



УДК 35.072.2:334.012.64:330.341.1(410)

DOI <https://doi.org/10.32782/2305-9389/2025.33.52>

АНАЛІЗ ПОЗИТИВНИХ КЕЙСІВ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Гура Вікторія,

кандидат економічних наук, доцент,

в.о. завідувача кафедри євроінтеграційної політики

Навчально-наукового інституту публічного управління та державної служби

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ORCID ID: 0000-0002-4870-4037

У статті проведено системний аналіз державної політики підтримки інноваційного розвитку соціального підприємництва у Великій Британії протягом 2010–2025 років з метою визначення релевантних механізмів для адаптації в українських умовах післявоєнного відновлення. Дослідження базується на аналізі офіційних урядових документів, звітів регуляторів і верифікованих статистичних даних, що характеризують еволюцію британської моделі підтримки соціальних інновацій. Методологія включає інституційний аналіз, компаративістику та кейс-стаді підходи для виявлення найбільш ефективних інструментів державної політики. Установлено, що архітектура британської системи базується на чотирьох взаємопов'язаних компонентах: обов'язковому врахуванню соціальної цінності в державних закупівлях через Social Value Model з мінімальною вагою 10%, результатно-орієнтованому фінансуванні через Life Chances Fund (£80 млн), капіталізації соціального інвестування через «сплячі активи» й Big Society Capital, створенні спеціалізованих правових форм (CIC) і програм контрактної готовності.

Емпіричні результати демонструють, що у 2019 році сектор нараховував 131 тис. соціальних підприємств із зайнятістю 1,28 млн осіб, внеском £78 млрд в економіку (3,4% ВВП) і кумулятивним розподілом £982 млн на соціальні цілі. Аналіз кейсу «Peterborough SIB» підтвердив ефективність результатно-орієнтованих контрактів із досягненням 9% зниження рецидивів, тоді як Growth Fund і Reach Fund забезпечили масштабне фінансування малих організацій на територіях з обмеженими ресурсами. Для України запропоновано модель, що включає внесення змін до законодавства про публічні закупівлі зі встановленням 5–10% ваги соціальних критеріїв. Пріоритетними напрямками визначено реінтеграцію демобілізованих, підтримку ВПО, розвиток депресивних регіонів та інклюзивну зайнятість, що забезпечить мобілізацію приватного капіталу для соціальних цілей навіть в умовах обмежених бюджетних ресурсів.

Ключові слова: механізми державного регулювання, соціальне підприємництво, державна політика, інноваційний розвиток, соціальні закупівлі, соціальна цінність, соціальне інвестування, післявоєнне відновлення.

Gura Viktoriya. Analysis of positive cases of implementation of state policy on innovative development of social entrepreneurship in Great Britain: prospects for applying international experience in Ukraine

The article provides a systematic analysis of government policy supporting the innovative development of social entrepreneurship in the United Kingdom during 2010–2025 with the aim of identifying relevant mechanisms for adaptation to the Ukrainian context of post-war recovery. The study is based on an analysis of official government documents, regulatory reports, and verified statistical data characterizing the evolution of the British model of support for social innovation. The methodology includes institutional analysis, comparative studies, and case study approaches to identify the most effective public policy tools. It has been established that the architecture of the British system is based on four interrelated components: mandatory consideration of social value in public procurement through the Social Value Model with a minimum weight of 10%, results-oriented financing through the Life Chances Fund (£80 million), capitalization of social investment through “dormant assets” and Big Society Capital, creation of specialized legal forms (CIC) and contract readiness programs.

Empirical results show that in 2019, the sector comprised 131,000 social enterprises employing 1.28 million people, contributing £78 billion to the economy (3.4% of GDP) and cumulatively distributing £982 million to social causes. An analysis of the Peterborough SIB case confirmed the effectiveness of outcome-based contracts, with a 9% reduction in recidivism, while the Growth Fund and Reach Fund provided large-scale funding to small organizations in resource-constrained areas. A model has been proposed for Ukraine that includes amendments to public procurement legislation with the establishment of a 5–10% weighting for social criteria. The priority areas are the reintegration of demobilized persons, support for IDPs, the development of depressed regions, and inclusive



employment, which will ensure the mobilization of private capital for social purposes even in conditions of limited budget resources.

