життєвого циклу соціального бізнесу – від запуску до масштабування.

10. Практичні результати роботи можуть бути використані соціальними підприємцями, ініціативними групами та органами місцевого самоврядування під час підготовки власних грантових заявок на створення чи розвиток соціальних підприємств, особливо в секторі відбудови та будівництва. Окремі положення магістерської роботи можуть бути імплементовані в освітній процес (дисципліни з соціального підприємництва, проєктного менеджменту, грантового менеджменту), а також слугувати основою для подальших наукових досліджень, спрямованих на поглиблення теорії й практики соціального підприємництва та імпакт-фінансування в Україні.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А. та ін. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : посібник. – Київ : ТОВ «Підприємство “Ві Ен Ей”», 2017. – 188 с.
2. Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу / за ред. А.О. Корнецького. – Київ, 2019. – 152 с.
3. Смаль В. Що слід знати про соціальне підприємництво : посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. – Київ : Асоціація міст України, 2017. – 80 с.
4. Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування : посібник. – Київ : УНЦПД, 2018. – 94 с.
5. Соціальне підприємництво. Поняття, завдання, особливості бізнес-планування, залучення ресурсів, закордонні приклади та кейси в Україні : навч. посіб. – Київ : УНЦПД, 2018. – 120 с.
6. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Соціальне підприємництво : опорний конспект лекцій. – Тернопіль : Вектор, 2021. – 74 с.
7. Dees J.G. The Meaning of Social Entrepreneurship. – Durham, NC : Duke University, 2001. – 18 p.
8. Dees J.G. Enterprising Nonprofits // Harvard Business Review. – 1998. – Vol. 76, No. 1. – P. 54–67.
9. Nicholls A. (ed.). Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change. – Oxford : Oxford University Press, 2006. – 444 p.
10. Defourny J., Nyssens M. Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments // Social Enterprise Journal. – 2008. – Vol. 4, No. 3. – P. 202–228.
11. Defourny J., Nyssens M. The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective // EMES Working Paper. – 2012. – No. 12/03. – 30 p.
12. Hart K., Laville J.-L., Cattani A.D. (eds.). The Human Economy: A Citizen's Guide. – Cambridge : Polity Press, 2010. – 320 p.

13. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI.
14. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI.
15. Закон України «Про соціальні послуги» від 17.01.2019 № 2671-VIII.
16. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2027 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 504-р.
17. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2027 року : постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 № 695.
18. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment (RDNA3). – World Bank Group, Government of Ukraine, European Commission, United Nations, 2024. – 214 p.
19. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment Released : Press Release. – World Bank, 2024. – URL: <https://www.worldbank.org/>
20. Ukraine Facility Plan 2024–2027. – Ministry of Economy of Ukraine, 2024. – 196 p. – URL: <https://www.me.gov.ua/>
21. Support to the Economic Recovery of Ukraine, 2024–2027 : Programme Document. – United Nations Development Programme (UNDP), 2024. – 56 p. – URL: <https://www.undp.org/ukraine>
22. Програма комплексного відновлення території Вінницької міської територіальної громади на 2024–2027 роки. – Вінниця : Виконавчий комітет Вінницької міської ради, 2024. – 120 с.
23. Програма відновлення та підтримки підприємництва у Вінницькій міській територіальній громаді на 2025–2028 роки. – Вінниця : Вінницька міська рада, 2025. – 40 с.
24. Офіційний сайт Вінницької міської ради. Розділ «Економіка, бізнес та інвестиції». – URL: <https://www.vmr.gov.ua/>
25. EU4Business in Ukraine : Official Website of the EU Initiative Supporting SMEs. – URL: <https://eu4business.org.ua/>

