



Социальное предпринимательство в России: «портрет» социального предпринимателя, барьеры деятельности и желательные меры поддержки

Задорин И.В.

К выступлению на Круглом столе по социальному предпринимательству

11.05.2023

Общественное мнение о социальном предпринимательстве.

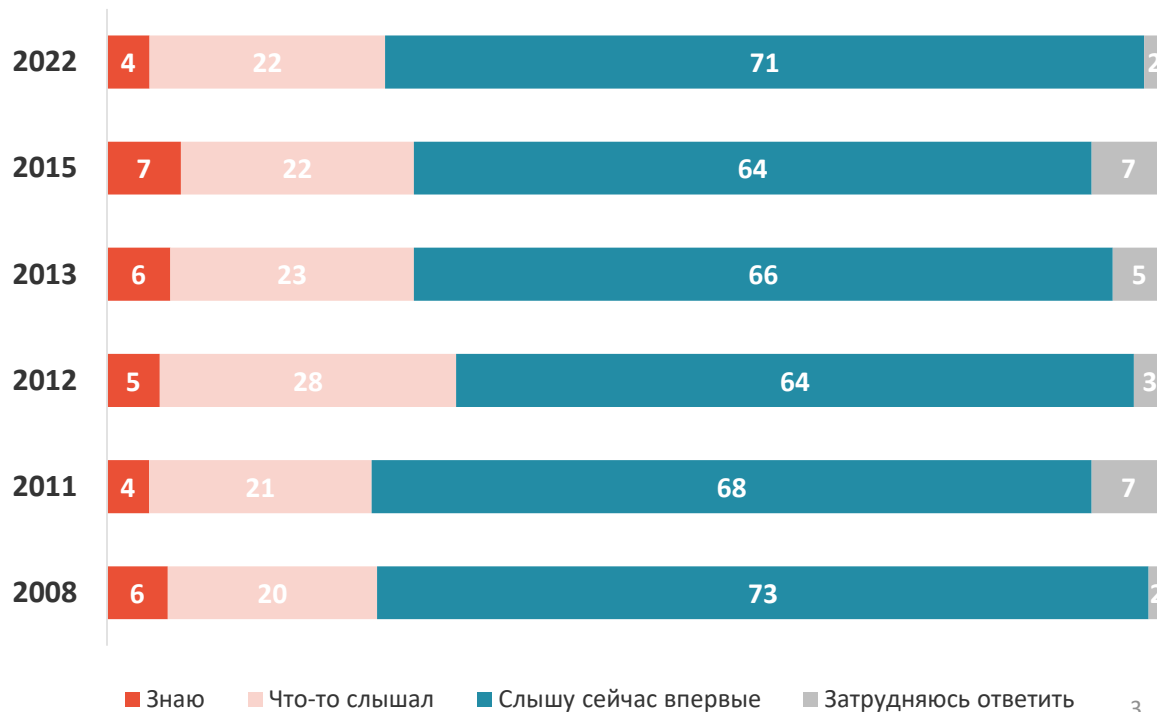
Динамика 2008-2023

Динамика информированности россиян о социальном предпринимательстве: 2008 – 2022 г.

С 2011 по 2015 годы фиксировался небольшой рост самооценки информированности населения о социальном предпринимательстве.

