

# ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

DOI: 10.15838/esc.2019.5.65.6

УДК 338.342.44, ББК 65.23

© Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М.

## Финансовые инструменты развития социального предпринимательства



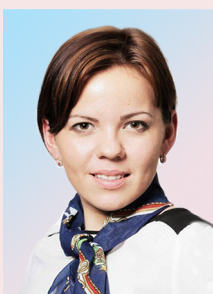
### Евгений Васильевич ПОПОВ

Институт экономики Уральского отделения РАН  
Екатеринбург, Российская Федерация, 620014, ул. Московская, д. 29  
Уральский федеральный университет им. первого Президента России  
Б.Н. Ельцина  
Екатеринбург, Российская Федерация, 620002, ул. Мира, д. 19  
E-mail: eropov@mail.ru  
ORCID: 0000-0002-5513-5020; ResearcherID: H-3358-2015



### Анна Юрьевна ВЕРЕТЕННИКОВА

Институт экономики Уральского отделения РАН  
Екатеринбург, Российская Федерация, 620014, ул. Московская, д. 29  
Уральский федеральный университет им. первого Президента России  
Б.Н. Ельцина  
Екатеринбург, Российская Федерация, 620002, ул. Мира, д. 19  
E-mail: vay\_uiec@mail.ru  
ORCID: 0000-0003-1808-7856; ResearcherID: N-4275-2016



### Ксения Михайловна КОЗИНСКАЯ

Институт экономики Уральского отделения РАН  
Екатеринбург, Российская Федерация, 620014, ул. Московская, д. 29  
Уральский федеральный университет им. первого Президента России  
Б.Н. Ельцина  
Екатеринбург, Российская Федерация, 620014, ул. Ленина, д. 136  
E-mail: ksush1@yandex.ru  
ORCID: 0000-0001-9131-7342; ResearcherID: P-7068-2017

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 18-00-00665.

**Для цитирования:** Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М. Финансовые инструменты развития социального предпринимательства // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2019. Т. 12. № 5. С. 91–108. DOI: 10.15838/esc.2019.5.65.6

**For citation:** Popov E.V., Veretennikova A.Yu., Kozinskaya K.M. Financial tools to develop social entrepreneurship. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2019, vol. 12, no. 5, pp. 91–108. DOI: 10.15838/esc.2019.5.65.6

**Аннотация.** Социальное предпринимательство, выступая сравнительно новым видом деятельности для российской экономики, требует разработки условий и механизмов поддержки, что не только позволяет решить социальные проблемы в обществе, но и стимулирует гражданскую активность в данном вопросе. В данной статье проведены систематизация и анализ доступности финансовых инструментов развития социального предпринимательства, которые распределены по типам инвесторов, предъявляющих различные финансовые требования. Особо отмечены мезонинное финансирование, облигации социального воздействия, импакт-инвестирование, гибридное финансирование. С целью определения доступности финансовых инструментов развития социального предпринимательства, используемых в российской практике, проведен анализ финансовой отчетности социальных предпринимателей, включенных в каталог, формируемый фондом «Наше будущее». В ходе анализа были использованы коэффициент автономии, текущей ликвидности, прибыли (ЕВИТ) и темпа ее роста в 2017 году. Авторами выявлено, что лишь 9 из рассмотренных организаций, что составляет менее 22%, удовлетворяют заявляемым требованиям и могут претендовать на получение кредитов и займов. Таким образом, показана необходимость развития инструментов инвестирования с заниженными финансовыми требованиями. Теоретическая значимость полученных результатов состоит в расширении теоретико-методологических положений исследования социального предпринимательства в части систематизации финансовых инструментов, используемых в международной практике. Практическая значимость результатов исследования состоит в выявлении низкой доступности финансовых инструментов, применяемых в российской практике. Полученные данные могут быть использованы при разработке стратегии развития данного вида деятельности на различных уровнях хозяйствования.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, финансовые инструменты, импакт-инвестирование, облигации социального воздействия, доступность.

## 1. Введение

Социальное предпринимательство, выступая сравнительно новым видом деятельности для российской экономики, требует пристального внимания как со стороны ученых, так и со стороны практиков. Ряд противоречий, вызванных совмещением личных и общественных выгод, экономических и неэкономических целей социальных предпринимателей, дискурсом о принадлежности данного вида деятельности к малому предпринимательству или некоммерческому сектору, отличием институциональных условий развития бизнеса в российской экономике от западных, откуда в своем большинстве заимствован опыт по развитию данного вида деятельности а также отсутствие специального правового регулирования данного вида деятельности существенно ограничивают экономическое поведение социальных предпринимателей. Обозначенные противоречия создают ограничения в вопросе получения необходимых ресурсов. Отсюда следует, что поиск финансовой поддержки яв-

ляется одним из ключевых вопросов, который необходимо решить разработчику социально-предпринимательского проекта.

В стремлении достичь экономической и социальной цели социальные предприятия вынуждены находиться под влиянием различных ценностей [1] и институциональных правил. Для объяснения этих процессов в исследованиях, посвященных социальному предпринимательству, используется термин «бриколаж», введенный Леви-Строссом и обозначающий инкапсуляцию процессов культурной гибридации. Данная концепция получила свое развитие в работах Штрауса, определившего процесс бриколажа как «умение обходиться тем, что под рукой» [2]. Исследователь Ди Доменико считает отличительной особенностью социального предпринимательства его способность функционировать в областях с недостаточно развитыми частными рынками, и поэтому оно вынуждено развиваться в ограниченных условиях. Таким образом, нехватка ресурсов заставляет

социальных предпринимателей использовать все доступные средства для создания социальных ценностей и решения социальных проблем общества [3]. Кроме того, существенное значение имеет институциональная среда, не предназначенная для стимулирования социально ориентированной деятельности. Социальные предприниматели сталкиваются не только с проблемами легитимизации, но и непреодолимыми жесткими критериями отбора, что приводит к тому, что большинство стартапов в социальной сфере вынуждены прекращать свою деятельность [4].

Обращаясь к зарубежному опыту развития данного вида деятельности, следует отметить, что успех социальных предприятий, поддерживаемых такими стипендиальными ассоциациями, как Фонд социального предпринимательства Шваба или Ашока, вызывает интерес со стороны государственных органов и фондов. Развитие поддержки социальных предприятий способствовало развитию «рынка социального капитала», а также ряда финансовых учреждений, ориентированных на взаимодействие с данной категорией предпринимателей. Однако в российской практике инструменты поддержки социального предпринимательства находятся на этапе своего раннего развития.

Целью данного исследования является систематизация и анализ доступности финансовых инструментов развития социального предпринимательства. Для достижения данной цели были выявлены финансовые инструменты, используемые в международной и отечественной практике; на основе анализа финансовой отчетности определен ряд показателей, характеризующих финансовое состояние социальных предпринимателей в российской экономике, сделаны выводы о недостаточной доступности существующих инструментов.

## **2. Финансовые инструменты развития социального предпринимательства и их систематизация**

Социальное предпринимательство как особый вид экономической деятельности начал свое формирование в 70-х годах XX века и получил развитие прежде всего в США и Западной Европе. Анализ научной литера-

туры по данной тематике позволил идентифицировать четыре ключевые исследовательские школы, раскрывающие суть данного феномена: это социально-инновационная (Дж. Томпсон, С. Элворд, Дж. Маир и И. Марти [5]); социально-предпринимательская (Дж. Кримминс и М. Киль [6], Дж. Эмерсон, Ф. Тверский); EMES (У. Стефан, Л. Уланер, Р. Спир, И. Видал [7]) и английская школа развития социального предпринимательства [8, 9]. В рамках американского подхода, к которому относят две первые школы, социальное предпринимательство рассматривается прежде всего как рыночная экономическая деятельность, которая служит социальной цели независимо от сектора деятельности и организационно-правовой структуры [10]. Европейский подход, к которому относятся третья и четвертая школы, основывается на развитии третьего сектора экономики, функционирующего в тех сферах, где наблюдался недостаток в количестве предоставляемых государственных услуг. В Западной Европе это привело к созданию субъектами гражданского общества новых социальных предприятий, тогда как в США социальную деятельность осуществляли уже действовавшие организации [9]. В европейских странах социальные предприятия рассматриваются государством как пример инклюзивного, устойчивого развития, способного поддержать государственный сектор в решении социальных проблем общества. Таким образом, на сегодняшний день отсутствует единая концепция трактовки самого термина социального предпринимательства, что в значительной степени затрудняет эффективность дискуссий о целях, задачах и направлениях развития данного вида деятельности [9].