Key words: *state regulation mechanisms, social entrepreneurship, state policy, innovative development, social procurement, social value, social investment, post-war recovery.*

Сполучене Королівство посідає провідне місце в глобальному розвитку соціального підприємництва й соціальних закупівель, демонструючи унікальний досвід інтеграції соціальних цілей в економічну політику держави. Історичні корені британського соціального підприємництва сягають 1844 року, коли було засновано The Rochdale Society of Equitable Pioneers (Рочдейльське товариство рівноправних піонерів). Це прообраз сучасного кооперативного руху, що заклав фундаментальні принципи соціально орієнтованого ведення бізнесу. Сьогодні у Великій Британії функціонує приблизно 131 тисяча соціальних підприємств, які генерують £78 мільярдів річного внеску в національну економіку, що еквівалентно 3,4% ВВП країни. Інституційний розвиток сектору суттєво прискорений політичними ініціативами уряду Тоні Блера наприкінці 1990-х – початку 2000-х років, що призвело до створення спеціалізованої екосистеми підтримки соціального підприємництва. Ключовими віхами стали запуск UnLtd: The Foundation for Social Entrepreneurs (Фундації соціальних підприємців) у 2000 році для підтримки й інвестування в стартапи, введення спеціальної правової структури CIC – Community Interest Company (Товариство суспільного інтересу) у 2005 році та створення першого у світі соціального інвестора Big Society Capital (Великий суспільний капітал) у 2011 році. Трансформаційним моментом для соціальних закупівель стало прийняття Public Services (Social Value) Act (Закон про публічні послуги (соціальна цінність)) у 2012 році, який установив правове зобов'язання для державних органів ураховувати соціальний та екологічний вплив своїх закупівель поряд з економічним ефектом [1; 2].

Аналіз наявної літератури показує, що ключовим зрушенням у британській політиці стало інституціоналізоване врахування соціальної цінності в державних закупівлях. Документи Procurement Policy Note 06/20 (Політика закупівель) [3] і Social Value Model (Модель соціальної цінності) [4] мають нормативний характер, проте вони відкрили дослідницький простір для аналізу ефективності інтеграції соціальних критеріїв у контракти. Вони створюють методологічну основу для подальших емпіричних оцінок, оскільки уніфікують вимірювання впливу й дають змогу відслідковувати ефекти на міжгалузевому рівні. Цей напрям розвинуто в літературі, присвяченій результато-орієнтованим контрактам, зокрема у звітах Department for Culture, Media and Sport (Міністерство цифрових технологій, культури, медіа та спорту Великої Британії) щодо Life Chances Fund (Фонд життєвих можливостей) [5], де відображено масштаби впровадження моделі та первинні дані для оцінювання результативності. Суттєву емпіричну базу створили дослідження соціальних impact bonds (облігацій впливу). Оцінювання HMP Peterborough SIB у звіті Anders і Dorsett [6] і матеріали Ministry of Justice (Міністерства юстиції) [7] стали першими доказами дієвості механізму Payment by Results (Оплата за результатами), засвідчивши статистично значуще зниження рецидивів. Дослідження Government Outcomes Lab (Лабораторія урядових результатів) щодо програми Ways to Wellness (Шляхи до здоров'я) [8] доповнило цю літературу, надавши більш глибокий аналіз довгострокових соціальних і фінансових результатів, у тому числі внутрішньої норми прибутку для інвесторів. Водночас огляди GO Lab щодо еволюції соціальних партнерств [9] і настанови стосовно Life Chances Fund [10] узагальнили уроки для майбутніх масштабувань, підкресливши методологічні обмеження й потребу у верифікації даних.

Окремий пласт досліджень присвячено фінансовій інфраструктурі. Big Society Capital у звітах [11] та аналітичному документі «10 Lessons» [12] запропонував концептуалізацію розвитку ринку соціального інвестування як системного процесу. Access Foundation через оцінювання Growth Fund (Фонд зростання) [13] і Reach Fund (Фонд досягнення) [14] дала матеріал для аналізу змішаного фінансування й ефективності програм готовності до контрактів. Додатково звіти Reclaim Fund Ltd (Фонд відшкодування) [15] і дані HMRC (Статистика щодо програми інвестицій в підприємства, програми інвестицій в стартапи та податкових пільг для соціальних інвестицій) щодо інвестиційних і податкових пільг [1] формують емпіричну основу для дослідження довгострокових фінансових потоків у соціальну економіку. Вони розглядаються в літературі як квазіфіскальні механізми, що забезпечують стабільність капіталу. Нарешті, дослідження Middlesex University про ринок соціальних підприємств [16] і звіти Регулятора CIC [17] створюють базу для структурного аналізу сектора, його правових форм і практик прозорості.

