

Cite: Horemykina, Yu. V. (2022). Rol nederzhavnykh orhanizatsii u sotsialnomu investuvanni [The Role of Non-Governmental Organizations in Social Investment]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika - Demography and Social Economy*, 4 (50), 118-135. <https://doi.org/10.15407/dse2022.04.118>



<https://doi.org/10.15407/dse2022.04.118>

УДК 332.012.33; 64.044.2; 334.021

JEL Classification: L31

**Ю. В. ГОРЕМИКІНА**, канд. екон. наук, старш. наук. співроб.

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України

01032, Україна, м. Київ, бул. Т. Шевченка, 60

E-mail: refer5718@gmail.com

ORCID: 0000-0003-1580-7993

## РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СОЦІАЛЬНОМУ ІНВЕСТУВАННІ

*Стаття присвячена розгляду ролі та місця недержавних організацій (НДО) у контексті соціального інвестування. Головна роль НДО у соціальному інвестуванні полягає у тому, що вони є соціальними інвесторами — рушійною силою реалізації багатьох необхідних для суспільства проєктів. Гострота питання відновлення України зумовлює зростання запиту на нові ефективні способи взаємодії між державою та суспільством, яким можуть стати соціальні інвестиції від НДО. У зв'язку з цим вивчення особливостей НДО як соціальних інвесторів набуває актуальності. Отже, науковою новизною статті є визначення специфіки НДО як соціальних інвесторів, а її метою — аналіз ролі та місця НДО у соціальному інвестуванні, їхніх можливостей у ході здійснення соціальних інвестицій. Автором використано такі методи наукових досліджень: аналіз, порівняння, узагальнення та індукція, аналогії, абстрактно-логічний метод.*

*Встановлено, що специфіка НДО як соціальних інвесторів охоплює низку важливих характеристик, як-от: більша (порівняно з іншими соціальними інвесторами) наближеність до проблеми, більша гнучкість у ході реалізації інвестицій, можливості здійснювати не лише фінансові інвестиції, можливості виконувати різні ролі під час реалізації соціальних інвестицій, використання диверсифікованих джерел фінансування. Основними ресурсами, що можуть інвестувати НДО, виступають фінансові ресурси, матеріальні ресурси, праця працівників, час, витрачений працівниками НДО на роботу у межах здійснення соціальної інвестиції, досвід, знання та вміння працівників,*

© Видавець ВД «Академперіодика» НАН України, 2022. Стаття опублікована за умовами відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

© Publisher PH «Akademperiodyka» of the NAS of Ukraine, 2022. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

емоційні ресурси працівників. Для визначення ролі НДО у соціальному інвестуванні у статті взято до уваги два параметри: 1) співвідношення фінансових та інших видів інвестицій, 2) характер діяльності організації. За співвідношенням фінансових та інших видів інвестицій НДО можуть виконувати роль прямого інвестора, тобто брати повністю усі витрати, пов'язані з інвестицією, на себе, передаючи усі необхідні кошти на вирішення певної проблеми безпосередньо цільовій групі; або роль донора, тобто передати свої ресурси не напряму цільовій групі, а іншим організаціям (у т. ч. і НДО); або роль донора та реципієнта одночасно, що означає інвестування не лише власних, але й донорських ресурсів. Зарубіжні дослідники виділили основні ролі НДО за характером діяльності організації: роль інвестора, роль співзасновника, роль провайдера, роль експериментатора.

**Ключові слова:** недержавні організації, соціальне інвестування, соціальні інвестори, суспільно корисна діяльність.

**Постановка проблеми та актуальність.** Сьогодні неможливо уявити соціальні інвестиції без участі недержавних організацій, орієнтованих на досягнення конкретних соціальних ефектів на різних рівнях — починаючи від допомоги окремим особам і завершуючи значимими та помітними для усього суспільства ефектами. Головна роль НДО у соціальному інвестуванні полягає у тому, що вони є соціальними інвесторами — рушійною силою реалізації багатьох необхідних для суспільства проектів. Гострота питання відновлення України зумовлює зростання запиту на нові ефективні способи взаємодії між державою та суспільством, яким можуть стати соціальні інвестиції від НДО. Саме тому специфіка НДО як соціальних інвесторів потребує детального вивчення з метою оптимізації досвіду їхньої подальшої участі у соціальному інвестуванні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різним аспектам розвитку недержавних організацій в Україні присвячено праці низки вітчизняних дослідників: В. Новіков (V. Novikov), В. Звонар (V. Zvonar), К. Дубич (K. Dubych), Т. Семігіна (T. Semyhina), Л. Сідельнік (L. Sidelnik), Л. Паливода (L. Palyvoda), О. Кікоть (O. Kikot), М. Соболевська (M. Sobolevska), С. Матяж (S. Matiazh), А. Гуріна (A. Hurgina), М. Цьвок (M. Tsvok), І. Євдокимова (I. Yevdokymova), І. Вітківська (I. Vitkovska), Н. Котенко (N. Kotenko), С. Карпенко (S. Karpenko), Р. Кравченко (R. Kravchenko), Н. Кабаченко (N. Kabachenko), О. Галай (O. Halai). Серед зарубіжних авторів тематика участі НДО у соціальному інвестуванні останніми роками набирає популярності, що відображено у статтях А. Салдінджер (A. Saldinger), Дж. Шортал (J. Shortall), А. Бігіо (A. Bigio), Р. Лоуренс (R. Lawrence). Усі дослідники погоджуються, що суспільно-корисна діяльність НДО є необхідною у сучасному суспільстві, особливо у країнах з великою кількістю соціально-економічних проблем. Крім того, багато напрямів цієї діяльності або тісно пов'язані з соціальними інвестиціями, або можуть розглядатись як соціальні інвестиції.

**Мета роботи** — аналіз ролі та місця НДО у соціальному інвестуванні, їхніх можливостей у ході здійснення соціальних інвестицій.

