

Р.Н. Павлов¹

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19*

Ключевые слова: социальное предприятие, пандемия, эффективность, государственные контракты.

Введение

В течение последней четверти двадцатого столетия в мире начинает формироваться так называемая «социальная экономика», одной из отличительных особенностей которой является формирование «социального предприятия». Как утверждает Э.Н. Рудык, главная цель социальных предприятий не прибыль, а удовлетворение нужд и потребностей «социума» как «внутри» их (рядовых работников, менеджеров, владельцев его имущества), так и вне – потребителей их продукции или услуг (Рудык, 2011. С. 263). Понятие социального предприятия как устойчивого термина впервые появилось в Италии и связано со всплеском развития кооперативов в этой стране в 1980-е гг. По мнению А.А. Московской, «важной особенностью развития данных предприятий в Италии стало то, что они были созданы для трудовой интеграции исключенных групп на рынке труда, и в отличие от стандартных кооперативов, чья деятельность обычно направлена на своих членов, ориентировались на интересы более широкого сообщества» (Московская, 2011. С. 101). В 2002 г. в Великобритании появился закон о социальных предприятиях, который определял их как предприятия, имеющие преимущественно социальные цели, чей доход в первую очередь направляется на реализацию этих целей (развитие собственного бизнеса либо развитие сообщества), а не на максимизацию прибыли акционеров и собственников. По мнению А.А. Московской, британский закон акцентировал внимание именно на рыночных условиях работы социальных предприятий, поскольку гласил о том, что 50% дохода социальных предприятий должно было быть получено на основе продажи товаров и услуг (Московская, 2011. С. 102). Однако учитывая тот факт, что в Великобритании значительную долю от реализации товаров и услуг социальных предприятий составлял объем товаров и услуг, реализуемых по государственным контрактам, данное замечание представляется не совсем корректным.

¹ Павлов Руслан Николаевич, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центрального экономико-математического института Российской академии наук Москва, Россия (pavlovru@mail.ru).

***Цитирование:** (2022). Основные факторы повышения эффективности социальных предприятий // Вопросы политической экономии. № 1 (29). С. 146-161.

DOI: 10.5281/zenodo.6525593 (<https://zenodo.org/record/6525593>)

Если же попытаться обобщить определение социального предприятия на основе данных характеристик, то получится следующее: социальное предприятие – это такое предприятие, которое нацелено главным образом на удовлетворение запросов целевой группы, ради которой оно создается (либо исключенных социальных слоев на рынке труда, либо клиентов из среды тех социальных слоев, которые не удовлетворены обслуживанием со стороны обычных коммерческих предприятий) и доход которого направлен главным образом на реализацию социальной миссии данного предприятия, заявленной при его создании. В этом смысле если использовать здесь политэкономическое понятие прибавочной стоимости, то можно выразить следующее политэкономическое утверждение о социальном предприятии: социальное предприятие — это такое предприятие, прибавочная стоимость которого, если понимать под ней определенный излишек, который не направляется на заработную плату работников и текущие расходы, резервируется и направляется на инвестиции в дальнейшие социальные проекты данного предприятия. Поскольку большинство социальных предприятий поступают таким образом, данное определение можно вполне применить для характеристики социальных предприятий, с точки зрения политической экономии.

Если оценивать социальные предприятия с точки зрения их эффективности на примере имеющихся статистических данных по экономике Южной Кореи (см. табл. 1), то мы видим, что доля эффективных предприятий хотя и небольшая, но все же довольно убедительная, особенно в отрасли промышленного производства, что говорит нам о том, что социальные предприятия вполне способны решать поставленные перед ними задачи эффективным образом. Также они способны эффективно решать свои задачи в таких отраслях, как образование и социальное обслуживание. К сожалению, в остальных отраслях эффективность оставляет желать лучшего и оказывается довольно редким явлением для социальных предприятий.

Таблица 1
Доля эффективных предприятий в числе социальных предприятий Южной Кореи в 2017 г.

Отрасль	Самостоятельная хозяйственная единица		Эффективные самостоятельные хозяйственные единицы	
	Количество	Доля (%)	Количество	Доля (%)
Промышленное производство	64	38,3	14	51,9
Сельское хозяйство	4	2,4	1	3,7
Распространение	12	7,2	1	3,7
Строительство	8	4,8	1	3,7
Социальные службы	33	19,8	4	14,8
Культура и искусство	11	6,6	0	0
Продукты питания и напитки	5	3	0	0
Образование	9	5,4	4	14,8
Социальное обеспечение	5	3	0	0
Другое (IT, транспорт, публикации, телерадиовещание, экология и т. д.)	14	8,4	2	7,4

Продолжение табл. 1

Отрасль	Самостоятельная хозяйственная единица		Эффективные самостоятельные хозяйственные единицы	
	Количество	Доля (%)	Количество	Доля (%)
Смешанные предприятия:				
Промышленное производство, распространение и издательские услуги	1	0,6	0	0
Промышленное производство, строительство и социальные службы	1	0,6	0	0
Всего	167	100	27	100

Источник: Lee, Seo (2017).