Мета статті полягає в системному аналізі позитивних кейсів реалізації державної політики інноваційного розвитку соціального підприємництва у Великій Британії за останні 10–15 років із фокусом на інструментах, що довели ефективність за офіційними показниками, і формуванні обґрунтованих



висновків щодо можливостей імплементації релевантних компонентів в Україні з урахуванням чинної правової та інституційної бази, бюджетних і ринкових обмежень, а також потреб повоєнного відновлення.

Протягом періоду 2010–2025 років у Сполученому Королівстві розроблено комплексну систему державної підтримки інноваційного розвитку соціального підприємництва, що інтегрує регуляторні механізми, інструменти державних закупівель, фінансування, які орієнтовані на результат і розвиток інфраструктури ринку соціального інвестування. Ключовими елементами цієї системи стали запровадження обов'язкового урахування соціальної цінності в центральних державних закупівлях через стандартизовану модель оцінювання Social Value Model і регуляторну настанову Procurement Policy Note 06/20, що гарантує мінімальну вагу 10% для критеріїв соціальної доданої вартості в оцінюванні пропозицій [3; 4]. Паралельно уряд імплементував механізми оплати за досягнуті результати через Life Chances Fund (Фонд «Життєві шанси») і пов'язані партнерства, стандартизував методології оцінювання й забезпечив відкритість даних для зовнішнього аудиту [5; 9; 10]. Джерелом капіталізації для сектору стала інфраструктура соціального інвестування, зокрема Big Society Capital [15] є ключовим інституційним інвестором у сфері соціального підприємництва, капітал якого створено за рахунок перерозподілу коштів із невитребуваних банківських і фінансових активів, що акумулюються Reclaim Fund Ltd (Фонд відновлення) та спрямовуються на соціальні цілі через регульовані канали [11; 12]. Загалом така інституційна архітектура сприяла формуванню сталого попиту на соціальні інновації, забезпеченню стабільності пропозиції капіталу та зменшенню бар'єрів для входження малих організацій завдяки програмам змішаного фінансування й розвитку їхньої контрактної готовності [13; 14]. Для України цей досвід має безпосередню релевантність, оскільки дає змогу поєднати бюджетну дисципліну із залученням приватних ресурсів у сфері соціальної політики, охорони здоров'я, реінтеграції та розвитку громад у період відновлення [18].

Емпірична база для кількісного оцінювання сектору в Британії базується на регулярних хвилях Longitudinal Small Business Survey (Тривале опитування малого бізнесу) та спеціальних вибірках, агрегованих у звіти «Social Enterprise: Market Trends» («Соціальне підприємство: ринкові тренди») (2017; 2019) [16], виконаних на замовлення урядових департаментів із використанням уніфікованої дефініції соціального підприємства. Дані 2019 року оцінюють чисельність роботодавців-соціальних підприємств на рівні приблизно 131 тис. із зайнятістю близько 1,28 млн осіб [16], що засвідчує значущу частку сектору в структурі МСП та ринку праці. Водночас Офіс Регулятора компаній суспільного інтересу (CIC) фіксує стабільний приріст цієї правової форми: станом на березень 2022 року в публічному реєстрі налічувалося 26 065 CIC, причому за рік зареєстровано 5 339 нових суб'єктів [17]. Інфраструктура ринку доповнюється інвесторами соціального впливу, зокрема Big Society Capital (Великий суспільний капітал), що з 2012 року акумулює капітал за рахунок коштів із так званих «сплячих активів» – фінансових ресурсів, що тривалий час залишаються невитребуваними на банківських рахунках і за спеціальним законодавством спрямовуються на суспільно корисні цілі, а також співінвестицій комерційних банків [11; 12], програм типу Growth Fund (Фонд зростання) і Reach Fund (Фонд досягнення), результати яких підтверджують покращення доступу малих організацій до дрібних і змішаних фінансових пакетів [13; 14]. Окремий блок досліджень стосується еволюції результатно-орієнтованих контрактів і соціальних імпаکت-облігацій, зокрема емпіричних оцінок першого у світі пілотного проєкту «Peterborough SIB» – соціального імпаکت-бонду, реалізованого у в'язниці Пітерборо з метою зниження рецидивної злочинності [6; 7], а також інституційних умов їх масштабування через центральні фонди й локальні партнерства [8; 9; 10].

