Эффективные практики государственной поддержки социального предпринимательства в мировой экономике

В статье рассматривается вопрос регулирования социального предпринимательства в странах ОЭСР, как одного из ведущих субъектов общественного сектора, предоставляющего населению социальные услуги. Авторами проводится анализ эволюции организационных форм социального предпринимательства с учетом исторически сложившихся особенностей институционального развития в разных регионах мира. На фоне эволюционных процессов авторы рассматривают нормативно-правовую базу регулирования социального предпринимательства в совокупности её ограничений и методов поддержки деятельности таких организаций. Выявлено, что в развитии социального предпринимательства группы развитых стран мира выделяется три основных этапа. Исходя из этого, легализация деятельности социального предпринимательства пошла двумя путями — адаптации кооперативной формы экономической деятельности и выделения правовых норм деятельности. Анализ и оценка нормативно-правовых основ регулирования социального предпринимательства в развитых странах мира позволили выделить характеристики его правосубъектности, различия между странами в методах регулирования и применяемых нормах и инструментах, что позволит Казахстану выбрать наиболее эффективные нормы и создать благоприятные условия для развития этого явления. Приведенная авторами оценка общего и особенного в стимулировании этого сектора в условиях постиндустриальной экономики представляет ценность с позиций конструирования институционального обеспечения социального предпринимательства в Казахстане.

Ключевые слова: социальные услуги, услугодатели, социальное предпринимательство, социальные кооперативы, меры поддержки, нормативно-правовые акты, трудовые ресурсы, стартап.

Актуальность и обзор литературы. Феномен социального предпринимательства в 21 веке стал неотъемлемой частью развитой смешанной экономики, которая ставит во главу угла качество жизни своих граждан и ищет наиболее эффективные способы достижения этой цели, прежде всего на основе производства общественных благ. Именно поиски способов производства таких благ с точки зрения достижения устойчивого и долгосрочного результата выводят на первый план явление социального предпринимательства, которое имеет ряд выраженных преимуществ перед государственными услугодателями и классическими коммерческими компаниями. Оно превосходит, во-первых, по качеству и оперативности оказания услуг, а во-вторых, — по возможности оказывать социальные услуги по социально приемлемым ценам.

Значительный массив исследований в мировой литературе посвящен проблемам формирования и модернизации эффективного нормативно-правового регулирования социального предпринимательства.

Процесс эволюции легальных норм исследовали Г.Галера, К.Борзага, Дж.Фаур, Дж. Дефорни, М.Ниссенс. Оценка доминирующих тенденций давали А.Фики, Л.Тенеке, А.Айкатерини. На постсоветском пространстве глубокие исследования проведены Я.Гришиной, Т.Московской и другими.

Целью данной статьи является системный анализ эволюции нормативно-правовой базы социального предпринимательства в странах мира для выявления эффективных правовых норм, ставших импульсом для этого явления.

Метод исследования — сравнительный анализ нормативно-правовых актов, регулирующих социальное предпринимательство в странах мира.

Результаты исследования. В развитии социального предпринимательства группы развитых стран мира выделяется три этапа:

1) осуществление деятельности без официального признания её особенностей в конкретном отдельном нормативно-правовом акте;

2) официальное признание особенностей этого вида деятельности, как правило, в форме кооперативов;

3) учреждение нормативно-правового статуса социального предприятия вне конкретной формы хозяйствования на основе ряда признаков, которые могут быть заявлены у любой организации (кроме государственной) □1□.

До принятия первых законодательных актов практическая реализация идей социального предпринимательства осуществлялась через ассоциации (форма деятельности некоммерческих организаций) или кооперативы (форма предпринимательской деятельности). В тех странах, где ассоциациям была разрешена реализация товаров и услуг на открытом рынке (Франция, Бельгия), социальные предприниматели воспользовались этой возможностью для реализации бизнес-проектов с социальным подтекстом. В странах, где такого права не было, социальное предпринимательство, как правило, принимало форму кооператива, имеющего четкие признаки предпринимательской деятельности (Италия, Северная Европа) [2].

Необходимо отметить, что официальное признание на втором этапе вовсе не означало легализацию отдельной правовой формы, поскольку социальные предприниматели действовали в рамках уже сложившихся ранее форм хозяйственной деятельности, чаще всего фондов, ассоциаций и кооперативов. Как правило, в первых законах выделялись и фиксировались отличительные признаки организаций, удовлетворяющих критериям социальных предприятий. Наличие этих признаков в некоторых странах давало право на отдельные налоговые льготы и государственные субсидии.