26. Фонд розвитку підприємництва. 100 грантів по 5 000 євро від EU4Business – допомога українському мікробізнесу. – 2024. – URL: <https://bdf.gov.ua/>
27. Міністерство економіки України. ЄРобота: гранти від держави на відкриття чи розвиток бізнесу. – URL: <https://me.gov.ua/>
28. Міністерство економіки України. «Власна справа»: розширення можливостей в отриманні мікрогрантів. – 2025. – URL: <https://me.gov.ua/>
29. Портал «Дія». ЄРобота: грант для ветеранів та членів їхніх сімей для створення або розвитку ветеранського бізнесу. – URL: <https://diia.gov.ua/>
30. Ukrainian Social Venture Fund : офіційний сайт. – URL: <https://www.usv.fund/>
31. SILab Ukraine : офіційний сайт. – URL: <https://www.silabua.com/>
32. SILab Ukraine; Ukrainian Social Venture Fund. Rapid Online Incubator for Creating and Developing Social Enterprises. – 2023. – URL: <https://www.silabua.com/programsandprojects>
33. Western NIS Enterprise Fund. Impact Investing in Ukraine: Programme Overview. – Kyiv, 2022. – 24 p. – URL: <https://wnisef.org/>
34. StartUp4Good: Social Start-up Programme in Ukraine. – Ukrainian Social Venture Fund, Western NIS Enterprise Fund, 2023. – 20 p.
35. Соціальне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку : аналітичний звіт. – Київ : Український форум благодійників, 2020. – 72 с.
36. Якимчук Т.О. Грантове фінансування соціальних проєктів в Україні: можливості та обмеження // Фінанси України. – 2021. – № 3. – С. 45–57.
37. Кравчук С.В. Проєктний менеджмент у публічному секторі : навч. посіб. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2020. – 268 с.
38. Гончаренко О.М. Фандрейзинг та грантовий менеджмент : навч. посіб. – Київ : КНЕУ, 2019. – 232 с.
39. Власюк О.С. Соціально відповідальне підприємництво: теорія і практика : монографія. – Київ : НАДУ, 2018. – 312 с.

40. Державна служба статистики України. Регіони України. Соціально-економічні показники : стат. зб. – Київ : Держстат, 2023. – 600 с.
41. Головне управління статистики у Вінницькій області. Вінницька область у цифрах : стат. зб. – Вінниця, 2023. – 180 с.
42. Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців : офіційний вебпортал. – URL: <https://usr.minjust.gov.ua/>
43. PMBOK® Guide. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. – 7th ed. – Newtown Square, PA : Project Management Institute, 2021. – 370 p.
44. European Commission. Social Business Initiative: Creating a Favourable Climate for Social Enterprises, Key Stakeholders in the Social Economy and Innovation. – Brussels, 2011. – 15 p.
45. OECD. Social Entrepreneurship and Social Innovation. – Paris : OECD Publishing, 2010. – 220 p.
46. ДСТУ 8302:2015. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. – Київ : УкрНДНЦ, 2016. – 16 с.
47. Методичні рекомендації щодо підготовки та оформлення кваліфікаційних магістерських робіт / Донецький нац. ун-т ім. Василя Стуса. Кафедра підприємництва, корпоративної та просторової економіки. – Вінниця, 2024. – 40 с.
48. Підприємництво. Частина 1: Навч.посібник / [Андронік О.Л., Ахновська І.О., Болгов В.Є. та ін.]; під заг. ред. О.С.Трегубова – Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2022. 540 с.
49. Сучасне підприємництво: інновації, моделі та соціальні виклики: Навч.посібник / [Андронік О.Л., Ключковська В.О., Козловський С.В. та ін.]; за заг. ред. О.С.Трегубова – Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2025. – 430 с.
50. Сучасне підприємництво: інновації, моделі та соціальні виклики: Навч.посібник / [Андронік О.Л., Ключковська В.О., Козловський С.В. та ін.]; за заг. ред. О.С.Трегубова – Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2025. 430 с.

51. Андронік О.Л., Ключковський О.В., Солоненко Ю.В. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку національної економіки. *Економіка і організація управління*. №3 (55). 2024. С. 19-27. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2024.3.2>.

