

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>

2022, №1 http://www.agequal.ru/pdf/2022/AGE_QUALITY_1_2022.pdf

Ссылка для цитирования этой статьи:

Дьякова О.В. Анализ проблематики и поиск альтернативных источников финансирования социального предпринимательства в России // Электронный научный журнал «Век качества». 2022. №1. С. 98-110. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2022/122007.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 334.7

Анализ проблематики и поиск альтернативных источников финансирования социального предпринимательства в России

*Дьякова Оксана Валерьевна,
доцент, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Маркетинг и инженерная экономика»,
Донской государственной технической университет,
344006, ЮФО, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону,
пр-т Ворошиловский, 46а, 2
oksana03.03.1975@mail.ru*

В последние годы за рубежом краудфандинг стал активным рычагом развития предпринимательства в его привычном виде, а также для социальной сферы. Его можно назвать современным феноменом, который стремится сделать предпринимательство более гуманным и прогрессивным. В Российской Федерации опыт зарубежных государств в применении краудфандинга недооценивается. Платформ, осуществляющих финансирование различных проектов, не так много. Однако некоторые подвижки в изменении ситуации все-таки происходят, и можно найти тех, кто считает революционным данное направление, позволяющее с минимальными собственными вложениями реализовать какой-либо проект, в том числе социальный. Иными словами тема с краудфандингом является актуальной. С чем связан такой интерес? Во-первых, со сферой бизнеса, которая может весьма эффективно, с точки зрения финансовой составляющей, реализовывать проекты через специальные платформы. Во-вторых, это юридический вопрос, который остается неурегулированным. В 2019 г. был принят ФЗ от 02.08.2019 г. №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – ФЗ о привлечении инвестиций), который хотя и затрагивает вопросы краудфандинга, но весьма поверхностно. В связи с этим есть необходимость рассмотрения данного вопроса с научной точки зрения.

В статье рассматриваются положительные стороны социального предпринимательства, а также интерес к этой теме со стороны, предпринимателей и исследователей.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальная проблема, краудфандинг, площадки для краудфандинга, источники финансирования социального предпринимательства.

На сегодняшний день Россия, равно как и другие развитые государства, в очередной раз встала перед необходимостью кардинальных изменений в ключевых сферах (экономической, социальной и политической) по причине потрясающих экономику страны кризисов, ярко выраженного социального неравенства, а также политической нестабильности во всём мире.

В решении указанных выше задач следует опираться на социальное предпринимательство, призванное разрешать проблемные ситуации, возникающие в обществе. Данные меры могут применять большинство социальных предпринимателей, а также персонал общественных, коммерческих, религиозных организаций; студенты высших учебных заведений. В России выделяют такие социальные проблемы, как: большая разница между доходами различных слоев населения; отсутствие работы; низкая заработная плата; минимальные пенсии и стипендии; сокращение расходов бюджета на образовательные, культурные, спортивные учреждения, а также на здравоохранение; неудовлетворительная экологическая обстановка в отдельных регионах; наличие бездомных животных и жестокое обращение с животными; социальная поддержка социально незащищенных слоев населения и многие другие.

Социальное предпринимательство само по себе является ключевым инструментом устранения определённых экономических и социальных проблем.

Положительными моментами социального предпринимательства является, то, что к нему проявляют интерес как предприниматели, так и исследователи, а это в свою очередь является плюсом для России. Социальное предпринимательство в России развито достаточно слабо, а значит, существует необходимость в увеличении эффективности инфраструктуры, а также ее механизма в целом

Этическое правило, которого мы должны придерживаться при реализации миссии своей организации, – прежде всего, «не навреди». Организации в сфере предпринимательства играют роль социального института и имеют большое влияние на состояние общества. Социальные институты следуют концепции, конечным результатом которой является деятельность, которая не вредит окружающей структуре. Любые действия, причиняющие вред обществу, наказуемы и имеют юридический и этический аспекты. Социальное воздействие существует двух видов:

- негативное, которое может быть вызвано самой организацией;
- «социальное зло», которое можно использовать двояка и при этом получить прибыль для организации;

Данные виды воздействия являются важными и применяются в качестве управления в организациях. Первое воздействие рассматривает способы негативного характера, а второе, наоборот, трактует положительные стороны, которые предприятие может оказать на общество. Вообще понятие «воздействие» формирует конечный результат деятельности предпринимателя.