**Новизна** полягає у встановленні специфіки недержавних організацій як соціальних інвесторів, що становить собою сукупність характеристик НДО у здійсненні соціальних інвестицій. Серед них: наближеність до соціальних проблем, які вирішує соціальна інвестиція на практиці; гнучкість у прийнятті рішень під час здійснення соціальних інвестицій; різноманітність ресурсів, які можуть використовуватись для здійснення інвестиції; різноманітність ролей, які НДО можуть відігравати у соціальному інвестуванні; різноманітність джерел фінансування діяльності НДО, у т.ч. направленої на здійснення соціальних інвестицій.

**Методи дослідження.** У статті використано методи наукового дослідження: аналізу, порівняння, узагальнення та індукції, аналогії. Формулювання висновків дослідження передбачає залучення абстрактно-логічного методу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На початку розгляду питання про НДО як про соціальних інвесторів варто зазначити факт існування певної термінологічної дискусії довкола назви «НДО» для позначення організацій, що не отримують прибутку і діяльність яких не керується органами влади. Поряд з цією назвою використовують низку інших назв: некомерційні організації, громадські організації, організації громадянського суспільства, інститути громадянського суспільства, неурядові організації, третій сектор, некомерційний сектор. Дискусійними є питання віднесення деяких організацій (зокрема, політичних партій, соціальних підприємств) до одного з секторів та визначення спільної назви і сутності організацій, що належать до «третього сектору». Враховуючи усю різноманітність форм функціонування таких організацій та мету даного дослідження, вважаємо за необхідне послуговуватися назвою НДО. За таких умов НДО та бізнес-сектор позиціонуються як окремі сектори, мета діяльності яких є різною: бізнес орієнтований на одержання прибутку, а НДО — на користь для суспільства [1, с. 92; 2; 3]. До того ж дискурс дослідження зумовлює необхідність залучення до НДО якомога більшої кількості суб'єктів, у т.ч. політичних партій (як добровільних об'єднань громадян, що можуть впливати не лише на політичну ситуацію у країні, але й на соціально-економічний, правовий розвиток суспільства та екологічний стан певних територій), соціальних підприємств, оскільки питання щодо відсутності прямого зв'язку з органами влади одних та неприбутковості інших перебувають поза межами тематики соціальних інвестицій, яка охоплює нюанси, пов'язані з діяльністю багатьох суб'єктів.

Аналогічно поняттю НДО чітке та конкретне визначення поняття «соціальний інвестор» поки що не сформовано. Загалом під цим поняттям найчастіше розуміють осіб чи організацій, які інвестують в екологічні або соціальні проекти без очевидних матеріальних вигод, інколи отримуючи бонуси у вигляді покращення репутації або іміджу. Таким чином, окреслю-

ється основне поле для функціонування соціальних інвесторів — це суспільно корисна діяльність.

Варто окреслити й рамки поняття соціальних інвестицій. У наукових джерелах (зокрема, у роботах В. Лаврова) соціальні інвестиції визначаються як вкладення в об'єкти соціальної сфери з метою отримання доходу та підвищення рівня і якості життя людей за допомогою задоволення їх матеріальних, духовних чи соціальних потреб [4, с. 74] або довгострокові вкладення коштів, з метою поліпшення якості життя людей, за допомогою створення нових технологій і механізмів розподілу коштів серед різних груп населення з урахуванням їх потреб чи вкладення, що направлені на посилення соціальної орієнтації економічної системи: досягнення екологічної безпеки, стимулювання економічного зростання, доцільний розподіл благ, забезпечення гарантованого рівня освіти і медичної допомоги, харчування, видача трансфертів в отриманні мінімального гарантованого доходу особам, що цього потребують [5]. Наведені визначення є актуальними на сьогодні, однак друге є ширшим і конкретизує результати соціальних інвестицій. Можна підсумувати, що соціальні інвестиції становлять собою вкладення, що реалізуються у різних формах та направлені на соціальні, економічні або екологічні потреби суспільства, задоволення яких стимулюватиме розвиток обраної сфери або сприятиме вирішенню проблем, котрі його стримують.

Досить близьким до поняття соціальних інвестицій є імпакт-інвестиції. Програма розвитку ООН (UNDP) та міжнародне об'єднання імпакт-інвесторів GIIN (*Global Impact Investing Network* — Глобальна Імпакт-інвестиційна Мережа) [6] визначили, що імпакт-інвестиції (від англійського *impact* — вплив) — це грошові інвестиції, здійснені з метою отримання позитивного, вимірюваного соціального та екологічного впливу разом із фінансовою віддачею. Імпакт-інвестиції обов'язково передбачають встановлення чітких соціальних чи екологічних цілей, а їхній позитивний ефект має оцінюватись або обраховуватись за зрозумілими критеріями і повідомляти суспільству. Таким чином, під «імпакт-інвестором» слід розуміти організації, які здійснюють імпакт-інвестиції незалежно від сфери діяльності. Імпакт-інвестиції відрізняються від соціальних інвестицій передусім тим, що вони означають переважно грошові вкладення, водночас соціальна інвестиція є вкладенням будь-якого цінного ресурсу. Крім того, на відміну від соціальних інвестицій, від імпакт-інвестицій очікують грошового повернення. Важливою спільною рисою обох понять є орієнтованість на соціальний чи екологічний результат, вони є засобами вирішення або сприяння вирішенню багатьох важливих проблем суспільства на різних рівнях: від локального до міжнародного. Обов'язковими умовами для імпакт-інвестицій є забезпечення вимірюваності результату або оцінювання результату та його демонстрація зацікавленим сторонам чи суспільству у вигляді

відповідної звітності. Для соціальних інвестицій вимоги щодо можливості вимірювати та оцінювати і звітності є менш жорсткими, однак забезпечення таких можливостей є вкрай бажаним. Іншою спільною рисою імпаکت-інвестицій та соціальних інвестицій є передача успішного досвіду інвестування або його масштабування. Ще однією спільністю двох категорій є необхідність управління інвестицією та здійснення її моніторингу. Враховуючи ці аргументи, підсумуємо: поняття «соціальна інвестиція» є ширшим ніж поняття «імпаکت-інвестиція», оскільки ним охоплено більше видів діяльності. Можна допустити, що імпакт-інвестиція є певним різновидом соціальної інвестиції [4, с. 74]

