

Для цитирования: Козинская К. М. Механизмы финансовой поддержки социального предпринимательства в мировой практике // Журнал экономической теории. — 2019. — Т. 16. — № 4. — С. 836-841

doi 10.31063/2073-6517/2019.16-4.19

УДК: 338.342.44

JEL: O35, I31

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ¹

К. М. Козинская

Социальное предпринимательство как альтернативный способ оказания социальных услуг вызывает интерес на различных уровнях хозяйствования. Цель данного исследования — выявление механизмов поддержки социального предпринимательства в международной практике. В ходе работы выделены традиционные механизмы поддержки данного вида деятельности и показана их ограниченность в части развития социально-предпринимательских проектов, а также описаны новые механизмы поддержки, применяемые в международной практике, в том числе краудфандинг, импакт-инвестирование и облигации социального воздействия. Теоретическая значимость исследования состоит в расширении перечня механизмов для проектирования социального предпринимательства. Практическая значимость полученных результатов заключается в расширении возможностей поддержки социальных предпринимателей на основе международной практики.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, финансовая поддержка, импакт-инвестирование, облигации социального воздействия, краудфандинг

1. Введение

Социальное предпринимательство как новый способ решения общественных проблем рыночными методами вызывает интерес как со стороны государственных и муниципальных органов управления, так и со стороны гражданского общества. Однако неопределенность данного понятия как в мировой, так и в российской практике порождает множество проблем, связанных как с организацией и развитием данного вида деятельности, так и его поддержкой, в том числе финансовой. Кроме того, дискуссионным является вопрос отличия данного вида деятельности от предпринимательства как такового.

В рамках данной работы под социальным предпринимательством будем понимать совокупность взаимосвязанных видов деятельности, направленных на решение социальных проблем путем развития коммерческой деятельности экономических агентов. Согласно отчету Организации экономического развития и сотрудничества (OECD) социальное предпринимательство обладает следующими чертами: сочетает в себе социальные и экономические цели, может принадлежать как государственному, так и частному сектору экономики, иметь как локальное, так и глобальное применение (Noya, Clarence, 2007). Ориентация социального предпринимательства, прежде всего, на

решение социальных проблем в обществе обуславливает потребность в разработке и применении механизмов финансовой поддержки социальных предпринимателей (Zahra, Wright, 2016).

Таким образом, целью данного исследования является определение механизмов поддержки социального предпринимательства, используемых в международной практике.

2. Финансовая поддержка социального предпринимательства

Рассмотрение механизмов финансовой поддержки социального предпринимательства предполагает предварительное определение места данной формы хозяйственной деятельности в множестве организационно-правовых форм. При раскрытии данного вопроса обратимся к эволюции развития данного феномена, а также возникающим противоречиям, препятствующим формированию единого понимания данного феномена.

В академических дискуссиях относительно данного феномена доминируют четыре основные школы, две из которых получили распространение на территории США, остальные — в Западной Европе (Попов и др., 2019). В рамках американского подхода данный вид деятельности рассматривается как подобласть предпринимательства (Nyssens, 2006). В европейском подходе речь идет о правительственных и неправительственных некоммерческих

¹ © Козинская К. М. Текст. 2019.

организациях, составляющих третий сектор экономики (Kerlin, 2006). Существующая дифференциация форм, благодаря которым реализуются подобные проекты, породила существенные противоречия не только в вопросе определения данного понятия, но и в организации поддержки развития данного вида деятельности.

Поскольку социальное предпринимательство является новым феноменом экономических отношений и решения социальных проблем, на сегодняшний день набор инструментов, позволяющих финансировать данный вид деятельности, ограничен. Наиболее распространенным источником финансирования стартапов в сфере социального предпринимательства являются собственные сбережения (Defourny, Nyssens, 2008; Choi, Majumdar, 2014). Самофинансирование, а также займы у родственников и друзей возможны на ранних этапах процесса создания. Последующие этапы развития социально-предпринимательского проекта должны быть обеспечены посредством получаемого дохода, выручка в данном виде деятельности весьма ограничена и, следовательно, зачастую недостаточна для покрытия суммы капитала, необходимой для консолидации и роста компании (Lehner, 2013).

Социальные предприниматели также имеют право рассчитывать на финансирование из других источников, таких как государственная помощь в форме возвратных грантов, инвестиции и пожертвования от частных компаний и лиц. Кроме того, коммерческие организации, нацеленные на продвижение социального предпринимательства, оказывают финансовую и техническую поддержку разработчикам проектов. Однако кредиты из частных банков являются недоступным вариантом вследствие неспособности социального предпринимателя предоставить финансовые гарантии.

