

УДК 346.2:334.722.8

DOI <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2026.02.3.62>

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО ТА РЕГУЛЯТОРНОГО СЕРЕДОВИЩА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ

Лялик О.І.,

*аспірант кафедри конституційного права та порівняльного правознавства
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

ORCID: 0009-0006-8416-4556

Лялик О.І., Актуальні питання правового та регуляторного середовища соціального підприємництва: порівняльно-правовий аналіз

Вказується, соціальне підприємництво дедалі помітніше заявляє про себе як у сфері господарської практики, так і в площині правового регулювання, і ця тенденція характерна для більшості розвинених правових систем. Проте належний нормативний фундамент для таких суб'єктів господарювання у переважній більшості держав або розпорошений між різними галузями законодавства, або взагалі відсутній. Наслідком такої прогалини є цілий комплекс практичних труднощів: неможливість однозначно кваліфікувати соціальне підприємство в конкретних правовідносинах, поширення так званого «purpose-washing», коли суто комерційні структури використовують соціальну риторику без жодного реального зобов'язання, а також відсутність чітких правил щодо розподілу прибутку, захисту інтересів зацікавлених сторін та контролю за фактичним виконанням задекларованої місії.

Стаття присвячена дослідженню правового та регуляторного середовища соціального підприємництва у порівняльно-правовій перспективі. Автор аналізує специфіку правового регулювання соціальних підприємств у провідних правових системах, насамперед у державах, членах Європейського Союзу, Великій Британії та Сполучених Штатах Америки, і виявляє системні відмінності у підходах до визначення організаційно-правових форм, механізмів кваліфікації та контролю за дотриманням соціальної місії. Встановлено три основні моделі правового регулювання, що склалися у країнах ЄС: модель соціального кооперативу, модель спеціального закону та модель інтеграції до законодавства про соціальну економіку. Досліджено правову природу та функціонування найбільш поширених організаційно-правових форм соціальних підприємств: Community Interest Company (CIC) у Великій Британії та benefit corporation у США, виявлено їхні переваги та вади з погляду забезпечення підзвітності й соціального впливу. Проаналізовано роль Організації економічного співробітництва і розвитку та Європейської Комісії у формуванні рекомендацій щодо проектування правових рамок для соціальних підприємств. Особливу увагу приділяється феномену «purpose-washing» як наслідку недосконалості регуляторного механізму та необхідності запровадження ефективних реєстраційних і наглядових механізмів. Визначено перспективи вдосконалення вітчизняного законодавства у сфері соціального підприємництва з урахуванням досвіду провідних зарубіжних правових систем та завдань євроінтеграції України.

Ключові слова: права людини, соціальне підприємництво; правове регулювання; організаційно-правова форма; соціальна місія; benefit corporation; Community Interest Company; соціальна економіка.

Lyalik O.I. Current issues of the legal and regulatory environment of social entrepreneurship: a comparative legal analysis.

It is indicated that social entrepreneurship is increasingly making itself felt both in the field of business practice and in the field of legal regulation, and this trend is characteristic of most developed legal systems. However, the appropriate regulatory foundation for such business entities in the vast majority of states is either scattered between different branches of legislation or is completely absent. The consequence of such a gap is a whole range of practical difficulties: the inability to unambiguously qualify a social enterprise in specific legal relations, the spread of the so-called "purpose-washing", when purely commercial structures use social rhetoric without any real obligation, as well as the lack of clear rules on profit distribution, protection of the interests of stakeholders and control over the actual implementation of the declared mission.