Российский опыт развития социального предпринимательства вобрал в себя как американскую, так и европейскую традиции. В связи с этим к организациям, являющимся социальными предприятиями, относятся как малый и микробизнес, так и социально ориентированные некоммерческие организации. Данный феномен стал причиной использования в статье таких терминов, как социальное предприятие, социальный предприниматель,

социально ориентированные предприятия, стартап в социальной сфере (жизненный цикл организаций в РФ в данной сфере зачастую не превышает 3–5 лет), социально-предпринимательская деятельность, социальные проекты и инициативы в качестве синонимичных форм, описывающих субъекты и формы реализации социального предпринимательства.

При определении социального предпринимательства будем опираться на подход, транслируемый фондом «Наше будущее», что обусловлено использованием в рамках данного исследования каталога социальных предпринимателей, формируемого данной организацией. Таким образом, социальное предпринимательство трактуется как новаторская деятельность, направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях самокупаемости и финансовой устойчивости. Следует отметить, что данные требования возникают в связи с двойственностью целей социальных предпринимателей, которые, наравне с общественными, включают и коммерческие цели, реализация которых позволяет получать и привлекать дополнительные ресурсы [11].

Наличие положительных внешних эффектов данного вида деятельности обуславливает необходимость вовлечения как государственных и муниципальных, так и частных ресурсов, что подтверждается и широким опытом поддержки социального предпринимательства в различных странах [12]. Поддержка социального предпринимательства заключается в расширении соответствующих нормативно-правовых рамок, создании институтов, стимулирующих деятельность граждан в данной сфере, предоставлении консультационных, информационных, образовательных услуг, а также непосредственно в развитии финансовых инструментов, позволяющих получить дополнительные средства для реализации разрабатываемой идеи.

Совмещение социальных и коммерческих целей при реализации данного вида деятельности расширяет перечень финансовых инструментов социальных предпринимателей. Являясь поставщиком социальных услуг, предприниматели могут претендовать на получение

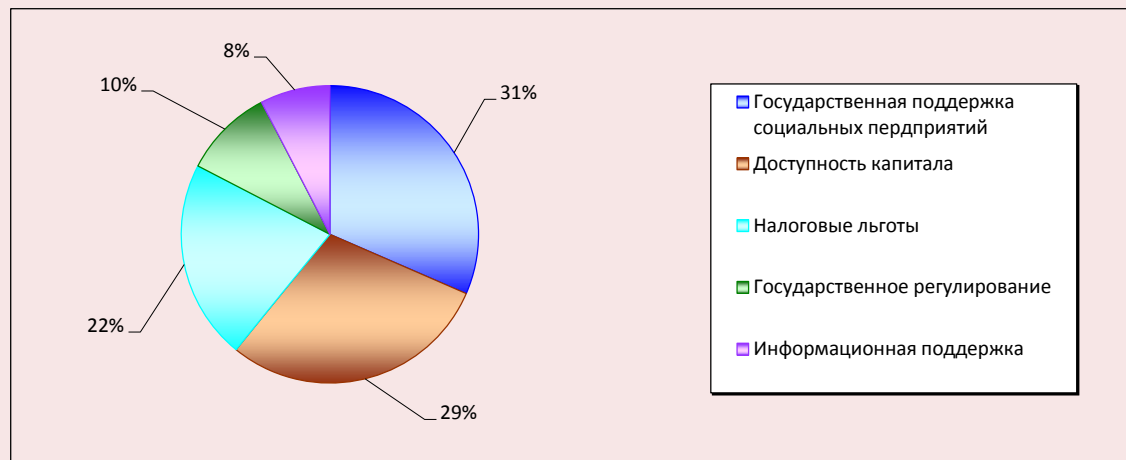
субсидий для реализации данного вида деятельности; обратиться в кредитные учреждения; привлечь инвестора, став участников государственно-частного партнерства; участвовать в программах, проводимых различными фондами поддержки; привлечь средства инициативных граждан. Однако на практике социальные предприниматели, в связи с особым характером данного вида деятельности, сталкиваются с рядом ограничений, которые делают перечисленные инструменты слабодоступными.

По данным Банка Великобритании, недоступность финансовой поддержки является наиболее важным препятствием на пути развития социального предпринимательства. Исследование, проведенное в 2013 г. в Великобритании, показывает, что 40% социальных предприятий видят отсутствие доступа к финансам существенным барьером для стартапа в социальной сфере, поскольку социально ориентированные организации вынуждены не только покрывать расходы от управленческой деятельности, но и, так называемые, «затраты на социальное воздействие», включающие в себя расходы, связанные с низким уровнем производительности, поддержание связи с государственными службами, что также порождает трудности при обеспечении финансовых требований.

Согласно отчетам исследовательского консорциума SEFORIS, опрос социальных предпринимателей в России за 2015–2016 гг. показал, что наиболее востребованными мерами по поддержке социально-предпринимательской деятельности является сохранение федеральной программы поддержки НКО (28%) и обеспечение доступности капитала (27%) (рис. 1).

В части систематизации финансовых инструментов развития данного вида деятельности целесообразно выделять внешние и внутренние источники финансовой поддержки. Внешнее финансирование представлено в форме уставного, заемного капитала или пожертвований. Данные вложения могут быть использованы предпринимателями как в качестве долгосрочных инвестиций, так и покрытия отрицательных операционных денежных потоков.

Рис. 1. Востребованность мер государственного регулирования социального предпринимательства в России



Источник: составлено авторами по данным SEFORIS. Cross-Country report. 2016. URL: [https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329ddb20e/t/58078c90414fb506d0e5ff33/1476889747238/Cross-country+report\\_6.pdf](https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329ddb20e/t/58078c90414fb506d0e5ff33/1476889747238/Cross-country+report_6.pdf)

Средства предоставляются инвесторами и дифференцируются в зависимости от финансовых требований этих инвесторов. Внутреннее финансирование состоит из денежных потоков, полученных социальными предпринимателями в процессе предпринимательской деятельности. В зависимости от специфики деятельности социально ориентированных организаций и финансовых возможностей целевых групп, эти товары или услуги оплачиваются либо самой целевой группой, либо третьими лицами – государственными или частными организациями.