Легализация деятельности социального предпринимательства пошла путями:

– адаптации кооперативной формы экономической деятельности, т.е. наделения хозяйствующего субъекта статусом социального кооператива при идентификации у него ряда признаков;

– выделения правовых норм деятельности, которые признаются хозяйствующими субъектами типа ассоциаций и носят характер обязательств.

Италия стала первой европейской страной, официально признавшей социальное предпринимательство в статусе социальных кооперативов, приняв в 1991 г. Закон 381 «О социальных кооперативах». Согласно этому закону цель социальных кооперативов состоит в том, чтобы «проводить в жизнь интерес общества к созданию условий для развития личности и интеграции её в общество путем:

А) предоставления гражданам определенного типа услуг;

В) обеспечения занятости граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации».

Кооперативы типа «А» предлагают широкий спектр услуг в области образования, здравоохранения, социального обслуживания для целевых групп, к которым относятся пожилые люди, инвалиды, наркоманы, бездомные, иммигранты, несовершеннолетние дети без попечения родителей. Кооперативы типа «В» обязаны нанять, по меньшей мере, 30 % своих сотрудников из числа целевых групп и выполнять любые виды экономической деятельности, за исключением оказания социальных услуг.

В настоящее время 59,1 % представляют кооперативы типа «А», 32,8 % — кооперативы типа «В», а оставшиеся являются консорциумами, официально помогающими этим кооперативам работать на основе аутсорсинговых контрактов (бухгалтерия, маркетинг и т.п.).

Стимулирование со стороны государства деятельности социальных кооперативов было выражено в таких мерах, как возможность получения государственных субсидий и освобождение от налогообложения взносов на социальное обеспечение.

После принятия закона был зафиксирован рост количества социальных кооперативов, годовые темпы которого составили до 30 % в отдельные годы. К 2016 г. на каждые 100 тысяч населения приходится 14,3 кооператива [3].

Другие страны Европы, не имеющие конкретной правовой формы для социального предпринимательства и испытывающие потребность в ней для защиты интересов сообществ, стали использовать форму кооперации как основу для легализации его деятельности. Этим путем пошли Португалия, Испания. Позднее по этому пути стали развиваться Польша и Сербия.

В то же время опыт этих стран не стал прямым копированием опыта Италии. Четкое разделение видов деятельности — либо оказание социальных услуг людям в трудной жизненной ситуации, либо трудовая интеграция целевых групп, в этих странах отсутствует.

В Португалии история социальных кооперативов берет начало с того времени, когда родители детей-инвалидов стали использовать услуги «кооперативов интеграции и

специального образования», регулируемых Декретом № 441-А/82 и Указом №323/81, который признал «социальную солидарность» областью деятельности, где можно оказывать кооперативные услуги. Кооперативы «социальной солидарности» оказывали таким детям услуги специального образования, реабилитации и социальной интеграции.

Закон от 1998 г. « О кооперативах социальной солидарности» очертил категории граждан и виды деятельности кооперативов следующим образом:

– уязвимые группы населения (дети и молодежь, находящиеся в неблагоприятном положении, престарелые), а также семьи в общинах с неблагоприятным экономическим положением и эмигрантов в трудных жизненных условиях;

– образовательная и социальная интеграция в группах социальной эксклюзии. Кооперативы социальной солидарности будут удовлетворять потребности своих членов - бенефициаров получаемых услуг и членов семей бенефициаров, а также сотрудников, получивших вознаграждение, но излишки дохода являются абсолютно неделимыми и направляются на развитие кооператива.

Деятельность кооперативов содействует удовлетворению потребностей не только непосредственных членов кооператива, но и других категорий, указанных в законе, в том числе в социально и экономически неблагополучных общинах.

В Испании действуют «кооперативы социальной интеграции», предназначенные для обеспечения работой тех, кто систематически дискриминируется рынком труда, прежде всего инвалидов психического или физического плана, или социально уязвимых категорий граждан (бывшие осужденные, наркоманы, лица без определенного места жительства).

Закон, введенный в действие в 1999 г., определяет право этих кооперативов оказывать услуги в образовании, благосостоянии, здравоохранении и интеграции в трудовую деятельность.