The article presents a comprehensive study of the legal and regulatory environment of social entrepreneurship from a comparative legal perspective. The author analyses the specifics of the legal regulation of social enterprises in leading legal systems, primarily in the Member States of the European Union, the United Kingdom, and the United States of America and identifies systemic differences in approaches to defining

organisational and legal forms, mechanisms for qualification, and monitoring compliance with the social mission. Three main models of legal regulation that have emerged in EU countries are identified: the social cooperative model, the special law model, and the model of integration into social economy legislation. The legal nature and functioning of the most widespread organisational and legal forms of social enterprises are examined: the Community Interest Company (CIC) in the United Kingdom and the benefit corporation in the United States; their advantages and disadvantages from the perspective of ensuring accountability and social impact are revealed. The role of the Organisation for Economic Co-operation and Development and the European Commission in formulating recommendations for designing legal frameworks for social enterprises is analysed. Special attention is paid to the phenomenon of 'purpose-washing' as a consequence of the imperfection of the regulatory mechanism and the need to introduce effective registration and supervisory mechanisms. The prospects for improving domestic legislation in the field of social entrepreneurship are determined, taking into account the experience of leading foreign legal systems and the tasks of Ukraine's European integration. The study concludes that the effectiveness of social enterprise legal frameworks depends not only on the existence of a dedicated law, but on the quality of substantive requirements, the robustness of oversight, and the coherence between legal form and social mission.

Key words: social entrepreneurship; legal regulation; organisational and legal form; social mission; benefit corporation; Community Interest Company; social economy.

Постановка проблеми. Соціальне підприємництво як явище господарського та правового життя стрімко набуває ваги у публічному дискурсі та законодавчій практиці провідних держав. Водночас правова база для соціальних підприємств у більшості країн залишається або фрагментарною, або відсутньою взагалі. Це породжує системні проблеми: неможливість чітко ідентифікувати соціальне підприємство у правовідносинах, ризик «purpose-washing», коли звичайні комерційні структури формально привласнюють собі соціальну ідентичність, а також правову невизначеність щодо допустимого розподілу прибутку, прав стейкхолдерів та механізмів нагляду за дотриманням соціальної місії.

Актуальність теми для України визначається принаймні двома чинниками. По-перше, євроінтеграційний курс держави передбачає поступове наближення національного законодавства до стандартів ЄС, у тому числі у сфері соціальної економіки та соціального підприємництва. По-друге, соціальні підприємства в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення набувають особливого значення як інструмент вирішення соціальних проблем ринковими методами. Відсутність же спеціального законодавчого регулювання позбавляє ці структури правового визнання та доступу до відповідних механізмів підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правового регулювання соціального підприємництва отримало значний розвиток у зарубіжній академічній літературі. Флайшер Г. та Пендль М. (Fleischer H., Pendl M.) у ґрунтовній статті 2024 року здійснили огляд нового дослідницького поля корпоративного права соціальних підприємств у Німеччині, Європі та США і констатували, що, попри зростаючу популярність соціальних підприємств, правова база для них залишається слабо розробленою [1]. Вісенте Л. (Vicente L.) у порівняльно-правовому дослідженні 2022 року розмістила соціальне підприємство в центрі ширшої дискусії про мету корпорації, доводячи, що ринковий тиск на максимізацію акціонерної вартості системно підриває соціальні зобов'язання підприємств [2].

Фаджардо Г. (Fajardo G.) провела комплексний порівняльно-правовий аналіз моделей регулювання соціальних підприємств у 14 країнах ЄС і виявила три принципово різні правові моделі [3]. Фічі А. (Fici A.) у тому ж виданні систематизував новітні тенденції нормотворчості у сфері соціальних підприємств на рівні ЄС [4]. Практичні рекомендації у сфері проектування правових рамок для соціальних підприємств розроблені ОЕСР у 2022 році на підставі консультацій із понад 80 фахівцями з 10 країн [5]. Проблематиці корпоративного права Великої Британії присвячені дослідження Ліптрапа Дж.С. (Liptrap J. S.) 2021 та 2024 років [6; 7], Андреадакіса С. (Andreadakis S.) 2023 року [8], а також порівняльне дослідження Соренсена К.Є. та Невілля М. (Sorensen K. E., Neville M.) [9]. Питання управління соціальними підприємствами через регуляторну рамку досліджено Пратіппорннаронгом Д. (Prateerpornnarong D.) [10] та Сінгом Н.К. і Кумаром П. (Singh N. K., Kumar P.) [11]. Проблематика адвокатського виміру соціальних підприємств висвітлена у дослідженні Маїр Дж. (Mair J.) та співавторів [12], а інституційної легітимності - у системному огляді Спануса Т. (Spanuth T.) і колег [13].