В настоящее время, когда последствия пандемии ощущаются особенно остро в различных сферах общественной жизни, социальные предприятия все больше начинают восприниматься как институты, способные эффективно реагировать на вызовы, которые возникают в результате данной ситуации и, как показывает мировой опыт, зачастую они оказываются эффективнее в этом процессе, чем обычные предприятия. Также весьма важным является вопрос о государственной поддержке социальных предприятий и о том, существует ли в России адекватная социально-психологическая среда для адаптации зарубежного опыта. Следует отметить, что в России многие социальные предприниматели высказываются за необходимость государственной поддержки социальных предприятий, в частности, руководитель социального предприятия «Орто-Люкс» Е.А. Селеверстова выступала с критикой закона о социальном предпринимательстве, поскольку он не вводил обязательный характер государственной поддержки, а в нем лишь отмечалось, что государство может оказывать поддержку социальным предпринимателям, то есть фактически государственная поддержка носила произвольный характер. Таким образом, социально-психологическая среда социальных предпринимателей в России вполне благоприятствует созданию условий для обязательной государственной поддержки социальных предприятий, аналогичной той, которая присутствует в зарубежном опыте развития социального предпринимательства и которая будет рассмотрена в настоящей работе. Также в настоящей работе будут подробно рассмотрены бизнес-модели как фактор повышения эффективности социальных предприятий, а также схемы поддержки в виде создания особых схем налогового стимулирования и создания специальных фондов на ранней стадии функционирования социальных предприятий.

Зарубежный опыт развития социального предпринимательства

В настоящей работе в качестве критериев отбора соответствующего зарубежного опыта будут использованы следующие аспекты: организационно-экономический, финансовые источники, бизнес-модель и государственные институты поддержки таких предприятий. Так, например, в Испании организационно-экономический аспект представляет собой различные формы организации пред-

приятия, к числу которых относятся:

1) Кооперативы (Закон № 27 от 1999 г. определяет кооперативы социальной инициативы как «такие кооперативы, которые будучи неприбыльными и независимыми, задействованы главным образом в определенных секторах и видах деятельности с определенным социальным влиянием).

2) Неприбыльные частные страховые организации.

3) Фонды и ассоциации, задействованные в экономической деятельности. Фонды должны иметь в качестве своей миссии преследование общего интереса, а не частного.

4) Компании, находящиеся в собственности у их работников (корпорации или компании с ограниченной ответственностью, где большая часть капитала принадлежит работникам (Статья 1 Закона 4 от 1997 г.)).

5) Социальные предприятия, имеющие целью интеграцию в рынок труда, обычно учреждаемые как ассоциации или фонды.

Одними из основных факторов повышения эффективности социальных предприятий в Европе являются их финансовые источники, и учитывая тот факт, что многие социальные предприятия в Европе, как правило, сталкиваются со значительной нехваткой средств от рыночных источников, поскольку многие частные инвесторы обычно не заинтересованы в поддержке социальных предприятий, совершенно очевидно, что государственный сектор представляет собой основной двигатель для развития социальных предприятий, поскольку государство напрямую заинтересовано в развитии социальных инноваций и поддержке наиболее эффективных предприятий в данной области. Однако, как свидетельствуют некоторые из обследованных социальных предприятий, эта зависимость от государственных ресурсов в настоящее время оказывает негативное влияние на их рост по двум причинам: а) снижающейся доступности средств в важнейших областях и б) финансовому бремени значительных задержек в выплатах государственными администрациями на всех уровнях (Assessment of State..., 2018). Последний экономический кризис (2010–2013) и медленное восстановление в Европе и последующие урезания в выплатах и задержки в выплатах государственными администрациями оказали особое влияние на социальные кооперативы, которые начали сталкиваться с острыми финансовыми проблемами. Во многих случаях задержки в выплатах от государственных администраций означали, что эти организации не могли платить своим служащим вовремя. Многие социальные кооперативы реагировали на эти вызовы путем диверсификации. Например, некоторые из них диверсифицировали свои клиентские базы путем предоставления услуг частным компаниям для того, чтобы снизить зависимость от государственного сектора.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в период острого кризиса основной фактор повышения эффективности социальных предприятий – это снижение зависимости от государственной администрации и ориентация на частную поддержку, а в период относительно благополучных времен именно ориентация на государственную поддержку является основным фактором развития социальных предприятий. Данный вывод основывается на данных, приведенных из вышеупомянутого источника (Assessment of State..., 2018).

Также вопрос о том, какой из двух факторов является ведущим, государственная поддержка или коммерческий доход, зависит от формы предприятия. Так, на-

пример, для испанских социальных предприятий, большинство которых представляют собой кооперативы, основным источником является коммерческая прибыль, а для различных ассоциаций и фондов, как правило, государственная поддержка является ведущей формой поддержки. Однако, как показывает опыт, имеются также и другие источники дохода, такие, как членские взносы, гранты, пожертвования или рентный доход. Краудфандинг также стал важным источником финансирования для социальных предпринимателей, ассоциаций и фондов, которые в свое время в значительной степени зависели от государственного финансирования и членских взносов.