У контексті дослідження НДО як соціальних інвесторів вартою уваги є позиція Р. Абдікеева. Він ототожнює поняття «соціальний інвестор» і «громадянин», відповідно громадянське суспільство складається з соціальних інвесторів. Соціальний інвестор сприймає об'єкт для інвестування як свою власність. Інвестувати у спільний простір можна по-різному, саме тому соціальним інвестором є будь-яка особа, котра своєю працею (у т.ч. волонтерською, роботою у некомерційних організаціях), коштами (благодійність, створення та фінансування проєктів, соціальне підприємництво) або товарно-матеріальними цінностями здійснює внесок у численні суспільні проєкти. Такі внески не передбачають одержання особистої вигоди для конкретного індивіда або організації, вони означають інвестиції у спільний простір та спільне благо. Отже, соціальний інвестор — той, хто у найприйнятніший для себе спосіб розвиває спільний простір. Попри те, що соціальний інвестор сприймає об'єкт для інвестування як свою власність, поняття «соціальний інвестор» та «власник» не є тотожними. Р. Абдікеев вважає, що поняття «соціальний інвестор» можна розглядати як новий спосіб самоідентифікації громадян, тобто вони є або соціальними інвесторами, або не ототожнюють себе з певним суспільством. При цьому права осіб, які не вважають себе соціальними інвесторами, не повинні зменшуватись, однак цей підхід може спрацювати для консолідації суспільства [7].

Недержавні організації як соціальні інвестори мають низку особливостей, що сприяють досягненню основних цілей інвестиції. Проаналізуємо ці особливості детальніше, щоб мати змогу сформулювати повноцінне уявлення про роль та місце НДО у соціальному інвестуванні.

**1. Більша (порівняно з іншими соціальними інвесторами) наближеність НДО до проблеми,** яку необхідно вирішити шляхом здійснення соціальної інвестиції. Розглядаючи цю особливість, варто наголосити на тому, що членом організації, що працює у третьому секторі, як правило, людина стає не випадково. Проблематика певних НДО зазвичай або близька кожному її члену у зв'язку з професійною діяльністю, особистими причинами чи переконаннями, або прямо стосується його інтересів (прав, матеріальних інтересів). Прикладом таких організацій можуть бути об'єднання



за професійною ознакою (наприклад, аграріїв, медиків, різноманітні профспілки), за певною соціальною ознакою (осіб з інвалідністю, ветеранів АТО, малих підприємців тощо) або навіть за політичною чи релігійною ознакою (політичні партії, релігійні організації). Люди об'єднуються і за такими інтересами та переконаннями, як захист довкілля та тварин або культурної спадщини, етнічними ознаками і гендерними ознаками. Звичайно, ці організації володіють певними ресурсами, які вони можуть перетворити на соціальні інвестиції. Нематеріальна зацікавленість в отриманні результату членів НДО наближає їх до глибшого розуміння: як саме можна вирішити проблему і на які потреби необхідно направити фінансування. Крім того, недержавні організації (особливо ті, що надають соціальні послуги) працюють на місцевому рівні та мають більше контактів з місцевим населенням, а отже, більше інформації стосовно проблеми, у вирішення якої планується інвестувати, підтримки або відсутності підтримки певної соціальної ініціативи місцевими жителями, додаткових потреб, які можуть виникнути у ході реалізації інвестиції тощо. З іншого боку, великі міжнародні організації задля вивчення проблемного поля майбутньої соціальної інвестиції часто залучають експертів або навіть експертні групи. Це можуть робити і великі бізнесові компанії та урядові організації, однак тоді експерти вирішують дещо інші завдання, окрім власне наближення до сутності питання, яке потребує соціальної інвестиції. Так, бізнес дбає насамперед не про очікуваний ефект для суспільства від соціальної інвестиції, а про очікувані нефінансові «дивіденди» у вигляді покращення репутації або додаткової реклами. Експерти урядових організацій виходять з позицій уряду або інших органів влади, яка може не співпадати з думкою місцевих жителів чи неурядових організацій, тому їм необхідно знайти загальноприйнятне рішення для здійснення соціальної інвестиції, особливо якщо йдеться про бюджетні витрати. Тому для необхідного наближення до сутності проблеми, яку урядові організації намагаються вирішити шляхом реалізації соціальної інвестиції, часто неможливо обійтись без діалогу з широким колом зацікавлених сторін, до якого можуть долучатись і НДО.

**2. НДО є більш гнучкими у ході реалізації інвестиції.** Оскільки недержавні організації часто виявляються більш обізнаними з соціальними проблемами «зсередини», відповідно вони можуть швидше зреагувати на певну проблему або зміни у ситуації та змінити план реалізації інвестиції, зокрема розширити або звужити його залежно від обставин. Крім того, недержавні організації значною мірою налаштовані на партнерство між собою та державними організаціями, тобто, по-перше, швидше вступають у відносини партнерства, а по-друге, вони схильні погоджуватись на певні зміни у своїй діяльності у зв'язку з побажаннями партнерів або на їхню вимогу (наприклад, щоб отримати додаткові кошти для інвестування). Державним та бізнес-структурам, які почали займатись соціальним інвес-

туванням, потрібно узгоджувати плани, зміни у діяльності та специфіку партнерства з іншими організаціями на різних рівнях. У випадку з великими урядовими організаціями внесення змін у діяльність або у план реалізації здійснення інвестиції (у разі необхідності) може виявитись досить складним процесом. Менша порівняно з НДО гнучкість у прийнятті рішень для державних структур та бізнес-організацій означає нижчу оперативність реагування на зміну ситуації, на яку спрямовувалась їхня соціальна інвестиція. Певні процедури узгодження існують і у великих недержавних організацій, у т. ч. міжнародних, однак усвідомлюючи неможливість вирішення багатьох гострих питань без відповідних соціальних інвестицій, вони намагаються оптимізувати свої процедури та регламенти.

