

DOI 10.34132/pard2025.29.03

Отримано: 11 лютого 2025

Змінено: 10 квітня 2025

Принято: 9 травня 2025

Опубліковано:

30 вересня 2025

Received: 11 February 2025

Revised: 10 April 2025

Accepted: 9 May 2025

Published:

30 September 2025

Viktoriya Gura

**ANALYSIS OF POSITIVE CASES OF STATE POLICY
IMPLEMENTATION ON INNOVATIVE DEVELOPMENT OF
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE UNITED STATES OF
AMERICA**

It was done the comprehensive analysis of positive cases of state policy implementation for innovative development of social entrepreneurship in the USA during 2015-2024 years to identify key success factors, effective support mechanisms, and adaptation opportunities for other jurisdictions. The study aims to understand the transformation from federally-centric support model to multi-level ecosystem integrating innovations at federal, state, and local governance levels. The research is based on mixed methodology combining quantitative and qualitative analysis of secondary sources, including reports from federal agencies (AmeriCorps, USAID, HHS, Treasury). The evolution from federally-centric model to multi-level support ecosystem with multiplicative effect of private investment attraction (coefficient from 2:1 to 22:1 depending on program) was established. Most effective programs demonstrate sustainable social outcomes: 22-26% reduction in recidivism, \$1,590 increase in participant income, creation of 1.67 million jobs, serving 22.1 million beneficiaries overall. Critical success factors identified: long-term commitments (7-10 years increase success probability by 85%), shared measurement systems (improve program quality by 67%), adaptive leadership, equity orientation, and technological innovations. Legal innovations in 37 jurisdictions created 18 743 benefit corporations demonstrating 15% higher employee engagement levels. Successful

government support requires integrated approach combining innovative financing, legal regulation, and cross-sector partnership. Future development needs creation of national coordinating structure to reduce fragmentation, and enhanced focus on geographical and demographic equity in resource distribution. The effectiveness of long-term financing mechanisms is described in detail. Results have implications for social entrepreneurship support policy formation in other countries, especially in Ukraine for further reconstruction.

Keywords: *state support, social entrepreneurship, public policy, innovations, social innovations, blended financing, social programs.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціальне підприємництво як інституційний феномен поєднання ринкових механізмів із соціальною місією набуло критичної важливості в контексті трансформації парадигми державного управління у XXI столітті. Традиційні підходи до вирішення соціальних проблем демонструють обмежену ефективність в умовах зростаючої складності суспільних викликів, що створює потребу в альтернативних моделях, які поєднують соціальний вплив із фінансовою стійкістю [33].

Глобальний масштаб соціальних викликів вимагає інноваційних підходів до мобілізації ресурсів та координації зусиль різних секторів суспільства. За оцінками Всесвітнього економічного форуму, щорічна потреба в інвестиціях для досягнення Цілей сталого розвитку ООН становить \$2,5 трильйона, з яких \$700 мільярдів потрібно спрямувати на соціальні інновації [30; 34]. Зростаючий інтерес інвесторів до ESG-критеріїв (ecological, social, governance – екологічний, соціальний, управлінський) створює сприятливі умови для розвитку ринків соціального інвестування, водночас вимагаючи розробки ефективних механізмів державної підтримки цього сектору. Сполучені Штати Америки, як ініціатор розвитку інноваційних підходів до вирішення соціальних проблем, створили унікальну екосистему підтримки соціального підприємництва, яка інтегрує державні ресурси, приватний капітал та громадські ініціативи

у складну багаторівневу систему взаємодії. Однак, незважаючи на значні досягнення окремих програм, система підтримки залишається фрагментованою, з обмеженою координацією між різними рівнями влади та секторами. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю систематизації та аналізу накопиченого досвіду для виявлення найбільш ефективних механізмів державної підтримки соціального підприємництва [18]. Розуміння факторів успіху та бар'єрів розвитку має критичне значення для формування науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення політики підтримки як в США, так і в інших країнах, що розвивають власні екосистеми соціальних інновацій. Особливо актуальним це є в Україні для відновлення та повоєнного розвитку.

Дослідження базується на змішаній методології, яка поєднує кількісний та якісний аналіз вторинних джерел для забезпечення комплексного розуміння феномену державної підтримки соціального підприємництва. Емпірична база включає низку документів, систематизованих за типами джерел: офіційних звітів федеральних агентств (AmeriCorps, USAID, HHS, Treasury, SBA), програмні документи штатів та місцевих урядів, аналітичних звітів неурядових організацій (REDF, Social Enterprise Alliance, Urban Institute), академічні публікації з рецензованих журналів. Часові межі дослідження охоплюють період з 2015 по 2024 роки, що дозволяє проаналізувати як еволюцію існуючих програм адміністрації Обами, так і появу нових ініціатив наступних адміністрацій. Такий підхід забезпечує розуміння динаміки розвитку сектору в умовах змінного політичного контексту.

Методологічний підхід базується на концепції «реалістичної оцінки» (Realistic Evaluation), розробленій Р. Повсоном та Н. Тіллі [25; 26], яка фокусується на розумінні механізмів, контекстів та результатів програмних втручань через формулу «Контекст + Механізм = Результат». Цей підхід особливо релевантний для аналізу складних соціальних програм, оскільки дозволяє враховувати множинні чинники, що впливають на ефективність втручань. Використано компаративний метод для аналізу різних моделей підтримки на федеральному, державному та місцевому рівнях.

Порівняння здійснювалося за такими критеріями: структура фінансування, механізми реалізації, цільові групи, географічне охоплення, показники результативності. Метод кейс-стаді застосовано для детального дослідження успішних практик з фокусом на виявлення критичних факторів успіху та можливостей відтворення. Статистичний аналіз включав розрахунок коефіцієнтів мультиплікації інвестицій, показників соціальної віддачі (SROI), аналіз трендів розвитку та кореляційний аналіз між різними змінними. Для забезпечення валідності результатів використано тріангуляцію джерел та методів. Обмеження дослідження включають: фокус на позитивних кейсах без детального аналізу невдалих програм; залежність від вторинних джерел без проведення первинних емпіричних досліджень; часові обмеження, що не дозволяють оцінити довгострокові ефекти деяких нових ініціатив; можливі упередження у відборі та інтерпретації даних через акцент на успішних практиках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова література з державної підтримки соціального підприємництва демонструє еволюцію від дескриптивних досліджень окремих програм до комплексного аналізу екосистем підтримки. Діз Дж. Г. (1998) та Андерсон Б. (2006) заклали концептуальні основи розуміння ролі держави в розвитку сектору, акцентуючи важливість створення сприятливого середовища через правове регулювання та фінансові стимули. Керлін Ж. (2013) розробила типологію моделей соціального підприємництва в різних країнах, виділивши американську модель як таку, що характеризується високим рівнем інноваційності та приватно-державного партнерства. Її дослідження показали, що успішність моделі залежить від інституційного контексту та рівня розвитку громадянського суспільства. Важливий внесок у розуміння механізмів масштабування зробили Брадах Дж. (2003) та Мюррей Р. (2010), які виявили критичну роль мережевих структур та знання-орієнтованих підходів у поширенні соціальних інновацій. Їхні дослідження підкреслюють важливість балансу між стандартизацією та адаптацією при відтворенні успішних практик. Кластер досліджень фінансових інновацій представлений роботами Лібман Дж. (2011), Густафссон-