Другим средством финансирования социальных предприятий является венчурный капитал и бизнес-ангелы, ставшие одним из основных инструментов корпоративных финансов в странах с развитой экономикой. Они обеспечивают меньшие по времени инвестиции в капитал компаний, однако сохраняют возможность участвовать в принятии управленческих решений со средним или низким уровнем риска. Конечная цель инвестора — получить прирост капитала от продажи доли после успеха и развития финансируемого проекта.

Кроме того, инвесторы могут стать источником экспертных знаний и профессиональных контактов. Однако, учитывая, что целью инве-

стором является возврат инвестиций, они выдвигают требования к квалификации предпринимателей и ожидают от бизнеса стабильного роста, что во многих случаях создает трудности для начинающих компаний с небольшим опытом на этапе стартапов.

Вместе с тем в последние годы получили развитие и распространение новые способы финансирования социального предпринимательства, обусловленные необходимостью применения инновационных решений для поддержки новых организаций, а также ростом доступности Интернета в качестве общей и широко доступной операционной платформы (Bruton, et al., 2015). Рассмотрим наиболее эффективные механизмы финансирования социального предпринимательства в мировой практике.

3. Новые механизмы финансирования социального предпринимательства в мировой практике

Краудфандинг, известный как коллективное или массовое финансирование, является новым методом финансирования целого ряда инициатив, таких как бизнес, культурные мероприятия, социальные проекты и т. д., позволяющим учредителям получать средства у большого числа людей, каждый из которых обычно предоставляет относительно ограниченную сумму (Bellefamme et al., 2014; Mollick, 2014). Это открытое предложение, оформляемое через веб-сайт, может быть представлено как с предложением контрагента, так и без него (Kleemann et al., 2008; Schwienbachery & Larralde, 2010). Таким образом, взносы имеют характер грантов или, напротив, предоставляют некоторую финансовую компенсацию за принятый риск.

В зависимости от цели существуют два типа краудфандинга (Wardrop et al., 2015). Первый тип — краудфандинг на основе пожертвований, при котором участники мотивированы желанием получить социальный результат. Данный тип используется для гуманитарных, культурных, спортивных проектов и других общественных инициатив (Lambert, Schwienbacher, 2010). Второй тип — это краудфандинг за счет собственных средств, характеризующийся участием агентов со строгим инвестиционным поведением и мотивированным ожиданием финансовой отдачи (Bellefamme et al., 2013; Quero & Ventura, 2014; Ahlers et al., 2015). В этом случае участникам может быть предложена доля в компании или определенный процент от прибыли.

