

ПРАКТИКА ОКРЕМИХ ІНДУСТРІАЛЬНО РОЗВИНУТИХ КРАЇН З ВТІЛЕННЯ ІДЕЙ СОЦІАЛЬНО ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ПРАВІ

УДК 342.7

Сучасна економіка складається з трьох окремих, але взаємопов'язаних секторів - приватного, державного та соціального. Ці три окремих сектора побудовані на специфічних принципах, які відрізняються для кожного сектора.

Суб'єкти приватного або капіталістичного сегменту економіки побудовані на обміні товарами та послугами на основі узгодженої вартості або «обміні еквівалентами» з метою отримання комерційної вигоди. До суб'єктів цього сегменту відносяться індивідуальні підприємці, компанії або корпорації, структура власності яких побудована на приватному контролі над капіталом основною метою яких є **отримання максимального прибутку** від інвестицій для власників капіталу, що і є основним принципом функціонування цього сегменту економіки. У цьому сегменті капітал контролює працю.

Економічним принципом, який визначає діяльність державного сектору, є перерозподіл багатства державою. Основною метою державного сектору є надання суспільних благ, а метою перерозподілу як економічного принципу є **рівність**.

Економічним принципом, який визначає діяльність організацій в рамках соціальної економіки, є **взаємність**. Суб'єкти соціальної економіки досягають своїх цілей, як економічних, так і соціальних, на основі того, що внески окремих осіб будуть взаємними, а вигоди - спільними. Основною метою організацій соціальної економіки є сприяння взаємній колективній вигоді. Метою взаємності є людський зв'язок або солідарність. На відміну від капіталістичного принципу контролю капіталу над працею, взаємність є засобом, за допомогою якого праця, громадяни або споживачі здійснюють контроль над капіталом.

Взаємність можна повністю зрозуміти як соціальне відношення, яке містить у собі потужні емоційні та навіть духовні виміри. Ці елементи зумовлюють зовсім інший набір мотивацій для її функціонування у індивідів, ніж економічна поведінка в класичному розумінні «максимізації власної корисності» як споживача.

Соціальні організації відрізняються за своєю природою від капіталістичних підприємств чи державних установ. Ця відмінність ґрунтується не лише на діяльності, яку вони здійснюють, але й на соціальних та економічних принципах, що лежать в їх основі.

Соціальна економіка складається з широкого спектру організацій, видів діяльності та відносин, які охоплюють широкий спектр цілей, цінностей та структур. Кооперативи, кредитні спілки, каси взаємодопомоги, профспілки, бізнес-асоціації, неприбуткові організації, благодійні фонди, волонтерські організації, культурні організації, релігійні організації та рекреаційні групи всіх типів і напрямків є частиною соціальної економіки. Так само, як і широкий спектр соціальних підприємств, метою яких є вирішення конкретних соціальних завдань через ведення комерційного бізнесу.

Спільним елементом в діяльності суб'єктів соціальної економіки є сприяння взаємній і колективній вигоді та розбудова спільноти, побудованої на принципі взаємності на економічному чи соціальному рівні. Декларовані цілі, організаційні форми та цінності, які сповідуються цими суб'єктами, є вторинними. Первинним є те, як **соціальні відносини мобілізуються для досягнення колективних цілей через соціальний контроль над капіталом**. Ця особливість робить соціальну економіку складною, різноманітною і постійно еволюціонуючою реальністю. Вона відображає нескінченну кількість цілей і засобів, за допомогою яких люди в суспільстві діють разом для досягнення спільних цілей.

Організації соціальної економіки - це організації, які побудовані на принципі взаємності для досягнення спільних економічних або соціальних цілей. Досить часто ці організації використовують соціальний контроль над капіталом для досягнення своєї мети.

Концепція соціального підприємства в Європі є відбитком традиційних форм соціальної економіки таких як кооперативи, товариства взаємного страхування та корпоративні фонди у відповідності до передбачених законодавством організаційних і фінансових вимог, а саме обмеження мотиву отримання прибутку, вимог до голосування членів та інше...

Європейська доктрина соціальної економіки відрізняється від доктринальної позиції в Північній Америці, де формальні вимоги є вторинними, а первинним є досягнення суспільної мети.