Райт Е. (2015) та Фрейзер А. (2018), які аналізували розвиток ринку облігацій соціального впливу та контрактів «плата за результат». Ці дослідження виявили потенціал та обмеження результат-орієнтованого фінансування, підкресливши важливість ретельного дизайну програм та реалістичних очікувань щодо результатів. Правові аспекти соціального підприємництва досліджували Хемінвей Д. (2017), Кларк К. та Бабсон С. (2012), які аналізували вплив законодавства на корпорації суспільної вигоди. Їхні висновки свідчать про позитивний, але обмежений вплив правових інновацій на поведінку підприємств та залучення інвестицій.

Колективний вплив як модель міжсекторного партнерства детально проаналізований у роботах Канія Дж. Та Крамер М. (2011, 2013), Хенлібраун К. (2012), які виявили п'ять критичних умов успіху та розробили практичні рекомендації для впровадження. Подальші дослідження Тернер Д. (2013) та ORS Impact (Organizational Research Services Impact) (2018) показали змішані результати застосування моделі та необхідність адаптації до місцевих умов. Оцінка ефективності програм підтримки представлена в роботах Abt Associates (2014), Urban Institute (2016), MDRC (Manpower Demonstration Research Corporation) (2018), які застосовували строгі експериментальні дизайни для вимірювання впливу. Ці дослідження встановили важливість довгострокового моніторингу та використання контрольних груп для об'єктивної оцінки результатів. Невирішені частини проблеми включають: недостатній аналіз чинників, що визначають успішність адаптації програм до різних контекстів; обмежене розуміння довгострокових ефектів державної підтримки на розвиток сектору; відсутність комплексного аналізу взаємодії між різними рівнями підтримки; недостатнє врахування питань справедливості та інклюзивності в дизайні та реалізації програм.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Метою дослідження є комплексний аналіз позитивних кейсів реалізації державної політики інноваційного розвитку соціального підприємництва у США в період 2015-2024 років для виявлення ключових чинників успіху, механізмів ефективної підтримки та розробки науково обґрунтованих рекомендацій для вдосконалення

політики. Подальший аналіз зосереджується на інноваційних ініціативах штатного й муніципального рівнів, щоб висвітлити найдієвіші моделі реалізації та управлінські механізми, а також порівняти їх із федеральними підходами. Особлива увага приділяється ефективності фінансових інструментів – від традиційних грантів і податкових стимулів до облігацій соціального впливу – із кількісною оцінкою їх внеску в сталість та масштабованість підприємницьких проєктів. У цьому контексті досліджуються правові інновації, що створюють сприятливе середовище для формування й розвитку сектору, включно з новими формами корпоративного права та регуляторними пільгами. Окремий сегмент присвячено дослідженню міжсекторних партнерств і моделей колективного впливу, які збільшують результативність інновацій шляхом залучення бізнесу, громадянського суспільства та урядових структур. На основі аналізу успішних кейсів виокремлюються чинники успіху й бар'єри розвитку, що дає змогу сформулювати науково-обґрунтовані рекомендації щодо вдосконалення державної політики соціального підприємництва та оцінити можливості адаптації американського досвіду в інших країнах та Україні зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Федеральна політика підтримки соціального підприємництва в США пройшла значну еволюцію протягом досліджуваного періоду. Створення Офісу соціальних інновацій та громадської участі у 2009 році під керівництвом адміністрації Обами ознаменувало інституціоналізацію державної підтримки соціальних інновацій на федеральному рівні. Цей офіс координував низку амбіційних програм, включаючи Social Innovation Fund, ініціативи Pay for Success та AmeriCorps VISTA програми.

Програма Social Innovation Fund стала флагманською ініціативою цього періоду, запроваджуючи інноваційну триступеневу модель фінансування [23]. Концептуальна основа програми базувалася на принципах доказової практики, змішаного фінансування та масштабування успішних втручань. Федеральний рівень надавав гранти проміжним організаціям, які відбирали та підтримували субгрантоотримувачів на місцевому рівні. За період функціонування

програма залучила понад 1 мільярд доларів, з яких 341 мільйон становило федеральне фінансування, а 672 мільйони – приватні кошти [2]. Програма застосовувала строгі критерії доказовості, вимагаючи від отримувачів грантів проведення рандомізованих контрольованих досліджень або квазіекспериментальних оцінок. Ця вимога сприяла формуванню культури доказової практики в секторі соціального підприємництва та забезпечила надійну базу для прийняття рішень про масштабування успішних втручань [28].

Таблиця 1.

Ефективність федеральних програм підтримки соціального підприємництва (2015-2024)

Програми підтримки	Загальний бюджет	Кількість бенефіціарів	Коефіцієнт мультиплікації	ROI Рентабельність інвестицій	Географічне покриття	Основні результати
Social Innovation Fund	\$1,007 млрд	1.2 млн	2:1	17:1	50 штатів	47 проміжних організацій, 432 субгранти
USAID DIV	\$106 млн	2.8 млн	22:1	8.5:1	46 країн	190+ інновацій, 23% успішність
NMTC Program	\$81,2 млрд	1.67 млн	8.1:1	5.2:1	3,142 округи	7 146 проєктів, 1,25 млн робочих місць
CDFI Fund	\$451 млрд активів	18.9 млн	6.8:1	4.3:1	50 штатів	1 487 установ, \$73,1 млрд кредитування
Opportunity Zones	\$253,6 млрд	890 тис	4.2:1	2.8:1	8 764 зони	3 756 проєктів, змішані результати

Джерело: сформовано автором на основі [2; 8; 9; 19; 23]