Фундаментальним структурним важелем став перехід від декларативного до обов'язкового урахування соціальної цінності в публічних закупівлях. Із 01 січня 2021 року центральні замовники в Англії зобов'язані якісно оцінювати соціальну додану вартість на основі стандартної матриці Social Value Model [4] із мінімальною питомаю вагою 10% у загальній оцінці пропозиції, запровадженої через Procurement Policy Note 06/20 (Політика закупівель) [3]. Модель містить уніфіковані результати політики, індикатори та інструкції щодо управління з виконання контрактів [4]. Це забезпечило горизонтальну інтеграцію критеріїв зайнятості вразливих груп, інклюзивності ланцюгів постачання, декарбонізації й добробуту в процедури закупівель і сформувало стабільний попит на інноваційні соціальні рішення з боку держави, у тому числі від соціальних підприємств, Community Interest Companies (CIC – компанії суспільного інтересу з обмеженням на розподіл прибутку) та Voluntary, Community and Social Enterprises (VCSE – добровільні, громадські та соціальні підприємства). У результаті ринок державних замовлень став більш передбачуваним для постачальників із соціальною місією, а транзакційні витрати участі знизилися завдяки стандартизації вимог і метрик [3; 4].



Другою опорною ланкою стало цільове розгортання результатно-орієнтованих механізмів фінансування. Протягом 2016–2023 років уряд через Life Chances Fund (Фонд життєвих можливостей) акумулював до £80 млн для співфінансування локально замовлених Social Outcomes Partnerships (Партнерства у сфері соціальних результатів) [5], що знизило ризики для муніципалітетів і стимулювало інвесторів до участі в оплаті за досягнуті результати. Офіційні публікації Department for Digital, Culture, Media and Sport (Міністерства цифрових технологій, культури, медіа та спорту Великої Британії) і матеріали Government Outcomes Lab (Лабораторії урядових результатів) містять методологічні рамки оцінювання й відкриті набори даних [9; 10], що дає можливість вимірювати проміжні та кінцеві результати в проєктах від профілактики бездомності до «соціального призначення» у сфері охорони здоров'я.

Приклад британської програми Ways to Wellness (Шляхи до здоров'я) свідчить про усталену практику проведення поглиблених оцінок ефективності програм соціального призначення з чітким відстеженням логіки впливу й системи індикаторів [8]. Усі ці інструменти замикалися на реформу закупівель із соціальною цінністю [3; 4], посилюючи ринковий сигнал інвесторам і провайдерам [5; 9; 10].

Третім важливим кейсом є використання так званих «сплячих» або невитребуваних активів – фінансових ресурсів, що тривалий час залишаються без руху на банківських рахунках і за законодавством можуть бути спрямовані на суспільно корисні цілі, а саме для розвитку ринку соціального інвестування. Законодавчу основу цього механізму закладено Актом про невитребувані активи (Dormant Bank and Building Society Accounts Act) 2008 року, а у 2022 році його дію розширено на інші фінансові продукти. Це уможливило перерахування коштів до Reclaim Fund Ltd, який виконує функцію центрального розподільника, з подальшим спрямуванням ресурсів через The National Lottery Community Fund (Національний лотерейний фонд громади) та капіталізацією оптових інституцій, таких як Big Society Capital [15]. На основі цих ресурсів Big Society Capital і співінвестори з 2012 року мобілізували значні обсяги капіталу у фонди та програми, таргетовані на доступне житло, зайнятість молоді, розвиток територій та інклюзивні фінансові продукти [11; 12]. Значна частина дрібних позик і змішаних інструментів надавалася через Growth Fund, який забезпечив масштабне фінансування малих організацій у громадах з обмеженими ресурсами [13], тоді як грантова компонента Reach Fund підвищувала інвестиційну готовність і конверсію до боргового фінансування [14].

Четвертим прикладом є розвиток правових форм і регулювання. Компанія суспільного інтересу (CIC) як спеціальна правова форма з механізмом asset lock (блокування активів, що запобігає їх використанню не за суспільним призначенням) і вимогою звітності про суспільну користь стала поширеною організаційною формою соціального підприємництва. Це знизило інформаційну асиметрію для замовників та інвесторів і водночас спростило відповідність організацій установленим регуляторним вимогам у публічних закупівлях. Щорічні звіти Регулятора CIC (Office of the Regulator of Community Interest Companies) демонструють стале зростання кількості зареєстрованих компаній і приріст нових інкорпорацій, тобто офіційно створених юридичних осіб у цій правовій формі [17].