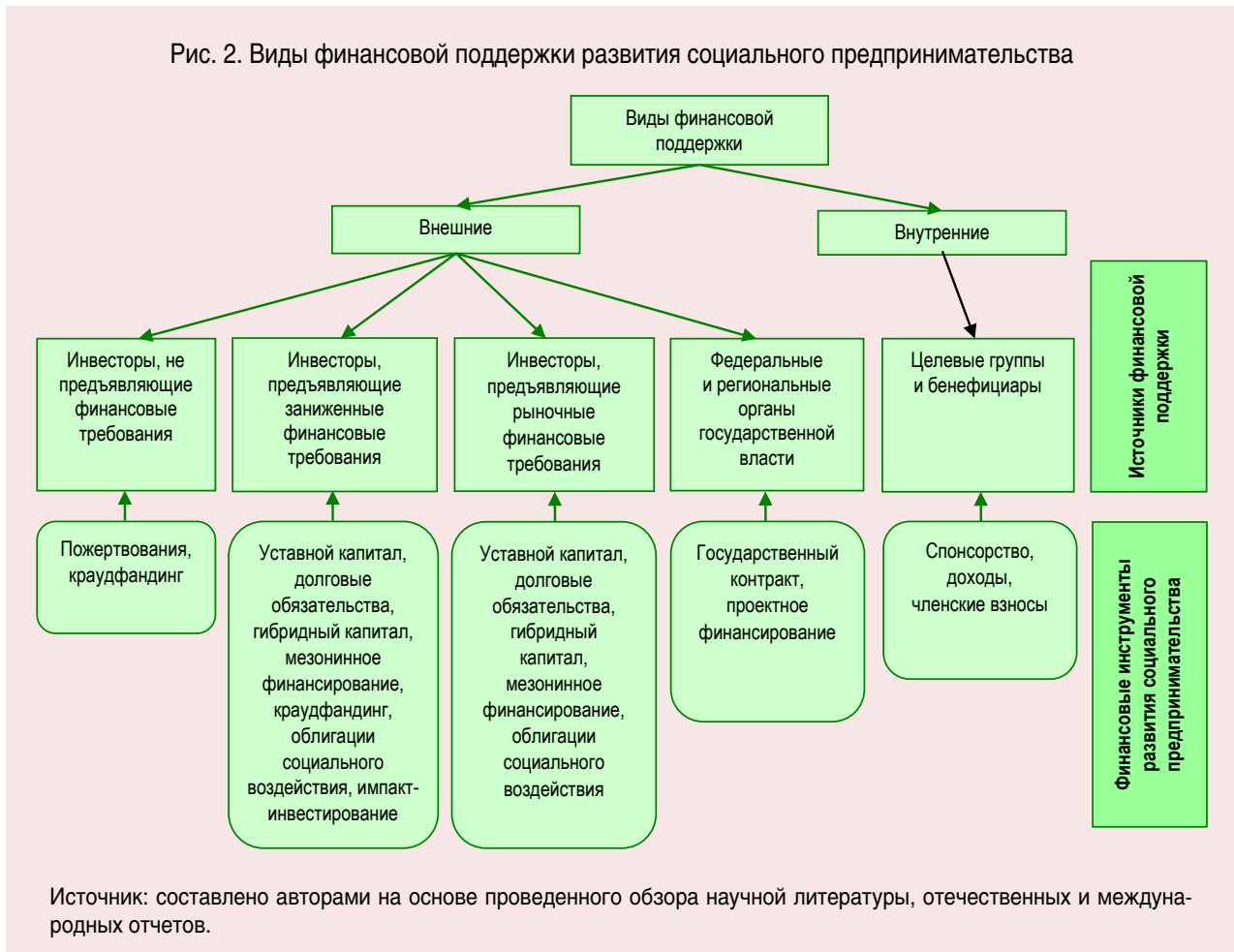
На рисунке 2 представлены результаты систематизации финансовых инструментов по типам инвесторов и их требованиям.

Инвесторами, которые не ожидают финансовой отдачи от своих вложений, могут выступать фонды или спонсоры. Дж. Андреони предполагает несколько возможных причин мотивации филантропического поведения: подобные организации получают огласку и имеют привилегированный доступ к ресурсам из-за высокого репутационного статуса спонсоров [17]. Пожертвования, как правило, предоставляются фондами или частными лицами, не получающими при этом контроля или долю компании, а также не подлежат возврату. Однако данный вид финансирования доступен лишь определенному типу проектов. Ученые обычно рас-

сматривают пожертвования как отдельный инструмент финансирования, поскольку он соответствует стандартам бухгалтерского учета, а также экономическим реалиям социальных предпринимателей, не закладывающих, как правило, это в бизнес-модель, но получающих пожертвования от классических или венчурных фондов. Поскольку пожертвования носят добровольный характер и не требуют выполнения обязательств, этот инструмент является доступным для социальных предпринимателей. Таким образом, пожертвования могут поступать от фондов поддержки социальных предпринимателей, различных организаций, частных лиц, а также как результат краудфандинга.

Краудфандинг возник как отдельная форма поддержки социальных проектов с целью развития творческих проектов в сфере кино, театра, музыки. Однако за последнее десятилетие появилось множество интернет-платформ, на которых размещаются и другие социальные инициативы, в том числе проекты по социальному предпринимательству. По мнению Massolution, существует четыре типа краудфандинга: на основе собственного капитала, кредитования, вознаграждений и пожертвований. В краудфандинге, основанном на акционерном капитале, спонсоры получают долю в капитале компании, в которую инвестируют. В слу-

Рис. 2. Виды финансовой поддержки развития социального предпринимательства



чае краудфандинга, основанного на кредитовании, инвесторы предоставляют займ и имеют возможность возврата инвестиций с процентами. В краудфандинге, основанном на наградах, спонсоры получают товары или услуги в обмен на свои инвестиции. Эти вознаграждения могут быть представлены в различных формах, таких как публичное признание, предпродажная подготовка продукта или ограниченная серия продукта. Краудфандинг, основанный на пожертвованиях, относится к инвестициям в проекты или фирмы с социальными целями. Доноры не получают ни денежного, ни материального вознаграждения за свои инвестиции<sup>1</sup>. Таким образом, данный тип краудфандинга не дает возврата, что побуждает Дж. Кокс классифицировать этот тип краудфандинга как форму цифровой благотворительности [15].

<sup>1</sup> Massolution. Massolution Crowdfunding Industry 2015 Report. URL: <http://reports.crowdsourcing.org/index>(accessed on 7 November 2018).

Вторая группа инвесторов (инвесторы, предъявляющие заниженные финансовые требования), снижая свои ожидания от финансовой отдачи, балансирует между финансовой и социальной отдачей, также известной как «смешанное ценностное предложение» [18]. Таким образом, филантропо-капиталисты используют финансовые инструменты для поддержания предпринимательской ориентации социального предпринимательства [19]. Данный подход к инвестированию берет свое начало в организации венчурных фондов, использующих методы венчурного капитала для поддержки социального предпринимательства [20].

Займы могут быть использованы социальными предпринимателями для финансирования долгосрочных инвестиций или покрытия потребностей в оборотном капитале. Заемный капитал, с одной стороны, дает предпринимателям гибкость, но с другой — ограничивает инновационность и рискованность, поскольку

финансовые обязательства предполагают наличие бизнес-модели с низким уровнем риска [21].

Вклады в уставной капитал, как и займы, используются для финансирования долгосрочных инвестиций и потребностей в оборотном капитале, и не предполагают погашения, однако влекут за собой предоставление права голоса и части прибыли инвестору. Среди последователей социального предпринимательства существуют различные точки зрения на распределение прибыли. Так, М. Юнус отрицает выплату дивидендов [22], в то время как ряд исследователей допускают ограниченное распределение прибыли [23]. К данной группе также были отнесены импакт-инвестирование, мезонинное финансирование, гибридное финансирование и облигации социального воздействия.

К импакт-инвестированию (или инвестированию воздействия) относятся инвестиции, содействующие социальным изменениям. Сам термин был введен в 2007 году на встрече Фонда Рокфеллера, цель которой состояла в поиске способа создания глобальной индустрии, ориентированной на инвестиции с положительным социальным и экологическим воздействием [13]. При этом приоритетом данных инвестиций является создание измеримого социального воздействия, а финансовая отдача рассматривается инвесторами как дополнительная и может составлять от 0% (от суммы долга) до доходности по рыночной ставке с поправкой на риск [14]. Однако по данным опроса импакт-инвесторов из европейских стран, США и Канады за 2019 г., около двух третей опрошенных (66%) ориентируются на доходность от инвестирования по рыночным ставкам, а оставшаяся треть делится между теми, кто ориентируется на доход ближе к рыночной ставке (19%), и теми, кто преследует цель сохранения капитала (15%)<sup>2</sup>. Основными участниками рынка импакт-инвестирования со стороны доноров являются частные лица, пенсионные фонды и венчурная филантропия. В различных странах мира эта инициатива поддерживается государством. Так, в 2013 г. премьер-министром Великобритании Д. Кэмероном создана группа импакт-инвестирования из представителей стран

<sup>2</sup> Annual impact investor survey. 2019. URL: <https://theigiin.org/research/publication/impinv-survey-2019>

большой восьмерки, сотрудничающая с ОЭСР в целях стимулирования импакт-инвестирования во всех странах, входящих в данную группу. Кроме того, в Великобритании существует программа «Большой общественный капитал», а правительство Франции реализует программу «90-10», обязывающую предприятия инвестировать 10% от сбережений сотрудников в признанные государством общества солидарности или фонды распределения доходов. В 2013 году Европейская комиссия приняла «Положение о европейских фондах социального предпринимательства» и создала собственный финансовый инструмент поддержки, названный «Ускоритель социального воздействия» (Social Impact Accelerator). По данным опроса 2019 г., респонденты управляют активами в размере 239 млрд. долларов, вложенными в импакт-инвестирование.