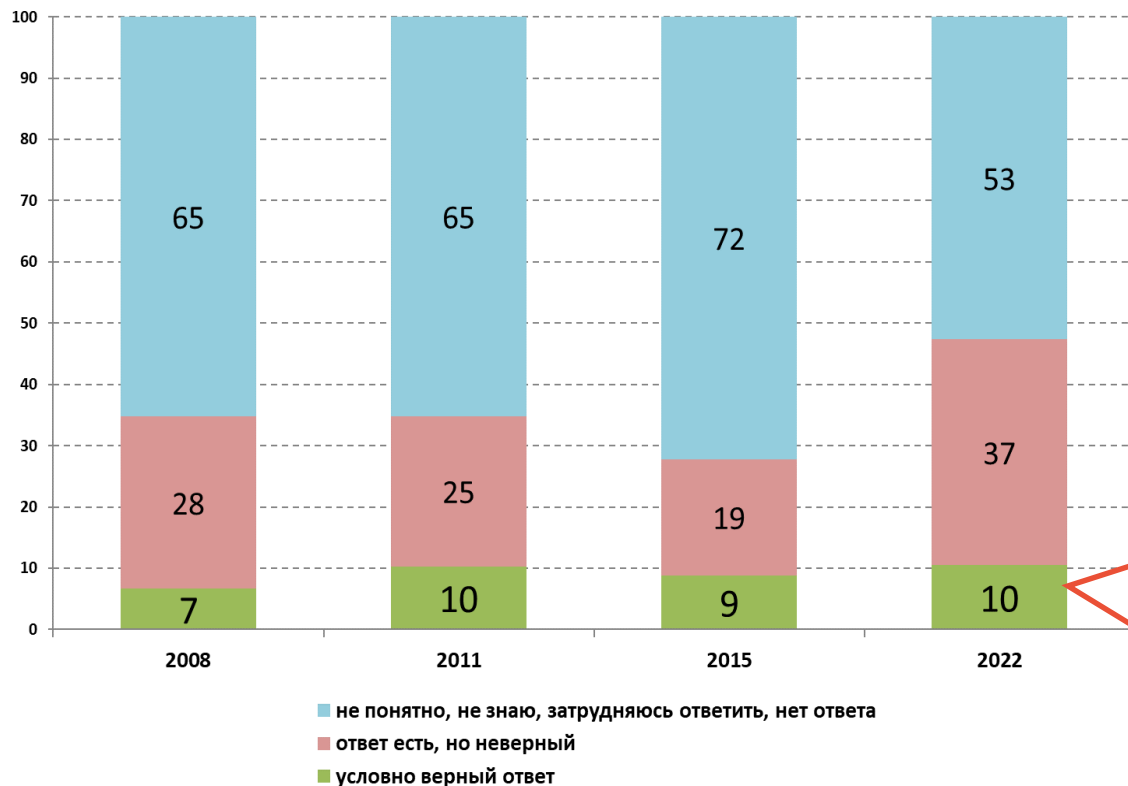
В 2022 году наблюдается снижение уровня информированности населения об СП до позиций 2011 года.

Знаете ли Вы, что-либо слышали или слышите сейчас впервые словосочетание «Социальное предпринимательство»? (% от всей выборки)



Информированность россиян о социальном предпринимательстве: 2008 – 2022 г.

*Как вы думаете, кто такие "социальные предприниматели"?
Объясните, пожалуйста, как вы это понимаете? (открытый вопрос)*



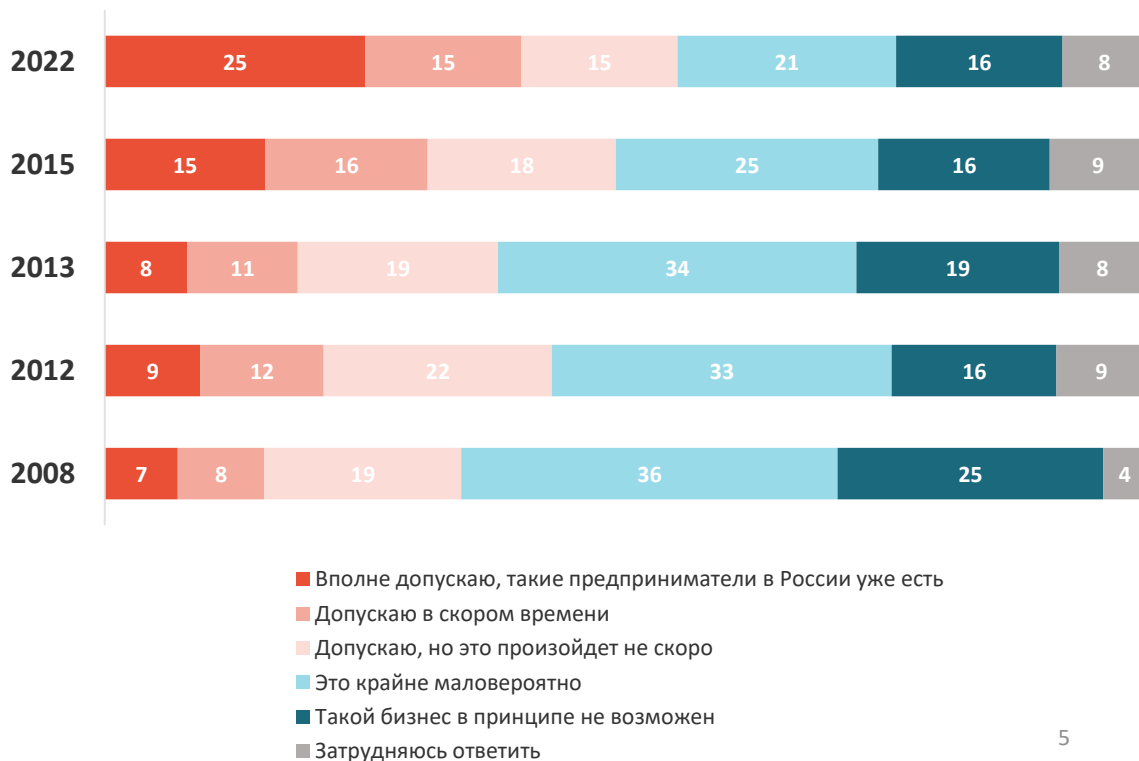
- бизнес, занимающийся решением социальных проблем / вкладывающий деньги в социальную сферу, оказывающий помощь населению;
- бизнес в социальной сфере, предоставление социальных услуг на коммерческой основе