**3. НДО здійснюють не лише фінансові інвестиції.** Безперечно, кожна організація володіє певними ресурсами, однак коли йдеться про інвестиції, зазвичай мають на увазі саме фінансові ресурси. Водночас такий підхід є дещо звуженим. Насправді, як зазначалось вище, реалізовувати соціальні інвестиції можна різними шляхами або за допомогою різних видів діяльності. НДО для цього мають: фінансові ресурси, матеріальні ресурси, працю працівників, час, витрачений працівниками НДО на роботу у межах здійснення соціальної інвестиції, досвід, знання, вміння, емоційні ресурси працівників (рис. 1). Наведемо приклад. Недержавна організація, яка надає соціальні послуги особам з інвалідністю, одержала від держави соціальне замовлення на надання послуг таким особам у певному районі. У даному випадку фінансову інвестицію зробила держава. Які ж тоді соціальні інвестиції були здійснені НДО? Соціальне замовлення є некомерційним, тобто йдеться про компенсацію за надану послугу, а не про отримання прибутку. Для того, щоб отримати соціальне замовлення, організація повинна відповідати критеріям, які містять матеріальні ресурси (приміщення, обладнання тощо) і певні вимоги щодо кваліфікації працівників. Це означає, що організація повинна використати свої матеріальні ресурси на благо осіб з інвалідністю, якими вона опікується, фактично інвестувати ці ресурси. Що ж стосується таких ресурсів, як праця працівників та час їхньої роботи, то чи є вони соціальною інвестицією, залежить від того, чи оплачувалась ця робота (якщо оплачувалась, то ким). Тут організація-надавач соціальних послуг може мати декілька варіантів: 1) отримані від держави кошти покривають виплату винагороди працівникам за працю; 2) працівники працюють безкоштовно, а отримані кошти покривають інші потреби цільових контингентів; 3) частина працівників працює за винагороду внаслідок соціального замовлення, а частина є волонтерами; 4) працівники як винагороду одержують власні кошти організації; 5) частина працівників як винагороду отримує власні кошти організації, а частина працює на волонтерських засадах; 6) працівники погодились працювати за винагороду нижчу ніж ринкова вартість їхньої праці (у цих випадках неважливо, ким вона



**Рис. 1.** Ролі та ресурси НДО у соціальному інвестуванні  
 Джерело: авторська розробка.

оплачується). У першому варіанті зрозуміло, що працівники працюють за винагороду, а отже, не інвестують свою працю і час. Протилежним є другий випадок, за якого працівники витрачають свій особистий час і вкладають свою працю на благо осіб з інвалідністю, тобто час і праця виступають тими ресурсами, які організація інвестує у покращення становища осіб з інвалідністю в певному районі. У третьому випадку теж наявні інвестиції часу і праці у покращення становища осіб з інвалідністю, проте у дещо менших обсягах. Четвертий випадок, коли винагороду працівникам платить сама організація, можна вважати не інвестицією праці і часу, а фінансовою соціальною інвестицією. Досить цікавим є п'ятий випадок, за якого можна спостерігати декілька видів соціальних інвестицій: організація одночасно здійснює фінансові інвестиції — оплачуючи працю частини своїх працівників і нефінансові інвестиції у вигляді робочого часу працівників, котрі працюють на волонтерських засадах. Певною соціальною інвестицією можна вважати і шостий випадок, коли працівники фактично не отримують плату за частину своєї праці і робочого часу. Нефінансові інвестиції можуть реалізувати й інші соціальні інвестори, зокрема державні структури або бізнес-організації, однак це явище є відносно нечастим.

**4. НДО можуть мати різні ролі у здійсненні соціального інвестування.** Використовуючи різні види інвестицій, вони виступають у трьох основних ролях. По-перше, НДО можуть бути прямими інвесторами (див. рис. 1). Це відбувається тоді, коли вони повністю самостійно реалізують соціальну інвестицію — не залучаючи сторонніх ресурсів, тобто для вирішення певної соціальної, екологічної або культурної проблеми недержавна організація інвестує лише власні кошти, лише працю власних працівників та лише власні матеріальні ресурси. По-друге, НДО може



виступати у ролі інвестиційного донора для інших організацій (у т.ч. державних організацій та бізнес-компаній). Це переважно стосується великих міжнародних неурядових організацій, що виділяють гранти для інших організацій, багато з яких є представниками третього сектору. Водночас інвестиційним донором НДО може стати і надаючи партнерським НДО інші свої нефінансові ресурси. Виникають ситуації, коли недержавна організація перебирає на себе роль прямого інвестора і реципієнта одночасно. Прикладом такої ситуації може бути пошук частини ресурсів для реалізації інвестиційного проекту: організація залучає власні інвестиції, а отже, виступає інвестором, водночас намагається отримати більше ресурсів і фактично стає реципієнтом. Інший важливий приклад — співпраця НДО з бізнесом та державними організаціями. Бізнес-компанії, що мають намір стати соціальними інвесторами, можуть надати НДО кошти або інші ресурси на реалізацію певного інвестиційного проекту. Така співпраця є взаємовигідною: недержавна організація одержує необхідні ресурси для інвестування, а бізнес — повернення свого вкладу у вигляді нефінансового результату, про який було домовлено. Можлива також участь НДО у грантах, створених бізнесовими компаніями, коли інвестори з бізнесу шукають партнерів з некомерційного сектору, які б найкраще відповідали їхнім інтересам. Співпраця з державою відбувається у вигляді отримання субсидій, бюджетних субвенцій, державних грантів, соціального замовлення.