Социальные облигации (или облигации социального воздействия – SIB) – частные инвестиции под гарантии государства на предоставление социальных услуг конкретной целевой группе<sup>3</sup>. SIB представляет собой ценную бумагу, которая содержит в себе договор займа, основанный на определенных взаимовыгодных условиях взаимодействия нескольких организаций разного профиля деятельности, но стремящихся достигнуть определенного социального значимого результата. В своей простой изначальной форме SIB представляет собой облигационный заем, который организован инвестиционным банком и направлен на привлечение благотворительных средств. Деньги, которые будут получены в ходе этого займа, должны быть направлены на финансирование проектов. Важным участником этого договора является государство, которое берет на себя обязательства компенсировать инвесторам их затраты, а также выплатить премию в том случае, если финансируемая программа будет успешно реализована. Однако если результаты достигнуты не будут, то и возврат средств не предусмотрен. Поэтому SIB-облигации имеют также название «плата за успех» (payforsuccess) [14].

<sup>3</sup> Социальные финансы: от венчурной филантропии до импакт-инвестиций // Мир социального предпринимательства. 2018. № 9. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/11/18/1140955055/Issue%209%202018.pdf>

В зарубежной практике финансирования социального предпринимательства встречается и понятие мезонинного капитала. Данный вид инвестирования представляет собой сочетание собственного и заемного капитала с фиксированными процентными ставками и обязательствами по погашению. Мезонинный капитал гибко структурирован и дает право инвестору на получение прибыли в случае финансового успеха, однако, как и получение займов, предполагает устойчивую финансовую бизнес-модель и низкие риски.

Существуют также специализированные инструменты финансирования социального предпринимательства в форме гибридного капитала, сочетающего элементы собственного или заемного капитала с пожертвованиями. К данному виду финансирования относятся возмещаемые гранты, необязательные для возврата займы.

Третья группа инвесторов ожидает финансовых результатов от инвестирования социального предпринимательства на рыночном уровне. По данным анализа, большая часть социальных предпринимателей относятся к микробизнесу со средним количеством работников 1–2 человека, что накладывает ограничения в вопросе привлечения инвестиций<sup>4</sup>. Эта же причина является барьером для участия организаций в государственных контрактах.

С юридической точки зрения социальные предприниматели имеют доступ ко всем финансовым инструментам финансирования коммерческого сектора, таким как вклады в уставной капитал, заемный и мезонинный капитал, а также некоммерческого сектора, включая займы и пожертвования<sup>5</sup>. Однако на практике финансовое положение социальных предпринимателей и их непродолжительный срок функционирования, что подтверждается существующей статистикой, не позволяет получать ресурсы на рыночных условиях.

<sup>4</sup> Seforis. Cross-Country report. 2016. URL: [https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329d9dbd20e/t/58078c90414fb506d0e5ff33/1476889747238/Cross-country-report\\_6.pdf](https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329d9dbd20e/t/58078c90414fb506d0e5ff33/1476889747238/Cross-country-report_6.pdf)

<sup>5</sup> Achleitner A., Heinecke A., Noble A., Schöning M., Spiess-Knafl W. Social Investment Manual, 2011. URL: <http://ssrn.com/abstract=1884338>.

В целом между финансированием коммерческих и социально ориентированных предприятий можно выделить два основных отличия. В коммерческом секторе существует четкая корреляция между процентной ставкой по кредиту и рискованностью вложений, однако в отношении финансирования социального предприятия данное правило может не действовать, поскольку инвесторы готовы снизить свои финансовые требования для получения социального результата. В связи с этим беспроцентные или с пониженной процентной ставкой кредиты и займы не обусловлены рисками социального предпринимательства. Кроме того, коммерческие предприниматели, как правило, отдадут предпочтение акционерному капиталу и внутреннему финансированию в отличие от социальных предпринимателей, вынужденных искать возможности субсидирования или пожертвований [24]. При этом потенциальные инвесторы имеют ограниченные возможности получения прибыли, поскольку ее распределение участникам либо запрещено, либо строго ограничено [25].

Одной из форм поддержки социального предпринимательства является выполнение услуг по государственному контракту. В России по данной схеме функционирует Санкт-Петербургская организация «Ночлежка», реализующая проект «Транзит» по отправке домой бездомных из других регионов страны. Частично финансирование идет за счет средств городской программы «Комплексные меры по профилактике правонарушений в Санкт-Петербурге». Однако финансирование данной программы осуществляется только с февраля по ноябрь.

В российской практике основным источником финансирования социального предпринимательства является доход от продажи товаров и услуг (60%). На втором и третьем месте располагается поддержка в виде грантов и пожертвований – 23 и 12% соответственно. Поддержка инвесторами и займы не превышают 4 и 1% соответственно. Для сравнения следует отметить, что в странах с развитой социально-предпринимательской деятельностью – Швеции и Великобритании – гранты составляют 36 и 30% соответственно, а займы – 4 и 1% соответственно.



В целом размер грантов в социальное предпринимательство в России один из самых низких среди исследуемых стран Европы. Использование займов для развития данного вида деятельности не является распространенным методом привлечения средств, данная величина не превышает 4% от общей доли финансирования социально ориентированных организаций.

Для эффективного развития бизнеса социальным предпринимателям требуется разработать стратегию финансирования, покрывающую не только текущие расходы, но и способствующую масштабированию. Текущие операционные расходы, как правило, покрываются внутренним финансированием (регулярными поступлениями доходов), тогда как для масштабирования привлекаются внешние источники [16].

Поскольку в России не установлено правовых рамок для данного вида деятельности, социальные предприниматели в основном используют три юридические формы: ИП, ООО и НКО. Часть социальных предпринимателей принадлежит малому и среднему бизнесу и регулируется соответствующими законодательными актами, в частности ФЗ №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Другая часть представлена некоммерческими организациями.

В настоящее время развитие социального предпринимательства в России предусмотрено несколькими нормативными документами. Во-первых, инфраструктурная поддержка обозначена в Дорожной карте «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере», утвержденной Правительством РФ 08.06.2016 №1144-р. «Дорожной картой» в том числе предусмотрено:

- увеличение доли негосударственных организаций при оказании услуг в социальной сфере;
- создание условий для повышения качества услуг в социальной сфере;
- развитие системы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций и организаций социального предпринимательства;
- развитие механизмов государственно-частного партнерства в социальной сфере.

В рамках данного проекта были созданы центры инноваций социальной сферы (ЦИСС) в субъектах РФ, основными компетенциями которых являются:

- подготовка социальных предпринимателей посредством организации Школы социального предпринимательства;
- проведение аналитических исследований о состоянии социальной сферы;
- организация коммуникаций между бизнесом и органами власти по поводу разработки и внедрения социальных инноваций;
- консультации с законодательными органами власти по поводу внесения изменений в нормативные акты, закрепляющие на системном уровне использование социальных инноваций.

На базе ЦИСС функционируют 4 основные площадки для социального предпринимательства:

- школы социальных инноваций;
- инкубатор социальных проектов и инициатив;
- площадка агрегации лучших практик;
- площадка ресурсного обеспечения.

Так, в Свердловской области площадка ресурсного обеспечения функционирует через привлечение инвестиций из Свердловского венчурного фонда и Свердловского фонда инвестиций. При этом, Свердловский венчурный фонд предъявляет следующие требования к инвестиционным проектам: минимальный размер инвестиций 1,5 млн руб.; доходность Фонда от участия в проекте не менее 12% в год и срок проекта не более 5 лет, что является довольно высокими требованиями к социальным предпринимателям, находящимся на стадии стартапа или становления. Кроме фондов ЦИСС в России действуют фонд «Наше будущее» и Фонд поддержки социального предпринимательства (ФПСП), предоставляющие льготные кредиты для социального предпринимательства. Вместе с тем поддержка социального предпринимательства может быть реализована при поддержке крупных корпораций (табл. 1).