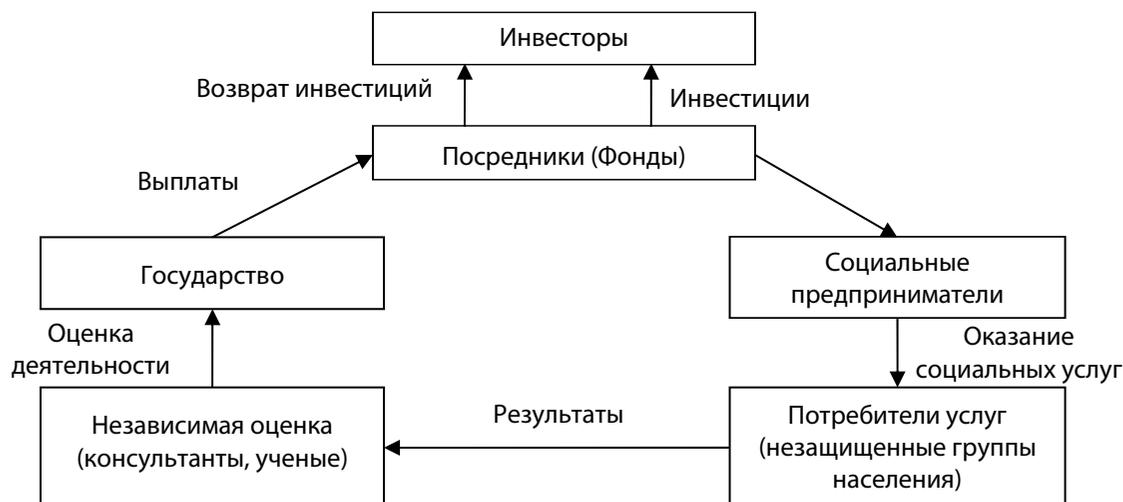


Рис. Механизм реализации облигаций социального воздействия

В ряде европейских стран, а также в США (Комиссия по ценным бумагам и биржам, SEC), краудфандинг с использованием акций получил общественное доверие. Данная услуга также регулируется, защищая неаккредитованных инвесторов, способствуя доступу к финансированию социальных предпринимателей. Таким образом, данная модель финансирования является новым механизмом финансовой дезинтермедиации, разработанной на основе новых технологий, и адаптируется к финансовым потребностям компаний в целом и предпринимателей в частности (Lehner, Nicholls, 2014).

К импакт-инвестированию (или инвестированию воздействия) относятся инвестиции, содействующие социальным изменениям (Harji, Jackson, 2012). Приоритетом данных инвестиций является создание измеримого социального воздействия, а финансовая отдача рассматривается инвесторами как дополнительная (Гладилин и др., 2017; Annual impact investor survey, 2019). Основными участниками рынка импакт-инвестирования являются частные лица, пенсионные фонды, а также 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 Большой восьмерки, сотрудничающая с ОЭСР в целях стимулирования данного вида поддержки во всех странах, входящих в данную группу. Кроме того, в Великобритании существует программа «Большой общественный капитал», Правительство Франции реализует программу «90–10», обязывающую предприятия инвестировать 10 % от сбережений сотрудников в признанные государством общества солидарности

или фонды распределения доходов. В 2013 г. Европейская комиссия приняла «Положение о европейских фондах социального предпринимательства» и создала собственный финансовый инструмент поддержки, названный «Ускоритель социального воздействия» (Social Impact Accelerator) (Попов и др., 2019).

Облигации социального воздействия (*Social Impact Bond – SIB*) — это инновационный механизм финансирования, при котором правительство или специально уполномоченные лица заключают соглашения с поставщиками социальных услуг (социальными предпринимателями или некоммерческими организациями), с одной стороны, и инвесторами — с другой. Организация, выпускающая облигации, привлекает средства от частных инвесторов, благотворительных организаций или фондов. Привлеченные средства распределяются между поставщиками услуг для покрытия операционных расходов. Если измеримые результаты, согласованные заранее, будут достигнуты, правительство выплачивает денежные средства организациям, выпускающим облигации, или инвесторам.

В финансовом плане SIB — это не реальные облигации, а будущие контракты на социальные результаты. Они также известны как облигации «с выплатой за успех» (США) или с выплатой «за вознаграждение» (Австралия) (Brookings, 2015). Графически механизм реализации данного вида поддержки изображен на рисунке.

Облигации социального воздействия (SIB) могут иметь различные модели и структуры в зависимости от состава и динамики участвующих субъектов, их функций, процесса структурирования сделки и ответственности за достижение ожидаемых результатов.

Говоря о механизмах финансирования социального предпринимательства, можно сделать вывод о том, что классические способы, в том числе банковские или государственные кредиты и займы, как правило, для разработчиков социальных проектов недоступны, поскольку социальное предпринимательство в своей практике преследует не только коммерческую цель, но и социальную, что создает сложности в вопросе конкуренции с классическими коммерческими организациями за источники финансирования. С другой стороны, благодаря развитию технологий появляются новые инструменты финансирования, опыт реализации которых может быть трансформирован в российскую экономику при условии создания соответствующей, поддерживающей данный вид деятельности институциональной среды.

Заключение

Таким образом, в данном исследовании с целью выявления механизмов поддержки со-

циального предпринимательства в международной практике были получены следующие результаты.

Во-первых, описана и обоснована слабая эффективность традиционных механизмов финансовой поддержки социального предпринимательства, в том числе собственных средств, займов и кредитов, а также отмечена низкая доступность государственной поддержки.

Во-вторых, раскрыты новые формы поддержки социального предпринимательства, в том числе краудфандинг, облигации социального воздействия и импакт-инвестирование.

Теоретическая значимость данного исследования состоит в расширении арсенала механизмов для проектирования социального предпринимательства. Практическая значимость полученных результатов заключается в расширении возможностей поддержки социальных предпринимателей на основе международной практики.

Благодарность

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 17-06-00281 «Моделирование институциональной среды социально инновационного развития России».