П'ятою ілюстрацією інноваційної державної підтримки є розвиток контрактоспроможності VCSE-сектору (добровільні, громадські й соціальні підприємства). Пілотна програма Contract Readiness Programme (Програма підготовки до укладення контракту), імплементована Department for Digital, Culture, Media and Sport (Міністерством цифрових технологій, культури, медіа та спорту Великої Британії) у партнерстві з галузевими інституціями, продемонструвала значний попит і короткострокові результати: до вересня 2024 року подано 1 925 заявок, участь узяли 898 осіб, а протягом шести місяців після участі більшість респондентів відзначали приріст компетенцій у пошуку, підготовці й поданні пропозицій до державних контрактів. Такі «м'які» інтервенції через тренінги, вебінари та зустрічі із замовниками системно знижують бар'єри входу для малих постачальників соціальних послуг [18].

Результативність такого підходу (орієнтованого на результат) добре ілюструє кейс «Peterborough SIB», що є першою у світі соціальною імпакт-облігацією, яка запущена у 2010 році для зниження рецидивів серед чоловіків із короткими строками ув'язнення, що звільнялися з в'язниці HMP Peterborough. Приватні інвестори надали авансове фінансування послуги «One Service» (через підтримку надання житла, працевлаштування, менторство), а держава зобов'язувалася платити лише за досягнення вимірюваних результатів. Результатом для виплат був відносний спад рецидиву щонайменше на 7,5% порівняно з підбіраною контрольною групою; незалежна оцінка NIESR – National Institute of Economic and Social Research (Національний інститут економічних і соціальних досліджень) засвідчила зниження рецидивів приблизно на 9% за підсумком об'єднаних когорт, що активувало результатні виплати й повернення капіталу інвесторам. Попри дострокове припинення експерименту через реформу пенітенціарної служби, кейс став доказом життєздатності моделі «оплата



за результат» у складній соціальній політиці та задав методичні стандарти для подальших проєктів у Великій Британії [6; 7].

Узагальнення еволюції політики підтримки соціальних інновацій представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Еволюція інструментів державної політики підтримки інновацій у соціальному підприємництві у Великій Британії (2010–2025)

Рік	Подія/документ	Політична дія та очікуваний ефект
2010–2015	Пілоты PbR і SIB; запуск Big Society Capital	Тестування оплати за результати; капіталізація оптового інвестора через «сплячі активи» й банки; запуск інфраструктури ринку
2016–2023	Life Chances Fund (£80 млн)	Співфінансування локальних SOP/SIB, зниження ризиків для замовників, масштабування практики
2020	PPN 06/20 та Social Value Model	Обов'язкова якісна оцінка соціальної вартості в центральних закупівлях, мінімум 10% ваги
2021–2022	Розширення схеми «сплячих активів»	Розширення переліку активів, стабілізація потоків до соціальних цілей
2022–2025	Contract Readiness Programme; оцінки GO Lab	Підвищення контрактоспроможності VCSE, стандартизація оцінювання результатів

Джерело: сформовано самостійно автором на основі [3; 4; 5; 8; 9; 11; 12; 15; 18]

У 2010–2015 роках пілоти механізмів Payment by Results (Оплата за результатами) і перші соціальні імпаکت-облігації сформували експериментальну базу й інституційні передумови, тоді як запуск оптового інвестора Big Society Capital забезпечив ліквідність ринку через спрямування «сплячих активів» і співінвестиції банків [11; 12]. У 2016–2023 роках Life Chances Fund виконав функцію масштабування, співфінансуючи місцеві ініціативи та знижуючи ризики для замовників, що дало змогу розширити портфель результатно-орієнтованих проєктів [5]. У 2020 році впровадження Procurement Policy Note 06/20 і стандартної Social Value Model «вщило» критерії соціальної цінності в оцінювання пропозицій центральних замовників із мінімальною питомою вагою 10%, уніфікувавши метрики й вимоги до управління виконанням [3; 4]. У 2021–2022 роках розширення схеми невитребуваних активів стабілізувало потоки капіталу на соціальні цілі, посилюючи спроможність оптових і роздрібних фінансових інструментів [15]. У 2022–2025 роках програма Contract Readiness Programme разом із методичними й емпіричними напрацюваннями Government Outcomes Lab підвищила спроможність VCSE-організацій і стандартизувала підходи до оцінювання результатів [8; 9; 18]. Сукупно це демонструє перехід від пілотних проєктів до зрілої екосистеми, у якій попит, фінансування, інституційна спроможність і вимірювання з'єднані в єдиний цикл державної політики.