Одним из самых крупных фондов, предоставляющих займы и гранты для социальных предпринимателей на территории РФ, является фонд «Наше будущее». Согласно официальному положению о конкурсе проектов по

Таблица 1. Примеры программ поддержки социального предпринимательства в России

Фонд	Название программы/конкурса	Вид поддержки	Сумма	Условия
Фонд поддержки социального предпринимательства		Займ	Определяется индивидуально	Не более чем на 3 года 6,5%
«Наше будущее»	Премия «Импульс добра»	Премия	2,5 млн руб.	На условиях конкурса
«Наше будущее»	Конкурс «Социальный предприниматель»	Беспроцентный займ	От 2 млн до 40 млн руб.	Беспроцентный займ
Компания SAP	Конкурс социальных проектов	Премия	450 000 руб.	На условиях конкурса
Источник: составлено авторами.				

предоставлению беспроцентных займов «Социальный предприниматель», к участникам предъявляются следующие требования:

- 1) наличие измеримого социально-преобразующего воздействия на население региона или группы регионов;
- 2) воздействие от проекта должно охватывать не менее 1 000 человек в год;
- 3) наличие подтвержденных показателей социально-преобразующего воздействия за время работы компании;
- 4) апробированная устойчивая бизнес-модель проекта;
- 5) не менее 2 лет прибыльной операционной деятельности заявителя, реализующего проект;
- 6) направление инвестиций в развитие компании<sup>6</sup>.

Кроме того, существенным условием для предоставления беспроцентного займа является предоставление залогового обеспечения и/или поручительства третьих лиц. При этом общая стоимость залогового обеспечения должна превышать сумму запрашиваемого финансирования минимум на 10% (не включая НДС). Обозначенные требования являются довольно высокими и ограничивают деятельность социальных предпринимателей.

### 3. Методология исследования

Методология данного исследования представлена следующим образом. На основе анализа финансовой отчетности 42 социальных предприятий, действующих в различных экономических субъектах, определена доступность финансовых инструментов развития социального предпринимательства в российской

<sup>6</sup> Положение о конкурсе проектов «Социальный предприниматель» от 05. 02.2019 г. URL: <http://konkurs.nb-fund.ru/documents/>

практике. Для получения денежных средств социальные предприниматели вынуждены показать свою экономическую состоятельность и финансовую устойчивость, что указано в требованиях к конкурсам и грантам. В связи с этим в ходе дальнейшего анализа нами был использован коэффициент автономии как индикатор финансовой устойчивости, рассчитанный как отношение собственного капитала к общей сумме капитала; для анализа прибыльности использованы значения прибыли ЕВІТ (прибыль до вычета налогов и процентов) и темпов ее прироста в 2017 году в сравнении с предыдущим годом. Это позволило отследить не только фактические значения прибыли в рассматриваемый период, но и учесть динамику ее изменения. Кроме того, при анализе социальных предпринимателей также был учтен показатель текущей ликвидности, рассчитанный как отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам и показывающий платежеспособность рассматриваемой организации. Важность показателей ликвидности объясняется интересом кредиторов к способности компании погасить задолженность в ближайшем будущем.

При анализе кредитоспособности организаций мы опирались на методику Сбербанка России (утв. Комитетом Сбербанка России по предоставлению кредитов и инвестиций от 30 июня 2006 г. № 285-5-р), а также требования, предъявляемые фондом «Наше будущее».

Информационной базой исследования выступил каталог социальных предпринимателей фонда «Наше Будущее» за 2017 г., как практически единственный источник информации о социальных предпринимателях, включающий организации, расположенные на территории Российской Федерации в различных экономических субъектах. Фонд не выставляет требо-

ваний к организационно-правовым формам социальных предпринимателей, поэтому в данной выборке встречаются как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица в форме ООО, ЗАО, АНО, МБОО и т.д. Данные о финансовой отчетности (форма 1 и 2) этих предприятий были предоставлены информационной системой «Контур-Фокус». Анализ данных непосредственно 2017 года обусловлен как ограничениями этой информационной системы, так и времени формирования каталога социальных предпринимателей.

Отметим, что данные организации были систематизированы по следующим сферам: медицина и медтехника, культура и искусство, содействие самозанятости, образование, уход за пожилыми и детьми, экология, трудоустройство людей с ограниченными возможностями.

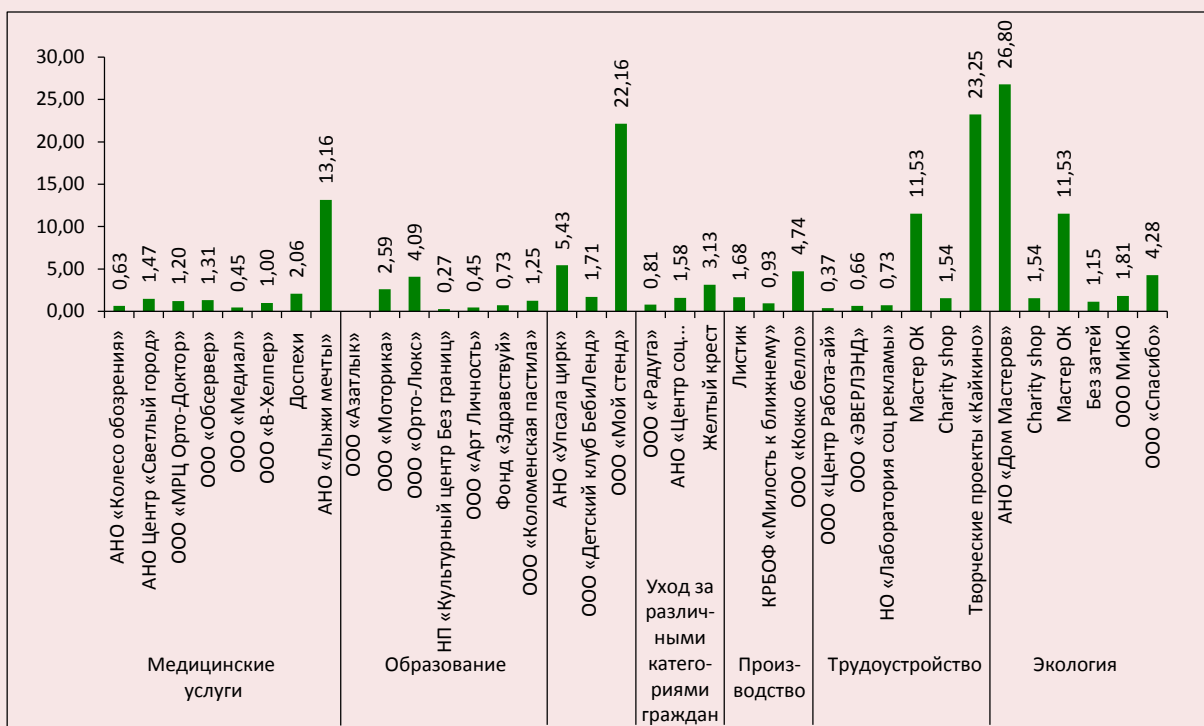
**4. Результаты исследования**

При анализе финансовой отчетности были рассмотрены такие показатели, как коэффициент текущей ликвидности, прибыль ЕВИТ, темп роста прибыли и коэффициент автономии. Проведенный анализ продемонстрировал вы-

сокие показатели текущей ликвидности в таком виде деятельности, как оказание услуг в сфере трудоустройства незащищенных слоев населения, что, вероятнее всего, обусловлено отсутствием заемных средств, поскольку данный вид деятельности не предполагает крупных вложений. Следует отметить, что для более наглядного представления полученных результатов из анализа были исключены МБОО «Ночлежка» и проект «Доспехи» (рис. 3), значения которых существенно превышают норму. Нормативное значение по данному показателю составляет 2; его достижение характерно лишь для 15 организаций.