52. Doronina, O., Tregubov, O., Yakymova, N. (2025). Entrepreneurship as a Factor in Strengthening the Competitiveness of the Regional Economy: Information and Analytical Assessment of Problems and Development Prospects. In: Semenov, A., Yepifanova, I., Kajanová, J. (eds) *Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies*, vol 240. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-81557-7_18

53. Дороніна, О., & Трегубов, О. (2024). Стратегічне планування розвитку економічного простору регіонів України в умовах нестабільності. *Економіка та суспільство*, (68). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-172>

План надходжень та витрат на 36 місяців

Назва суб'єкта діяльності/ФОП/ПІБ заявника (для фізичних осіб) ФОП Брайловська Катерина Сергіївна

Прогноз грошових потоків — це оцінка грошей, які ви відкочуєте залучити та виплатити протягом наступних 12 кварталів (36 місяців або 3 роки). Важливо, що він повинен відображати всю діяльність, яку ви описали у своєму бізнес-плані. Аналіз і прогнозування грошових потоків дозволяє прорахувати прогнозні результати вашої підприємницької діяльності. Необхідно враховувати, що дані вказуються за кожний квартал окремо (наростаючим підсумком в межах окремого періоду-кварталу). Дані за 4 квартали не підсумовуються.

!!!Увага:

	ці клітинки розраховуються автоматично, редагувати не треба
	в ці клітинки необхідно внести свої дані для здійснення розрахунку
	ці клітинки не підлягають редагуванню

Розмір гранту за запитом, грн.

400 000 €

Статті надходжень			1 рік роботи				2 рік роботи				3 рік роботи				Всього
			квартали періоду реалізації бізнес-плану												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Опис (за необхідністю)	Залишок коштів/переплат на дату початку														
Розмір гранту	400 000 ₪	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	400 000 ₪	
Надходження від реалізації товарів/послуг	200 000 ₪	400 000 ₪	500 000 ₪	500 000 ₪	600 000 ₪	800 000 ₪	1 000 000 ₪	1 200 000 ₪	1 000 000 ₪	1 000 000 ₪	800 000 ₪	1 200 000 ₪	1 000 000 ₪	10 200 000 ₪	
Додаткові доходи від реалізації товарів/послуг	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
Доходи від реалізації майна	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
Інші джерела надходжень грошових коштів	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
Навіяні власні кошти поза діяльністю ФОП	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	
Всього надходжень	600 000 ₪	400 000 ₪	500 000 ₪	500 000 ₪	600 000 ₪	800 000 ₪	1 000 000 ₪	1 200 000 ₪	1 000 000 ₪	1 000 000 ₪	800 000 ₪	1 200 000 ₪	1 000 000 ₪	10 600 000 ₪	

			1 рік роботи				2 рік роботи				3 рік роботи				Всього
			квартали періоду реалізації бізнес-плану												
Статті витрат	Опис (за необхідністю)	Залишок коштів/переплат на дату початку	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Витрати, пов'язані з реалізацією продукції/надання послуг		0 ₪	433 000 ₪	53 000 ₪	43 000 ₪	43 000 ₪	43 000 ₪	53 000 ₪	33 000 ₪	53 000 ₪	43 000 ₪	53 000 ₪	33 000 ₪	53 000 ₪	936 000 ₪
Придбання майна для здійснення діяльності	придбання витратних матеріалів, лізингових	0 ₪	10 000 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	10 000 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	10 000 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	30 000 ₪
Витрати на оренду	Оренда офісу	0 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	21 000 ₪	252 000 ₪
Інші платежі		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪
Комунальні послуги (газ, світло, вода)	Оплата комунальних	0 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	10 500 ₪	126 000 ₪
Страховання		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪
Телефон та інтернет	Витрати на телефон та інтернет	0 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	1 500 ₪	18 000 ₪
Маркетинг та реклама		0 ₪	10 000 ₪	20 000 ₪	10 000 ₪	10 000 ₪	0 ₪	20 000 ₪	0 ₪	20 000 ₪	0 ₪	20 000 ₪	0 ₪	20 000 ₪	130 000 ₪
Охорона		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪
Купівля або лізинг обладнання	Закупівля комплексу будівельної спалуби	0 ₪	360 000 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	360 000 ₪
Поштові, поліграфічні, канцтовари		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪
Транспорт і доставка		0 ₪	20 000 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	20 000 ₪
Оплата професійних послуг (юридичні, бухгалтерські тощо)		0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪	0 ₪
Всього витрати на оплату праці		н/д	72 000 ₪	93 000 ₪	93 000 ₪	93 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	180 000 ₪	1 791 000 ₪
Заробітна плата заявника (для ФОП)		н/д	24 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	45 000 ₪	519 000 ₪
Оплата праці працівників	2 працюючих та 3 нових (Фонд оплати праці)	0 ₪	48 000 ₪	48 000 ₪	48 000 ₪	48 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	135 000 ₪	1 272 000 ₪
Сплата податків і зборів (всі статті)		н/д	11 040 ₪	11 040 ₪	11 040 ₪	11 040 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	31 050 ₪	292 560 ₪
Всього витрати			- ₪	516 040 ₪	157 040 ₪	147 040 ₪	254 050 ₪	264 050 ₪	244 050 ₪	264 050 ₪	254 050 ₪	264 050 ₪	244 050 ₪	264 050 ₪	3 019 560 ₪