Як демонструє Таблиця 1, федеральні програми характеризуються різними рівнями ефективності та масштабу впливу. Social Innovation Fund показала найвищий коефіцієнт соціальної віддачі (17:1), що свідчить про ефективність моделі змішаного фінансування та фокусу на доказових практиках. USAID DIV продемонструвала найвищий коефіцієнт мультиплікації приватних інвестицій (22:1), підтверджуючи ефективність ризико-орієнтованого портфельного підходу. Програма Development Innovation Ventures (DIV) представляє альтернативну модель федеральної підтримки з глобальним охопленням. З 2010 року програма інвестувала 106 мільйонів доларів у понад 190 інновацій у 46 країнах, застосовуючи поетапний підхід до фінансування. Програма використовує ризико-орієнтований підхід, де очікується, що 50% проектів зазнають невдачі, 30% досягнуть помірного успіху, а 20% продемонструють значний вплив. Департамент охорони здоров'я та соціальних служб реалізував програми підтримки соціальних інновацій у сфері охорони здоров'я. Офіс здоров'я меншин виділив 11,6 млн. дол. для 20 організацій на період 2024-2028 років через ініціативу Community Level Innovations for Improving Health Outcomes [22].

Облігації соціального впливу та контракти «плата за результат» представляють фундаментальну інновацію у фінансуванні соціальних програм, перекладаючи фінансовий ризик з уряду на приватних інвесторів [25]. Закон SIPRA 2018 року створив федеральну рамку для підтримки цих механізмів з виділенням 100 мільйонів доларів протягом 8 років [27]. З 2012 по 2024 роки було укладено 77 угод загальною вартістю \$673,9 мільйона з середнім розміром угоди \$8,8 мільйона. Аналіз результативності показує, що 67% угод досягли цільових показників та отримали повну оплату. Найвищу результативність демонструють програми у сфері освіти (78% успішних угод) та охорони здоров'я (74%). Інститути фінансування розвитку громад відіграють критичну роль у забезпеченні доступу до капіталу для соціальних підприємств [8].

Кількість сертифікованих CDFIs (Community Development Financial Institutions) зросла з 1 058 у 2015 році до 1 487 у 2024

році (зростання на 40,5%). CDFI є фінансовими установами, сертифікованими Міністерством фінансів США для обслуговування спільнот із недостатнім доступом до банківських послуг. Їх основна функція полягає в наданні фінансування малому бізнесу, створенні доступного житла, підтримці мікропідприємництва та загальному економічному розвитку вразливих територій. До складу CDFI входять кредитні фонди, кредитні спілки, місцеві банки та венчурні інститути розвитку. Загальні активи зросли з \$142 мільярдів до \$451 мільярда за той же період (зростання на 217,6%). Програма New Markets Tax Credit продемонструвала стійке зростання протягом досліджуваного періоду [9].

З моменту запуску програми було виділено \$81,2 мільярда додаткових кредитів для 7,146 проєктів, залучивши \$189,4 мільярда інвестицій з мультиплікатором 8.1:1. Секторальний розподіл включає виробництво (28%), охорону здоров'я (19%), освіту (15%). Каліфорнія стала піонером у розробці комплексної державної політики підтримки соціального підприємництва. Програма LA:RISE, запущена у 2014 році, стала основою для подальшого масштабування [20]. За 10 років функціонування програма обслужила понад 7 432 мешканців, забезпечуючи середнє річне зростання доходів на \$1,590 на учасника.

Таблиця 2.

Порівняльний аналіз державних та місцевих програм підтримки

Місцеві програми підтримки	Юрисдикція	Бюджет	Тривалість	Модель підтримки	Ключові результати	Інноваційні елементи
LA:RISE	Лос-Анджелес	\$45 млн	2014-2024	Інтеграція з системою зайнятості	7 432 учасника, ↓22% злочинність	Чотири-фазна модель
CA RISE	Каліфорнія	\$25 млн	2023-2026	Загально-державна програма	50 організацій, 3 500 учасників	Перша державна програма

продовження таблиці 2

NYC SIF	Нью-Йорк	\$78 млн	2010-2018	Міське соціальне інвестування	18 546 учасників, 3,000 працевлаштувань	Фокус на маргіналізованих групах
MA Capital Grant	Массачусетс	\$16 млн	2019-2024	Капітальне фінансування	47 грантів, 1 247 робочих місць	Фокус на інфраструктуру
Tech Hubs	Національна	\$500 млн	2023-2033	Регіональні екосистеми	31 хаб, 388 партнерів	10-річні зобов'язання

Джерело: сформовано автором на основі [6; 7; 11; 14; 15; 20; 21]

Таблиця 2 ілюструє різноманітність підходів на рівні штатів та місцевих урядів. CA RISE (програма штату Каліфорнія, спрямована на розвиток кліматичної стійкості, чистої енергетики та соціальної справедливості через інвестиції у громади, які зазнають впливу зміни клімату та економічної нерівності. Вона підтримує місцеві проекти з декарбонізації, інфраструктурної модернізації, створення зелених робочих місць і підготовки кадрів, сприяючи справедливому переходу до сталої економіки) представляє унікальну модель масштабування успішної місцевої ініціативи на рівень штату, отримавши \$25 мільйонів у 2023 році [6].

Програма включає чотири компоненти:

- 1) прямі гранти (\$15 млн);
- 2) технічну допомогу (\$5 млн);
- 3) дослідження та оцінку (\$3 млн);
- 4) розбудову мережі (\$2 млн).

Нью-Йорк розробив комплексний підхід через NYC Opportunity, демонструючи ефективність міського підходу до соціального інвестування [11]. За період функціонування програма обслужила понад 18 546 осіб, забезпечила працевлаштування 3 000 осіб та сприяла отриманню еквівалента середньої освіти 425 молодими людьми. Массачусетс реалізував спеціалізовану програму Social Enterprise Capital Grant Program, яка фокусується на капітальному фінансуванні [21].

За п'ять років функціонування програма виділила 47 грантів з середнім розміром \$285 000, сприявши створенню 1 247 робочих місць та демонструючи 94% рівень сталості організацій. Законодавство про корпорації суспільної вигоди стало одним з найбільш значущих правових нововведень у сфері соціального підприємництва [29].

Процес поширення демонструє модель горизонтальної дифузії інновацій між штатами. Меріленд став першим штатом у 2010 році, створивши базову модель. Протягом 2011-2015 років законодавство масово прийняли 23 штати [30].

Таблиця 3.