У Сполучених Штатах існує два основних доктринальних підходи до соціальних підприємств. Перша школа, відома як школа соціальних підприємств, розглядає використання бізнес-діяльності для отримання прибутку для досягнення фундаментальної соціальної мети. Хоча це бачення бізнес-стратегії, орієнтованої на соціальну місію, зосереджувалося лише на неприбуткових організаціях, воно поступово поширилося на всі організації, які прагнуть досягти соціальної мети або місії, в тому числі на комерційні організації, такі як корпорації [1].

Другий доктринальний погляд на соціальне підприємництво відомий як школа соціальних інновацій, яка підкреслює профіль і поведінку соціального підприємництва на основі теорії інноваційного підприємця Шумпетера і зосереджується більше на соціальному впливі, що генерується розвитком соціально-інноваційної діяльності (нові послуги, методи виробництва, форми організації, ринки тощо), ніж на доходах, що генеруються суб'єктом господарювання, навіть якщо вони слугують для підтримки соціальної місії [2]. Однак, як зазначалося вище, відмінності між двома північноамериканськими школами досить обмежені, оскільки в кінцевому підсумку вони нав'язують розширене бачення соціального призначення компаній в тому сенсі, що вони можуть створювати як економічну, так і соціальну цінність, що отримало назву подвійного (або потрійного, якщо екологічна цінність виділяється в окрему категорію) впливу або змішаної цінності компаній. В принципі, **будь-який бізнес може мати певний соціальний вплив на суспільство.**

В Європі зародження доктринального визнання соціального підприємництва, як правило, датується 1990 роком в Італії, коли

за ініціативи Centro Studi del Consorzio (CGM) почав виходити науковий журнал *Impresa Sociale* [3]. CGM розробив концепцію соціального підприємства, яка пов'язана з традиційною фігурою кооперативів, але зі зміною орієнтації на соціальні ініціативи, які не задовольняються ринком, особливо у сфері трудової інтеграції та соціальних послуг. Коли в 1991 році був прийнятий закон, що регулює діяльність соціальних кооперативів [4], ця доктринальна концепція швидко отримала юридичне визнання в цій країні, а згодом ініціативу перейняли й інші європейські країни. Однак після цього початкового підходу в Європі розвинулися різні доктринальні концепції соціального підприємства, причому розрізняють більш відкриті позиції та інші, які намагалися пов'язати їх з рухом за соціальну економіку.

У цьому процесі розгалужена європейська мережа дослідників під назвою *Emergence des Entreprises Sociales en Europe*, створена в 1996 році в рамках важливого дослідницького проекту Європейської Комісії [5], аббревіатура якої була збережена після завершення проекту в 2000 році, перетворилася на міжнародну наукову асоціацію під назвою *EMES Research Network for Social Enterprise*, яка досі працює зі значною академічною інтенсивністю.

В Європейському Союзі, не було прийнято жодних нормативних актів прямої дії або директив, які б уніфікували чи гармонізували правовий статус соціальних підприємств. Таким чином, існує велика свобода в тому, як держави-члени можуть втілювати національне законодавство у сфері соціальної економіки.

З одного боку, в рамках вищезгаданого запасу гнучкості, велика кількість країн не видала спеціального законодавства для соціальних підприємств, як це сталося в ряді країн Центральної та Північної Європи (Німеччина, Австрія, Нідерланди, Швеція та ін.). З іншого боку, інші країни створили спеціальні формули для соціальних підприємств. В цілому, країни, в яких є правове регулювання соціальної економіки можна розподілити на **три** групи, ті, що юридично визнали конкретні організаційні фігури або юридичні структури прототипами соціальних підприємств, як це сталося в деяких країнах з соціальними кооперативами; ті,

що прийняли спеціальний закон для регулювання соціальних підприємств; і ті, що включили соціальні підприємства в загальний закон про соціальну економіку. Окрім цієї можливої класифікації законодавчих режимів, необхідно враховувати існування в Європі широкого спектру правових форм, які вважаються соціальними підприємствами, і той факт, що навіть якщо вони регулюються однаковим чином (наприклад, спеціальним законом про соціальні підприємства) або мають однакову назву, це не означає, що їхній зміст є однорідним у різних правових системах. Конкретний режим для соціальних підприємств у кожній країні залежить від широкого спектру національних обставин, таких як домінуючі політичні та ідеологічні інтереси, правові традиції та тиск з боку певних бізнес-секторів. Тому необхідно розуміти, яка правова концепція соціального підприємства існує в кожному законодавстві, якщо така існує; які правові форми визнаються такими; і, зокрема, яким вимогам кожна з них повинна відповідати, щоб кваліфікуватися як соціальне підприємство.