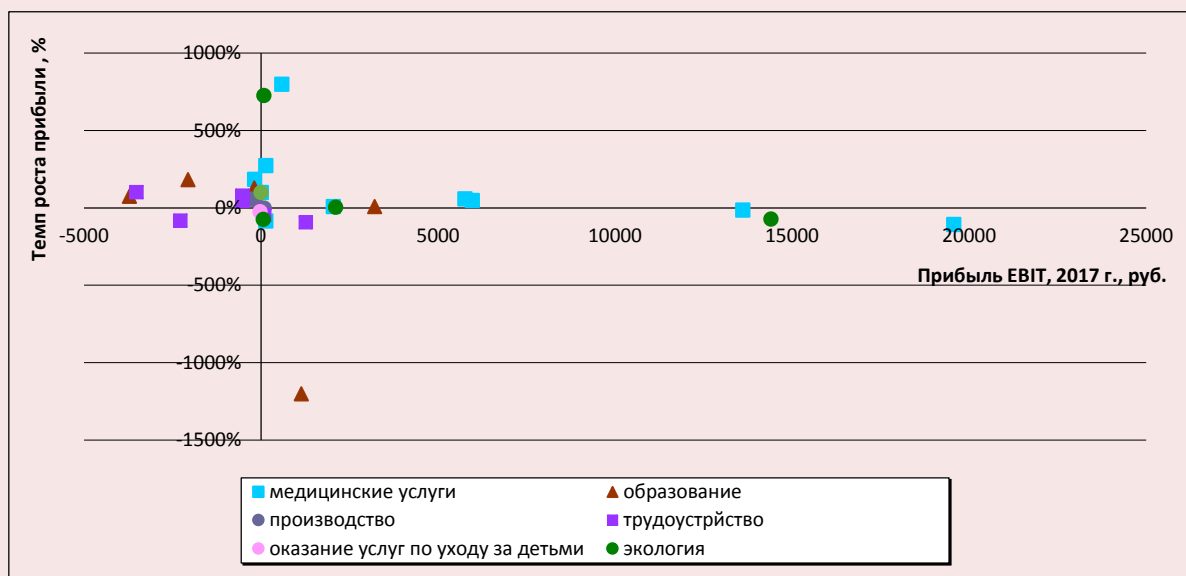
Из анализа прибыльности, представленной на рисунке 4, где каждый из типов маркеров характеризует отдельную сферу деятельности, следует, что наиболее стабильное развитие наблюдается в сфере медицинских услуг (квадратный маркер). Данный вывод сделан исходя из положения соответствующих точек в первом квадрате. Следует добавить, что по оси Ох представлены значения прибыли ЕВИТ, в то время как по оси Оу – темп прироста прибыли.

Рис. 3. Значения показателей текущей ликвидности социальных предприятий



Источник: составлено авторами на основе данных финансовой отчетности.

Рис. 4. Соотношение прибыли ЕВИТ и темпа ее прироста для социального предпринимательства в различных сферах деятельности



Источник: составлено авторами на основе данных финансовой отчетности.

Рис. 5. Значения коэффициентов автономии социальных предприятий

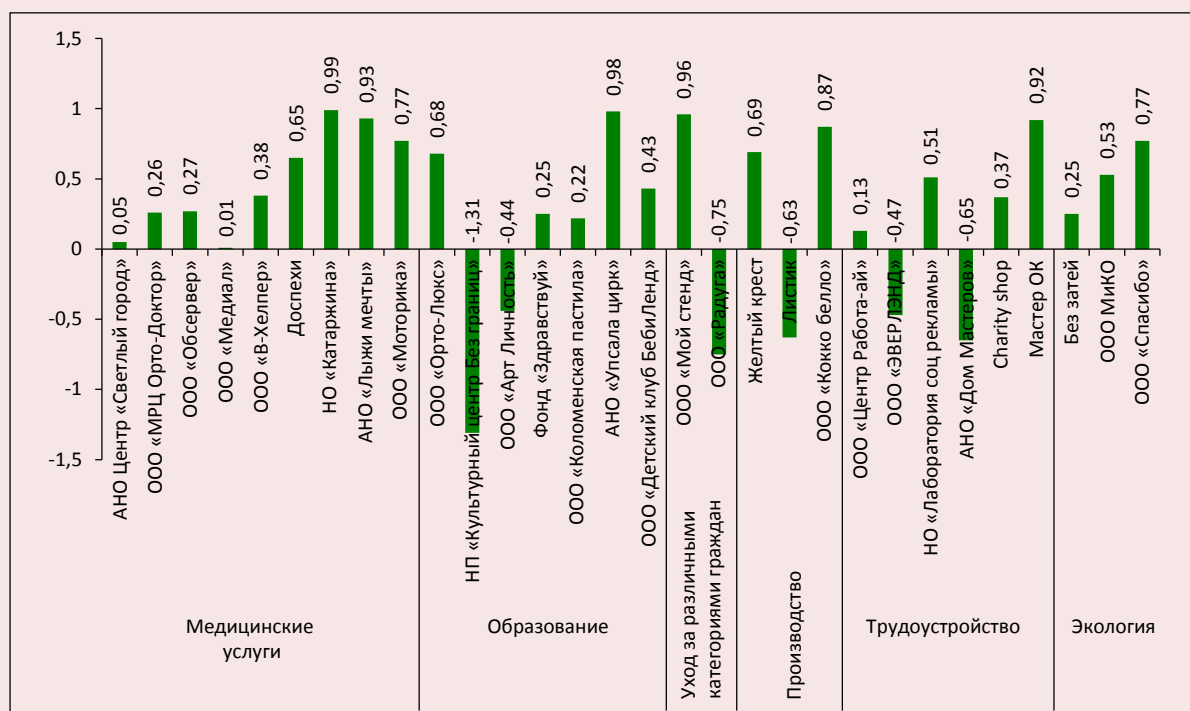


Рисунок 5 показывает значения коэффициентов автономии в различных сферах деятельности.

Нормативное значение для данного показателя составляет 0,55 (для образования – 0,45). Таким образом, среди данных организаций финансово устойчивыми являются лишь 11.

Как было отмечено выше, при анализе кредитоспособности организаций мы опирались на методику Сбербанка России (утв. Комитетом Сбербанка России по предоставлению кредитов и инвестиций от 30 июня 2006 г. № 285-5-р). Данная методика учитывает несколько показателей, ранжированных по весу. Наиболее весомый показатель у коэффициента текущей ликвидности (0,4), а менее весомый – у коэффициента абсолютной ликвидности (0,05). Согласно проведенному анализу, все организации, имеющие текущую ликвидность выше 2, обладают высокими шансами получить кредит и по методике Сбербанка. Так, согласно рисунку 3, наиболее высокие показатели у организаций, оказывающих услуги по трудоустройству, медицинские услуги, а также услуги в сфере образования. Однако по данной методике только 5 предприятий из анализируемых имеют высокие шансы получить банковский кредит. Таким образом, остальные организации вынуждены искать финансирование в других источниках.

Фонд «Наше будущее» выдвигает к социальным предпринимателям требование о наличии финансовой устойчивости и безубыточности деятельности за последние два года. Финансовый анализ на основе коэффициента автономии, темпа прироста и прибыльности за 2016 и 2017 гг. показал, что этим требованиям соответствуют лишь девять организаций из 42-х, причем три из 9-ти соответствуют и требованиям банка. Отсюда можно сделать вывод, что большинству социально ориентированных организаций не доступны кредиты даже на льготных условиях. В данном случае социальные предприниматели могут воспользоваться специальными мерами поддержки, в частности грантами, субсидиями и др. Однако на практике неспособность социального предпринимателя соответствовать заявленным требованиям делает и эти меры поддержки труднодоступными.

### 5. Обсуждение результатов

Как проведенный теоретический обзор, позволивший выделить финансовые инструменты развития социального предпринимательства в международной практике, так и анализ финансово-хозяйственной деятельности отечественных социальных предприятий, свидетельствуют о необходимости рассмотрения и обсуждения возможности распространения в российской

практике развития источников финансирования с заниженными финансовыми требованиями.