Мнение о вероятности появления СП в России: 2008 – 2022 г.

Несмотря на снижение информированности об СП, у населения растет уверенность в возможности появления предпринимателей с ориентацией на решение социальных проблем, а не на получение прибыли. В 2022 году четверть опрошенных допустили, что такие предприниматели уже есть, тогда как в 2008 году этого мнения придерживались лишь 7%.

В целом эти данные отражают общий глобальный тренд по сдвигу ценностей обществ в сторону большей социальности.

Как Вы думаете, возможно ли появление в России предпринимателей, которые будут создавать предприятия и вести свое дело (бизнес) не столько с целью получения прибыли, а с целью решения социальных проблем? (% от всей выборки)



Социальное предпринимательство vs социальное государство

Тезис 1. Государство становится все более социальным, отказываясь от первоначального намерения передавать полномочия по отдельным элементам социального обеспечения - бизнесу. Государство как основной игрок в сфере предоставления социальных услуг – один из факторов медленного развития СП.

Тезис 2. Низкая платежеспособный спрос со стороны населения – ключевой фактор, тормозящий развитие социального предпринимательства.

Тезис 3. В основании создания того или иного социального предприятия довольно часто лежит «личная» или «локальная» проблема. Отчасти следствием этого становится сравнительно «короткий» цикл жизни СП (проблема решена – предприятие закрывается).



«... это то, что как раз снижает возможности [СП]... В Москве очень хорошо, на мой взгляд, в плане услуг. И... когда у тебя есть возможность получить классную, качественную услугу в бюджетном учреждении и тебе не нужно за это платить, ты скорее всего будешь получать бесплатно (Эксперт 3)

« [в ближайшие годы] часть [социальных предприятий], конечно же, закроется, потому что не будет спроса на определённые услуги» (Эксперт 5)

«... ключевой барьер это у нас такой, опять же, он решается... Это снижение платежеспособного спроса». (Эксперт 3)



«... если муниципалитет не поддерживает, не выделяет свои какие-то гранты, то оно [СП] и не будет развиваться. Потому что одно дело, когда бизнес, грубо говоря, что-то своими руками сделает, другое дело, когда ты оказываешь услуги для той категории, где с платёжеспособностью не всегда хорошо» (Эксперт 2)

Портрет социального предпринимателя

*Исследование проведено по заказу
Фонда региональных социальных программ «Наше будущее»
2022-2023*

Цель, объект и методология исследования

Цель исследования – изучение ценностей и мотивов деятельности российских социальных предпринимателей, причины и факторы сокращения регистрации в качестве СП и ее неравномерной динамики

Предмет исследования:

- Портрет «социального предпринимателя», ценностные ориентации и мотивация, социальная ответственность, опыт участия в общественных практиках.
- Горизонт планирования деятельности на момент проведения исследования.
- Представления о рисках, барьерах и профитах, мотивах регистрации в качестве СП и вхождения в реестр СП. Представления о стимулах и антистимулах регистрации.

Объект исследования – социальные предприниматели из 14 регионов РФ трех типов:

Методология исследования

1 этап:

11 интервью с экспертами

9 интервью с социальными предпринимателями

2 этап:

Анкетный онлайн опрос СП. Объем выборки: **251** респондент. В том числе по типам регионов:
1 тип – 97 анкет, **2 тип** – 69 анкет,
3 тип – 85 анкет.