Фінляндія була першою країною в Європі, яка врегулювала діяльність соціальних підприємств спеціальним законом (Закон 1351/2003) [6], який визнає будь-яку корпоративну форму; таким чином, закон є дуже широко суб'єктивним. Однак соціальна мета цих підприємств обмежується наданням можливостей працевлаштування людям з обмеженими можливостями та довготривалим безробітним. З іншого боку, Іспанія, яка не має спеціального закону про соціальні підприємства, регулює діяльність кооперативів соціальної ініціативи в Законі 27/1999 про кооперативи [7]. Хоча він, очевидно, вимагає, щоб ці суб'єкти мали юридичну форму кооперативів і накладає певні додаткові організаційні та фінансові вимоги (неприбутковість), вони можуть мати своєю корпоративною метою задоволення будь-яких соціальних потреб, які не задовольняються ринком, тому регулювання в цьому відношенні є дуже широким. Виникає питання, який з цих двох типів соціальних підприємств (власне соціальне підприємство чи соціальний кооператив) є більш соціальним. Для цього потрібно рухатись від випадку до випадку, від закону до закону, щоб отримати відповідь, яка апріорі не є простою.

Перша модель регулювання соціальних підприємств в Європі відповідає країнам, які врегулювали їх діяльність шляхом створення особливої форми кооперативу, так званого соціального кооперативу. Хронологічно ця модель з'явилася в Європі першою - з прийняттям у 1991 році в Італії Закону про соціальні кооперативи (*Disciplina delle cooperative sociali law, 1991*), який став піонерською нормою в адаптації правової форми кооперації до особливостей соціальних підприємств. Італійську ініціативу з більшою чи меншою інтенсивністю наслідували інші європейські країни, такі як Португалія з кооперативами соціальної солідарності (1998), Іспанія з кооперативами соціальної ініціативи (1999), Франція з кооперативами колективного інтересу (2001), Польща (2006), Угорщина (2006), Хорватія (2011), Греція (2011) та Чеська Республіка (2012) [8].

Наразі ця модель більше не користується попитом, оскільки, більш амбітні перспективи соціальних підприємств нав'язуються з точки зору юридичних осіб, які можуть бути визнані такими.

Цікавим прикладом національного підходу до регулювання соціальних підприємств є Бельгія, де, згідно з Кодексом товариств та асоціацій 2019 року, лише кооперативи можуть бути юридично визнані соціальними підприємствами. При цьому Бельгія, була однією з перших у світі, яка юридично визнала соціальні підприємства, прийнявши в 1995 році закон, яким внесено зміни до закону про комерційні компанії, додавши розділ під назвою «соціальні підприємства з остаточним соціальним статусом», а в 1999 році став частиною Кодексу товариств. Згідно з новим кодексом, концепція компанії з соціальною метою була замінена на концепцію соціального підприємства (*entreprise sociale*). Найбільш цікавим аспектом, є те, що тільки кооперативні компанії можуть бути класифіковані як такі; тому було встановлено, що протягом максимум 5 років (до 2024 року) існуючі компанії з соціальною метою, які бажають бути визнаними соціальними підприємствами, повинні перетворитися на кооперативи [9].

Другим підходом до регулювання соціальних підприємств, який поступово розширюється в країнах Європейського Союзу є прийняття спеціального законодавства. Хоча існують значні від-

мінності у вимогах, які кожен закон висуває до суб'єкта господарювання, щоб бути соціальним підприємством, всі вони мають одну спільну рису: вони не створюють нових типів компаній, а є компаніями будь-якої організаційно-правової форми, в тому числі комерційними компаніями, які, якщо вони відповідають низці умов і офіційно подадуть відповідне подання, можуть отримати офіційне визнання як соціальне підприємство шляхом реєстрації у відповідному реєстрі. Суб'єкти зі статусом соціального підприємства зазвичай отримують пільговий режим оподаткування та певні пакети допомоги від органів державного управління.