Таблиця 2

Масштаб сектора й інституційні індикатори

Показник	Рік спостереження	Значення
Кількість роботодавців-соціальних підприємств (оцінювання)	2019	131 000
Оцінювання зайнятості в соціальних підприємствах	2019	1,28 млн осіб
Кількість CIC у публічному реєстрі	2021/22	26 065
Нові CIC за рік	2021/22	5 339

Джерело: сформовано самостійно автором на основі [16; 17].

Аналізуючи дані з таблиці 2, бачимо, що зафіксовано поєднання ринкової присутності й інституційної зрілості соціального підприємництва у Великій Британії. Оцінювання 131 тис. роботодавців-соціальних підприємств із зайнятістю близько 1,28 млн осіб відображає вагомість сегмента в структурі МСП та ринку праці, причому методологія LSBS – London School of Business and Society (Лондонська школа бізнесу та суспільства) забезпечує порівнюваність за хвилями й дає підстави для інтерпретації динаміки [16]. Адміністративні дані Регулятора CIC про 26 065 зареєстрованих компаній суспільного інтересу та 5 339 нових компаній за 2021/22 фінансовий рік демонструють стабільний попит на правову форму з механізмом блокування активів (asset lock) та обов'язковою процедурою підтвердження суспільної користі діяльності. Джерела доповнюють одне одного: вибіркові оцінки LSBS віддзеркалюють економічний обсяг і показники зайнятості, тоді як реєстр CIC демонструє інституційну форму реалізації моделі й масштаби входу нових організацій.



Таблиця 3

Інструменти інвестиційної підтримки та результати

Інструмент	Період	Ключові показники результату
Big Society Capital (оптовий інвестор)	2012–2022	Багаторічна мобілізація капіталу разом зі співінвесторами; інституційна інфраструктура у сферах житлової політики, зайнятості й місцевого розвитку
Growth Fund (змішане фінансування)	до 2023	Сотні дрібних інвестицій у малі організації; таргетинг на території з обмеженими ресурсами; доступ до боргу на прийнятних умовах
Reach Fund (гранти готовності)	2016–2021	Підвищення «інвестиційної готовності» організацій; більша конверсія до боргового фінансування
Life Chances Fund	2016–2023	До £80 млн співфінансування результатів; стандартизовані дані, проекти в різних напрямках
Contract Readiness Programme	2022–2024	1 925 заявок; 898 учасників; приріст готовності до участі в закупівлях за самооцінкою

Джерело: сформовано самостійно автором на основі [5; 11; 12; 13; 14].

Як показує таблиця 3, інструменти пропозиції капіталу, грантові програми підвищення готовності організацій і механізми оплати за результат поєднуються у взаємодоповнювану фінансову архітектуру, що забезпечує сталість і багаторівневу підтримку сектора. Оптовий інвестор Big Society Capital забезпечив тривалу мобілізацію приватного й квазідержавного капіталу в напрям доступного житла, працевлаштування та розвитку місцевостей, діючи як ринковий «якір» і каталізатор співінвестицій. Growth Fund, зосереджений на дрібних позиках із грантовою підтримкою операційних витрат посередників, адресно покрити фінансові «лакуни» малих постачальників у незаможних громадах і підвищив їхню здатність обслуговувати борг. Reach Fund, надаючи гранти на підготовку до інвестицій, збільшив конверсію заявок у закриті угоди та вирівняв спроможність організацій із низькою стартовою інституційною готовністю. Компонент попиту доповнив Life Chances Fund, співфінансуючи місцеві проекти знижуючи ризики замовників у результатно-орієнтованих контрактах, тоді як Contract Readiness Programme підвищила здатність VCSE-постачальників виходити на державні закупівлі та виконувати контрактні зобов'язання [5].