1. Благоприятная среда – много СП

Нижегородская область
 Республика Башкортостан
 Ханты-Мансийский АО
 Пермский край
 Приморский край
 Московская область

2. Благоприятная среда – мало или среднее число СП

Челябинская область
 Красноярский край
 Белгородская область
 Москва

3. Неблагоприятная среда – много или среднее число СП

Амурская область
 Забайкальский край
 Новгородская область.
 Дагестан

«Портрет» социального предпринимателя

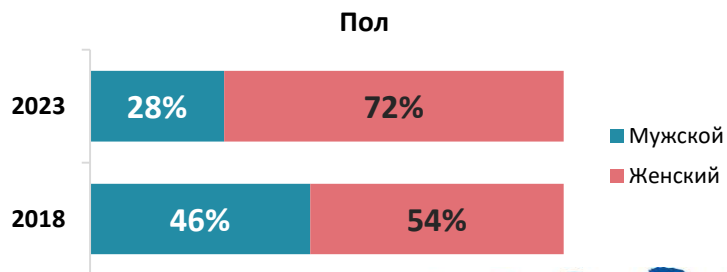
Наиболее «типичный» социальный предприниматель - образованная замужняя женщина средних лет с детьми, преимущественно представитель среднего или предсреднего класса, вносящий большой или соразмерный вклад в семейный бюджет, для которой соц. предпринимательство является единственным источником дохода

«Портрет» социального предпринимателя: пол, возраст

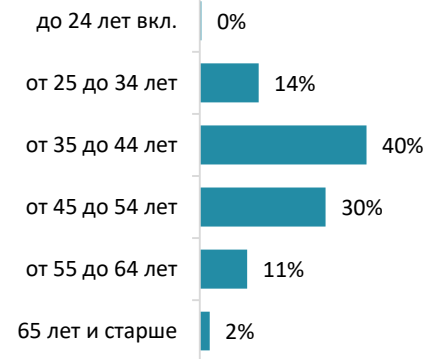
По ряду параметров результаты опроса приводятся в сравнении с данными опросов СП, проведенных в 2013 и 2018 годах

Гендерный состав представлен преимущественно женщинами: их почти три четверти среди участников опроса.

Это отличает выборку 2023 от исследования 2018 года с более гендерно равновесным составом респондентов.



Возраст



Подавляющая доля (70%) опрошенных – люди среднего возраста. 14% - молодежь от 25 до 34 лет, 13% – старшее поколение (преимущественно от 55 до 64 лет).



«Портрет» социального предпринимателя: образование, трудовой опыт

Соц. предприниматели (по-прежнему) демонстрируют **высокий образовательный уровень:**

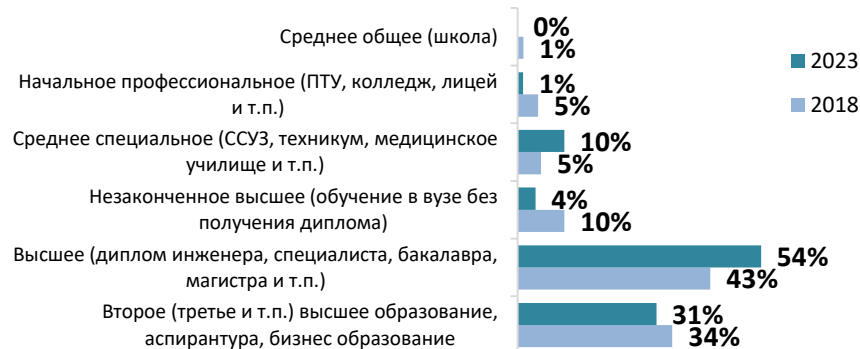
85% респондентов сообщают о наличии высшего или поствысшего образования. Это немного выше чем в выборке 2018 года, где доля респондентов с высшим или поствысшим образованием составил 77%.



Кем Вы работали до того, как открыть Ваше текущее предприятие?



Какое у Вас образование?



Несмотря на «гибридность» социального бизнеса, наиболее распространенным «входом» в него остается коммерческий сектор.

Более половины опрошенных имели трудовой опыт в коммерческой организации, а четверть - ранее были владельцем или совладельцем предприятия. Из «третьего» сектора в сферу СП пришли только 8% опрошенных.

Также **значительна доля тех, кто ранее имел опыт работы в госсекторе или муниципальной организации (32%), и/либо работал в органах власти и местного самоуправления (6%).** Во многом это характерно для СП, работающих в сфере образования.

«Портрет» социального предпринимателя: семейное положение

Какое у Вас семейное положение?