Серед європейських країн, які видали спеціальні закони для соціальних підприємств є Фінляндія (2003), Велика Британія (2005), Словенія (2011), Данія (2014), Люксембург (2016), Італія (2017), Латвія (2017), Словаччина (2018) та Литва (2019). Деякі з цих країн мають відносно незначне економічне значення, але інші, такі як Велика Британія (до виходу з ЄС) та Італія, мають великий економічний і політичний вплив. Варто розглянути деякі аспекти правового режиму цих двох країн, щоб протиставити два різні підходи до регулювання соціальних.

Сполучене Королівство було однією з перших європейських юрисдикцій, яка почала регулювати діяльність соціальних підприємств, і зробило це у 2005 році за допомогою Положення про компанії, що діють в інтересах громади (Community Interest Company Regulations 2005) [10]. Ця правова формула, відома як CIC, була розроблена спеціально для того, щоб компанії з обмеженою відповідальністю могли здійснювати діяльність на користь громади. Не вдаючись у подробиці, суб'єкт господарювання у так званій заяві про інтереси громади повинен заявити, що він буде здійснювати свою діяльність на користь громади або її частини, і вказати, як він має намір це робити. Вимоги, що накладаються законом на цей тип суб'єктів, є досить легкими порівняно з іншими системами. Зокрема, існують, по суті, дві фінансові вимоги, яким повинні відповідати КІК, щоб гарантувати, що громада отримає вигоду від основної суспільної мети КІК: наявність певних активів, які, у разі передачі третім особам, повинні бути оцінені за ринковою вартістю, а в разі розпуску - передані іншій юридичній

особі того ж типу та мати максимальний ліміт на розподіл прибутку між її членами.

У 2017 році в Італії був прийнятий Кодекс третього сектору (Codice del Terzo Settore) [11] з метою систематизації та реорганізації різних суб'єктів, що складають третій сектор в Італії, до якого разом з іншими суб'єктами (волонтерськими організаціями, асоціаціями соціального просування, філантропічними організаціями, товариствами взаємодопомоги та асоціативними мережами) включені соціальні підприємства. У той же день, що і Кодекс, був прийнятий законодавчий декрет *Revisione della disciplina in materia di impresa sociale*, який скасував попередній закон 2006 року про соціальні підприємства, з метою зробити їх режим більш гнучким і врегулювати податкові пільги, що сприятимуть розвитку соціального підприємства у формі акціонерного товариства. Основною вимогою для отримання правового статусу соціального підприємства в Італії за новим законом є те, що суб'єкт господарювання повинен здійснювати підприємницьку або комерційну діяльність, що становить загальний інтерес - термін, розроблений у самому законі з широким переліком видів підприємницької діяльності, які вважаються такими, що належать до цього типу.

Що стосується умов, необхідних для того, щоб суб'єкт господарювання був класифікований як соціальне підприємство, першочерговою умовою є його неприбутковість, а отже, як і в попередньому законі, розподіл прибутку та надлишків між партнерами, працівниками та керівниками заборонений. Однак з цього принципу зроблено важливий виняток, що стосується соціальних підприємств у формі партнерств, що є основним нововведенням. У цих випадках, на відміну від асоціацій або фондів соціальних підприємств, дивіденди можуть розподілятися в розмірі до 50% річного прибутку та надприбутків. Крім того, італійське законодавство встановлює інші обмеження або умови для соціальних підприємств, такі як, зокрема, те, що статут повинен передбачати форми участі в управлінні працівників, користувачів та інших зацікавлених сторін, починаючи від простих механізмів консультацій і закінчуючи участю працівників та користувачів у зборах і навіть, для підприємств певного розміру, призначенням члена

органу управління. При цьому раніш врегульована форма *società benefità* (2015) залишається чинною, з режимом, подібним до режиму благодійних корпорацій у Сполучених Штатах; в Італії існує кілька правових шляхів для розвитку соціального підприємництва.

Інша законодавча модель регулювання соціальних підприємств в Європейському Союзі складається в країнах, які врегулювали правовий статус цього типу суб'єктів господарювання в рамках загального закону про соціальну та/або солідарну економіку. Очевидно, що для цього необхідно, щоб такий закон існував або був прийнятий, але це не є поширеним явищем в Європейському Союзі і зустрічається лише в Південній Європі. Іспанія була піонером у законодавчому визнанні соціальної економіки та сприянні її розвитку у загальному законі як альтернативної форми економіки (2011), за нею пішли Греція (2011), Португалія (2013), Франція (2014), Румунія (2015) і знову Греція (2016), на додаток до деяких країн, які регулюють її за регіональними правилами (Бельгія та Італія).