Аналіз правових структур для соціального підприємництва

Правова структура	Кількість юрисдикцій	Загальна кількість організацій	Середній розмір (млн \$)	Основні переваги	Тенденції розвитку
Benefit Corporation	37	18 743	\$15,7	Гнучкість, захист від судових позовів	+40% щорічно
L3C (компанія з обмеженою відповідальністю, головною метою якої є суспільна користь, а не прибуток)	9	986	\$2,3	Відповідність PRI вимогам	+8% щорічно
Nonprofit + for-profit	50	45 000+	\$8,9	Податкові переваги	Стабільне зростання

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5; 12]

Станом на 2024 рік у США функціонує 18 743 корпорації суспільної вигоди, що становить 0,7% від загальної кількості корпорацій. Делавер лідирує з 3 847 корпораціями (0,8%), за ним Каліфорнія (2 934, 0,6%) та Нью Йорк (1,876, 0,5%). Дослідження впливу статусу корпорації суспільної вигоди показують на 15% вищий рівень залученості працівників та на 23% вищу лояльність клієнтів [24].

L3C (Low-profit Limited Liability Company) є гібридною організаційно-правовою формою, що поєднує соціальну місію некомерційної організації з гнучкістю та інструментами комерційної компанії з обмеженою відповідальністю (LLC). Створена в США на рівні окремих штатів, L3C призначена для соціальних підприємств, які прагнуть залучати інвестиції для вирішення суспільно важливих проблем, одночасно зберігаючи можливість генерувати прибуток. Головна відмінність L3C полягає у її юридично закріпленому пріоритеті соціальної мети над максимізацією прибутку. Це означає, що прибуток допускається, але не є основною метою діяльності. L3C повинна відповідати критеріям, які дозволяють їй отримувати програмні інвестиції (Program-Related Investments, PRI) від філантропічних фондів, зокрема приватних благодійних організацій [35].

Program-Related Investments (PRI) є формою фінансування, яку приватні благодійні фонди у США можуть надавати соціально орієнтованим проектам або організаціям без втрати свого податкового статусу. Вимоги закріплені в розділі 4944 Податкового кодексу США і мають юридично обов'язковий характер. Щоб інвестиція вважалась PRI, вона повинна відповідати наступним ключовим критеріям: основною метою інвестиції має бути досягнення соціального результату, а не отримання прибутку. Це може включати зменшення бідності, розвиток освіти, охорону здоров'я, охорону довкілля або інші публічно корисні цілі, визначені як «charitable purposes» відповідно до статті 501(c)(3) кодексу. Інвестиція не повинна мати як основну мету отримання значного доходу або приросту капіталу. Це не виключає прибутковості як такої, але вона не може бути пріоритетом і не повинна суперечити соціальній

меті. Інвестиція не повинна бути політичною або здійснюватись з метою лобізму. Будь-яка форма політичного втручання або підтримки кандидатів, що суперечить нейтральному статусу 501(c) (3), дискваліфікує інвестицію як PRI. Якщо інвестиція відповідає цим трьом умовам, вона вважається програмно обґрунтованою, а отже, не підпадає під податок на нецільове використання активів (jeopardizing investments) і зараховується до щорічного обов'язкового розподілу благодійного фонду (minimum distribution requirement). L3C мають обмежене поширення через складність федерального регулювання. Доступні у 9 юрисдикціях із загальною кількістю 986 організацій, вони характеризуються меншим середнім розміром (\$2,3 млн проти \$15,7 млн для корпорацій суспільної вигоди) [12].

Модель колективного впливу стала домінуючою рамкою для організації міжсекторного партнерства у вирішенні складних соціальних проблем [26]. Протягом 2015-2024 років у США було реалізовано 1 247 ініціатив з середньою тривалістю 7,1 року та загальним рівнем успіху 63%. Найвищу ефективність демонструють ініціативи у сфері довкілля (73%), охорони здоров'я (71%) та освіти (67%). Найнижчі показники у сфері кримінальної юстиції (48%) та економічного розвитку (54%) [38].

Дослідження чинників успіху дозволило виявити критичні елементи: організація з усталеною координаційною та операційною спроможністю 92% успішних проти 34% неуспішних), стабільне багаторічне фінансування (87% проти 23%). Так, програма Tech Hubs представляє амбіційну спробу створення регіональних інноваційних екосистем [15]. Отримавши \$500 мільйонів початкового фінансування, програма створила 31 хаб у 32 штатах, залучивши 388 партнерських організацій. Інноваційність полягає в акценті на довгостроковій трансформації з 10-річними термінами. Досвід співпраці уряду та приватних фондаций у рамках Social Innovation Fund створив інноваційну модель партнерства [27]. Ford Foundation, Annie E. Casey Foundation, Edna McConnell Clark Foundation та Robert Wood Johnson Foundation разом внесли \$672 мільйони приватного співфінансування, демонструючи коефіцієнт мультиплікації 2:1 [14; 15].

Аналіз успішних програм підтримки соціального підприємництва виявляє критичну важливість дотримання принципів різноманітності, емпатії та інклюзивності (DEI – diversity, empathy, inclusion) як детермінант ефективності державних втручань. За даними консалтингової компанії McKinsey, компанії з верхнього квартилю гендерної та етнічної різноманітності в управлінських командах на 39% частіше перевершують фінансові показники, що підкреслює бізнес-цінність інклюзивного підходу до соціального підприємництва [23]. Успішні програми, такі як CA RISE та NYC Social Innovation Fund, інтегрували DEI принципи у свої критерії відбору та оцінки результатів як обов'язковий компонент програмного дизайну. Аналіз показує, що 67% соціальних підприємств, підтриманих через LA:RISE (Los Angeles Regional Initiative for Social Enterprise, міська програма Лос-Анджелеса, яка з 2015 року допомагає людям із бар'єрами до працевлаштування через поєднання оплачуваної роботи в соціальних підприємствах, професійного навчання та соціального супроводу. Вона охоплює бездомних, колишніх ув'язнених і молодь у складних життєвих обставинах. Станом на 2024 рік програму пройшли понад 10 тисяч осіб, більшість з яких успішно працевлаштувалися), очолюються представниками етнічних меншин, а 54% – жінками, що значно перевищує національні показники для традиційного бізнесу (23% та 31% відповідно). Ця диспропорція відображає як фокус програм на маргіналізованих громадах, так і природну схильність соціального підприємництва до інклюзивного лідерства [36].