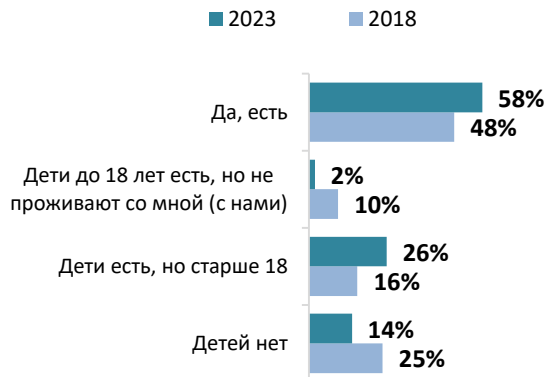


Возрастная структура с преобладанием людей среднего возраста отражается и на семейном положении опрошенных: подавляющее большинство (73%) респондентов замужем (женаты), и более половины (58%) имеют несовершеннолетних детей, проживающих с ними. Из тех, кто живет с детьми, 18% - многодетные, а 82% имеют одного или (чаще) двух детей.

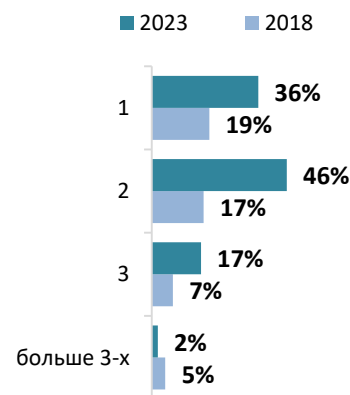
Наиболее «типичный» социальный предприниматель (по выборке 2023 года) – это образованная замужняя женщина средних лет с детьми.



Есть ли у Вас дети до 18 лет, проживающие вместе с Вами?



Скажите, пожалуйста, сколько детей проживает вместе с Вами?



«Портрет» социального предпринимателя: материальное положение, вклад в семейный бюджет

По материальному положению **более половины (56%)** опрошенных относятся к **среднему** классу, почти **четверть (24%)** - к «**предсреднему**», **десятая часть** - к **обеспеченным**, 11% - к бедным и беднейшим слоям.

Личный вклад 37% соц. предпринимателей в семейный бюджет составляет больше половины, четверть вкладываются наравне с партнером, и только 17% зарабатывают меньше партнера.

Это в целом соотносится с данными исследования 2018 года.

Если Вы состоите в браке (в том числе и гражданском), пожалуйста, оцените примерно Ваш личный вклад в семейный бюджет



Какое из перечисленных на карточке описаний точнее всего соответствует Вашему материальному положению?



«Портрет» социального предпринимателя: дополнительные источники дохода

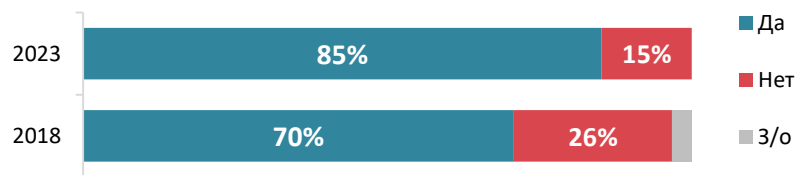
Предпринимательство - **единственный** источник дохода для **62%** СП. Тогда как **38%** СП имеют **дополнительный доход**: пенсии/пособия получают 13% СП, доход от работы по найму у 13% опрошенных, и фин. поддержка от членов семьи есть также у 13% СП. Другие источники дохода у 5% СП. К числу других источников дохода респонденты относят преимущественно другие виды бизнеса и фриланс/самозанятость.

Для **85%** СП предпринимательство является **основным** источником дохода, тогда как 15-ти% СП большую часть дохода приносят иные источники (эта доля почти согласуется с процентом тех, кто работает по найму – 13%).

Существуют ли у Вас лично какие-либо дополнительные источники дохода помимо предпринимательской деятельности?



Предпринимательская деятельность является Вашим основным источником дохода?