Останніми роками експерти [8] відзначають наявність у розвинених країнах тенденції до зменшення державних коштів у фінансуванні діяльності НДО та збільшення приватних, пожевлення використання механізму державно-приватного або навіть тристороннього партнерства. За таких умов приватні соціальні інвестори удосконалюються — прагнучи досягти якомога вигіднішого співвідношення ціни та якості і віддачі від інвестицій з точки зору соціальних результатів, очікуючи від НДО більшої ніж будь-коли підзвітності та прозорості. Подібно й донори державного сектору шукають нові способи зменшення своєї участі у фінансуванні НДО та залучення приватних коштів. Щоб пристосуватися до економного та орієнтованого на повернення інвестицій у вигляді певного соціального результату ринку донорських ресурсів, багато НДО по-новому подивились на свої моделі фінансування. Деякі розглядають це як можливість продемонструвати інвестиційні ефекти від своєї роботи, орієнтуючись на діяльність, яка має соціальний та екологічний вплив (робити добро), одночасно приносячи фінансову віддачу (створюючи цінність).

Експерт з імпаکت-інвестування Рут Лоуренс відповідно до наведених тенденцій визначає такі ролі НДО у соціальному інвестуванні [8]:

- **НДО як інвестори.** Недержавні організації можуть шукати місце за столом інвесторів шляхом прийняття нових бізнес-моделей. Наприклад,

НДО, яка вже давно надавала фінансові послуги у країнах, що розвиваються, шукала можливості для бізнесу на недостатньо обслуговуваних ринках, де її знання та мережа могли б допомогти створити нову, самостійну діяльність, що доповнювала би діяльність НДО. Інші створили або спільно фінансували інвестиційні механізми, як-от *MicroVest*, що частково належить компанії з економічного розвитку «*Mennonite*» та міжнародній неурядовій організації з гуманітарної допомоги «*Mercy Corps*», що має інвестиційний фонд «*Social Venture Fund*».

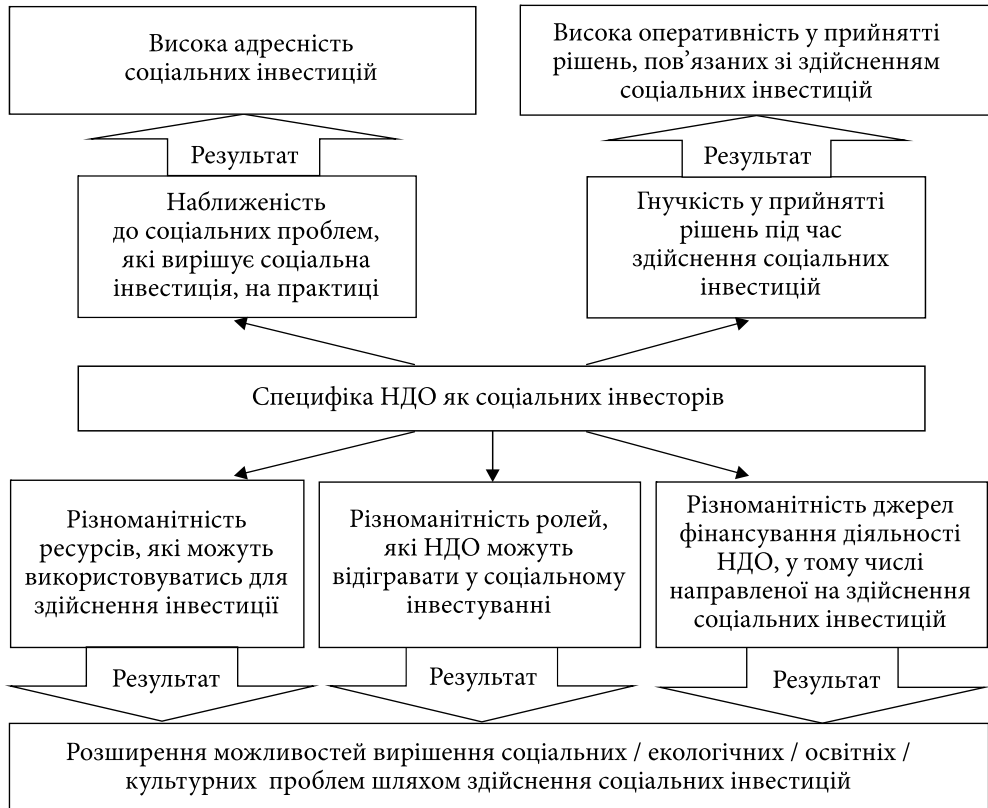
• **НДО як співзасновники.** Наприклад, одна міжнародна НДО, яка працює в країнах, що розвиваються, переглянула власну модель управління та вирішила оновити свою раду, включаючи місцевих бенефіціарів. Тепер ця організація може повною мірою використовувати свою потужність на місцях для спрямування впливу на кошти, які вона інвестувала, з додатною легітимністю, оскільки її робота безпосередньо контролюється бенефіціарами. Здатність пов'язувати попит з фінансуванням є важливою роллю для НДО, однак поки ця практика не набула достатнього поширення у світі. НДО з досвідом роботи на місцях можуть виявити можливості та визначити прогалини у впровадженні, які необхідно заповнити, щоб інвестиційні програми були успішними.