Предприятия должны решать организационные вопросы так, чтобы негативных воздействий было как можно меньше, а так называемое «социальное зло» было всегда в плюсе.

Социальные институты должны иметь общественные органы, при которых общество всегда будет функционировать положительно. Менеджеры предприятия должны в случае, если на общественную жизнь оказывается воздействие негативного характера, принять меры для того, чтобы устранить проблему, но при этом сделать все необходимое для своей организации.

«Социальное зло» в организациях играет большую роль, так как при правильном направлении этого воздействия предприятие останется в выгодном положении. Вот почему деятельность такой организации и направлена на то, чтобы оказывать такое воздействие в случае сбоев. Ключевым является то, чтобы

оказать помощь организациям в материальном и личном плане. Этим занимаются сами менеджеры, а также могут заниматься волонтеры.

Для эффективности деятельности общественная жизнь должна развиваться в следующих сферах: принятие решений; кадровые решения; коммуникация; бюджетирование; оценка и контроль; информационная грамотность.

Предпринимательство и самозанятость являются притягательными сферами деятельности для людей особой социальной энергетики, ориентированных на самостоятельность, независимость и высокодоходность своей деятельности, дающей, в свою очередь, самоощущение успешности. Так, среди предпринимателей и самозанятых в рамках основной занятости большинство (72,0%) респондентов формируют группу успеха. Среди же наемных работников их только 23,2%. Причем, гармоничный успех характеризует самооценки каждого пятого из числа предпринимателей и самозанятых.

Среди социальных проблем выделяют проблемы трудовых отношений. Необходимо рассмотреть становление социального предпринимательства в России в разные периоды времени. В 1882 г. в России была введена фабричная инспекция, в ходе которой появилась ценная информация о работниках организации, а это стало важным в формировании промышленной социологии. Затем в XX в. критерии получения информации стали совершенствоваться, вышло большое количество научных публикаций в концепции социологии. Появились выборочные методы исследования, называемые анкетированием. Сначала исследовали деятельность персонала за пределами предприятия, позже начали изучать вопросы, которые касались промышленной социологии в области условий труда, профессиональных навыков, а также заболеваний, конфликтов внутри организации. Стали появляться первые научные и трудовые публикации. Так стала развиваться промышленная социология в России

Однако в сфере дополнительной занятости успешность стратегий предпринимательства и самозанятости далеко не так однозначна. Среди предпринимателей и самозанятых доля респондентов с дополнительным доходом

на уровне и выше регионального медианного значения составляет 71,9%, тогда как среди наемных работников - 57,0%. Высоки и показатели доходности дополнительной занятости предпринимателей и самозанятых, рассчитанные с учетом затраченного на нее времени. Так, высокодоходная занятость (по показателю дохода на час работы) была у 40,0% подрабатывающих самостоятельно (при 29,4% среди нанимающихся), лишь каждый пятый тратил на подработки свыше 20 часов в неделю (при 26,5% среди нанимающихся). Соответственно, в этой группе формируется и довольно значительная группа гармонично успешных. Гораздо ниже в группе самозанятых и предпринимателей оценки собственной приспособленности, эффективности включенности в окружающую реальность. При некотором превышении, по сравнению с наемными работниками, доли тех, кому удалось использовать новые возможности (18,8% и 14,0% соответственно), здесь втрое выше удельный вес тех, кто не может приспособиться к новой жизни (12,5% и 3,9% соответственно).

Весьма эффективно использование случайных приработков как временной тактики по улучшению своего положения, преследующей и действительно решающей главную задачу - повышение дохода в период трудностей данного времени, в частности, связанных с основной трудовой деятельностью. Такое дополнительное «саморасходование» - лишь временная ситуация, и это повышает самоощущение высокой эффективности и успешности данной тактики. В этой связи в рамках социальной политики следует учитывать, с одной стороны, возможности, которые предоставляет дополнительная занятость как тактика приспособления, выхода из кризисной ситуации, эффективная в основном на «коротких дистанциях». С другой стороны, следует иметь в виду и те ее функции, которые выходят за рамки простой тактики выживания и входят в сферу профессиональных интересов. В этом случае концептуализация социальной политики в отношении дополнительной занятости должна строиться на рассмотрении ее:

- как возможности профессионального роста в рамках основной профессии;
- как основы планомерного перехода к новой профессиональной позиции в условиях, когда старая профессия или старое рабочее место теряют актуальность.