Особенности бизнес-профиля социального предпринимателя (социального предприятия)

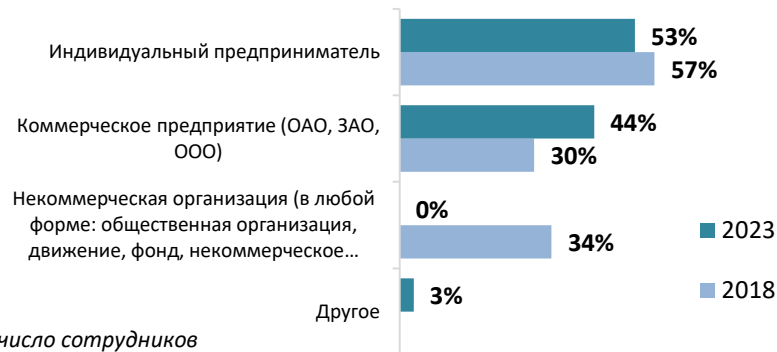
Большинство СП – это микропредприятия с числом сотрудников до 15 человек, а треть – малодоходные бизнесы со среднемесячной выручкой до 100 тыс. рублей. Половина СП – это семейные бизнесы. Для 85% СП доходы от собственной предпринимательской активности являются одним из основных источников финансирования текущей деятельности организации. Большая доля СП осуществляют свою деятельность в сферах дошкольного и дополнительного образования.

Характеристики деятельности СП: организационно-правовая форма, год создания, число сотрудников

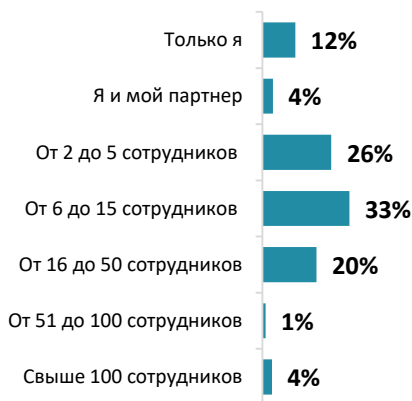
- Более половины соц. предпринимателей работают в форме ИП, чуть менее половины ведут деятельность в форме коммерческого предприятия, 3% - в другой форме.
- Выборку СП представляют преимущественно молодые бизнесы:** подавляющее большинство СП работают с 2013 года, из них большая доля созданы с 2018 года. Более длительную историю деятельности имеют около четверти (27%) СП.
- По числу сотрудников три четверти СП являются микропредприятиями** со штатом от 2 до 15 человек, из них 17% не имеют сотрудников, осуществляя деятельность в одиночку или с партнером. **21%** СП являются **малыми предприятиями** (до 100 чел.), и лишь **4%** СП относятся к **средним предприятиям**.



В какой организационно-правовой форме Вы реализуете свою предпринимательскую деятельность?



Каково примерное число сотрудников Вашего социального предприятия?



С какого года существует Ваше предприятие?



Характеристики деятельности СП: сферы деятельности, регистрация в реестре

Наиболее популярными сферами соц. бизнеса являются:

- **Образовательная:** в доп. образовании работают 22%, в дошкольном - 13%, в прочем дополнительном - 13%;
- **физкультурно-оздоровительная** – 18%, в области спорта – 7% СП, по направлению спортивных клубов работают 6% СП;
- **дневной присмотр и уход за детьми** - 14% СП;
- **досуговая:** деятельность учреждений клубного типа – 12% СП, художественно-развлекательная деятельность - 8%;
- **общая врачебная практика** – в этой сфере работают 11% СП.

Значительна доля опрошенных (29%) осуществляют предпринимательскую деятельность в других сферах, таких как социальное обслуживание, патронаж, швейное дело, торговля, музейное дело и др.

Большинство опрошенных (80%) СП зарегистрированы в реестре.

Знаете ли Вы о существовании реестра социальных предприятий...?



В каких сферах Вы осуществляете деятельность как социальный предприниматель?



Характеристики деятельности СП: услуги

- **Социальное предпринимательство – это преимущественно сфера услуг, лишь 10% СП производят те или иные товары.**
- **Среди услуг наиболее распространены образовательные – их оказывают почти половина СП (43%).**
- **Далее по популярности следуют услуги физкультурно-оздоровительные, по обеспечению досуга, психологические, социально-реабилитационные. Каждую из перечисленных услуг предоставляют от 23% до 20% СП.**

Какие услуги и товары Вы производите как социальный предприниматель?



Характеристики деятельности СП: целевые группы

- Подавляющее большинство СП довольно четко определяют свои целевые аудитории. Лишь 18% работают на все ЦА либо не определяют их вовсе.
- Наиболее распространенной ЦА являются дети – на них ориентирован бизнес 52% СП.
- Четверть СП ориентированы на инклюзивную группу детей с особыми потребностями.
- Взрослые инвалиды, многодетные семьи, молодежь, пожилые, женщины - следующие по распространенности ЦА: на оказание услуг каждой из групп работают до пятой части СП (от 16 до 20%).
- Большинство наиболее социально уязвимых социальных групп, таких как малообеспеченные, сироты, безработные, заключенные, бездомные, мигранты люди с определенной группой заболеваний и др., не являются распространенной ЦА для социального бизнеса. С каждой из этих групп работают от 1% до 10% СП.