Бизнес-модель социальных предприятий как фактор повышения их эффективности

Под бизнес-моделью мы будем понимать такой способ организации бизнеса, который предполагает определенное соотношение между коммерческими и некоммерческими источниками финансирования предприятия для достижения максимального эффекта. Что касается бизнес-модели социальных предприятий, то здесь следует отметить, что они используют гибридную бизнес-модель, предполагающую, что они получают доход из двух источников. Первая группа источников – рыночные источники, которые предполагают продажу товаров и услуг государственному или частному сектору. Вторая группа источников – нерыночные источники, представлена в виде государственных субсидий и грантов, частных пожертвований, а также в виде нефинансового вклада, такого, как волонтерская работа. Основными видами источников для социальных предприятий, для которых основной функцией является социальное воздействие, являются (Assessment of State..., 2018):

1) Доходы, полученные от государственных контрактов. Социальные предприятия заключают контракты с государственными администрациями и агентствами для того, чтобы получать плату за определенные услуги. Структура этих платежей может быть довольно различной, варьируя от непосредственных платежей в системы социального обеспечения, ваучерные системы или косвенные платежи через посредников, являющихся третьей стороной. Известно, что в Великобритании объем средств, которые используются для реализации государственных контрактов, заключаемых с социальными предприятиями, составляет около 10 миллиардов фунтов стерлингов в год, и в случае признания данного уровня как минимального и применения подобного эксперимента в России соответствующий показатель должен составить не менее 1 триллиона рублей в год.

2) Непосредственные гранты / субсидии. Они предоставляются социальным предприятиям государственной администрацией, например, гранты на конкретную проектную деятельность или субсидии по занятости, которые часто становятся доступными для социальных предприятий, имеющих целью интеграцию в рынок труда, в качестве компенсации за наем людей с ограниченными возможностями и образующийся в результате этого производственный дефицит.

3) Доход, основанный на рыночном механизме из частных источников, через продажу товаров и услуг другим предприятиям и конечным потребителям.

4) Членские взносы, пожертвования и выплаты по спонсорским соглашениям.

5) Другие формы дохода: доход от аренды активов (собственности), выплаты штрафов или денежных призов.

Высокая степень зависимости социальных предприятий от государственного сектора в кризисный период вызывает озабоченность по поводу предсказуемости и долгосрочной устойчивости их бизнес-моделей.

Также социальные предприятия имеют право пользоваться различного рода кредитными инструментами, которые также способствуют повышению их эффективности, а именно:

1) Краткосрочные кредиты, гарантированные ожидаемыми государственными контрактами, грантами и субсидиями.

2) Ипотечные займы.

3) Имущественные и долевыми займы.

4) Льготные займы с низкой процентной ставкой и длительным сроком погашения. Особое место среди них занимает так называемый «терпеливый капитал». Данное понятие относится к «деньгам, которые позволяют оплачивать текущие расходы, пока компания учится заботиться о себе» (Кикал, Лайонс, 2014). Само название говорит о том, что эти деньги инвестируются на длительный срок. Они подлежат возврату, но обычно после того, как предприятие начнет приносить доходы, достаточные для выплат по инвестициям.

Государственные институты поддержки социальных предприятий как фактор повышения их эффективности

Следует отметить, что и в Испании, и в Италии действует особое законодательство о социальных предприятиях, что позволяет формировать особые институты поддержки для них. Так, например, процесс институционализации социального предпринимательства в Испании начался в 1987 г., когда был принят специальный закон, которым признавались некоторые черты кооперативов, которые теперь используются в определении социальных предприятий, действующем в Европейском союзе. В дальнейшем в законы о кооперативах были внесены изменения, которые сводились к тому, что были законодательно закреплены новые типы кооперативов, которые стали лучше соответствовать определению социального предпринимательства, принятому в Европейском союзе². Так, например, в законе 1999 г. были закреплены 12 типов кооперативов (кооперативы рабочих, потребителей, жилищные, сельскохозяйственные кооперативы, кооперативы совместного использования земли, кооперативы сферы услуг, рыболовные кооперативы, кооперативы работников транспорта, страховые кооперативы, кооперативы в области здравоохранения, образования и кредитные кооперативы). Закон также вводил в действие новую форму – кооператива, основанного на социальной инициативе (CIS), следуя социальным запросам солидарности и новой деятельности, выполняемой для решения проблем безработицы, которая включает новые типы кооперативов (Предисловие к закону № 27 от 1999 г. о кооперативах). Включение этого кооператива в закон является первым признанием нового типа кооператива, который полностью

² Согласно определению ЕС, социальные предприятия — это такие предприятия, которые основаны на управлении коммерческой деятельностью для того, чтобы достичь общественного или общего блага и которые имеют организацию системы собственности, которая отражает их миссию (инклюзивное управление, с точки зрения структуры собственности) (Borzaga et al., 2020).

соответствует определению Европейского союза социального предпринимательства. Закон определяет CIS как такие кооперативы, которые, являясь неприбыльными и независимыми, в основном участвуют либо в предоставлении социальных услуг в области здравоохранения, образования, культуры или других видов деятельности социального характера, либо в развитии какой-нибудь экономической деятельности, цель которой состоит в предоставлении занятости людям, страдающим от любого вида социальной исключенности, и в целом, удовлетворяют социальные запросы, не удовлетворенные с помощью рынка (Diaz, Marcuello, Nogales, 2020). Таким образом, мы видим, что данный закон является важной институциональной основой поддержки различных кооперативов как разновидностей социального предприятия, и он во многом является фактором, предопределившим успешное развитие данных видов социальных предприятий в Испании. Особой вехой в данной системе законодательства о социальном предпринимательстве является закон о социальной экономике (Закон № 5 от 2011 г.), который был введен с целью признания и поддержки социальной экономики как отдельного экономического сектора, который бы требовал значительного публичного продвижения и поддержки. Вслед за этим подобная структура была законодательно утверждена в других европейских странах, таких, как Португалия (2013) и Франция (2014).