З п'яти юрисдикцій, що мають державний закон про соціальну та/або солідарну економіку, три регулюють форму соціального підприємства в цьому законі: Франція, Румунія та Греція. Знову ж таки, як і в попередній моделі, регулювання соціальних підприємств у кожній з цих країн суттєво відрізняється.

У Греції у 2016 році закон про соціальну та солідарну економіку скасував закон 2011 року про соціальну економіку та соціальне підприємництво, який визнавав соціальними підприємствами лише соціальні кооперативи. Однак правова реформа означала не загальну зміну орієнтації щодо попереднього закону, а амбітну спробу дати доступ новим суб'єктам у соціальну економіку. Зокрема, до переліку суб'єктів соціальної та солідарної економіки, що міститься в законі, разом із соціальним кооперативним підприємством, яке було там раніше, було включено інші види кооперативів та будь-яку іншу юридичну особу, яка набула статусу юридичної особи та відповідає низці умов. Однак, якщо поглянути на умови, які грецьке законодавство висуває до суб'єктів, що хочуть бути визнаними соціальними підприємствами, то

вони є дуже високими (прийняття рішень за принципом «один член - один голос», обмеження на розподіл прибутку, значні обмеження на заробітну плату для працівників), можна прийти до висновку, що кооперативам легше виконати ці умови, як притаманні саме цій корпоративній формі.

У Франції, відповідно до Закону про соціальну та солідарну економіку від 2014 року [12], суб'єктами соціальної та солідарної економіки є як традиційні суб'єкти соціальної економіки, так і комерційні компанії, які, окрім дотримання умов соціальної та солідарної економіки, застосовують додаткові принципи управління (зокрема, наділення певними активами та обов'язковими резервами) та переслідують мету суспільної корисності. Ці суб'єкти можуть кваліфікуватися як підприємства соціальної та солідарної економіки, також відомі як підприємства SSE, і користуватися притаманними їм правами, зокрема, легким доступом до фінансування, податковими пільгами та пільгами у сфері державних закупівель, а також видимістю як підприємства, включені до офіційних переліків підприємств цього типу. Сам закон дає можливість «підприємству соціальної та солідарної економіки» отримати статус підприємства солідарної соціальної корисності (*entreprise solidaire d'utilité sociale*, відомого під аббревіатурою ESUS), якщо воно в сукупності відповідає низці додаткових вимог (соціальна корисність є основною метою підприємства, демонструє, що його соціальна мета має значний вплив на звіт про прибутки та збитки, має обмежену політику щодо заробітної плати тощо), отримуючи таким чином певні фінансові переваги.

У 2019 році у Франції набув чинності Закон № 2019-486 про зростання та трансформацію компаній, більш відомий як Закон Пакту за аббревіатурою плану дій, на основі якого він був розроблений (*Le Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises*) [13]. Цей закон вважається найважливішим французьким економічним законом десятиліття і став результатом великого міжгалузевого пакту зростання після тривалих дебатов. Однією з амбітних цілей закону було переосмислення місця компаній у суспільстві, і він включав заходи, спрямовані на сприяння розвитку соціальної діяльності та цілей приватних і комерційних під-

приємств, такі як включення нової форми соціального підприємства до Кодексу комерційної діяльності поза межами закону про соціальну та солідарну економіку, відомого як *Société à mission*. Це можна перекласти як «компанія з місією або метою», чії правила мають очевидну схожість із законами про суспільно корисні корпорації у Сполучених Штатах.

Таким чином, ми стисло проаналізували основні характеристики та вимоги до компанії для того, щоб бути визнаною соціальним підприємством у різних правових системах, і, як можна бачити, в них є багато розбіжностей.

У всіх економічно розвинутих країнах, у тому чи іншому вигляді, існує правове регулювання соціальної економіки і соціальних підприємств. Але, при цьому, не існує єдиного доктринального і законодавчого підходу до цього регулювання.