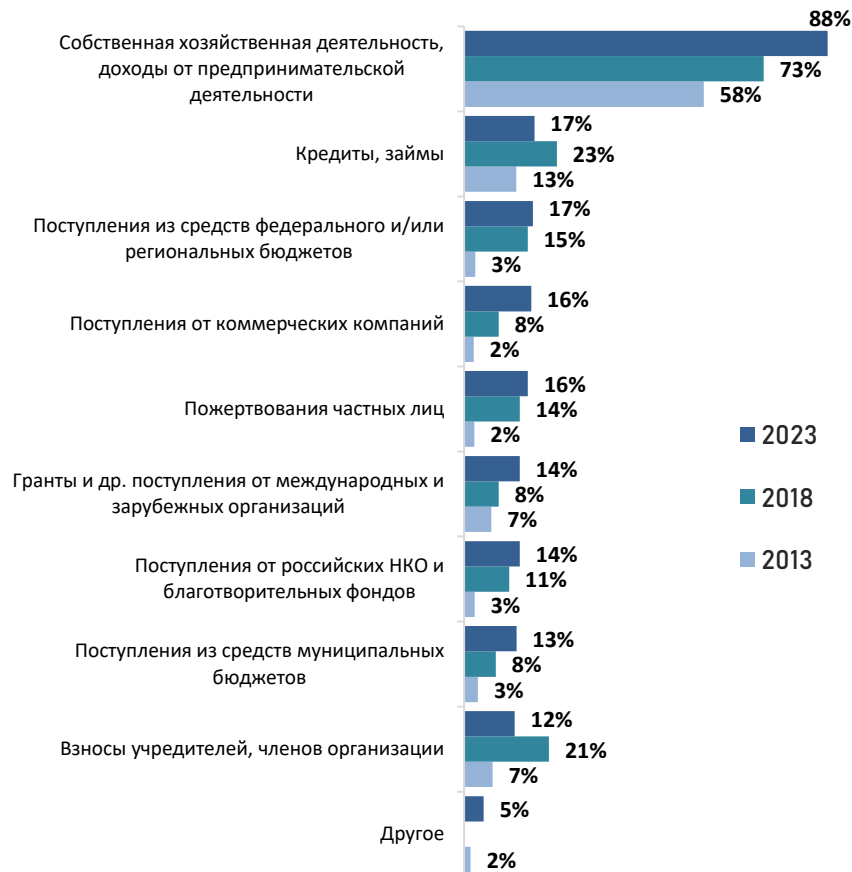
На какие конкретные группы населения ориентирована Ваша деятельность как социального предпринимателя?



Экономическая база деятельности СП: источники финансирования СП (2013, 2018, 2023)

- **Доходы от предпринимательской деятельности** – основной источник финансирования текущей деятельности СП (88%).
- Увеличение с 2013 года доли СП, финансирующих текущую деятельность за счет доходов от предпринимательской деятельности с 58% в 2013 до 73% в 2018, и до 88% в 2023 преимущественно обусловлено составом прежних выборов и вхождением в них, помимо МСП, также НКО.
- 17% СП для финансирования своего бизнеса используют **кредиты**, и столько же – **поступления из региональных, федеральных бюджетов**, 16% - поддерживают деятельность за счет поступлений от коммерческих компаний.
- Более «типичные» для третьего сектора источники финансирования, такие как **пожертвования частных лиц, гранты, поступления от НКО**, также довольно распространены: каждый из этих источников поддерживает бизнес **от 14 до 16%** СП.

Какие главные источники финансирования текущей деятельности Вашего предприятия (предприятий)?



Экономическая база деятельности СП: выручка, роль семьи

Сфера СП демонстрирует экстремальную мало доходность. Почти треть СП (32%) имеют среднемесячную выручку от 30 до 100 тыс. рублей: если учесть, что лишь 16% СП ведут бизнес в одиночку или с партнером, получается что 16% СП покрывают из этой выручки труд как минимум 2 сотрудников.