В целом, основными институциональными формами поддержки для социальных предприятий в Европе являются следующие.

Во-первых, налоговые льготы и стимулы. Имеется очень немного стран с налоговыми льготами, специально предназначенными для социальных предприятий. Общая модель в европейских странах для таких предприятий может быть описана следующим образом. Налоговые льготы могут существовать в виде отсутствия налогообложения для различных некоммерческих организаций. Также они могут существовать для социальных предприятий, имеющих целью интеграцию в рынок труда. В этом случае этот тип предприятия получает некоторые налоговые льготы, такие, как частичную компенсацию по заработным платам, вычеты или освобождение от взносов на социальное страхование и в некоторых случаях освобождение от корпоративного налога. Однако в тех странах, где действует корпоративный налог, в частности, в Ирландии, социальным кооперативам приходится его платить по ставке 12,5% на прибыль, полученную от реализации товаров и услуг и 25% на прибыль, полученную другим способом. В тех же странах, где социальные предприятия освобождены от корпоративного налога, в частности, в Италии, такие предприятия по закону могут также получать другие формы субсидий, такие, как субсидии для адаптации рабочих мест и субсидии для других релевантных издержек, таких, как специализированное обучение для работы, покрытие транспортных издержек или издержек, связанных с адаптированным оборудованием (для работников с ограниченными возможностями). Эти освобождения от уплаты налогов и льготы обычно сфокусированы на социальных предприятиях, признаваемых таковыми де-факто. Имеется, однако, специальная налоговая политика для особых правовых форм социального предприятия. В ряде стран социальные предприятия, признаваемые таковыми по закону, имеют право на ряд льгот, таких, как некоторые формы освобождения от корпоративного налога, налоговая льгота по операциям с собственностью и освобождение от местных или муниципальных налогов.

Во-вторых, гранты, субсидии и пожертвования. Имеется множество видов грантов и субсидий для социальных предприятий. Однако с момента недавнего экономического кризиса их продолжительность и устойчивость стала непредсказуемой, так как было значительное сокращение в средствах, доступных для этих финансовых инструментов. Основными примерами в этом отношении могут являться: инвестиционная поддержка, субсидии по занятости, гранты НИОКР и поддержка стартапов.

В-третьих, коммуникации и связи с общественностью. Данный способ поддержки реализуется с помощью таких акций, как распространение информации, коммуникаций, рекламы, PR-событий и вознаграждений для поддержки социальных предприятий.

В-четвертых, бренды, лейблы и системы сертификации. Система брендов, лейблов и система сертификации необходимы для того, чтобы поддерживать социальные предприятия или продвигать продукты, произведенные ими.

В-пятых, специализированная система развития бизнеса. OECD рекомендует систему поддержки, которая включает и общую, и адаптированную поддержку для содействия формированию социального предприятия в фазе стартап и дальнейшего развития.

И, наконец, в-шестых, системы инвестиционной подготовки. Здесь особо следует отметить проекты, которые поддерживают инкубаторы в Великобритании, такие как:

1) Социальный инкубаторный фонд, созданный в 2012 г. и обслуживаемый Большим лотерейным фондом от имени Офиса гражданского общества, который предоставляет гранты социальным инкубаторам, часть из которых должна быть инвестирована в социальные венчурные предприятия с использованием негравитовских финансовых структур. Цель схемы – помочь установить крепкую систему снабжения стартаповских социальных предприятий путем усиления концентрации на инкубационной поддержке и путем привлечения новых инкубаторов на рынок.

2) Фонд подготовки к инвестициям и к заключению контрактов, который является фондом, капитал которого насчитывает 10 миллионов фунтов стерлингов, который выдает средства на протяжении 3 лет, чтобы помочь социальным предприятиям обеспечить социальные инвестиции и подавать заявки на контракты в области социального обслуживания.

Таким образом, мы видим, что спектр различных источников поддержки социальных предприятий довольно разнообразен, и во многом именно наличие подобных институтов и определило эффективное развитие социального предпринимательства в европейских странах и сделало социальное предпринимательство вполне устойчивым механизмом в борьбе с пандемией COVID-19.

Возможная модель взаимодействия различных институтов поддержки социального предпринимательства в странах Западной Европы

В этом разделе мы предлагаем одну из возможных моделей взаимодействия между различными институтами, поддерживающими развитие социальных предприятий в период пандемии COVID-19. Необходимо отметить, что она строится на принципах активного вмешательства государства в экономику, и в этом смысле по характеру она скорее ближе к кейнсианству, чем к неолиберализму, поскольку

она предполагает активное участие государства как в процессе финансирования проектов в области социального предпринимательства, так и в процессе создания особых институтов развития социально-предпринимательских инициатив. Она основывается на политэкономических принципах, предполагающих установление баланса между рыночными и нерыночными факторами, нахождение равновесия между действием рыночных институтов и воздействием государства.