Метою цієї статті є порівняльно-правовий аналіз моделей правового та регуляторного регулювання соціального підприємництва у провідних правових системах, виявлення їхніх системних переваг і недоліків та формулювання висновків щодо перспектив вдосконалення відповідного законодавства в Україні.

Виклад матеріалу дослідження.

Визначення правової природи соціального підприємства є вихідним і водночас найбільш дискусійним питанням усього регуляторного дискурсу. Більшість дослідників погоджуються, що соціальне

підприємство не є ані традиційною комерційною організацією, ані некомерційною структурою, воно скоріш займає проміжне, гібридне положення між ними. Флайшер Г. та Пендль М. зазначають, що різні моделі думки в Європі та США принципово по-різному концептуалізують цей феномен: якщо американська традиція тягнє до бачення соціального підприємства як бізнесу, що продукує соціальну цінність поряд із економічною, то в Європі більш поширений акцент на демократичному управлінні та пріоритеті соціальної місії над прибутковістю [1, с. 272].

Вісенте Л. ставить під сумнів саму обґрунтованість гасла «doing well by doing good» («робити добро, заробляючи добре»), як засади соціального підприємництва, наголошуючи, що ринкова логіка неминуче обмежує можливості корпорацій чинити добро задля самого добра, а не заради прибутку [2, с. 156]. У тому ж дослідженні авторка звертає увагу на переломний характер Заяви Круглого столу бізнесу 2019 року, в якій 181 CEO великих американських корпорацій задекларували зобов'язання враховувати інтереси всіх стейкхолдерів, а не лише акціонерів, що свідчить про загальну трансформацію уявлень про корпоративну мету [2, с. 158].

Ключовою ознакою, що відрізняє соціальне підприємство від звичайного суб'єкта господарювання, є гібридність, тобто поєднання фінансової стійкості та соціальної місії в якості рівноцінних конституюючих елементів організації. Саме ця двоїстість ускладнює правову кваліфікацію та визначення відповідного регуляторного режиму: традиційні категорії корпоративного права, розроблені під модель максимізації акціонерної вартості, погано пристосовані до потреб гібридних організацій. Флайшер Г. та Пендль М., в свою чергу, констатують, що корпоративне право у цій сфері перебуває у стані поступового, але незворотного переосмислення [1, с. 282].

На думку автора, невизначеність правової природи соціального підприємства є не просто теоретичною проблемою, але й практичною, оскільки саме від неї залежить вибір організаційно-правової форми, система управління, умови залучення фінансування та механізми захисту соціальної місії від ерозії під тиском комерційних інтересів.

Аналіз законодавства держав-членів ЄС дозволяє виявити три принципові моделі правового регулювання соціальних підприємств, які відрізняються не лише технікою нормотворення, але й концептуальним підходом до визначення сутності соціального підприємства.

Перша модель, модель соціального кооперативу, є найбільш поширеною і передбачає використання кооперативної правової форми як організаційної основи соціального підприємства. Вона сягає своїм корінням в Італію, яка у 1991 році першою у світі прийняла спеціальний закон про соціальні кооперативи. Фаджардо Г. наводить показовий приклад Бельгії: ця держава ще 1995 року запровадила поняття «компанія з соціальною метою», однак у новому Кодексі товариств і асоціацій 2019 року кардинально змінила підхід, дозволивши кваліфікуватися як соціальне підприємство виключно кооперативним компаніям [3, с. 68].

Друга модель, модель спеціального закону, передбачає прийняття окремого нормативного акта, який визначає поняття, вимоги та правовий статус соціального підприємства незалежно від конкретної організаційно-правової форми. Фічі А. встановлює, що найновіші національні закони, зокрема прийняті на Мальті у 2022 році та на Кіпрі у 2020 році, реалізують саме цю модель, запроваджуючи так звану правову кваліфікацію: організація будь-якої форми може набути статусу соціального підприємства за умови відповідності встановленим вимогам, а також позбутися цього статусу без необхідності ліквідації чи реорганізації [4, с. 175]. Ця модель вважається найбільш гнучкою, оскільки знижує транзакційні витрати і не прив'язує соціальну місію до конкретної корпоративної форми.