Ваш чистий дохід	600 000,00 ₴	-116 040 ₴	342 960 ₴	352 960 ₴	452 960 ₴	545 950 ₴	735 950 ₴	955 950 ₴	735 950 ₴	745 950 ₴	535 950 ₴	955 950 ₴	735 950 ₴	7 580 440 ₴
------------------	--------------	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-------------

Перехідний залишок коштів	0 ₪	-116 040 ₪	226 920 ₪	579 880 ₪	1 032 840 ₪	1 578 790 ₪	2 314 740 ₪	3 270 690 ₪	4 006 640 ₪	4 752 590 ₪	5 288 540 ₪	6 244 490 ₪	6 980 440 ₪
---------------------------	-----	------------	-----------	-----------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Залишок коштів всього, грн.	600 000 ₴	-116 040 ₴	226 920 ₴	579 880 ₴	1 032 840 ₴	1 578 790 ₴	2 314 740 ₴	3 270 690 ₴	4 006 640 ₴	4 752 590 ₴	5 288 540 ₴	6 244 490 ₴	6 980 440 ₴
--------------------------------	-----------	------------	-----------	-----------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

ДОДАТОК А

ВАЖЛИВО ПАМ'ЯТАТИ ПЛАТНИКАМ ЄДИНОГО ПОДАТКУ:

- 1. Мінімальна зарплата у 2025 році - 8000 грн /місяць
- 2. ФОП (особа з інвалідністю або пенсіонер) за себе ЄСВ не сплачує
- 3. Якщо є готівкові розрахунки , обов'язкова наявність РРО/ПРРО - вартість в залежності від обраної програми / апарата