На макроуровне данной модели необходимо отметить такую интересную программу, как «Выплата за успех», которая была инициирована администрацией Б. Обамы в 2009 г. В действительности это программа была одним из способов правительственной поддержки социально-предпринимательских программ, но не всех, а только тех из них, которые показали свою эффективность в процессе реализации. Американские социальные предприниматели разрабатывали программы, чтобы решать, по-видимому, неразрешимые проблемы, от отсутствия жилья до безграмотности, от хронических болезней до изменений климата и т.д. Некоторые из этих служб показали свою эффективность при строгой оценке, другие демонстрируют готовность продвинуться в этом направлении. Но часто они испытывают нехватку средств для того, чтобы оказать такой эффект, который требуется для Соединенных Штатов. Программа «Выплата за успех» может быть решением в этом направлении (Pay for success, 2016). С ее помощью происходит тестирование и продвижение этих программ путем предоставления средств налогоплательщиков за успешные результаты для семей, индивидов, сообществ и природных ресурсов, демонстрируемые социальными предприятиями. С другой стороны, необходимо отметить такой вид государственной поддержки, как государственные закупки, который играл важную роль в усилении финансового положения социальных предприятий Великобритании. Как уже отмечалось выше, данный институт показал свою эффективность в Великобритании, в которой ежегодно по государственным закупкам социальные предприятия получали, в среднем, порядка 10 миллиардов фунтов стерлингов. И третьим участником механизма поддержки социальных предприятий на макроуровне являются финансовые институты по развитию местных сообществ (CDFIs), которые обслуживают рынки для наименее обеспеченных слоев населения в США и Великобритании. Они могут иметь форму банка, ориентированного на развитие местных сообществ, кредитного кооператива, кредитного фонда развития местных сообществ, фонда венчурного капитала, кредитного фонда развития микропредприятий или корпорации по развитию местных сообществ. Хотя предоставление средств социальным предприятиям данным финансовым институтом происходит не на безвозмездной основе, тем не менее он пользуется популярностью у социальных предприятий Великобритании и США как один из важнейших источников финансирования социально-предпринимательских проектов.

На мезоуровне механизмов, поддерживающих социальные предприятия, мы должны отметить такие институты, как социально фондовую биржу, которая в настоящий момент действует в Великобритании, и микрофинансовые организации. Что следует сделать, чтобы повысить эффективность социальной фондовой биржи как нового института, поддерживающего социальные предприятия? Во-первых, этот институт не должен действовать как обособленный, а должен быть встроен в систему различных акторов, поддерживающих развитие социальных предприятий наряду с такими институтами, как компании частного сектора и микрофинансовые

организации (см. Рисунок 1). Эти акторы должны действовать так, чтобы между ними была кооперация. Например, микрофинансовые институты должны поощряться к тому, чтобы участвовать в развитии социальных предприятий. Они могут предоставлять кредиты для найма брокеров для социальной фондовой биржи, которые должны находить респектабельных институциональных и стратегических инвесторов для социальной фондовой биржи. Эти кредиты могли бы погашаться из прибыли, которую получали бы данные брокеры в результате продажи акций социальных предприятий. Система могла бы быть усилена в результате поощрения компаний частного сектора участвовать в этом процессе. Компании частного сектора могли бы приобретать акции на социальной фондовой бирже, и они могли бы поощряться к этому, в результате проведения политики снижения налога на прибыль для тех, кто инвестирует средства в развитие социальных предприятий. Также они могли бы поощряться к этому перспективой использования социальных предприятий как надежных субподрядчиков, передавая им по линии аутсорсинга те бизнес-процессы, которые могли бы осуществляться без нанесения ущерба социальным проектам. Таким образом, они могли бы контролировать их и в то же время поддерживать их, поскольку они испытывают заинтересованность в них как в субподрядчиках. В то же самое время они могли бы приобретать кредиты у микрофинансовых организаций и погашать их по особой процентной ставке, которая могла бы быть несколько выше, чем процентная ставка для социальных предприятий, и действуя таким образом, они могли бы поддерживать микрофинансовые организации. Это была бы одна из возможных сфер проявления социальной ответственности бизнеса. В то же время если социальный фондовый рынок испытывает недостаток инвесторов, микрофинансовые организации могли бы сами действовать в качестве инвесторов, приобретая акции социальных предприятий на этой бирже, и таким образом содействовать ее развитию. Имея достаточно большой опыт в оказании различных финансовых услуг и в процессе роста капитала, они могли бы действовать как специальный взаимный фонд, средства которого могли бы направляться для приобретения акций социальных предприятий, а определенная часть дивидендов могла бы использоваться как микрокредиты для других социальных предприятий, становящихся их клиентами.

Адаптация модели взаимодействия между различными институтами поддержки социального предпринимательства к российским условиям

Поскольку данная модель ориентирована главным образом на взаимодействие институтов социального предпринимательства Западной Европы, то для того, чтобы адаптировать ее к российским условиям, необходимо включить в нее институты, действующие в настоящее время в российской экономике, выполняющие функции, аналогичные тем, которые должны выполнять вышеупомянутые институты из западноевропейской среды.