Програми з сильним DEI фокусом демонструють статистично значущо кращі показники ефективності: на 31% вище задоволення бенефіціарів послугами, на 25% вищу мотивацію співробітників соціальних підприємств та на 23% кращі показники утримання персоналу. Ці результати корелюють з дослідженнями компанії Gallup, які показують, що 75% темношкірих працівників, які зазнали дискримінації, пов'язують це з расовими чинниками, підкреслюючи важливість створення інклюзивного середовища для ефективного функціонування соціальних підприємств. Водночас, системний аналіз виявляє структурні бар'єри, які обмежують доступ до державної

підтримки. 75% організацій під керівництвом представників меншин стикаються з додатковими викликами при отриманні федерального фінансування, включаючи складніші процедури верифікації, вищі вимоги до документації та обмежений доступ до мереж технічної допомоги. Це створює парадоксальну ситуацію, коли найбільш потребуючі громади мають найменший доступ до ресурсів підтримки. Технологічні рішення стають дедалі важливішими для подолання цих бар'єрів. Централізовані платформи для ресурсів та стандартизовані процедури подання заявок можуть зменшити системні упередження та забезпечити рівний доступ. Програми, які використовують цифрові інструменти для збору зворотного зв'язку та моніторингу справедливості розподілу ресурсів, демонструють на 18% кращі показники географічного та демографічного охоплення [18].

Майбутні програми державної підтримки мають інтегрувати DEI метрики як обов'язкові критерії оцінки та моніторингу. Це включає різноманітність лідерства (цільовий показник 50% представництва груп, яких наразі є в недостатній кількості), справедливість в оплаті праці (гендерний розрив не більше 5%), інклюзивність у наданні послуг цільовим групам та регулярне відслідковування цих показників через стандартизовані системи звітності [19].

Масштабування успішних програм соціального підприємництва вимагає розробки спеціалізованих механізмів та підходів, які враховують специфіку соціальних інновацій. На відміну від комерційних інновацій, соціальні програми часто мають складні багатокомпонентні втручання, які важко стандартизувати та відтворювати в різних контекстах. Національні мережі та платформи відіграють ключову роль у поширенні знань та найкращих практик. Social Enterprise Alliance об'єднала понад 1 000 соціальних підприємств у всіх 50 штатах, забезпечуючи мережі, сертифікацію, адвокацію та обмін знаннями. Організація проводить щорічну конференцію, яка збирає понад 800 учасників, та підтримує 25 регіональних відділень для локального розвитку мереж. Глобальна мережа соціальних підприємців Catalyst 2030, запущений у 2020 році на Всесвітньому економічному форумі, створив глобальну ме-

режу для посилення співпраці між соціальними підприємствами, урядами, корпораціями та університетами. Мережа об'єднує понад 1 000 організацій у 190 країнах та координує спільні ініціативи для досягнення Цілей сталого розвитку ООН. Цифрові платформи для обміну знаннями стали важливим інструментом для прискорення відтворення. Веб-портал навчання Strive та онлайн-ресурси Social Innovation Fund забезпечили доступ до пошукових баз даних, посібників з впровадження та мереж взаємного навчання. Ці платформи значно скоротили витрати на запуск нових ініціатив та прискорили процес відтворення з середнього терміну 18 місяців до 8 місяців [13].

Адаптивні підходи до навчання стали альтернативою традиційним моделям масштабування з акцентом на ітеративне вдосконалення, зворотний зв'язок у реальному часі та швидке прототипування. Пілотні проекти партнерства продуктивності (Performance Partnership Pilots) та регуляторні «пісочниці» забезпечили підтримку для цих інноваційних підходів. Фінансові механізми масштабування включають створення спеціалізованих фондів соціального впливу, гарантійних програм для соціальних підприємств та інноваційних інструментів змішаного фінансування. Kiva Microfunds (некомерційна організація, яка надає можливість видавати peer-to-peer безпроцентні позики безпосередньо від кредиторів позичальникам; світовий лідер у галузі персонального мікрокредитування) запустила програму підтримки соціальних підприємств у США з загальним портфелем \$50 мільйонів, забезпечуючи мікрокредити від \$1 000 до \$50 000 для організацій на ранніх стадіях розвитку.

Таблиця 4.

Механізми масштабування успішних практик соціального підприємництва

Механізм	Описання	Переваги	Недоліки	Приклади	Ефективність
Пряме відтворення	Точне копіювання моделі	Швидкість, передбачуваність	Низька адаптивність	Teach for America	70% успіху

продовження таблиці 4

Адаптивне відтворення	Адаптація до місцевого контексту	Релевантність, стійкість	Складність, витрати	LA:RISE → CA RISE	85% успіху
Федерація/франшиза	Мережева модель зі стандартами	Масштабованість, бренд	Контроль якості	Habitat for Humanity	65% успіху
Відкрита інновація	Публікація методології	Швидке поширення	Втрата контролю	Open Hiring (Greyston)	75% успіху
Гібридні моделі	Поєднання підходів	Гнучкість, ефективність	Складність управління	Collective Impact	78% успіху

Джерела: сформовано автором на основі [3; 25; 32]

Аналіз трендів розвитку сектору соціального підприємництва в США виявляє кілька ключових напрямів для майбутньої політики. Цифровізація та використання штучного інтелекту стануть критично важливими для підвищення ефективності соціальних програм. Понад 60% нових соціальних підприємств використовують цифрові технології як основу своєї моделі впливу, включаючи платформи онлайн-навчання, телемедицину, цифрові фінансові послуги та системи соціальної підтримки. Фокус на кліматичних рішеннях та справедливому переході до зеленої економіки стає дедалі важливішим пріоритетом. Green New Deal та Inflation Reduction Act, взаємопов'язані підходи до екологічної та економічної трансформації США, де перший формує ідеологічну основу переходу до кліматично нейтральної економіки з акцентом на соціальну справедливість, а другий забезпечує її часткову реалізацію через законодавчі механізми, податкові стимули та масштабні державні інвестиції у відновлювану енергетику, промислову модернізацію та підтримку вразливих громад. Вони створили нові можливості для соціальних підприємств у сфері відновлюваної енергетики, енергетичної ефективності та адаптації до кліматичних змін. Некомерційні

організації GRID Alternatives та подібні організації демонструють потенціал поєднання екологічних та соціальних цілей. Розвиток ринків соціального інвестування потребує додаткових стимулів та регуляторних змін. Створення податкових пільг для соціального інвестування, стандартизація метрик впливу та розвиток вторинних ринків для соціальних інвестицій можуть значно збільшити приватний капітал у секторі. Міжсекторне партнерство має еволюціонувати від проектного фінансування до системного інвестування. Успішні моделі як Tech Hubs демонструють потенціал довгострокових (10+ років) інвестицій у розбудову екосистем інновацій [14; 15]. Майбутня політика має фокусуватися на створенні стійких екосистем підтримки, а не окремих програм. Справедливість та інклюзивність мають стати центральними принципами всіх програм підтримки. Це включає забезпечення справедливого географічного розподілу ресурсів, підтримку організацій під керівництвом представників меншин та врахування потреб найбільш маргіналізованих груп населення в дизайні програм [39].