Список источников

- Гладилин А. А., Глотова И. И., Томилина Е. П. Социальные облигации как инструмент финансирования высшего образования // KANT. — 2017. — №2. — С. 118–123.
- Попов Е. В., Веретенникова А. Ю., Козинская К. М. Мировые научные школы исследования социального предпринимательства // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. — 2019. — Т. 5. — № 1. — С. 157–177.
- 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
- Ahlers G., Cumming D., Günther C., Schweizer D. Signaling in equity crowdfunding // Entrepreneurship Theory and Practice. — 2015. — № 39(4). — P. 955–980.
- Annual impact investor survey. 2019 [Electronic resource]. URL: <https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2019> (дата обращения: 01.08.2019)
- Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd // Journal of Business Venturing. — 2014. — No. 29 (5). — P. 585–609
- Bruton G., Khavul S., Siegel D., Wright M. New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer to Peer Innovations // Entrepreneurship Theory and Practice. — 2015. — No. 39(1). — P. 9–26.
- Choi N., Majumdar S. Social entrepreneurship as an essentially contested concept: Opening a new avenue for systematic future research // Journal of Business Venturing. — 2014. — No. 29 (3). — P. 363–376.
- Defourny J., Nyssens M. The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective // Working Papers Series, no. 12/03, Liege: EMES European Research Network, 2012.
- Harji K., Jackson E. Accelerating impact: Achievements, challenges and what's next in building the impact investing industry. — New York, NY: The Rockefeller Foundation, 2012.
- Kerlin J. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. // Voluntas. — 2006. — Vol. 17. — No. 3. — P. 247–263.
- Kleemann F., Vob G., Rieder K. Underpaid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing. Science // Technology & Innovation Studies. — 2008. — No. 4(1). — P. 5–26.
- Lambert T., Schwienbacher A. An Empirical Analysis of Crowdfunding. Social Science Research Network, 1578175, 2010.
- Lehmer O. Crowdfunding social ventures: a model and research agenda // Venture Capital. — 2003. — No. 15(4). — P. 289–311.

Lehner O., Nicholls A. Social finance and crowdfunding for social enterprises: a public-private case study providing legitimacy and leverage // *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*. — 2014. — Vol. 16. — No. 3. — P. 271–286. — DOI: 10.1080/13691066.2014.925305.

Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study // *Journal of Business Venturing*. — 2014. — No. 29(1). — P. 1–16.

Noya A., Clarence E. The social economy. Building inclusive economies. (Chapter 3) // *The Role of the Social Economy in Local Development*. Paris: OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), 2007.

Nyssens M. Social Enterprise: At the Crossroads of Markets, Public Policies and Civil Society. — London: Routledge, Taylor Francis Group, 2006. — DOI: 10.4324/9780203946909 2

Quero M., Ventura R. Co-creación de valor. Un estudio de casos de crowdfunding // *Universia Business Review*. — 2014. — No. 3. — P. 128–143.

Schwiebacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures // *Social Science Research Network Electronic Journal*. — 2010. — No. 4. — DOI: 10.2139/ssrn.1699183.

The 2015 Brookings Financial and Digital Inclusion Project (FDIP) [Electronic resource]. URL: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/fdip2015.pdf>.

Wardrop R., Zhang B., Rau R., Gray M. Moving Mainstream // *The European alternative finance benchmarking report*, 2015.

Zahra S., Wright M. Understanding the Social Role of Entrepreneurship // *Journal of Management Studies*. — 2016. — Vol. 53. — No. 4. — P. 610–629.

Информация об авторе

Козинская Ксения Михайловна — младший научный сотрудник, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук; аспирант, Уральский федеральный университет (Екатеринбург, Россия; e-mail: Ksush1@mail.ru)

For citation: Kozinskaya, K. M. (2019). Mechanisms of Financial Support for Social Entrepreneurship in the World Practice. *Zhurnal ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 16(4), 836–841

K. M. Kozinskaya

Mechanisms of Financial Support for Social Entrepreneurship in the World Practice

Social entrepreneurship as an alternative way of providing social services serves as interest at various levels of management. The aim of this study is to determinate the mechanisms for supporting social entrepreneurship in international practice. In the paper traditional support mechanisms were highlighted; their limitations for development of social-entrepreneurial projects was shown. In addition, new support mechanisms for this type of activity used in international practice, including crowdfunding, impact investment and, social impact bonds were described. The theoretical significance lies in clearing up the list of mechanisms for designing social entrepreneurship. The practical significance of the results is to expand the support opportunities for social entrepreneurs based on international practice.