• **НДО як провайдери (надавачі) послуг.** Інший підхід, який застосовують деякі НДО, полягає у визначенні нових ролей надання послуг в екосистемі інвестування, що впливає на перспективи. Наприклад, облігації соціального впливу (облігації розвитку, англ. *Development Impact Bonds (DIBs)*) потребують різноманітних учасників для забезпечення свого успіху. Такі облігації становлять собою різновид соціальних облігацій, призначених для фінансування значущих проєктів у країнах, що розвиваються. Облігація розвитку є своєрідним контрактом між приватними інвесторами, донорами або урядами, благодійними організаціями чи соціальними підприємствами і провайдером, які узгодили спільну мету розвитку. Інвестори просувають програми розвитку з фінансовим прибутком, пов'язані з перевіреними цілями розвитку. Облігації розвитку орієнтуються на кінцевий результат й дають змогу недержавним організаціям і соціальним підприємствам вільно витратити отримані гроші. Сторони, що фінансують (уряди, багатосторонні банки та фонди), часто співпрацюють із партнерами-консультантами за угодами, аби структурувати моделі оплати за результати. Незважаючи на те, що НДО можуть надати ключове ноу-хау для впровадження, знання ситуації на місці необхідні для успішного їх впровадження. Програма «Навчай дівчат» у Раджастані (Індія) фінансується за рахунок облігації розвитку і покладається на інвесторів — «Фонд UBS Optimus» та «Фундацію Дитячих інвестиційних фондів», співпрацювала з місцевою неурядовою організацією «Навчай дівчат», щоб розширити можливості навчання дівчаток з виплатою на основі фактичних результатів.

• **НДО як експериментатори.** НДО мають унікальну перевагу у тому, що вони можуть апробувати та експериментувати нові підходи у сферах, де інші інвестори шукають подвійну або потрібну (соціальну, екологічну та фінансову) віддачу. Як і венчурним капіталістам, інвесторам доведеться використовувати гнучкі моделі, щоб знайти правильні рішення, і часто вони зазнають невдач кілька разів — перш ніж домогтися успіху. НДО можуть використати інвестиційні кошти для пілотування нових моделей. На відміну від традиційного фінансування, кожен експеримент повинен сприяти розширенню доказової бази: які інвестиції можуть працювати і чому. Австралійський уряд використовує підхід «перевірити, спробувати та навчитися», який включає навчання за допомогою збору даних, моніторингу та циклу зворотного зв'язку. У міжнародному масштабі «Глобальний інноваційний фонд» за спільного фінансування «USAID» та «DFID» прагне фінансувати пілотні програми, перевіряти результати та масштабувати їх за допомогою цільових грантів та позик. Ці зусилля є частиною більш широкого акценту на створенні доказової бази для ухвалення інвестиційних рішень у майбутньому.

**5. НДО активно використовують диверсифіковані джерела фінансування.** Виходячи з позиції того, що недержавні організації є соціальними інвесторами, важливо зазначити, де вони беруть кошти на свою діяльність, зокрема і на полі соціальних інвестицій. Джерелами формування коштів і майна є [9, с. 79]: внески і майно засновників (засновника) та інші, що надходять безоплатно; безповоротна фінансова допомога, добровільні пожертви членів організації, інших осіб; пасивні доходи; дотації або субсидії з державного чи місцевих бюджетів, а також з державних цільових фондів; внески і пожертвування, що мають цільовий характер (благодійні гранти), надані державою, фізичними та юридичними особами в грошовій та натуральній формі; благодійна допомога, гуманітарна та технічна допомога; доходи від основної діяльності громадської організації відповідно до статуту організації та законодавства; надходження від реалізації програм, проведення кампаній зі збору пожертвувань, масових заходів, лотерей та аукціонів з реалізації майна та пожертвувань, які надійшли від спонсорів, донорів та благодійників; доходи від депозитних вкладів та від цінних паперів, надходження від підприємств, організацій, що перебувають у власності організації; інші джерела, не заборонені законодавством України.

Хоча такий широкий перелік далеко не завжди означає достатність ресурсів, він дає можливість пошуку альтернатив, які можуть забезпечити здійснення певної соціальної інвестиції за різних умов. Державні структури та бізнес теоретично мають не менше джерел фінансування своєї діяльності. Однак на практиці діяльність бізнес-компаній забезпечуються коштами та матеріальними ресурсами, отриманими внаслідок комерційної діяльності, а державні організації фінансуються з державного бюджету, і



**Рис. 2.** Специфіка НДО як соціальних інвесторів  
Джерело: авторська розробка.

тому більшість з цих ресурсів для них є другорядними або не використовуються ними взагалі. Тим часом взагалі не маючи можливості провадити комерційну діяльність та лише іноді отримуючи бюджетне фінансування, НДО змушені залучати усі доступні засоби, і тому для них диверсифікація джерел надходження коштів — стратегічний напрям як у продовженні своєї діяльності, так і у здійсненні соціальних інвестицій.

Схематично описану специфіку НДО як соціальних інвесторів демонструє рис. 2. У результаті у НДО виникають певні переваги на полі здійснення соціальних інвестицій. По-перше, НДО досягають більшої адресності соціальних інвестицій (особливо якщо йдеться про інвестиції у покращення становища вразливих груп населення). По-друге, — це висока оперативність в ухваленні рішень, пов'язаних зі здійсненням соціальних інвестицій. І, по-третє, НДО створюють ефект розширення можливостей вирішення соціальних, екологічних, освітніх, культурних проблем шляхом здійснення соціальних інвестицій, який, можливо, складніше досягти іншим інвесторам.

Як і кожна інвестиція, соціальна інвестиція, реалізована НДО, характеризується певною етапністю свого розвитку, що безпосередньо залежить від того, в якій конкретно ролі виступає НДО (рис. 3). Найпершим етапом здійснення інвестиції є ідентифікація проблеми, яка потребує втручання шляхом інвестування. Це своєрідна точка відліку початку інвестиції. Даний етап є відносно найшвидшим для проходження, але саме його значення для успіху інвестиції важко переоцінити, оскільки невірно визначена проблема може приректи соціального інвестора на невдачу. Після ідентифікації проблеми визначається коло стейкхолдерів, або у окремих випадках реципієнтів, для котрих запланована соціальна інвестиція може бути актуальною. Якщо НДО займає позицію інвестора та реципієнта одночасно, виникає потреба додатково оцінити власні ресурси та можливості. Наступним етапом (незалежно від того, в якій ролі перебуває НДО) є визначення бажаних змін, пов'язаних з інвестицією. Якщо НДО займає позицію інвестиційного донора, то наступними етапами реалізації інвестиції є вибір реципієнтів, котрі найкраще відображають його пріоритети (зробити це можна шляхом організації грантів або конкурсів, можлива і ситуація, коли реципієнти самостійно звертаються до донора зі своїми інвестиційними ідеями), грошова оцінка бажаних змін (підрахунок потенційних витрат на досягнення конкретного результату) та розробка спільного з реципієнтом плану дій. Лише після цього доцільно передавати ресурси реципієнту для освоєння.