В Україні, існує Національна стратегія сприяння громадянського суспільства на 2021-2026 рік, де під «громадським суспільством», фактично, розуміється «соціальна економіка» або важлива її частина [14]. Тобто, з точки зору, українського суспільства, соціальна економіка не є чимось новим. Навпаки, соціальна економіка є важливою частиною українського суспільства. З точки зору порівняльного аналізу, у розпорядженні українського законодавства є широкий вибір різних підходів та досвіду до правового регулювання соціальної економіки.

Якщо вийти за межі правового аналізу, варто у майбутнього здійснити більш поглиблений аналіз не тільки правового, але і податкового регулювання соціальних підприємств у різних країнах з тим, щоб зрозуміти, як здійснюється підтримка соціальних підприємств у різних країнах з урахування того, що досить часто, ці підприємства є неприбутковими. Але, з іншої точки зору, якщо вони є неприбутковими, чому самі ці неприбуткові організації, мають отримувати більшу чи меншу підтримку у порівнянні з неприбутковими організаціями інших типів.

Ще одним важливим аспектом майбутніх досліджень може бути вивчення розповсюдженості соціальних підприємств у різних країнах з урахування різних доктринальних і правових підходів до їх регулювання.

1. J. Gregory Dees. *The Meaning of «Social Entrepreneurship»*. 2001. May 30. URL: https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deess_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf
2. A. Rahdari, S.Sepasi, M.Moradi. *Achieving sustainability through Schumpetian social entrepreneurship: The role of social enterprises: Journal of Cleaner Production*. Vol. 137, Nov. 20, 2016, pp. 347-360. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0959652616308460>
3. *Impresa Sociale*. URL: <https://www.rivistaimpresasociale.it/>
4. *The Law 381/1991 on Social Cooperative*, OECD Library. URL: <https://www.google.com/search?q=Italy+1991+law+of+social+cooperatives&oeq=Italy+1991+law+of+social+cooperatives&aqs=chrome..69i57j33i160l2.9908j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
5. *The EMES Network*. URL: <https://emes.net/>
6. *The Act on Social Enterprises No. 1351/2003*. URL: https://www.socioeco.org/bdf_fiche-legislation-163_en.html
7. *Spain – Social Economy Legislation*, Retrieved on Nov. 8, 2024. URL: <https://www.mites.gob.es/EconomiaSocial/en/iniciativas-financiacion/legislacion-es/index.html>
8. *OECD National legal frameworks for the social and solidarity economy*, Retrieved on Nov. 8, 2024. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/a6984879-en.pdf?expires=1731063954&id=id&accname=guest&checksum=E65018CAAAD8C3E251DEF386157DC0A7>
9. M. Nyssens, B. Huybrechts, *Social Enterprises and their Ecosystems in Europe, Belgium*, European Commission, 2020, Retrieved on Nov. 8, 2024. URL: <file:///Users/yuridata/Downloads/Social%20enterprises%20and%20their%20ecosystems%20in%20Europe.%20Updated%20country%20report%20Belgium.pdf>
10. *The Community Interest Company Regulations, 2005 No. 1788*, Retrieved on Nov. 8, 2024. URL: <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2005/1788/contents/made>
11. *Codice del Terzo Settore, Decree No 117/2027*, Retrieved on Nov. 8, 2024. URL: <https://italianonprofit.it/risorse/definizioni/codice-terzo-settore/>
12. *The French Law on the Social and Solidarity Economy No. 2014-856, Jul. 31, 2014*, OECD Library, Retrieved on Nov. 8, 2024. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264268500-10-en.pdf?expires=1731065230&id=id&accname=guest&checksum=932F3B2E438BA0>

ID5255550223FF70A9#:~:text=The%20French%20Law%20on%20the,along%20with%20its%20main%20measures.

13. L. Kono, *Le Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises* No. 2019-486, May 23, 2019. URL: [https://www.lagbd.org/PACTE_law_for_growth_and_transformation_of_companies_modernizes_corporate_law_rules_\(fr\)](https://www.lagbd.org/PACTE_law_for_growth_and_transformation_of_companies_modernizes_corporate_law_rules_(fr))
14. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021-2026 рік. <https://www.kmu.gov.ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvytku-gromadyanskogo-suspilstva/natsionalna-stratehiia-spriannia-rozvytku-hromadianskoho-suspilstva-v-ukraini-na-2021-2026-roky/natsionalna-stratehiia-ta-plany-zakhodiv-z-ii-realizatsii>

Олег Зайчук. Практика окремих індустріально розвинутих країн з втілення ідей соціально інклюзивної економіки в національному праві

Практично у всіх індустріально розвинутих країнах існує досить розвинуте законодавство щодо соціальних підприємств, з яких складається окремий сегмент економіки. З історичних і доктринальних причин існують декілька підходів щодо регулювання соціальної економіки.