Отже, для України наведені британські кейси відкривають комплексну програму трансформації, що може бути адаптована до національних реалій через поетапну імплементацію семи взаємопов'язаних напрямів. Найбільш негайним і практично реалізованим кроком є інтеграція якісних критеріїв соціальної цінності в публічні закупівлі з мінімальною питомою вагою 5–10% у загальному скорингу й типовими метриками управління результатами, за зразком Social Value Model і PPN 06/20 [3; 4], що може слугувати каталізатором попиту на інноваційні соціальні рішення без порушення конкуренції та бюджетної дисципліни. Практична імплементація передбачає внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» з установленням обов'язкових критеріїв соціального впливу для закупівель понад 200 тис. грн, розроблення уніфікованої методики оцінювання соціальної доданої вартості й запровадження електронної системи моніторингу соціальних результатів через інтеграцію з ProZorro, де конкретними індикаторами можуть стати створення робочих місць для ВПО та демобілізованих, залучення місцевих постачальників у депресивних регіонах, упровадження інклюзивних практик працевлаштування та використання екологічно чистих технологій. Другим стратегічним напрямом є створення Української агенції соціального розвитку як оптового соціального інвестора з початковим капіталом 2 млрд грн і мандатом на змішане фінансування, що може усунути дефіцит дрібних позик і власного капіталу для соціальних підприємств, спираючись на досвід Growth Fund і Reach Fund [13; 14] і практики Big Society Capital [11; 12]. Паралельно доцільним є запуск пілотних результатно-орієнтованих контрактів у п'яти областях із найвищими показниками соціальної депривації через створення Українського фонду соціальних результатів при Мінсоцполітики з початковою капіталізацією 500 млн грн, де пріоритетними доменами мають стати реінтеграція демобілізованих військових, профілактика залишення дитини без належного піклування з боку батьків, підтримка літніх людей у сільській місцевості та професійна перепідготовка ВПО, спираючись на рамки LCF і практики GO Lab [5; 9; 10]. Фінансова модель передбачає співвідношення державного та приватного капіталу 60:40 з виплатами інвесторам при досягненні попередньо узгоджених KPI протягом 3–5 років, що створить стійкий механізм мобілізації приватного капіталу для соціальних цілей навіть в умовах обмежених бюджетних ресурсів після воєнного періоду.



Позитивний досвід Великої Британії свідчить, що довгострокова результативність підтримки соціального підприємництва забезпечується поєднанням регуляторно сформованого попиту через інтеграцію соціальної цінності в публічні закупівлі, фінансової пропозиції у формі оптових інвесторів і механізмів змішаного фінансування, інституційної підтримки у вигляді спеціалізованих правових форм і наглядових органів, а також розвитку «м'якої інфраструктури», спрямованої на підвищення організаційної спроможності до укладення контрактів організаціями. Сукупна дія цих компонентів корелює з розширенням масштабу сектору, приростом організацій, підвищенням інвестиційної привабливості й зростанням доказової бази ефективності результатно-орієнтованих інструментів. Для України найближчими пріоритетами мають стати стандартизація соціальної цінності в закупівлях із визначеною мінімальною питомою вагою, пілотування результатно-орієнтованих контрактів із централізованим співфінансуванням досягнутих результатів, а також запуск оптового інструмента змішаного фінансування з грантовою компонентою на підготовку постачальників. Перспективи подальших досліджень включають порівняльне оцінювання витрат і вигод різних конфігурацій ваги соціальної цінності в тендерах, квазіекспериментальну перевірку додатковості змішаного фінансування та побудову панелей мікроданих для відстеження траєкторій зростання організацій після участі в програмах організаційної спроможності до укладення контрактів організаціями.

Література:

1. HM Revenue & Customs. Enterprise Investment Scheme, SEIS and Social Investment Tax Relief – Statistics 2025. London : HMRC, 2025. URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/enterprise-investment-scheme-seed-enterprise-investment-scheme-and-social-investment-tax-relief-may-2025/enterprise-investment-scheme-seed-enterprise-investment-scheme-and-social-investment-tax-relief-statistics-2025> (дата звернення: 09.08.2025).
2. State of Social Procurement: United Kingdom Country Profile. URL: <https://initiatives.weforum.org/global-alliance-for-social-entrepreneurship/socproc-united-kingdom> (date of access: 10.08.2025).
3. Cabinet Office. Procurement Policy Note 06/20 – Taking Account of Social Value in the Award of Central Government Contracts. London : HM Government, 2020. 4 p. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5f6ccf89d3bf7f7237cf4015/PPN-06_20-Taking-Account-of-Social-Value-in-the-Award-of-Central-Government-Contracts.pdf (дата звернення: 09.08.2025).
4. Cabinet Office. The Social Value Model. Edition 1.1. London : HM Government, 2020. 32 p. URL: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5fc8b7ede90e0762a0d71365/Social-Value-Model-Edn-1.1-3-Dec-20.pdf> (дата звернення: 09.08.2025).
5. Department for Culture, Media and Sport. Life Chances Fund - Evaluation and Data Releases. London : DCMS, 2019–2023. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/life-chances-fund-introductory-primary-evaluation-report> (дата звернення: 09.08.2025).
6. Anders J., Dorsett R. HMP Peterborough Social Impact Bond - Cohort 2 and Final Cohort Impact Evaluation. London : Ministry of Justice & NIESR, 2017. 62 p. URL: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a759df0ed915d506ee80304/peterborough-social-impact-bond-cohort-2-results-report.pdf> (дата звернення: 09.08.2025).
7. Ministry of Justice. Peterborough Social Impact Bond – Background Information and Final Results Notices. London : MoJ, 2017. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/final-results-for-cohort-2-of-the-social-impact-bond-payment-by-results-pilot-at-hmp-peterborough> (дата звернення: 09.08.2025).
8. Government Outcomes Lab (University of Oxford). Ways to Wellness SIB – Final In-Depth Review. Oxford : GO Lab, 2025. 90 p. URL: https://golab.bsg.ox.ac.uk/documents/2181/CBO_ways_to_wellness_indepth-review-3rd-report.pdf (дата звернення: 09.08.2025).
9. Government Outcomes Lab. The Evolution of Social Outcomes Partnerships in the UK. Oxford : GO Lab, 2021. 118 p. URL: https://golab.bsg.ox.ac.uk/documents/2074/The_Evolution_of_Social_Outcomes_Partnerships_in_the_UK.pdf (дата звернення: 09.08.2025).
10. Government Outcomes Lab. Social Outcomes Partnerships and the Life Chances Fund: Guidance and FAQs. Oxford/London : GO Lab/DCMS, 2020–2023. URL: <https://www.gov.uk/guidance/social-outcomes-partnerships> (дата звернення: 09.08.2025).
11. Big Society Capital. Annual Report and Accounts 2022. London : BSC, 2022. 92 p. URL: https://bigsocietycapital.com/documents/278/Big_Society_Capital_Annual_Report_and_Accounts_2022_.pdf (дата звернення: 09.08.2025).
12. Big Society Capital. From Growing a Market 10x in 10 Years: 10 Lessons. London : BSC, 2023. 36 p. URL: <https://bigsocietycapital.com/documents/308/BSC-10-LESSONS.pdf> (дата звернення: 09.08.2025).
13. Access – The Foundation for Social Investment. Growth Fund Evaluation (Ecorys & ATQ). London : Access, 2021. URL: <https://access-socialinvestment.org.uk/news-and-insights/publications/growth-fund-evaluation> (дата звернення: 09.08.2025).
14. Access – The Foundation for Social Investment. Reach Fund Evaluation: Final Report. London : Access, 2021. 74 p. URL: <https://access-socialinvestment.org.uk/wp-content/uploads/2021/11/Access-Reach-Evaluation-Report-Final.pdf> (дата звернення: 09.08.2025).
15. Reclaim Fund Ltd. Annual Report and Accounts 2024. Manchester : RFL, 2024. 64 p. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/669e6ce50808eaf43b50d45e/RFL_AR2024.pdf (дата звернення: 09.08.2025).



16. Department for Digital, Culture, Media and Sport; BEIS; Middlesex University. Social Enterprise: Market Trends 2019. London : DCMS, 2022. 40 p. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/630f6349d3bf7f2a3a74b0ad/Social_Enterprise_Market_Trends_2019_-_Middlesex_University.pdf (дата звернення: 09.08.2025).
17. Office of the Regulator of Community Interest Companies. CIC Regulator: Annual Report 2021–2022. London : GOV. UK, 2022. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/community-interest-companies-regulator-annual-report-2021-to-2022/cic-regulator-annual-report-2021-to-2022> (дата звернення: 09.08.2025).
18. Department for Culture, Media and Sport. Contract Readiness Programme: Final Evaluation Report (Ecorys). London : DCMS, 2025. 100 p. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/686fdd94fe1a249e937cbfe7/CRP_evaluation_-_final_report_accessible.pdf (дата звернення: 09.08.2025).

Дата першого надходження рукопису до видання: 14.08.2025

Дата прийнятого до друку рукопису після рецензування: 12.09.2025

Дата публікації: 28.11.2025