В области социального предпринимательства в РФ можно выделить следующие проекты:

- проекты в сфере здравоохранения и социального обслуживания населения, куда входят услуги сиделок, а также услуги экстренной помощи;
- проекты, входящие в сферу образования, в частности, частные детские сады; центры обучения по социальному предпринимательству;
- проекты по спортивной деятельности, включающие в себя спортивные учреждения, залы, бассейны, катки;
- культурные проекты, в том числе открытие музеев, организация кружков и другие культурно-массовые мероприятия;
- проекты, необходимые для удовлетворения жизненно важных потребностей, например: магазины для разных слоев общества; поставки в дальние города и деревни; организация ярмарок в деревенских населенных пунктах.

Все это свидетельствует о необходимости дальнейших работ в сфере социального предпринимательства для его совершенствования.

Таким образом, можно отметить, что в России не все могут осознать проблематику социального предпринимательства, а это в свою очередь является одной из главных проблем. Для того чтобы увеличить эффективность работы социальных предпринимателей в РФ, необходимо пересмотреть всю политику в данной области с опорой только на социальные нормы. Необходимо

сотрудничество социальных предпринимателей с высшими учебными и научно-исследовательскими учреждениями. Тогда социальное предпринимательство будет более эффективным и достигнет поставленных целей в большей степени. Также важна поддержка негосударственных фондов в области социального предпринимательства, поскольку без такой поддержки возможны проблемы в организации работы.

Главной проблемой в России в сфере социального предпринимательства является отсутствие понятия социального аппарата в комплексе с властью, поскольку отсутствуют специализированные государственные и муниципальные учреждения, имеющие целью поддержку социального предпринимательства.

Особо острой проблемой в рамках социального предпринимательства является финансирование. Рассмотрим возможность решения вопросов финансирования посредством краудфандинга. Для понимания рассматриваемой проблемы, обратимся к понятийному аппарату. Под краудфандингом понимается обмен средствами между людьми, не входящими в институциональные финансовые схемы, с целью финансирования проекта через онлайн-платформу. Такое определение нам дает законодательство Франции. Конечно, трактовок у краудфандинга множество, но все они сходятся в одном, а именно в обмене или предоставлении средств одними людьми другим людям с целью финансирования чего-либо.

В России закрепленного понятия не существует, но к этому мы еще вернемся. Что касается социального предпринимательства, то это деятельность, при которой малое или среднее предприятие обеспечивает занятость социально уязвимых категорий граждан, способствует реализации производимой ими продукции, само производит товары для социально уязвимых групп или осуществляет деятельность, направленную на достижение общественно полезных целей, способствующих решению социальных проблем граждан и общества в целом. Такая категория дается в ФЗ от 26.07.2019 № 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»¹.

Рассмотрим все более детально. Краудфандинг, используя Интернет и социальные сети, выступает в качестве посредника между создателями проекта (физическими лицами или организациями), ищущими финансирование, и спонсорами (доноры или инвесторы), которые могут искать или не искать материальное или нематериальное вознаграждение от финансирования проектов.

Каковы особенности современного краудфандинга? Они заключаются в том, что сбор средств происходит в электронном виде, участники никак (физически) не взаимодействуют друг с другом. Как происходит такое «спонсорство»? Авторы размещают свои проекты на специализированных платформах («Планета», «Бумстартер» и т.д.), а их посетители переводят средства на понравившийся им проект. Все достаточно просто. Такой процесс обуславливает некоторые преимущества краудфандинга: прозрачность, отсутствие коррупционной составляющей, оперативность и минимальные расходы. Считается, что такой способ есть не что иное, как форма демократизации финансовых услуг. Связано это с тем, что обычные, коммерческие банки зачастую отказывают в выдаче кредитов на различные проекты по причине высокого риска в их реализации. Краудфандинг же предоставляет возможность получения необходимых средств.