На макроуровне данной модели необходимо выделить такие институты, как Министерство финансов РФ, поскольку оно занимается планированием и контролем за процессом совершения государственных закупок, Комитет общественных связей г. Москвы, поскольку он предоставляет субсидии некоммерческим организациям и социальным предприятиям на конкурсной основе и Общественная палата РФ, поскольку она занимается предоставлением грантов Президента РФ

некоммерческим организациям и социальным предприятиям также на конкурсной основе (см. Рисунок 2). То, что данные организации относятся к макроуровню, объясняется масштабом их политической деятельности: это должна быть политика, проводимая данными институтами на уровне страны или на уровне отдельного субъекта Федерации.

К институтам мезоуровня относятся институты, которые предоставляют финансовую помощь социальным предприятиям в размере от 1 до 50 миллионов рублей. В соответствии с этим критерием к ним относятся следующие организации, которые в настоящий момент действуют в России: Московское региональное отделение общероссийского народного фронта, Благотворительный фонд КАФ, фонд «Наше будущее» и компания Unilever. Так, например, первая из вышеупомянутых организаций распределяет гранты среди некоммерческих неправительственных организаций Москвы по направлениям, определенным в соответствии с указами и поручениями Президента России, при этом сумма гранта на реализацию одного проекта составляет не более 1 миллиона рублей (Цыганков, 2019). Фонд КАФ занимается распределением грантов среди победителей конкурса «Создавая возможности», участники которого подают заявки проектов, направленных на создание и развитие возможностей, для реализации потенциала среди социально незащищенных групп населения (пожилых людей, взрослых людей с инвалидностью по слуху и зрению) или на повышение доступности среды. Фонд «Наше будущее» занимается поддержкой социальных предпринимателей по трем направлениям: всероссийский конкурс «Импульс добра», всероссийский конкурс проектов «Социальный предприниматель» и конкурс «Прямые инвестиции в социальное предпринимательство». Первый из них представляет собой отбор победителей конкурса за вклад в развитие и продвижение социального предпринимательства, при этом общий призовой фонд премии составляет не менее 1,6 миллиона рублей. Второй из них представляет собой конкурс среди представителей малого бизнеса, решающего проблемы в социальной сфере, которому нужны средства для запуска или развития проекта. Фонд предоставляет беспроцентный заем до 10 миллионов рублей. И наконец, третий из них представляет собой приобретение фондом доли в уставном капитале компании-победителя конкурса на сумму до 50 миллионов рублей. Конкурс Lipton Goodstarter, проводимый компанией Unilever, представляет собой выбор наиболее достойного среди социально полезных проектов, у которых есть коммерческий потенциал. Победителю достается приз в размере 300 тысяч рублей. Между данными организациями мезоуровня следует установить горизонтальную взаимосвязь, что должно означать, что данные организации должны обмениваться опытом в сфере экспертизы социально значимых проектов, а в случае необходимости установить систему взаимного финансирования на кредитной основе, что было бы особенно актуально в период кризиса.

На микроуровне данной модели действуют два института: Impact Hub Moscow и Awesome Foundation. Impact Hub Moscow представляет собой площадку для установления контактов между социальными предпринимателями и потенциальными инвесторами. Также данная организация проводит конкурс среди молодых социальных предпринимателей, не старше 30 лет, победители которого получают денежную премию и возможность поехать в Вену на встречу с победителями конкурса из других стран. Awesome Foundation представляет собой международную

организацию, предоставляющую микрогранты социальным предпринимателям в размере 30 тысяч рублей. Между этими двумя организациям микроуровня также необходимо установить контакт для обмена опытом в сфере поддержки социального предпринимательства и привлечением микрогрантов фонда Awesome Foundation в качестве дополнительных источников финансирования для победителей конкурса, проводимого Impact Hub Moscow.

Данная модель взаимодействия между различными институтами, поддерживающими развитие социального предпринимательства, представляет собой модель институциональной поддержки социального предпринимательства, адаптированную к российским условиям. Поскольку формирование таких институтов, как социальная фондовая биржа и прозрачный рынок микрофинансовых средств требует довольно значительного времени для становления и развития, необходимо в настоящий момент в первую очередь ориентироваться на ныне действующие институты. Все институты, которые отражены в данной модели, в настоящий период уже действуют в российской экономике как инструменты поддержки социального предпринимательства, однако между ними нет взаимной координации и взаимного обмена опытом и финансовыми ресурсами. Данная теоретическая модель призвана в какой-то степени заполнить эту лауну.

Заключение

Итак, мы рассмотрели процессы взаимодействия различных институтов, поддерживающие развитие социального предпринимательства в европейских странах, а также была предложена схема возможного взаимодействия некоторых институтов как катализаторов эффективного развития социальных предприятий. Следует отметить, что в России в настоящий момент, несмотря на принятие закона о социальном предпринимательстве в 2019 г., все же вопросы о государственной поддержке не получили адекватного решения в виде необходимости такой поддержки, поскольку в этом законе не прописан обязательный характер оказания такой поддержки социальным предприятиям. Вместо этого в законе сказано, что государство может оказывать поддержку социальным предприятиям³, то есть получается, что оно может и не оказывать никакой поддержки социальным предприятиям, если сочтет это нецелесообразным. Авторами данного законопроекта были представители неолиберальной школы из НИУ ВШЭ, неуклонно придерживающиеся той точки зрения, что государство должно минимально вмешиваться в процесс социально-экономического развития. Однако применение подобного подхода к законопроекту о социальном предпринимательстве является недопустимым, учитывая тот факт, что даже в экономически развитых странах правительство воспринимает как должное заботу о социальном предпринимательстве, не говоря о том, что в России такое чувство долга непременно должно присутствовать у представителей государственного аппарата, поскольку выгоды, которые приносит социальное предпринимательство для общества, в целом оказываются гораздо больше, чем ресурсы, затраченные на его формирование и развитие. Все меропри-

³ Федеральный закон от 26 июля 2019 г. № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» // Российская газета. – 31.07.2019. – URL: <https://rg.ru/2019/07/31/sozialnoe-predprinimatelstvo-dok.html> (дата обращения: 16.04.2019).