Социальные предприниматели, по данным исследования ЦИРКОН за 2018 г. отмечают в качестве мотивов создания социально ориентированной организации желание реализовать определенную идею (71%) и стремление к самостоятельности и независимости (71%). Поскольку социальные предприниматели вынуждены действовать в рыночных условиях, им необходимо поддерживать конкурентные преимущества, вступать в борьбу за ресурсы спонсоров и грантодателей.

Мобилизация ресурсов играет важную роль в формировании предпринимательской деятельности как на этапе её становления, так и развития, но, поскольку большинство предпринимателей не имеют возможности финансировать организации из собственных сбережений, доступ к финансовым ресурсам является одним из наиболее острых вопросов, требующих решения [2].

Для организаций, функционирующих в общественных интересах, проблема доступа к ресурсам еще сильнее усугубляется их ограниченностью и слабым развитием институциональных механизмов, что особенно находит отражение в развивающихся странах [26]. Социальная миссия не позволяет организациям устанавливать рыночные цены на свои товары и услуги, кроме того, ограничения на распределение прибыли (отсутствие дивидендов и акций) уменьшают возможности доступа социальных предпринимателей к финансовым ресурсам. Таким образом, дуальность целей социальных предпринимателей ограничивает ресурсный пул финансовых инструментов.

Поскольку в качестве требования к социально ориентированным предприятиям выдвигается срок прибыльной операционной деятельности не менее двух лет, стартапы не могут претендовать на данный способ поддержки. В числе доступных для социальных предпринимателей источников финансирования гранты, пожертвования, краудфандинг. В отношении фондов, предоставляющих беспроцентные займы, следует отметить также наличие высоких требований, что снижает их доступность для большей части исследуемых организаций.

Таблица 2. Достоинства, недостатки, ограничения и доступность финансовых инструментов развития социальных предпринимателей в России

Источник финансирования	Финансовый инструмент	Достоинства	Недостатки	Ограничения	Доступность
Инвесторы, не предъявляющие финансовые требования	Пожертвования, краудфандинг	Безвозвратные финансовые средства	Высокие издержки поиска	Официальные ограничения отсутствуют	Доступны
Инвесторы, предъявляющие ограниченные требования	Долговые обязательства, беспроцентные займы	Нулевые или сниженные ставки	Необходимость соответствия определенным требованиям	Требования устойчивой бизнес-модели, прибыльной операционной деятельности	Доступны с ограничениями
Инвесторы, предъявляющие рыночные требования	Займы по рыночной стоимости, вклады в уставной капитал, венчурное инвестирование	Большое количество предложений	Высокие процентные ставки	Высокие требования	Практически не доступны вследствие высоких требований
Государственные средства	Оплата за услуги, проектное финансирование	Получение субсидий / грантов	Ограниченное предложение	Наличие конкурса	Низкая степень доступности ввиду ограниченности предложения
Целевые группы и бенефициары	Спонсорство, доходы, членские взносы	Привлечение дополнительных средств	Высокие издержки поиска/привлечения	Определяется уровнем доверия	Ограниченное предложение ввиду отсутствия выстроенных институтов

Источник: составлено авторами на основе проведенного анализа.

Результаты анализа доступности финансовых инструментов развития социального предпринимательства, их достоинства и недостатки, приведены в *таблице 2*.

В настоящее время социальным предпринимателям оказывается довольно большой объем поддержки в виде консультационных услуг и обучения. При этом финансовая поддержка не становится менее значимой. В России наблюдается обратная пропорция доступности кредитов и обучения. Перечень организаций, предоставляющих доступные займы, кредиты, субсидии и другие средства, крайне ограничен. В России также отсутствуют государственные или частные агентства социальных инвестиций, социальные банки, недостаточно институтов социально ориентированного микрокредитования<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Социальные финансы: от венчурной филантропии до импакт-инвестиции // Мир социального предпринимательства. 2018. № 9. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/11/18/1140955055/Issue%209%202018.pdf>

Одним из направлений развития финансовых инструментов является ориентация на международный опыт, в частности внедрение импакт-инвестиции, облигаций социального воздействия, мезонинного инвестирования и распространение краудфандинга. Однако реализация таких инструментов, как SIB (облигации социального воздействия) и импакт-инвестирование, могут столкнуться с рядом ограничений. В случае с облигациями необходимо государственное регулирование, а именно разработка и внедрение правового обеспечения, что замедляет процесс внедрения данного инструмента.

Кроме того, ввиду сложности применения, данный финансовый инструмент имеет большие риски не быть реализованным в достаточном объеме. Импакт-инвестирование является более приемлемым инструментом, поскольку не подразумевает государственное участие. Для использования данного инструмента достаточно инициативы крупного бизнеса и частных инвесторов, имеющих желание и возможности

поддерживать социально значимые проекты. В данном случае эффективное взаимодействие будет определяться институциональными соглашениями или качеством неформальных институтов при отсутствии последних.

Второе направление развития социального предпринимательства видится в распространении и популяризации краудфандинга как новой модели развития и финансирования проектов, а также в привлечении средств бенефициаров своих услуг.

Таким образом, проблема финансирования и устойчивого развития социального предпринимательства является крайне значимой, что подтверждается необходимостью для предпринимателей находить источники финансовой поддержки и одновременно реализовывать свою социальную миссию. К настоящему времени в России ограничены возможности финансирования социально ориентированных проектов, то есть поддержка сверху, и само финансовое состояние организаций не позволяет использовать внешние финансовые инструменты.

#### **Заключение**

В данной статье с целью систематизации и анализа доступности финансовых инструментов развития социального предпринимательства были получены следующие результаты.

Во-первых, финансовые инструменты развития социального предпринимательства были распределены по типам инвесторов, предъявляющих различные требования. Показано, что драйвером развития социального предпринимательства могут являться инструменты, в настоящее время не используемые в российской практике. Среди данных инструментов – мезонинное финансирование и облигации социального воздействия. Их применение свидетельствует о вовлеченности в развитие данного вида деятельности не только инициативных граждан, столкнувшихся с социальной проблемой, что является наиболее распространенной практикой, но и органов власти на различных уровнях хозяйствования. Поддержка и стимулирование данной категории предпринимателей при условии развития институтов доверия выступит существенным катализатором решения социальных проблем в обществе.

Во-вторых, на основе анализа финансовой отчетности социальных предпринимателей, поддержанных фондом «Наше будущее», показана низкая доступность таких инструментов, как кредиты и займы. Данный вывод сделан в результате анализа коэффициентов автономии, текущей ликвидности и прибыльности социального предпринимателя. Наиболее высокие показатели характерны для организаций, оказывающих услуги по трудоустройству, медицинские услуги, а также услуги в сфере образования.

В-третьих, проведен анализ доступности финансовых инструментов развития социальных предпринимателей в российской экономике. В ходе анализа выявлено, что из рассматриваемого перечня социальных предпринимателей лишь 7% могут удовлетворить требованиям, предъявляемым Сбербанком России, а 22% имеют шанс получить займ в фонде «Наше будущее». Всё вышесказанное свидетельствует об острой потребности в разработке доступных финансовых инструментов социального предпринимательства, которые в рамках данной статьи обозначены как финансовые инструменты с заниженными требованиями.

Авторский подход к анализу финансовых инструментов развития социального предпринимательства позволил продемонстрировать низкую доступность существующих мер финансовой поддержки социальных предпринимателей и обосновать возможность внедрения новых механизмов, успешно используемых в международной практике.

Теоретическая значимость полученных результатов состоит в систематизации инструментов финансовой поддержки социальных предпринимателей, используемых в международной практике. Практическая значимость данного исследования состоит в выявлении низкой доступности применяемых в российской практике финансовых инструментов развития социального предпринимательства. Полученные данные могут быть использованы при разработке стратегии развития данного вида деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. В частности, принятие решения о развитии социального предприни-

мательства путем повышения доступности существующих финансовых инструментов и развития новых будет способствовать развитию специальных механизмов поддержки и позволит вовлечь различные категории граждан и инвесторов в данный вид деятельности. Гибридность целей социальных предпринимателей,

что обосновывает возникающие ограничения в получении ресурсов для реализации проектов, требует активного вовлечения гражданского общества. Выстраивание новых механизмов взаимодействия также позволит сформировать новое видение удовлетворения социальных потребностей в обществе.