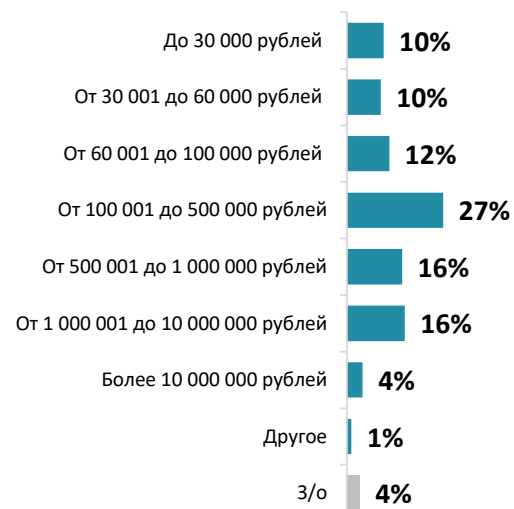
Большая доля (43%) СП имеют выручку от 100. тыс. до 1-го млн. рублей. До 10 млн. в год выручка у 16% СП.

И только у 5% СП выручка превышает 10 млн.», что соотносится с 4% долей средних предприятий, содержащий штат от 100 сотрудников и больше.

Работает ли кто-нибудь из членов Вашей семьи или родственников на Вашем предприятии?



Сколько примерно составляет среднемесячная выручка Вашего социального предприятия (по данным за 2022 год)?



- **Примерно половина социальных предприятий – это семейные бизнесы.** Более, чем у четверти опрошенных (28%) в бизнес вовлечен супруг или супруга (в 2018 году эта доля составляла треть).
- **Учитывая, что деятельность СП является основным источником дохода для 85% опрошенных СП (что на 15% выше, чем в 2018 году) финансовая зависимость семьи от функционирования предприятия остается очень высокой.**

Экономическая база деятельности СП: горизонт планирования (2018, 2023), самооценка динамики развития

- Внешние вызовы снижают устойчивость социальных предприятий: в 2023 году появилась существенная доля СП (16%), не планирующих свою деятельность даже на год, также сократилась доля СП, планирующих до 3 лет.
- Доли СП с горизонтом планирования от 6 до более 10 лет существенно не изменились.

На какой срок Вы планируете деятельность (ставите цели) своего предприятия?

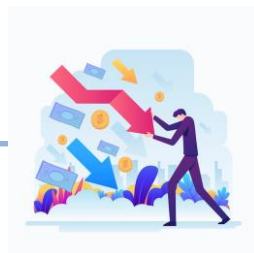


Какова текущая динамика развития Вашего социального предприятия?



Несмотря на это текущие вызовы, большая доля СП (38%) оценивают свой бизнес как растущий и развивающийся, почти соразмерная – говорит о стагнации, пятая часть – переживает спад.

Барьеры и трудности развития СП



Ключевые трудности в деятельности

СП: дефицит кадров, недостаток финансов для развития, сложности с арендой, малая доходность бизнеса, барьеры во взаимодействии с властью.

Наименее остро стоят проблемы, связанные с дефицитом личных компетенций.

Какие трудности в развитии своего социального предприятия Вы испытываете прямо сейчас и считаете самыми важными?



Востребованная финансовая и нефинансовая поддержка

- **Наиболее актуальные финансовые меры поддержки:** льготная аренда, налоговые льготы, компенсация за коммунальные услуги, помощь в приобретении оборудования, льготы по страховым взносам в ФСС/ПФР.
- Запрос на кредиты и «длинные деньги» на более обширной выборке не звучит столь «громко».

Наиболее актуальные нефинансовые меры поддержки

- Почти половина опрошенных хотят **помощи с поиском льготного помещения**, и значительная доля (29%) – с поиском помещений, отвечающим требованиям «доступной среды».
- Очень громко звучит запрос на **наставнические программы** существующего бизнеса и **постоянную экспертную поддержку** по бизнес-вопросам.
- Соразмерен по актуальности и **запрос на организацию встреч с губернатором и бизнесменами** для обмена опытом.

Если говорить в целом, то какие существующие или возможные финансовые меры поддержки в большей степени способствовали бы устойчивости Вашего предприятия?



Контакты

Исследовательская группа ЦИРКОН

+7 (495) 621-3415, +7 (495) 628-5167

109028, Россия, Москва, ул. Солянка, д.3, стр.1

<http://zircon.group/>

<https://vk.com/zircon.researchgroup>



https://t.me/zircon_group



Настоящие исследования для
профессионалов и вдумчивых потребителей