ятия в рассмотренных нами странах проводятся за счет государства как основного фактора поддержки социальных предприятий. Таким образом, и в России забота о социальном предпринимательстве должна являться прерогативой государства, поскольку результат, к которому приводит подобная политика, оказывается вполне весомым и значимым для развития социального сектора. Особенно это необходимо иметь в виду в период пандемии, когда социальные предприятия демонстрируют более высокую эффективность, чем обычные предприятия в процессе борьбы за безопасность в условиях распространения новой коронавирусной инфекции.

ЛИТЕРАТУРА

Кикал Дж., Лайонс Т. (2014). Социальное предпринимательство. Миссия – сделать мир лучше. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР. – 304 с.

Московская А.А. (2011). Социальные предприятия – европейская традиция // Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / Отв. ред. А.А. Московская; нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики. – 284 с.

Рудык Э.Н. (2011). Социальное государство и социальное предприятие // Человек и экономика: справедливость и базисная демократия против тоталитаризма рынка и капитала. Под общей ред. А.В. Бузгалина и М.И. Воейкова. М.: Экономика. – С. 263–273.

Цыганков А. (2019). 14 российских ресурсов, где можно найти финансирование для социальных проектов (версия 2019 года). Теплица социальных технологий. – URL: <https://te-st.ru/2016/12/21/where-to-look-for-funding-for-social-projects-in-russia/> (дата обращения: 06.10.2021).

Assessment of State of the Art of Financial Instruments Addressed to Enterprises / Initiatives Producing Relevant Social Impact (2018). – URL: https://www.finpiemonte.it/docs/default-source/documenti-bandi/progetti-europei/assessment-of-fis-addressed-to-enterprises-with-relevant-social-impact.pdf?sfvrsn=949b791c_0 (дата обращения: 21.03.2021).

Borzaga C., Galera G., Franchini B., Chiomento S., Nogales R., Carini C. (2020). Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report / European Union. – URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22304&langId=en> (дата обращения: 08.07.2021).

Diaz M., Marcuello C., Nogales R. (2020). Social enterprises and their ecosystems in Europe. Country report. Spain / European Union. – URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16383&langId=en> (дата обращения: 08.07.2021).

Lee P., Seo Y.W. (2017). Directions for Social Enterprise from an Efficiency Perspective, Semantics scholar. – URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/6830/e902b09823eac608d3edbe569af70d890e58.pdf> (дата обращения: 6.10.2021).

Pay for Success: An Opportunity to Find and Scale What Works (2016). The White House. – URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/eop/sicp/initiatives/pay-for-success> (дата обращения: 21.02.2021).

Ruslan N. Pavlov¹

SOCIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC*

Keywords: *social enterprise, pandemic, efficiency, public contracts.*

This work examines the principal support factors for social enterprises in European countries. It shows that some of the main instruments that provide backing for social enterprises are state contracts, as well as grants and subsidies that when combined with a policy of supplying various tax benefits to social enterprises lead to an increase in the effectiveness of development of social entrepreneurship. A model is proposed for possible collaboration between different institutions on the macro and intermediate levels to increase the efficiency of social enterprises on the basis of two variants. One of these variants counts on interactions between the financial institutions that exist at present in the countries of Western Europe, and the other on interactions between the financial institutions active in Russia, while taking the specific conditions of Russia into account. The article shows that to achieve more effective development of social entrepreneurship during the pandemic period, it is necessary to dispense with the false positions of the neoliberal school, positions that in essence perceive the state as a non-essential element in the social entrepreneurship support system. For the successful and enduring development of social entrepreneurship during the pandemic period, it is also necessary to establish and promote a transparent market for micro-finance and for raising social equity.

REFERENCES

Assessment of State of the Art of Financial Instruments Addressed to Enterprises / Initiatives Producing Relevant Social Impact (2018). – URL: https://www.finpiemonte.it/docs/default-source/documenti-bandi/progetti-europei/assessment-of-fis-addressed-to-enterprises-with-relevant-social-impact.pdf?sfvrsn=949b791c_0 (дата обращения: 21.03.2021).

Borzaga C., Galera G., Franchini B., Chiomento S., Nogales R., Carini C. (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report / European Union. – URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22304&langId=en> (Accessed: 08.07.2021).

¹ **Ruslan N. Pavlov**, Candidate of Economics, Senior researcher, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (CEMI RAS), Moscow, Russia (pavlovru@mail.ru).