## Литература

1. Неформальная институциональная среда социального предпринимательства / Е.В. Попов, А.Ю. Веретенникова, И.В. Наумов, К.М. Козинская // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 4. С. 217–234. DOI: 10.15838/esc.2018.4.58.14
2. Desa G., Basu S. Optimization or bricolage? Overcoming resource constraints in global social entrepreneurship. *Strategic entrepreneurship journal*, 2013, no. 7, pp. 26–49.
3. Di Domenico M., Haugh H., Tracey P. Social Bricolage: Theorizing Social Value Creation in Social Enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2010, vol. 34, no. 4, pp. 681–703.
4. Aldrich H., Kenworthy A. The accidental entrepreneur: Campbellian antinomies and organizational foundings, in Baum, J. and McKelvey, B. (Eds), *Variations in Organization Science: In Honour of Donald T. Campbell*, Sage, Newbury Park, CA, 2005.
5. Mair J., Martí I. Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 2006, № 41 (1), pp. 36–44. DOI: 10.1016/j.jwb.2005.09.002
6. Crimmins J., Kiel M. *Enterprise in the Nonprofit Sector*. Washington, DC: Partners for Livable Places, 1983.
7. Spear R., Defourny J., Favreau L., Laville J.-L. *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of the social economy*. Aldershot: Ashgate, 2001.
8. Dees J., Anderson B. Framing a theory of entrepreneurship: building on two schools of practice and thought”. *ARNOVA Occasional Paper Series: Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field*, 2006, vol. 1, № 3, pp. 39–66.
9. Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М. Мировое научные школы исследования социального предпринимательства // Вестник Тюменского государственного университет. Социально-экономические и правовые исследования. 2019. Т. 5. № 1. С. 157–177.
10. Nyssens M. (ed.) *Social Enterprise: At the Crossroads of Markets, Public Policies and Civil Society*. London: Routledge, Taylor Francis Group, 2006. DOI: 10.4324/9780203946909
11. Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Козинская К.М. Социальное предпринимательство как объект институционального анализа // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2017. Т. 12. № 3. С. 360–374.
12. Баринова В. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства в возможность его применения в России, М.: Ин-т экономической политики имени Е.Т. Гайдара, 2018. С. 100.
13. Harji, K., & Jackson, E. T. *Accelerating impact: Achievements, challenges and what’s next in building the impact investing industry*. New York, NY: The Rockefeller Foundation, 2012.
14. Гладилин А.А., Плотова И.И., Томилина Е.П. Социальные облигации как инструмент финансирования высшего образования // KANT. 2017. № 2. С. 118–123.
15. Cox J., Nguyen T., Thorpe A., Ishizaka A., Chakhar S., Meech L., Being Seen to Care: The Relationship between Self-Presentation and Contributions to Online pro-Social Crowdfunding Campaigns, *Computers in Human Behavior*, 2018, vol., 83, pp. 45–55.
16. Achleitner A., Spiess-Knafl W., Financing of social entrepreneurship. In *Social Entrepreneurship & Social Business*, eds. C. Volkmann, K. Tokarski, and K. Ernst, Wiesbaden: Gabler, 2012, pp. 157–173. Wiesbaden: Gabler.
17. Andreoni J. Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *The Economic Journal*, 1990, vol. 100, no. 2, pp. 464–477.
18. Emerson J. The blended value proposition: Integrating social and financial returns, *California Management Review*, 2003, vol. 45, no. 4, pp. 35–51.



19. Bishop M., Green M. *Philanthropocapitalism*. London: A&C Black, 2008.
20. Letts C., Ryan W., Grossman A. Virtuous capital: What foundations can learn from venture capitalists, *Harvard Business Review*, 1997, vol. 75, no. 2, pp. 36–44.
21. Milligan K., Schönig M. Taking a realistic approach to impact investing: Observations from the World Economic Forum's Global Agenda Council on social innovation. *Innovations*, 2011, vol. 6, no. 3, pp. 155–166.
22. Yunus M. Social business entrepreneurs are the solution. In *Social entrepreneurship: New models of sustainable social change*, ed. A. Nicholls. Oxford: Oxford University Press. 2006.
23. Defourny J., Nyssens M. Social enterprise in Europe: Recent trends and developments, *Social Enterprise Journal*. 2008. Vol. 4, pp. 202–228.
24. Harris R., Raviv A. The theory of capital structure. *The Journal of Finance*, 1991, vol. XLVI, no. 1, pp. 297–355.
25. Hoogendorn B., Pennings E., Thurik R., What do we know about social entrepreneurship? An analysis of empirical research. *International Review of Entrepreneurship*, 2010, vol. 8, no. 2, pp. 1–42.
26. Collier P. *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can be Done about It*. New York: Oxford University Press, 2007.

### Сведения об авторах

Евгений Васильевич Попов – доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, руководитель Центра экономической теории, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук (620014, Российская Федерация, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29; e-mail: eropov@mail.ru), профессор, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, Российская Федерация, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19)

Анна Юрьевна Веретенникова – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук (620014, Российская Федерация, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29; e-mail: vay\_uies@mail.ru), доцент кафедры, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, Российская Федерация, г. Екатеринбург, ул. Мира, д. 19)

Ксения Михайловна Козинская – кандидат экономических наук, младший научный сотрудник, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук (620014, Российская Федерация, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29; e-mail: ksush1@yandex.ru), аспирант, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (620002, Российская Федерация, г. Екатеринбург, ул. Ленина, д. 136)

Popov E.V., Veretennikova A.Yu., Kozinskaya K.M.

### Financial Tools to Develop Social Entrepreneurship

**Abstract.** Social entrepreneurship, being a relatively new activity for the Russian economy, requires the development of conditions and support mechanisms; this helps address social issues in society and also stimulates civic activity in this regard. Our paper classifies financial tools according to types of investors with different financial requirements, and analyzes the availability of these tools for the development of social entrepreneurship. We place special emphasis on mezzanine financing, social impact bonds, impact investing, and hybrid financing. In order to determine the availability of financial tools that are used to develop social entrepreneurship in Russia, we analyze financial statements of social entrepreneurs included in the catalog, formed by the Fund “Our Future”. The analysis used the coefficients of autonomy, current liquidity, profit (EBIT) and its growth rate in 2017. We have revealed that only nine of the considered organizations, which is less than 22%, meet the stated requirements and can apply for loans. Thus, we show that it is necessary to develop investment tools with lower financial requirements. Theoretical

importance of our research findings consists in the fact that they expand theoretical and methodological provisions for studying social entrepreneurship in terms of systematization of financial tools used in international practice. The findings of our research are relevant in the practical aspect as well, because they help identify low availability of financial tools used in the Russian practice. The obtained data can be used to elaborate a strategy for development of this type of activity at different levels of management.

**Key words:** social entrepreneurship, financial tools, impact investing, social impact bonds, accessibility.

### **Information about the Authors**

Evgenii V. Popov – Doctor of Sciences (Economics), RAS Corresponding Member, Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (29, Moskovskaya Street, Yekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: epopov@mail.ru), Professor, Ural Federal University Named After the First President of Russia B.N. Yeltsin (19, Mira Street, Yekaterinburg, 620002, Russian Federation)

Anna Yu. Veretennikova – Candidate of Sciences (Economics), Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (29, Moskovskaya Street, Yekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: vay\_uiec@mail.ru), Associate Professor, Ural Federal University Named After the First President of Russia B.N. Yeltsin (19, Mira Street, Yekaterinburg, 620002, Russian Federation)

Kseniya M. Kozinskaya – Candidate of Sciences (Economics), Junior Researcher, Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (29, Moskovskaya Street, Yekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: ksush1@yandex.ru), Graduate Student, Ural Federal University Named After the First President of Russia B.N. Yeltsin (13B, Lenin Street, Yekaterinburg, 620002, Russian Federation)

Статья поступила 30.07.2019.