Третя модель, модель інтеграції до закону про соціальну економіку, характерна для держав, що прийняли рамкові закони про соціальну та солідарну економіку. Така модель охоплює ширше коло суб'єктів: кооперативи, взаємні товариства, асоціації, фонди та власне соціальні підприємства, і нормативно забезпечує їх системну підтримку. Іспанія, що не має спеціального закону про соціальні підприємства, проте регулює соціальні ініціативні кооперативи у рамках загального закону про кооперативи 1999 року, займає проміжне місце між другою і третьою моделями [3, с. 74].

ОЕСР у своєму посібнику 2022 року констатує, що хоча певне законодавство про соціальні підприємства існує у 16 країнах ЄС, а явні стратегії їх підтримки - ще у 11, законодавці визнають: без якісного правового регулювання соціальні підприємства стикаються з перешкодами у залученні інвестицій та доступі до публічних ресурсів [5, с. 15]. При цьому посібник підкреслює, що ефективність правової рамки залежить не від самого факту існування спеціального закону, а від якості його змстовних вимог та механізмів нагляду за їх виконанням [5, с. 22].

Отже, як бачимо, жодна з трьох моделей не є безумовно оптимальною: вибір між ними зумовлений правовою традицією, інституційною спроможністю та соціально-економічними пріоритетами кожної держави. Водночас, вбачається, цілком логічно спостерігається загальноєвропейська тенденція до поступового переходу від моделі соціального кооперативу до більш гнучкої моделі правової кваліфікації.

У загальноправовій традиції сформувалися два найбільш впливові спеціальні правові конструкти для соціального підприємства, британська Community Interest Company (CIC) та американська benefit corporation, які є предметом активного порівняльного дослідження і нормотворчого запозичення.

CIC була запроваджена у Великій Британії у 2005 році і є на сьогодні найбільш детально відрегульованою правовою формою соціального підприємства у світі¹. Ліптрап Дж.С. у своєму дослідженні аналізує CIC через призму чотирьох конститутивних відмінностей від традиційної корпорації: режим публічної користі (включаючи «тест суспільного інтересу» при реєстрації), специфічні обов'язки директорів, обмежені права акціонерів та механізм «замку активів» (asset lock), що унеможливує розподіл активів на шкоду соціальній місії [6, с. 601]. Там само автор доводить, що між вельфаристською державною політикою та особливим профілем CIC існує причинно-наслідковий зв'язок, який залишався поза увагою правової доктрини [6, с. 596].

Вчений розвиває цей аналіз у контексті ширшої дискусії про корпоративну мету, обстоюючи необхідність запозичення з режиму CIC механізму попередньої державної перевірки задекларованої корпоративної мети для недопущення «purpose-washing» - ситуації, коли компанії формально декларують соціальну або екологічну мету, не підкріплюючи її реальною діяльністю [7, с. 770]. На відміну від американських benefit corporations², чия система підзвітності піддається критиці за слабкість, CIC передбачає обов'язкову щорічну звітність перед спеціальним регулятором, що суттєво підвищує рівень довіри до цієї форми [7, с. 785].

Андреадакіс С. вказує на парадоксальну ситуацію: попри те що Велика Британія є країною з найбільш розвиненим сектором соціальних підприємств у світі, законодавство про benefit corporation у ній відсутнє, а сертифікація B Corps³ так і не набула масштабного поширення [8, с. 796]. Основним поясненням цього є гнучкість Закону про компанії 2006 року, який уже покладає на директорів обов'язок враховувати інтереси широкого кола стейкхолдерів. Водночас автор констатує, що цей обов'язок не забезпечений реальними механізмами примусового виконання, що знецінює його практичну значимість [8, с. 800].