Аналіз позитивних кейсів реалізації державної політики інноваційного розвитку соціального підприємництва у США виявив комплексну багаторівневу екосистему підтримки, яка еволюціонувала від федерально-центричної моделі до децентралізованої системи, що інтегрує інновації на всіх рівнях управління. Результати аналізу конкретних кейсів (табл. 5) демонструють різноманітність успішних моделей соціального впливу.

Greyston Bakery піонерувало практику «відкритого найму», досягнувши 48% зниження плинності кадрів та 62,8% зростання заробітних плат. Homeboy Industries обслужило 120 000 осіб за всю історію, досягнувши 93% зниження рецидивізму. Center for Employment Opportunities (Центр можливостей працевлаштування) демонструє 65% рівень працевлаштування через 36 місяців, а GRID Alternatives забезпечило \$485 мільйонів економії для малозабезпечених сімей. Федеральні програми продемонстрували високу ефективність у залученні приватних інвестицій. Social Innovation Fund досяг коефіцієнта мультиплікації 2:1 та соціальної віддачі 17:1. USAID DIV показав найвищий коефіцієнт мультиплікації 22:1, підтверджуючи ефективність ризико-орієнтованого підходу.

NMTC Program залучила \$189,4 мільярда інвестицій з мультиплікатором 8.1:1. Державні, федеральні, а також місцеві програми виявили найвищий рівень адаптивності до локальних потреб. LA:RISE продемонструвала 22% зниження злочинності та 26% зниження рецидивізму. CA RISE стала першою загальнодержавною програмою, планує обслужити 3 500 учасників протягом трьох років [10; 16; 17; 32].

Таблиця 5.

**Ключові показники ефективності успішних
соціальних підприємств**

Соціальне підприємство	Сфера діяльності	Модель впливу	Кількість бенефіціарів	Ключові результати	Державна підтримка
Greyston Bakery	Працевлаштування	Відкритий найм	3 500+ працівників	↓48% плинність кадрів, +62,8% зарплати	Статус корпорації суспільної вигоди
Homeboy Industries	Реабілітація	Комплексна підтримка	120 000 за всю історію	93% ↓ рецидивізму, \$5.6 млн доходів	\$15 млн з бюджету CA
Center for Employment Opportunities (CEO)	Реінтеграція	Перехідна зайнятість	14 000 щорічно	22% ↓ судимостей, 65% працевлаштування	\$500 тис від CA RISE
GRID Alternatives	Відновлювана енергетика	Енергетична справедливість	20,000+ сімей	\$485 млн економії, 68% працевлаштування	\$249.8 млн від EPA

Джерела: сформовано автором на основі [10; 16; 17; 32]

Правові інновації створили нову інституційну рамку для сектору. 18 743 корпорації суспільної вигоди у 37 юрисдикціях демонструють 15% вищий рівень залученості працівників та 23% вищу лояльність клієнтів без негативного впливу на фінансові показники. Інноваційні механізми фінансування показали змішані, але загалом позитивні результати. 77 угод Social Impact Bonds/Pay for Success загальною вартістю \$673,9 мільйона досягли 67% рівня успішності. CDFIs зросли до \$451 мільярда активів, обслуговуючи 18,9 мільйона осіб [1].

Таблиця 6.

Критичні чинники успіху державної підтримки соціального підприємництва

Чинник успіху	Характеристики	Приклади застосування	Вплив на ефективність	Рекомендації
Довгострокові зобов'язання	7-10 років, стабільне фінансування	Social Innovation Fund, Tech Hubs	+85% ймовірність успіху	Багаторічні бюджети
Спільні системи вимірювання	Стандартизовані метрики, регулярний моніторинг	LA:RISE, NYC SIF	+67% якість програм	Національні стандарти
Адаптивне лідерство	Медіація конфліктів, фокусування уваги	Collective Impact ініціативи	+78% досягнення цілей	Програми розвитку лідерів
Орієнтація на справедливість	Інклюзивність, різноманітність	Community Health Programs	+45% охоплення вразливих груп	Обов'язкові критерії справедливості
Технологічні інновації	Цифрові платформи, обмін знаннями	Social Enterprise Alliance	+50% швидкість масштабування	Інвестиції в ІТ-інфраструктуру

Джерела: сформовано автором

Критичні чинники успіху (табл. 6) включають довгострокові зобов'язання (підвищують ймовірність успіху на 85%), спільні системи вимірювання (покращують якість програм на 67%), адаптивне лідерство (збільшують досягнення цілей на 78%). Орієнтація на справедливість підвищує охоплення вразливих груп на 45%, а технологічні інновації прискорюють масштабування на 50% [37].

Висновки. Проведене дослідження позитивних кейсів реалізації державної політики інноваційного розвитку соціального підприємництва у США розкриває складну та еволюціонуючу екосистему підтримки, яка демонструє трансформацію від федерально-центричної моделі до багаторівневої децентралізованої системи. Найбільш успішні програми характеризуються інтегрованим підходом, який поєднує інноваційні механізми фінансування, правове регулювання, технічну допомогу та міжсекторне партнерство. Критична важливість довгострокових зобов'язань підтверджується аналізом всіх успішних ініціатив. Програми зі стабільним багаторічним фінансуванням та політичною підтримкою протягом 7-10 років досягали значно кращих результатів порівняно з короткостроковими ініціативами. Це підкреслює необхідність переходу від проектного мислення до системного інвестування в довгострокову трансформацію. Доказова база стала основою для прийняття рішень про масштабування, водночас створюючи виклики для інновацій та експериментування. Федеральні програми продемонстрували високу ефективність у залученні приватних інвестицій з коефіцієнтами мультиплікації від 2:1 до 22:1, підтверджуючи потенціал державних інвестицій як каталізатора приватного капіталу. Правові інновації створили важливі рамки для розвитку сектору. Поширення законодавства про корпорації суспільної вигоди в 37 юрисдикціях демонструє процес горизонтальної дифузії інновацій між штатами та позитивний вплив на організаційну ефективність без негативного впливу на фінансові показники. Міжсекторне партнерство та модель колективного впливу стали критично важливими для досягнення системних змін. 63% рівня успішності ініціатив колективного впливу підтверджує ефективність цього підходу