***JEL codes:** A13, B14, D63, E24, E62.

Citation: Pavlov R.N. (2022) The basic factors of increasing the efficiency of social enterprises. *Problems in Political Economy*, 1 (29): 159-161.

DOI: 10.5281/zenodo.6525593 (<https://zenodo.org/record/6525593>)

Diaz M., Marcuello C., Nogales R. (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Country report. Spain / European Union. – URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16383&langId=en> (Assessed: 08.07.2021).

Kickul J., Lyons T.S. (2014) Understanding entrepreneurship. The Relentless Pursuit of Mission in an Ever Changing World. M.: ALPINA PUBLISHER. – 304 p. [In Russ].

Lee P., Seo Y.W. (2017) Directions for Social Enterprise from an Efficiency Perspective, Semantics scholar. – URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/6830/e902b09823eac608d3edbe569af70d890e58.pdf> (Assessed: 6 October 2021).

Pay for Success: An Opportunity to Find and Scale What Works (2016) The White House. – URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/eop/sicp/initiatives/pay-for-success> (Assessed: 21.02.2021).

Moscovskaya A.A. (2011) The European tradition of social enterprises // The social entrepreneurship: practice and studies / ed. by A.A. Moscovskaya. National Research University "Higher School of Economics". M.: Publishing House of Higher School of Economics. – 284 p. (In Russ.)

Rudyk E.N. (2011) The Social State and the Social Enterprise // Man and the economy: justice and basic democracy versus the totalitarizm of market and capital. Ed. by A.V. Buzgalin and M.I. Voyeykov. M.: The Economics. Pp. 263-273 (In Russ.)

Tsygankov A. (2019) 14 Russian resources where the financing for social projects can be found (version of 2019). The greenhouse of social projects. – URL: <https://test.ru/2016/12/21/where-to-look-for-funding-for-social-projects-in-russia/> (In Russ.) (Assessed: 6.10.2021).

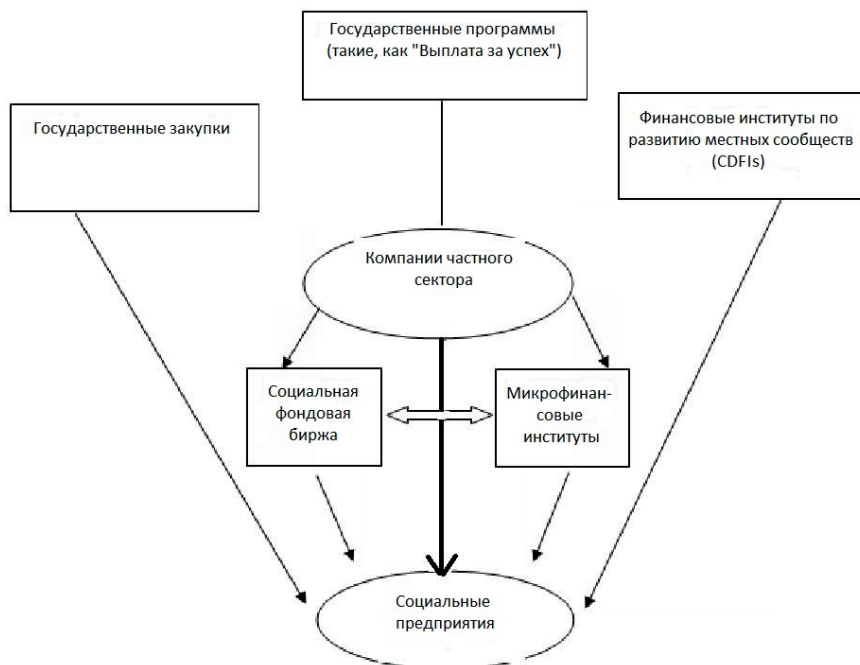


Рис. 1. Схема взаимодействия различных институтов, поддерживающих развитие социального предпринимательства в Западной Европе

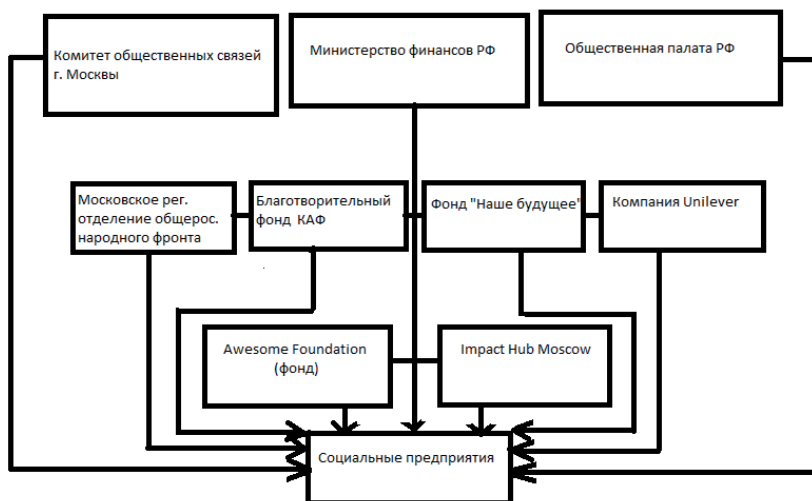


Рис. 2. Схема взаимодействия различных институтов, поддерживающих развитие социального предпринимательства в России