В цілому, країни, в яких є правове регулювання соціальної економіки можна розподілити на три групи, а саме: ті, що юридично визнали конкретні організаційні фігури або юридичні структури прототипами соціальних підприємств, як це сталося в деяких країнах з соціальними кооперативами; ті, що прийняли спеціальний закон для регулювання соціальних підприємств; і ті, що включили соціальні підприємства в загальний закон про соціальну економіку.

Економічним принципом, який визначає діяльність організацій в рамках соціальної економіки, є взаємність. Суб'єкти соціальної економіки досягають своїх цілей, як економічних, так і соціальних, на основі того, що внески окремих осіб будуть взаємними, а вигоди - спільними. Основною метою організацій соціальної економіки є сприяння взаємній колективній вигоді. Метою взаємності є людський зв'язок або солідарність, що робить соціальні підприємства принципово відмінними від приватних і державних підприємств. Первинним є те, як соціальні відносини мобілізуються для досягнення колективних цілей через соціальний контроль над капіталом. У українського законодавця існує досить широкий вибір доктринальних і правових підходів до врегулювання соціальної економіки. Вибір оптимальної моделі залежить від мети, яку поставить перед собою законодавець. В Україні, існує Національна стратегія сприяння громадянського суспільства на 2021-2026 рік. З точки зору, українського суспільства, соціальна економіка не є чимось новим.

Якщо вийти за межі правового аналізу, варто у майбутнього здійснити більш поглиблений аналіз не тільки правового, але і податкового регулювання соціальних підприємств у різних країнах з тим, щоб зрозуміти, як здійснюється підтримка соціальних підприємств у різних країнах з урахування того, що досить часто, ці підприємства є неприбутковими

Ще одним важливим аспектом майбутніх досліджень може бути вивчення розповсюдженості соціальних підприємств у різних країнах з урахування різних доктринальних і правових підходів до їх регулювання.

Ключові слова: соціальна економіка, соціальні підприємства, кооперативи, державне регулювання соціальної економіки, громадянське суспільство.

Oleg Zaichuk. The practice of some industrialized countries in implementing the ideas of a socially inclusive economy in national law.

Virtually all industrialized countries have well-developed legislation on social enterprises, which constitute a separate segment of the economy. For historical and doctrinal reasons, there are several approaches to regulating the social economy.

In general, countries that have legal regulation of the social economy can be divided into three groups, namely: those that have legally recognized specific organizational entities or legal structures as prototypes of social enterprises, as happened in some countries with social cooperatives; those that have adopted a special law to regulate social enterprises; and those that have included social enterprises in a general law on the social economy.

The economic principle that defines the activities of organizations within the social economy is reciprocity. Social economy actors achieve their goals, both economic and social, on the basis that the contributions of individuals will be reciprocal and the benefits shared. The main goal of social economy organizations is to promote mutual collective benefit. The goal of reciprocity is human connection or solidarity, which makes social enterprises fundamentally different from private and public enterprises. Social relations are mobilized to achieve collective goals through social control of the capital.

The Ukrainian legislator has a fairly wide range of doctrinal and legal approaches to regulating the social economy. The choice of the optimal model depends on the goal set by the legislator. In Ukraine, there is a National Strategy for Civil Society Promotion for 2021-2026. From the point of view of Ukrainian society, the social economy is not something new.

Going beyond the legal analysis, a more in-depth analysis of not only legal but also tax regulation of social enterprises in different countries should be conducted in the future to understand how social enterprises are supported in different countries, taking into account the fact that these enterprises are often non-profit.

Another important aspect of future research could be to study the prevalence of social enterprises in different countries, taking into account different doctrinal and legal approaches to their regulation.

Keywords: social economy, social enterprises, cooperatives, state regulation of the social economy, civil society.