Соренсен К.Є. та Невілл М. у порівняльному дослідженні американської benefit corporation, британської CIC та данського сертифікаційного режиму встановили, що ці три системи кардинально по-різному балансують між гнучкістю, привабливою для підприємців та інвесторів, і вимогами достовірності статусу соціального підприємства [9, с. 270]. Benefit corporation відрізняється простотою реєстрації та широкою підприємницькою свободою, однак критикується за недостатність засобів забезпечення підзвітності. CIC натомість забезпечує вищий рівень достовірності ціною більших транзакційних витрат [9, с. 285].

Отже, порівняння CIC та benefit corporation виявляє фундаментальний регуляторний вибір між двома цінностями: свободою підприємницької ініціативи та достовірністю соціальної ідентичності. Логічно, оптимальна правова модель має знаходити між ними рівновагу, передбачаючи як доступну процедуру набуття статусу соціального підприємства, так і ефективні механізми нагляду за дотриманням соціальної місії.

Ефективність правової рамки для соціальних підприємств визначається не лише наявністю відповідного законодавства, але й якістю управлінських механізмів та здатністю соціальних підприємств отримувати та підтримувати легітимність у своєму інституційному середовищі. Пратіппорнаронг Д. зазначає, що управління соціальними підприємствами через спеціальну регуляторну рамку є лише одним з можливих режимів корпоративного управління; ефективність цього режиму залежить від узгодженості між правовими вимогами та організаційною культурою підприємства [10].

Сінг Н.К. та Кумар П. у критичному аналізі правових і регуляторних рамок соціального підприємництва виділяють п'ять системних перешкод для ефективного регулювання: загальний характер правових норм, що не враховує специфіки соціального підприємства; розпливчасту термінологію; конкуруючі нормативні вимоги; брак ресурсів для правозастосування; відсутність стандартизованих механізмів оцінки соціального впливу [11, с. 5]. Для подолання цих перешкод вони пропонують модель

¹ Community Interest Company (CIC) – це особливий тип британської компанії з обмеженою відповідальністю, створений для соціальних підприємств. Головна мета CIC - приносити користь громаді (суспільству), а не максимізувати прибуток для приватних власників

² Законодавство про Benefit Corporation (корпорації суспільного блага) - це правова форма комерційних організацій у США (і низці інших країн), яка зобов'язує враховувати інтереси суспільства та навколишнього середовища поряд із прибутком.

³ Сертифікація B Corp (від Benefit Corporation) - це престижний міжнародний статус для компаній, які демонструють високі стандарти соціальної та екологічної відповідальності, прозорості та підзвітності. На відміну від традиційного бізнесу, компанії B Corp офіційно зобов'язуються враховувати вплив своїх рішень не лише на прибуток, а й на працівників, клієнтів, громаду та довкілля.

адаптивного регуляторного проектування із залученням стейкхолдерів до формування правових норм [11, с. 9].

Спанус Т. та співавтори у своїй роботі встановили, що легітимація соціальних підприємств залежить від інституційного контексту та цільових стейкхолдерів: різні стратегії легітимації застосовуються залежно від того, чи є ключовими стейкхолдерами держава, ринкові актори чи цивільне суспільство [13, с. 8]. Дослідники акцентують увагу на прогалині в аналізі ролі інкубаторів та акселераторів соціальних підприємств у процесі легітимації [13, с. 12].

В свою чергу Маїр Дж. та співавтори відкривають часто ігнорований вимір - адвокаційну діяльність соціальних підприємств, спрямовану на вплив на публічну політику та законодавство. Автори доводять, що вибір управлінської моделі та організаційно-правової форми безпосередньо впливає на здатність соціального підприємства виконувати функцію агента змін у нормотворчому середовищі [12, с. 8]. Таким чином, право не лише регулює соціальні підприємства, але й опосередковано формується через їхні колективні дії у публічному просторі. Правове регулювання соціального підприємства не є самодостатнім: його ефективність нерозривно пов'язана з якістю інституційного середовища, готовністю держави до діалогу зі стейкхолдерами та здатністю самих соціальних підприємств відстоювати своє місце у правовій системі через адвокаційну діяльність.