Таблиця 1 Податки та збори платників єдиного податку

ФОП	Єдиний податок		ЄСВ		Військовий збір		ПДВ	Оплата податків за найманих працівників та звітування	Оплата податків за себе (ФОП)	Звітність за себе (ФОП)
1 група мах дохід до 1 336 000 грн/ рік (167 розмірів МЗП) Без найманих працівників	10% від прожиткового міні (місцева громада може встановити ставку менше)	302,80 грн/міс;	22% від міні ЗП	1760 грн /міс	10% від міні ЗП	800 грн / міс	немає	немає	ЄП та ВЗ щомісячно до 20 числа поточного місяця ЄСВ поквартально - протягом 20 днів після закінчення кварталу	Один раз на рік – протягом 60 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного року за всіма податками в складі однієї декларації
2 група мах дохід до 6 672 000 грн/ рік (834 розмірів МЗП) До 10 найманих працівників	20% від міні ЗП (місцева громада може встановити ставку менше)	1600 грн/міс	22% від міні ЗП	1760 грн /міс	10% від міні ЗП	800 грн / міс	немає	Податки на ЗП сплачуються одночасно з виплатою ЗП. Звітування по податках на ЗП - щомісяця протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця	ЄП та ВЗ щомісячно до 20 числа поточного місяця ЄСВ поквартально - протягом 20 днів після закінчення кварталу	Один раз на рік – протягом 60 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного року за всіма податками в складі однієї декларації
3 група/без ПДВ мах дохід до 9 336 000 грн/рік (1167 розмірів МЗП) Кількість найманих працівників необмежена	5% від доходу*	від доходу*	22% від міні ЗП	1760 грн /міс	1% від доходу*	від доходу*	немає	Податки на ЗП сплачуються одночасно з виплатою ЗП. Звітування по податках на ЗП - щомісяця протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця	ЄП та ВЗ - поквартально протягом 50 днів після закінчення звітного кварталу, ЄСВ - поквартально протягом 20 днів після закінчення звітного кварталу	ЄП та ВЗ - поквартально протягом 40 днів після закінчення звітного кварталу, ЄСВ - раз на рік у складі звітності з ЄП і ВЗ за 4 квартал протягом 40 днів після закінчення 4 кварталу
3 група/ПДВ мах дохід 9 336 000 грн/рік (1167 розмірів МЗП)	3% від доходу без ПДВ*	від доходу без ПДВ*	22% від міні ЗП	1760 грн /міс	1% від доходу без ПДВ*	від доходу без ПДВ*	20%	Податки на ЗП сплачуються одночасно з виплатою ЗП. Звітування по податках на ЗП - щомісяця протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця	ЄП та ВЗ - поквартально протягом 50 днів після закінчення звітного кварталу, ЄСВ - поквартально протягом 20 днів після закінчення звітного кварталу ПДВ щомісячно - протягом 30 днів після закінчення звітного місяця	ЄП та ВЗ - поквартально протягом 40 днів після закінчення звітного кварталу, ЄСВ - раз на рік у складі звітності з ЄП і ВЗ за 4 квартал протягом 40 днів після закінчення 4 кварталу ПДВ щомісячно - протягом 20 днів після закінчення звітного місяця
4 група Діяльність виключно в межах фермерського господарства членами якого є лише члени сім'ї Площа с/г угідь та/або земель водного фонду у власності та/або в користуванні членів фермерського господарства не менше 2 га, але не більше 20 га	Розмір ставок податку з 1 га с/г угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування		22% від міні ЗП	1760 грн /міс	10% від міні ЗП	800 грн / міс	немає	Податки на ЗП членам родини сплачуються одночасно з виплатою ЗП. Звітування по податках на ЗП - щомісяця протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця	ВЗ щомісячно до 20 числа поточного ЄП щокварталу протягом 30 днів після закінчення кварталу ЄСВ поквартально - протягом 20 днів після закінчення кварталу	Один раз на рік - не пізніше 20 лютого поточного року

* дохід - це сума яка надійшла на банківський рахунок або в касу ФОП та вартість безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг) згідно з письмовими договорами, укладеними згідно із законодавством, за якими не передбачено грошової або іншої компенсації їх

Таблиця 2 Зразок розрахунку податків та зборів на зарплату найманих працівників

Наймані працівники	ЗП	ПДФО	Військовий збір	Чистими на руки отримує працівник	ЄСВ	Загалом податків
Сплачує		Найманий працівник через роботодавця			Роботодавець	
% від нарахованої зарплати		18%	5%		22%	
Співробітник 1	8 000,00	1 440,00	400,00	6 160,00	1 760,00	3 600,00
Співробітник 2	15 000,00	2 700,00	750,00	11 550,00	3 300,00	6 750,00
Співробітник 3	25 000,00	4 500,00	1 250,00	19 250,00	5 500,00	11 250,00

Наймані працівники-особа з інвалідністю	ЗП	ПДФО	Військовий збір	Чистими на руки отримує працівник	ЄСВ	Загалом податків
Сплачує		Найманий працівник через роботодавця			Роботодавець	
% від нарахованої зарплати		18%	5%		8,41%	

Співробітник 1	8 000,00	1 440,00	400,00	6 160,00	672,80	2 512,80
Співробітник 2	15 000,00	2 700,00	750,00	11 550,00	1 261,50	4 711,50
Співробітник 3	25 000,00	4 500,00	1 250,00	19 250,00	2 102,50	7 852,50