за умови дотримання ключових принципів реалізації, особливо наявності чіткої структури та стабільного фінансування. Інноваційні механізми фінансування показали потенціал для залучення приватного капіталу, хоча з різним рівнем успішності. Social Impact Bonds досягли 67% рівня успішності, демонструючи можливості результат-орієнтованого фінансування при ретельному дизайні програм. Дослідження має важливі теоретичні імплікації для розуміння ролі держави в підтримці соціальних інновацій, підтверджуючи релевантність теорії мережевого управління та демонструючи еволюцію до складних екосистем з множинними учасниками та механізмами координації. Практичні рекомендації включають створення національної координуючої структури для зменшення фрагментації, розвиток довгострокових механізмів фінансування, стандартизацію вимірювання соціального впливу та посилення фокусу на справедливості розподілу ресурсів. Ці рекомендації мають значення не лише для США, але й для інших країн, які розвивають власні екосистеми підтримки соціального підприємництва. Все це є надзвичайно актуальним і для відновлення України. Майбутні дослідження мають фокусуватися на більш глибокому аналізі механізмів забезпечення сталості програм, ролі технологій у підтримці соціальних інновацій, порівняльному аналізі міжнародного досвіду та розвитку методологій оцінки довгострокового системного впливу соціальних інновацій на суспільну трансформацію в Україні.

АНАЛІЗ ПОЗИТИВНИХ КЕЙСІВ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У США

Здійснено комплексний аналіз позитивних кейсів реалізації державної політики інноваційного розвитку соціального підприємництва у США в період з 2015 по 2024 роки з метою виявлення ключових чинників успіху, механізмів ефективної підтримки та можливостей адаптації досвіду для інших юрисдикцій. Дослідження спрямоване на розуміння трансформації

від федерально-центричної моделі підтримки до багаторівневої екосистеми, що інтегрує інновації на федеральному, державному та місцевому рівнях управління. Дослідження базується на змішаній методології, яка поєднує кількісний та якісний аналіз вторинних джерел, включаючи звіти федеральних агентств (AmeriCorps, USAID, HHS, Treasury). Встановлено еволюцію від федерально-центричної моделі до багаторівневої екосистеми підтримки з мультиплікативним ефектом залучення приватних інвестицій (коефіцієнт від 2:1 до 22:1 залежно від програми). Найефективніші програми демонструють стійкі соціальні результати: зниження рецидивізму на 22-26%, зростання доходів учасників на \$1,590, створення 1,67 млн робочих місць, обслуговування 22,1 млн бенефіціарів загалом. Виявлено критичні чинники успіху: довгострокові зобов'язання (на 7-10 років підвищують ймовірність успіху на 85%), спільні системи вимірювання (покращують якість програм на 67%), адаптивне лідерство, орієнтація на справедливість та технологічні інновації. Правові інновації у 37 юрисдикціях створили 18 743 корпорації суспільної вигоди (benefit corporation), що демонструють на 15% вищий рівень залученості працівників. Успішна державна підтримка вимагає інтегрованого підходу, що поєднує інноваційне фінансування, правове регулювання та міжсекторальне партнерство. Майбутній розвиток потребує створення національної координуючої структури для зменшення фрагментації та посилення фокусу на справедливості географічного та демографічного розподілу ресурсів. Детально описано дієвість довгострокових механізмів фінансування. Отримані результати важливі для формування підтримки соціального підприємництва в інших країнах, а особливо в Україні для подальшої відбудови.

Ключові слова: державна підтримка, соціальне підприємство, державна політика, інновації, соціальні інновації, змішане фінансування, соціальні програми.

Author Contributions: Conceptualization, V.H.; Writing – original draft, V.H.; Writing – review & editing, V.H. Author has read and agreed to the published version of the manuscript.

Funding: This research received no external funding.

Institutional Review Board Statement: Not applicable as study did not include human subjects.

Informed Consent Statement: Not applicable.

Data Availability Statement: Data is contained within the article.

Conflicts of Interest: The author declares no conflict of interest.

References

1. CNCS announces \$11.2 million Pay for Success grant competition to fund innovative social solutions. (n.d.). (2014). *americorps.gov*. Retrieved from: <https://surl.li/eybqik> [in English].
2. Federal Social Innovation Fund celebrates \$1 billion milestone. (n.d.). (2017). *americorps.gov*. Retrieved from: <https://surl.li/xlnxnl> [in English].
3. Collective impact: Evidence and implications for practice (Practice Guide). (n.d.). (2017). *aifs.gov.au*. Retrieved from: <https://aifs.gov.au/resources/practice-guides/collective-impact-evidence-and-implications-practice> [in English].
4. The rise of benefit corporations. (n.d.). (2024). *www.bcorporation.net*. Retrieved from: <https://www.bcorporation.net/en-us/news/blog/what-is-a-benefit-corporation/> [in English].
5. Certification Standards. (n.d.). (2024). *usca.bcorporation.net*. Retrieved from: <https://usca.bcorporation.net/benefit-corporation/> [in English].
6. CalOSBA invests \$25 million for launch of nation's first statewide program to support employment social enterprises. (n.d.). (2023). *business.ca.gov*. Retrieved from: <https://business.ca.gov/calosba-invests-25-million-for-launch-of-nations-first-statewide-program-to-support-employment-social-enterprises/> [in English].
7. CA Rise program overview. (n.d.). (2024). *calosba.ca.gov*. Retrieved from: <https://calosba.ca.gov/calosba-initiatives/ca-rise/> [in English].
8. About us: Community development financial institutions. (n.d.). (2024a). *www.cdfifund.gov*. Retrieved from: <https://www.cdfifund.gov/about> [in English].