Певна різниця в етапах здійснення соціальної інвестиції помітна, якщо у цьому процесі НДО є і прямим інвестором, і реципієнтом. Окреслюючи бажані зміни, НДО має конкретизувати їх у вигляді чіткої та зрозумілої потенційним донорам пропозиції із зазначенням запланованої участі самої НДО у вирішенні проблеми, на яку спрямовується інвестиція. Потім настає етап пошуку донорів, котрих може зацікавити сформульована пропозиція. Зазначимо, що часто цей етап може тривати довше ніж очікує НДО. Після того, як донора знайдено, з ним розробляють спільний план дій, і зрештою, НДО одержує необхідні ресурси, яких їй не вистачало для інвестування. Кінцевим етапом соціальної інвестиції, здійснюваної НДО, є оцінювання та контроль впливу (результатів). Це — найскладніший етап, який передбачає багато трудомістких процедур: вибір сторони, що здійснюватиме оцінювання, теоретичних, методичних і практичних підходів до нього, встановлення вимог до фінального звіту та спільне затвердження такого звіту. Лише на цьому етапі стає зрозуміло: чи змогла соціальна інвестиція створити той соціальний, екологічний, культурний, освітній чи будь-який інший ефект, заради якого її було започатковано. Складність етапу підсилює і відсутність певних універсальних критеріїв до оцінювання, тому важливо узгодити їх попередньо. Зробити це можна вже на етапі визначення бажаних змін.





**Рис. 3.** Етапи здійснення НДО соціальної інвестиції  
 Джерело: авторська розробка.

Попри усю складність проблеми оцінювання соціальних інвестицій, здійснених НДО, її не можна залишати без достатньої уваги. Ключовими питаннями у вирішенні даної проблеми є: «Хто оцінюватиме?», «Як оцінюватиме?», «Що оцінюватиме?» і «З якою метою оцінюватиме?».

Для пошуку відповідей на них знову звернімось до позиції Р. Абдікеева. На його думку, участь у соціальному інвестуванні надає інвестору право оцінювати інших інвесторів, незалежно від обсягу вкладень. Соціальний інвестор має право висловити свою думку і бути почутим, оскільки він посилено працює на спільне благо. У статусі соціального інвестора закладається принцип: «якщо я працюю на благо суспільства, я маю право

запитувати у влади, у т. ч. муніципалітетів, як ви працюєте». З числа соціальних інвесторів поступово еволюційним шляхом виділятимуться нові лідери. Оцінюватись соціальні інвестори повинні базуючись на обсягах суспільно корисного ефекту від їхніх вкладень: чим більший ефект — тим кращий інвестор. Розвиток даного підходу у суспільному житті дасть змогу громадянам не авансувати політиків, голосуючи за обіцянки, а обирати лідерів, які довели свою спроможність створювати корисний ефект: якщо певний соціальний інвестор розуміє суспільство настільки, що воно голосує за його проект, значить, він має право поширювати свій досвід [7].

З цієї тези випливають дві можливі сторони, які проводять оцінку — інші соціальні інвестори і суспільство загалом. Суспільство дає оцінку певним соціальним інвестиціям та інвесторам, які їх реалізовували, шляхом голосування на виборах. На нашу думку, стороною, що здійснює оцінювання соціальної інвестиції НДО, може виступати інвестиційний донор, інші НДО, органи влади. В окремих випадках (переважно йдеться про інвестицію у підтримку вразливих груп населення) для повноти оцінювання може залучатись і цільовий контингент (наприклад, шляхом анкетування щодо змін в їхньому житті та задоволеності допомогою). Також можливий варіант, коли організація застосовує самооцінювання. Це залежить від того, яка саме проблема і на якому рівні вирішувалась. Важливою є і компетентність сторони у питаннях, пов'язаних з соціальною інвестицією (соціальних, екологічних тощо), і у питаннях використання необхідного інструментарію оцінювання. Крім того, матиме значення, хто саме є зацікавленими сторонами у здійсненні інвестиції. Найкращим та найефективнішим варіантом буде визначення сторони, яка проводитиме оцінювання на початку здійснення інвестиції з відповідною фіксацією у документах.

**Висновки.** Порівняно з іншими соціальними інвесторами недержавні організації характеризуються широким спектром ролей у реалізації соціальних інвестицій. Ця особливість дає їм змогу займати свою унікальну нішу у сфері соціального інвестування, яка потенційно може забезпечити успішне вирішення неочікуваних ситуацій на різних рівнях або вже давно наявних соціальних проблем нестандартними способами. Розмаїття ролей НДО у соціальному інвестуванні зумовлено тим, що кожна з них орієнтована на досягнення максимального соціального, економічного та навіть екологічного ефекту — виходячи з умов, у яких перебуває організація та її можливостей зробити певну конкретну інвестицію. Очевидно, що вибір тієї чи іншої ролі визначає насамперед масштаб діяльності НДО: від міжнародних організацій, здатних бути потужними фінансовими донорами, до малих локальних об'єднань, які пропонують суспільству в основному працю своїх учасників. Базуючись на тому, що НДО можуть вдало реалізовувати соціальні інвестиції, експерти з імпаکت-інвестування (дуже близьким за змістом та формою до соціального інвестування) розглядають

можливості НДО і у цій царині. Важливою перевагою НДО як соціальних інвесторів є їхня гнучкість у багатьох питаннях: знаходженні джерел фінансування, різновидів соціальних інвестицій, форм взаємодії з суспільством.