Відзначимо, посібник ОЕСР 2022 року «Проектування правових рамок для соціальних підприємств» є на сьогодні найбільш авторитетним міжнародним документом, що систематизує практичні рекомендації з цього питання. Документ виходить із розгорнутого визначення соціального підприємства, запропонованого Ініціативою з соціального бізнесу Єврокомісії 2011 року: соціальне підприємство - це оператор соціальної економіки, чия основна мета полягає у досягненні соціального впливу, а не у генеруванні прибутку для власників; при цьому підприємство провадить підприємницьку та інноваційну діяльність на ринку, а прибутки переважно спрямовує на досягнення соціальних цілей [5, с. 18].

ОЕСР виокремлює три категорії правових підходів: правові форми, що передбачають особливий тип юридичної особи для соціальних підприємств; правові кваліфікації, що надають особливий статус або позначку існуючим організаційним формам; а також гібридні підходи, що поєднують ці два методи [5, с. 25]. Аналіз кожного з них здійснюється крізь призму здатності забезпечити ясність правового статусу, захист соціальної місії, доступність для різних організаційних форм та мінімізацію регуляторних витрат.

Для України ці рекомендації мають практичне значення в контексті імплементації зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, та орієнтиру євроінтеграційних реформ. Наразі вітчизняне законодавство не містить спеціального нормативного визначення соціального підприємства і не передбачає окремої організаційно-правової форми для нього.

З огляду на досвід ЄС, найбільш прийнятною для України видається модель правової кваліфікації, яка не вимагає від наявних організацій реорганізації у нову юридичну форму, а запроваджує спеціальний статус соціального підприємства для суб'єктів, що відповідають встановленим критеріям. Така модель є менш витратною для регулятора, більш гнучкою для суб'єктів господарювання і, водночас, здатна забезпечити достатній рівень прозорості та підзвітності за умов належно розробленого механізму кваліфікаційного нагляду. В свою чергу, досвід СІС свідчить, що ключовим елементом такого механізму є обов'язкова щорічна звітність та незалежний регуляторний нагляд, що суттєво знижує ризики «purpose-washing» [7, р. 782].

Вважаємо, що розробка та прийняття в Україні спеціального закону про соціальні підприємства із запровадженням моделі правової кваліфікації та дієвими механізмами нагляду є першочерговим завданням господарсько-правової реформи у цій сфері.

Висновки. Таким чином, на наш погляд, соціальне підприємство як правовий феномен є гібридним утворенням, що поєднує ознаки комерційної організації та некомерційної структури і не вписується в традиційні корпоративно-правові категорії. Невизначеність його правової природи є джерелом практичних проблем: неможливості чіткої ідентифікації у правовідносинах, ризику «purpose-washing» та правової невизначеності щодо розподілу прибутку й нагляду за дотриманням місії.

У країнах-членах ЄС склалися три основні моделі правового регулювання соціальних підприємств: модель соціального кооперативу, модель спеціального закону та модель інтеграції до закону про соціальну економіку. Спостерігається загальна тенденція до переходу від першої моделі до більш гнучкої моделі правової кваліфікації, яка дозволяє набути статусу соціального підприємства без зміни організаційно-правової форми.

Крім того, порівняльний аналіз СІС та benefit corporation виявляє фундаментальний регуляторний вибір між підприємницькою свободою та достовірністю соціальної ідентичності. Так, британська СІС забезпечує вищий рівень достовірності завдяки обов'язковій звітності, тесту суспільного інтересу та механізму замку активів; в свою чергу, американська benefit corporation вирізняється доступністю реєстрації, але критикується за слабкість механізмів підзвітності.

Ефективність правової рамки для соціальних підприємств залежить не лише від наявності спеціального законодавства, але й від якості управлінських механізмів, інституційного середовища та здатності соціальних підприємств підтримувати легітимність у відносинах із державою, ринком і цивільним суспільством. Адвокаційна діяльність соціальних підприємств є важливим чинником формування сприятливого регуляторного середовища.