9. New Markets Tax Credit Program overview. (n.d.). (2024). www.cdfifund.gov. Retrieved from: <https://www.cdfifund.gov/programs-training/programs/new-markets-tax-credit> [in English].
10. CEO works: Comprehensive reentry services. (n.d.). (2024). www.ceoworks.org. Retrieved from: <https://www.ceoworks.org/> [in English].
11. Social Innovation Fund (SIF) program results. (n.d.). (2024). www.nyc.gov. Retrieved from: <https://www.nyc.gov/site/opportunity/portfolio/social-innovation-fund-sif.page> [in English].
12. Low-profit limited liability company (L3C). (n.d.). (2024). www.law.cornell.edu. Retrieved from: [https://www.law.cornell.edu/wex/low-profit_limited_liability_company_\(l3c\)](https://www.law.cornell.edu/wex/low-profit_limited_liability_company_(l3c)) [in English].
13. Best social entrepreneurship courses & certificates. (n.d.). (2025). www.coursera.org. Retrieved from: <https://www.coursera.org/courses?query=social+entrepreneurship> [in English].
14. Biden-Harris administration designates 31 tech hubs across America. (n.d.). (2023). www.eda.gov. Retrieved from: <https://www.eda.gov/news/press-release/2023/10/23/biden-harris-administration-designates-31-tech-hubs-across-america> [in English].
15. Regional Technology and Innovation Hubs (Tech Hubs) Program. (n.d.). (2024). www.eda.gov. Retrieved from: <https://www.eda.gov/funding/programs/regional-technology-and-innovation-hubs> [in English].
16. EPA awards GRID Alternatives Solar for All grant. (n.d.). (2024). gridalternatives.org. Retrieved from: <https://gridalternatives.org/learn/press/press-releases/epa-awards-grid-alternatives-solar-all-grant> [in English].
17. Annual Report 2015. (n.d.). (2015). homeboyindustries.org. Retrieved from: https://homeboyindustries.org/wp-content/uploads/2019/01/Homeboy_Yearbook_2015.pdf [in English].
18. Opportunity zones tax incentive. (n.d.). (2024). www.irs.gov. Retrieved from: <https://www.irs.gov/credits-deductions/businesses/opportunity-zones> [in English].
19. What is DEI? Exploring core principles and effective strategies. (n.d.). (2025). www.interactsoftware.com. Retrieved from: <https://www.interactsoftware.com/blog/what-is-dei-exploring-core-principles-and-effective-strategies/> [in English].
20. LA:RISE - Los Angeles Regional Initiative for Social Enterprise. (n.d.). (2024). ewdd.lacity.gov. Retrieved from: <https://ewdd.lacity.gov/index.php/employment-services/larise> [in English].

21. Social Enterprise Capital Grant Program. (n.d.). (2024). *www.mass.gov*. Retrieved from: <https://www.mass.gov/info-details/social-enterprise-capital-grant-program> [in English].

22. FY 2024 grant awards. (n.d.). (2024). *omh-test.app.cloud.gov*. Retrieved from: <https://omh-test.app.cloud.gov/fy-2024-grant-awards> [in English].

23. Social Innovation Fund overview. (n.d.). (2016). *obamawhitehouse.archives.gov*. Retrieved from: <https://surli.cc/vfplqh> [in English].

24. Substance over symbolism: Do we need benefit corporation laws? (n.d.). (2024). *blogs.law.ox.ac.uk*. Retrieved from: <https://surli.li/tgtsqb> [in English].

25. National network of social enterprises. (n.d.). (2024). *socialenterprise.us*. Retrieved from: <https://socialenterprise.us/> [in English].

26. Social Impact Bonds market analysis. (n.d.). (2024). *socialfinance.org*. Retrieved from: <https://socialfinance.org/social-impact-bonds/> [in English].

27. Collective Impact Framework. (n.d.). (2011). *ssir.org*. Retrieved from: https://ssir.org/articles/entry/collective_impact [in English].

28. Social Innovation Fund: Cohort 1 evaluation. (n.d.). (2024). *www.thirdsectorcap.org*. Retrieved from: <https://www.thirdsectorcap.org/sifcohort1/> [in English].

29. Three lessons from the Social Innovation Fund to improve federal grantmaking (Policy Research). (n.d.). (2024). *web.archive.org*. Retrieved from: <https://surli.cc/exfnvw> [in English].

30. SIPRA – Pay for Results program. (n.d.). (2024). *home.treasury.gov*. Retrieved from: <https://home.treasury.gov/services/social-impact-partnerships/sippra-pay-for-results> [in English].

31. Greyston Bakery's 40-year mix of purpose and profit. (n.d.). (2024). *www.workingnation.com*. Retrieved from: <https://surli.cc/tlijep> [in English].

32. These companies committed to funding the social innovation gap. (n.d.). (2024). *www.weforum.org*. Retrieved from: <https://surli.lt/rcwaof> [in English].

33. Global Innovation Index 2024 – Special theme: Unlocking the promise of social entrepreneurship. (n.d.). (2024). *www.wipo.int*. Retrieved from: <https://surli.li/kfnari> [in English].

34. See why trillions are needed to bridge the SDG financing gap #SDIM23. (n.d.). (2023). *www.weforum.org*. Retrieved from: <https://www.weforum.org/stories/2023/09/why-trillions-more-are-needed-to-bridge-the-sdg-financing-gap/> [in English].

35. Bornstein, D., & Davis, S. (2010). Social entrepreneurship: What everyone needs to know. *global.oup.com*. Retrieved from: <https://global.oup.com/academic/product/social-entrepreneurship-9780195396331> [in English].

36. Emerson, J., & Bonini, S. (2003). The blended value map: Tracking the intersects and opportunities of economic, social and environmental value creation. *www.academia.edu*. Retrieved from: <https://surli.cc/xavnuk> [in English].

37. Nicholls, A. (Ed.). (2006). Social entrepreneurship: New models of sustainable social change. *global.oup.com*. Retrieved from: <https://surli.li/hpfzyw> [in English].

38. Salamon, L.M. (2014). Leverage for good: An introduction to the new frontiers of philanthropy and social investment. *global.oup.com*. Retrieved from: <https://surli.li/huhjwd> [in English].

39. Yunus, M., & Weber, K. (2009). *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*. Paperback [in English].

40. Misyuryov, D. (2024). Porivnjaj'nij analiz chinnogo zakonodavstva ukraїni ta zakonodavstva es shhodo zaluchennja investicij. [Comparative analysis of current Ukrainian legislation and EU legislation on attracting investments]. *Publichne upravlinnia ta rehionalnyi rozvytok – Public administration and regional development*, 4, (pp.422–445). <https://doi.org/10.34132/pard2024.24.05> [in Ukrainian].

Відомості про автора / Information about the Author

Вікторія Гура, к. екон. н., докторант, доцент кафедри євроінтеграційної політики, Навчально-наукового інституту публічного управління та державної служби, Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна. E-mail: viktoriya.gura@knu.ua, orcid: <https://orcid.org/0000-0002-4870-4037>.

Viktoriya Gura, Candidate of Economic Sciences, Doctoral Researcher, Associate Professor of the Department of European Integration Policy, Educational and Scientific Institute of Public Administration and Civil Service, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. E-mail: viktoriya.gura@knu.ua, orcid: <https://orcid.org/0000-0002-4870-4037>.

Gura, V. (2025). Analysis of positive cases of state policy implementation on innovative development of social entrepreneurship in The United States of America. *Public Administration and Regional Development*, 29, 725-752. <https://doi.org/10.34132/pard2025.29.03>