Keywords: social entrepreneurship, financial support, impact investment, crowdfunding, social impact bonds.

Acknowledgments

This paper has been supported by the grant of Russian Foundation for Basic Research “Modeling of institutional environment of social-innovative development in Russia”, No. 17-06-00281.

References

Gladilin, A. A., Glotova, I. I., & Tomilina, E. P. (2017). Social'nye obligacii kak instrument finansirovaniy vysshego obrazovaniya [Social bonds as a tool for financing higher education]. *KANT [KANT]*, 2017, 2, 118–123. (In Russ).

Popov, E., Veretennikova, A., & Kozinskaya, K. (2019). Mirovye nauchnye shkoly issledovaniya social'nogo predprinimatel'stva [World Schools of Social Entrepreneurship Research]. *Vestnik Tumenskogo gosudarstvennogo universiteta. Social'no-ekonomicheskie i pravovye issledovaniya [Tyumen State University Herald. Social, Economic, and Law Research]*, 5 (1), 157–177. (In Russ).

Popov, E. V., Veretennikova, A. Ju., & Kozinskaya, K. M. (2019). Finansovye instrumenty razvitiya social'nogo predprinimatel'stva [Financial Tools to Develop Social Entrepreneurship]. *Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz [Economic and social changes: facts, trends, forecast]*, 12 (5), 91–108. (In Russ).

Ahlers, G., Cumming, D., Günther, C., & Schweizer, D. (2015). Signaling in equity crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 955–980.

Annual impact investor survey (2019), available at: <https://thegiin.org/research/publication/impinv-survey-2019> (accessed 01.08.2019).

Belleflamme, P., Lambert T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585–609.

- Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., & Wright, M. (2015). New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer to Peer Innovations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(1), 9–26.
- Choi, N., & Majumdar, S. (2014). Social entrepreneurship as an essentially contested concept: Opening a new avenue for systematic future research. *Journal of Business Venturing*, 29 (3), 363–376.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2012). The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective. *Working Papers Series*, 12(3), Liege: EMES European Research Network.
- Harji, K., & Jackson, E. T. (2012). *Accelerating impact: Achievements, challenges and what's next in building the impact investing industry*. New York, NY: The Rockefeller Foundation.
- Kerlin, J. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas*, 17(3), 247–263.
- Kleemann, F., Vob, G., & Rieder, K. (2008). Underpaid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing. Science. *Technology & Innovation Studies*, 4(1), 5–26.
- Lambert, T., & Schwiendbacher, A. (2010). *An Empirical Analysis of Crowdfunding*. Social Science Research Network, 1578175.
- Lehner, O. (2003). Crowdfunding social ventures: a model and research agenda. *Venture Capital*, 15(4), 289–311.
- Lehner, O., & Nicholls, A. (2014). Social finance and crowdfunding for social enterprises: a public–private case study providing legitimacy and leverage. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 16(3), 271–286. DOI: 10.1080/13691066.2014.925305
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16.
- Noya, A., & Clarence, E. (2007). *The social economy. Building inclusive economies (Chapter 3). The Role of the Social Economy in Local Development*. Paris: OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development).
- Nyssens, M. (2006). *Social Enterprise: At the Crossroads of Markets, Public Policies and Civil Society*. London: Routledge, Taylor Francis Group. DOI: 10.4324/9780203946909 2
- Quero, M., & Ventura, R. (2014). Co-creacion de valor. Un estudio de casos de crowdfunding. *Universia Business Review*, 3, 128–143.
- Schwiendbacher, A., & Larralde, B. (2010). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *Social Science Research Network Electronic Journal*, 4. DOI: 10.2139/ssrn.1699183
- The 2015 Brookings Financial and Digital Inclusion Project (FDIP)*, available at: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/fdip2015.pdf>.
- Wardrop, R., Zhang, B., Rau, R., & Gray, M. (2015). Moving Mainstream. *The European alternative finance benchmarking report*.
- Zahra, S., & Wright, M. (2016). Understanding the Social Role of Entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 2016, 53(4), 610–629.

Author

Kseniya Mikhailovna Kozinskaya — Junior Research Associate of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; PhD student, Ural Federal University (Ekaterinburg, Russian Federation; e-mail: Ksush1@mail.ru).