І, насамкінець, для України найбільш прийнятною є модель правової кваліфікації, що запроваджує спеціальний статус соціального підприємства без зміни організаційно-правової форми. Ключовими елементами майбутнього законодавства мають стати: чітка дефініція соціального підприємства з обов'язковими критеріями соціальної місії; механізм попередньої кваліфікаційної перевірки; обов'язкова звітність перед уповноваженим регулятором; а також замок активів, що захищає соціальну місію від ерозії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Fleischer H., Pendl M. The Law of Social Enterprises: Surveying a New Field of Research. *European Business Organization Law Review*. 2024. Vol. 25. P. 269–297. DOI: 10.1007/s40804-024-00314-9.
2. Vicente L. The Social Enterprise: A New Form of Enterprise? *The American Journal of Comparative Law*. 2022. Vol. 70, Suppl. 1. P. i155–i184. DOI: 10.1093/ajcl/avac018.
3. Fajardo G. Social Enterprises in the European Union: Gradual Recognition of Their Importance and Models of Legal Regulation. In: Peter H., Vargas Vasserot C., Alcalde Silva J. (eds.). *The International Handbook of Social Enterprise Law*. Springer, Cham, 2022. P. 55–82. DOI: 10.1007/978-3-031-14216-1_3.
4. Fici A. Models and Trends of Social Enterprise Regulation in the European Union. In: Peter H., Vargas Vasserot C., Alcalde Silva J. (eds.). *The International Handbook of Social Enterprise Law*. Springer, Cham, 2022. P. 153–180. DOI: 10.1007/978-3-031-14216-1_8.
5. OECD. *Designing Legal Frameworks for Social Enterprises: Practical Guidance for Policy Makers*. OECD Publishing, Paris, 2022. 140 p. DOI: 10.1787/172b60b2-en.
6. Liptrap J. S. British social enterprise law. *Journal of Corporate Law Studies*. 2021. Vol. 21, No. 2. P. 595–650. DOI: 10.1080/14735970.2021.1959990.
7. Liptrap J. S. Corporate Purpose, Social Enterprise Law and the Future of the Corporation: A UK Perspective. *European Company and Financial Law Review*. 2024. Vol. 21, No. 5-6. P. 762–820. DOI: 10.1515/ecfr-2024-0026.
8. Andreadakis S. Social Enterprises, Benefit Corporations and Community Interest Companies: The UK Landscape. In: Peter H., Vargas Vasserot C., Alcalde Silva J. (eds.). *The International Handbook of Social Enterprise Law*. Springer, Cham, 2023. P. 789–808. DOI: 10.1007/978-3-031-14216-1_42.
9. Sørensen K. E., Neville M. Social Enterprises: How Should Company Law Balance Flexibility and Credibility? *European Business Organization Law Review*. 2015. Vol. 16, No. 2. P. 267–296. DOI: 10.1017/S1566752914001128.
10. Prateppornnarong D. Governance Through Regulation: Assessing the Contribution of a Regulatory Framework Towards the Quality of Social Enterprise Governance. *Journal of Social Entrepreneurship*. 2025. DOI: 10.1080/19420676.2025.2538226.
11. Singh N. K., Kumar P. Analysing Social Entrepreneurship's Legal and Regulatory Frameworks Using Collaborative Innovation. *Journal of Law and Sustainable Development*. 2023. Vol. 11, No. 6. Art. e1188. DOI: 10.55908/sdgs.v11i6.1188.
12. Mair J. et al. The Political Side of Social Enterprises: A Phenomenon-Based Study of Sociocultural and Policy Advocacy. *Journal of Management Studies*. 2025. Vol. 62, No. 2. P. 489–530. DOI: 10.1111/joms.13134.
13. Spanuth T. et al. Exploring social enterprise legitimacy within ecosystems from an institutional approach: A systematic literature review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*. 2024. Vol. 26, No. 1. P. 3–28. DOI: 10.1111/ijmr.12349.
14. Byelov D.M., Bielova M.V., Social entrepreneurship: exercise of the constitutional freedom of a person for entrepreneurial activity. *European Socio-Legal and Humanitarian Studies*. 2023. Issue 2. p. 4-10. URL: <https://ehs-journal.ro/>

Дата першого надходження рукопису до видання: 8.02.2026

Дата прийняття до друку рукопису після рецензування: 20.03.2026

Дата публікації: 3.04.2026