Отримання детальної картини специфіки НДО у здійсненні соціальних інвестицій сприяє формуванню чіткого уявлення про те, як саме соціальні інвестиції цих інвесторів допомагатимуть у відновленні України та які суспільно важливі завдання можуть бути вирішені шляхом соціальних інвестицій від НДО найближчим часом. Перспективами подальших наукових розробок є поглиблення вивчення практичної сторони інвестиційної діяльності НДО та алгоритмів їхньої співпраці між собою, організаціями сфери бізнесу та державними організаціями. Крім того, подальшого розвитку потребують підходи до оцінювання ефективності соціальних інвестицій.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Горемікіна Ю. В. Партнерство держави і суспільства у соціальному обслуговуванні внутрішньо переміщених осіб. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 1. С. 87—99. <https://doi.org/10.15407/dse2018.01.087>
2. Новіков В. М. Недержавні організації і соціальний розвиток. *Праця і зарплата*. 1995. № 22 (86). С. 6—7.
3. Звонар В. П. Міжсекторне партнерство як механізм реалізації регіональної соціальної політики: концепція для України. Луцьк, 2009. 300 с.
4. Горемікіна Ю. В. Соціальні інвестиції та імпакт-інвестиції як напрямки інноваційного розвитку. *Напрями економічного зростання та інноваційного розвитку підприємства*. Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених (16 квіт. 2021 р.). Кропивницький: РВЛ ЦНТУ, 2021.
5. Якунин В. И. Социальное измерение государственной экономической политики. Москва: Экономика, 2007. 84 с.
6. What You Need to Know about Impact Investing. URL: <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/> (дата звернення: 19.08.2022).
7. Абдикеев Р. Время социальных инвесторов. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=9gvlwQxTEK4> (дата звернення: 21.07.2022).
8. Lawrence R. NGOs and the challenge of impact investing: creating value and doing good. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/08/ngos-and-challenge-of-impact-investing.pdf> (дата звернення: 21.07.2022).
9. Котенко Н. В., Карпенко С. Г. Неурядові організації: поняття, види та джерела фінансування в умовах сталого розвитку. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2014. № 3. С. 71—81.

#### REFERENCES

1. Horemykina, Yu. V. (2018). Partnership of the state and society within the social services for internally displaced persons. *Demography and Social Economy*, 1 (32), 87-99. <https://doi.org/10.15407/dse2018.01.087> [in Ukrainian].
2. Novikov, V. M. (1995). Non-governmental organizations. *Work and salary*, 22 (86), 6-7 [in Ukrainian].

3. Zvonar, V. P. (2009). Cross-sector partnership as a local social policy implementation mechanism: a concept for Ukraine. Luts'k [in Ukrainian].
4. Horemykina, Yu. V. (2021). Social investments and impact investments as directions of innovative development. *Directions of economic growth and innovative development of the enterprise*. Materials of the All-Ukrainian scientific and practical conference of students, graduate students and young scientists (April 16, 2021) [in Ukrainian].
5. Yakunin, V. I. et al. (2007). Social dimension of state economic policy. Moscow: Ekonomika [in Russian].
6. What You Need to Know about Impact Investing (2022). URL: <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/>
7. Abdikeev, R. Time for social investors (2012). *CloudwatcherTV*. <https://www.youtube.com/watch?v=9gvlwQxTEK4> [in Russian].
8. Lawrence, R. (2018). NGOs and the challenge of impact investing: creating value and doing good. *KPMG International Cooperative ("KPMG International")*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/08/ngos-and-challenge-of-impact-investing.pdf>
9. Kotenko, N. V., & Karpenko, S. G. (2014). Non-governmental organizations: concepts, types and sources of financing in the context of sustainable development. *Bulletin of Sumy State University. Economy*, 3, 71-81 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21.07.2022

Yu. V. Horemykina, PhD (Economics), Senior Researcher  
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the NAS of Ukraine  
01032, Ukraine, Kyiv, Blvd Tarasa Shevchenko, 60  
E-mail: refer5718@gmail.com  
ORCID: 0000-0003-1580-7993

#### THE ROLE OF NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN SOCIAL INVESTMENT

This article is dedicated to consideration of the role and place of non-governmental organizations (NGOs) in the context of social investment. The main role of NGOs in social investment is that they are social investors, which is a driving force behind the implementation of many necessary for society projects. The acuteness of the issue of Ukraine's recovery leads to a growing demand for new effective methods of interaction between the state and the society, which social investments from NGOs can become. From this point, the study of the characteristics of NGOs as social investors becomes especially relevant. So, the scientific novelty of the presented article is the determination of the specifics of NGOs as social investors, and its purpose is the analysis of the role and place of NGOs in social investment, their opportunities in the course of social investment. The author has used the following methods of scientific research: analysis, comparison, generalization and induction, analogies, abstract logic method.

It has been established that the specificity of NGOs as social investors includes a number of important characteristics, including: greater (compared to other social investors) closeness to the problem, greater flexibility during investment implementation, opportunity to make not only financial investments, ability to perform various roles during social investments implementation, use of diversified sources of financing. The main resources that non-governmental organizations can invest are financial resources, material resources, employees' work, time spent by NGO employees on work within the scope of social investment, their experience, knowledge and skills, their emotional resources. To determine the role of NGOs in social investment, two parameters are taken into account: 1) the ratio of financial and other

types of investments, 2) the nature of the organization's activities. According to the ratio of financial and other types of investments, NGOs can perform the role of direct investor, which means taking all the costs associated with the investment upon themselves, transferring all the funds necessary to solve a certain problem directly to the target group; or the role of donor, i.e. transfer their resources not directly to the target group, but to other organizations (including NGOs); or the role of donor and recipient at the same time, which means investing not only one's own but also donor resources. Foreign researchers have identified the main roles of non-governmental organizations according to the nature of the organization's activities, which are: the role of an investor, the role of a co-founder, the role of a provider, and the role of an experimenter.

**Keywords:** non-governmental organizations, social investment, social investors, socially beneficial activity.