В социальном предпринимательстве, которое охватывает как коммерческую, так и социальную составляющую, роль краудфандинга особенно важна, потому что это может быть единственным доступным источником финансирования. Однако немногие ученые исследовали краудфандинг в контексте социального предпринимательства. Почему краудфандинг является одним из лучших источников финансирования для социального

¹ О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий "социальное предпринимательство", "социальное предприятие": Федеральный закон от 26.07.2019 N 245-ФЗ (последняя редакция). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_329995/.

предпринимательства? Рассмотрим дефицит финансирования, который представляет собой особенно большую проблему в социальном предпринимательстве, потому что социальная мотивация не преобладает над финансовыми соображениями и «не согласуется с интересами традиционных форм финансирования». Проекты социального характера непривлекательны для традиционных кредиторов или инвесторов, поскольку социальные цели иногда вступают в противоречие с целью максимизации прибыли. Эта трудность усугубляется жесткой конкуренцией между социально ориентированными организациями за привлечение пожертвований и государственной помощи. Доступность этой помощи резко снизилась в последние годы, потому что недавний экономический кризис вынудил правительство многих стран сократить социальные расходы. Краудфандинг предлагает подходящий способ финансирования инициатив социального предпринимательства. Решения краудфандеров основаны на других факторах, таких как легитимность проекта и стремление к ощущению совместного творчества, а не просто на финансовой отдаче. Кроме того, традиционные формы финансирования не подходят для поддержки развития социальных предпринимательских организаций. Иными словами, такие платформы способны сделать социальные предприятия более независимыми от государства. Могут дать больше возможностей в привлечении средств и клиентов, что приведет к увеличению доходов, а также к более успешному достижению социальных целей.

Подтверждением того, что краудфандинг является более эффективным способом финансирования, является увеличение его рынка. На сегодняшний день рынок краудфандинга составляет свыше 11 млрд руб. С каждым годом он постоянно растет. Связано это, в частности, с повышением требований к гражданам со стороны финансовых организаций. В кризис банки стали давать займы только клиентам с хорошей кредитной историей. Без нее многие начинающие предприниматели не могут получить средства и в результате

используют коллективное финансирование. По прогнозу Банка России, через пять лет объем сделок на рынке краудфандинга вырастет до 1 трлн руб. в год.

Остается вопрос о законодательном урегулировании краудфандинга. Выше упоминался Федеральный закон о привлечении инвестиций². Он закрепил новые понятия, такие как инвестиционная платформа, оператор инвестиционной платформы и т.д. На наш взгляд, этот перечень понятий является недостаточным. В связи с этим представляется необходимым внести изменения в данный нормативно-правовой акт. Так, в ст. 2 «Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе» предлагаем добавить в часть 1 пункт 14) в следующей редакции: «14) краудфандинг – способ финансирования, осуществляемый через сеть «Интернет», основанный на добровольном участии людей с целью финансирования проектов, не нарушающих права и свободы других граждан».

Также необходимо разграничить краудфандинг и краудинвестинг. Краудинвестинг - это финансовый инструмент, способствующий привлечению капиталов в стартапы и предприятия малого и среднего предпринимательства. Два этих понятия часто отождествляются, что неправильно. Главным отличием краудфандинга от краудинвестинга является то, что во втором случае инвесторы получают долю в акционерном капитале компании и риск потери вложений. В краудфандинге такого риска нет. В данном случае лица вступают в отношения на основе дарения.

В завершение хотелось бы еще раз обратить внимание на необходимость законодательного регламентирования краудфандинговой деятельности как уникального и эффективного способа привлечения денежных средств в социально ориентированные предприятия. С каждым годом платформы, осуществляющие финансирование различных проектов, собирают все больше средств. Безусловно, это свидетельствует о востребованности такого способа финансирования. Однако,

² О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/.

изучение и развитие этой сферы требует значительных затрат как со стороны ученых, государственных деятелей, так и со стороны предпринимателей и граждан, которые должны быть заинтересованы в продвижении социально значимых проектов, способствующих улучшению жизни людей, развитию социальной сферы, помощи населению и формированию устойчивого развития экономического сектора страны.

Список литературы

1. Авдюгина К.С., Байкова Е.И. Пути укрепления финансового состояния предприятия // Современная экономика и общество глазами молодых исследователей: Сб-к статей участников Международной научно-практической конференции V Уральского вернисажа науки и бизнеса. В 3-х т. / Под общ. Ред. Е.П. Велихова. – Челябинск, 2018. - С. 19-23.

2. Батурина И.Н., Ковалева С.Н. Оценка финансового состояния // Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: Материалы II Всероссийской (национальной научно-практической конференции с международным участием / Под общ. ред. Сухановой С.Ф. – Лесниково: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева, 2018. -С. 324-328.

3. Бейзель А.И. Возможности финансового оздоровления организации в современных условиях // Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности национальных экономик: Сб-к статей по итогам Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2018. - С. 10-14.

4. Дьякова О.В., Александрия А.В., Щусь А.В. Традиционные и современные способы организации строительства в рамках развития подходов к управлению строительным производством // Электронный научный журнал «Век качества». - 2020. - № 1. - С. 81-95. - Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2020/120006.pdf>.

5. Исайченкова В.В. Обеспечение повышения конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях цифровой экономики // Электронный научный журнал «Век качества». - 2019. - № 2. -С. 91-105. -Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/219007.pdf>.

6. Кирпиков А.Н., Капитанова О.И. Обоснование аналитического потенциала раскрытия информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации» // Научное обозрение. - 2017. - № 23. - С. 78-81.

7. Мартынов С.В. Шаталов М.А. Исследование теоретических конструктов оценки экономической эффективности деятельности предприятия // Электронный научный журнал «Век качества». - 2017. - № 3.- С. 40-61. - Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2017/317003.pdf>.

8. Попов А.А., Лаптева Е.В. Выбор методов разработки управленческих решений с использованием ситуационного подхода // Электронный научный журнал «Век качества». - 2019. - № 4. - С. 106-117. - Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2019/419007.pdf>.

9. Светиков Д.Ю. Российское законодательство о социальном предпринимательстве: текущее состояние и перспективы развития // Студенческий вестник. - 2021. - № 19-4 (164). - С. 26-30.

10. Щербина Т.Р. Развитие социального предпринимательства в экономике Носсии // Студенческий вестник. - 2021. - № 14-4 (159). - С. 36-38.

Analysis of problems and search for alternative sources of financing social entrepreneurship in Russia

Dyakova Oksana Valerevna,
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Marketing and Engineering Economics,
Don State Technical University,
344000, Southern Federal District, Rostov Region, Rostov-on-Don, pl. Gagarina, 1
oksana03.03.1975@mail.ru

The article analyzes the positive aspects of social entrepreneurship. Also, this paper talks about the interest that is shown by entrepreneurs, as well as researchers, and this, in turn, is a plus for Russia.

In recent years, abroad, crowdfunding has become an active lever for the development of entrepreneurship in its usual form, as well as for the social sphere. It can be called a modern phenomenon that strives to make entrepreneurship more humane and progressive. In the Russian Federation, the experience of foreign countries in the use of crowdfunding is underestimated. There are not so many platforms that finance various projects. However, some progress in changing the situation is still being made and one can find those who consider this direction revolutionary, which allows them to implement any project, including a social one, with minimal own investments. In other words, the topic of crowdfunding is relevant. What is the reason for this interest? Firstly, with the business sector, which can very effectively, from the point of view of the financial component, implement projects through special platforms. Secondly, this is a legal issue that remains unresolved. Although, in 2019, the Federal Law of August 2, 2019 No. 259 was adopted - the Federal Law “On attracting investments using investment platforms and on amending certain legislative acts of the Russian Federation” (hereinafter referred to as the Federal Law on attracting investments), which affects issues of crowdfunding, however, very superficial. In this regard, there is a need to consider this issue from a scientific point of view.

Keywords: social entrepreneurship, social problem, crowdfunding, platforms for crowdfunding, sources of funding for social entrepreneurship.