Согласно этому закону кооперативы этого типа отличаются от обычных тем, что у них прибыль отсутствует как цель, соответственно нет результатов её распределения, мандат у Совета директоров бесплатный, а работающие члены и нанятые работники получают вознаграждение не выше, чем предопределенные проценты вознаграждения, установленные путем коллективных переговоров.

Бельгия. Закон, принятый в Бельгии, фактически открывает третий этап в развитии нормативно-правовой базы для социального предпринимательства. На первый взгляд, Бельгия идет общим путем и выделяет «компании социальной направленности» (SEF), которые действуют в социальной экономике и для них характерна деятельность по:

– интеграции в трудовую и социальную жизнь людей, исключенных из рынка труда (обучение посредством труда, адаптация к труду);

– оказанию социальных услуг определенного спектра (социальное жилье, уход за малолетними детьми, помощь по дому и некоторые другие).

Закон от 13 июля 1995 г. сгенерировал новую тенденцию, которая заключается в том, что он не провозглашает определенный тип или характер общества, но создает механизм, который может быть встроен в любую коммерческую компанию. Согласно этому закону любая коммерческая компания может взять название «общества с социальной направленностью /целью» и быть таким до тех пор, пока выполняются определенные условия. Такими условиями являются определение социальной цели и ориентация только на некий ограниченный объем распределения прибыли, включая выработку косвенной прибыли для партнеров. Дополнительная нагрузка для компании — обязанность составлять специальный ежегодный доклад, рассказывающий, как проходило достижение его целей в области социального партнерства. Закон разрешает любому соискателю из состава персонала стать партнером после года работы на предприятии, но в случае прекращения трудового договора статус партнера теряется.

На практике оказалось, что данный статус пока не слишком востребован, так как число требований и регламентов значительно, в то время как конкретные финансовые выгоды, которые есть у некоммерческих организаций, отсутствуют.

Тенденция расширения сфер деятельности социальных предпринимателей и спектра форм хозяйствования, ведущих бизнес как социальное предпринимательство, стала доминировать в мировой экономике с начала 21 века.

Помимо услуг «благополучия» (образование, здравоохранение, социальное обслуживание), теперь социальные предприниматели могут оказывать услуги культурные и рекреационные мероприятия по охране и восстановлению окружающей среды, услуги по предоставлению социального жилья, а также услуги, содействующие развитию конкретных сообществ.

В 2006 г. Италия стала модифицировать нормативно-правовую базу в этом направлении и приняла новый закон №155/2006, который расширил перечень услуг «общественного интереса» и позволил классифицировать в качестве социальных предприятий широкий спектр организаций разных форм собственности. Согласно этому закону социальное предприятие определяется как любая организация (например, ассоциация, фонд, кооператив, частная компания), которая на постоянной основе осуществляет экономическую деятельность по производству или распределению товаров или услуг «общественного интереса».

Регламентом для социального предприятия определены следующие условия:

1. Социальное предприятие не может ограничивать круг потребителей только своими членами (если кооператив или ассоциация) или работниками.

2. Классификация общественно-полезных товаров и услуг сделана на основе следующих видов деятельности и секторов экономики: социальная помощь, здравоохранение, образование, охрана окружающей среды, культурный сектор, развитие культурного наследия, социальный туризм, поддержка социальных предприятий.

3. Интеграция в трудовую деятельность граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, которые должны составлять не менее 30 % персонала.

4. Только 5 % прибыли разрешается распределять в пользу нечленов кооператива, работников компании или развитие компании в целом.

5. Социальное предприятие не может быть государственным учреждением или контролироваться какой-либо другой частной компанией или быть её подразделением. Фактически это является требованием независимости.

6. Бенефициары и трудящиеся должны принимать участие в управлении компанией. Им должна быть доступна информация, с ними должны консультироваться, они должны участвовать и иметь возможность повлиять на управленческие решения, касающиеся оперативного менеджмента в компании.

В законе есть также ряд требований к размеру активов компании (непревышение определённых объемов), требование предоставления социальной отчетности, доступность компании для внешнего и внутреннего аудита. Принципиальная новизна этого закона, как нами уже отмечалось выше, в том, что социальное предприятие не является ни новой правовой формой, ни нового типа организацией.

Статус социального предприятия могут получить все легальные организации, независимо от их структуры. Для ассоциаций и фондов, традиционных классических некоммерческих организаций закон вводит ряд ограничений, которые усиливают их предпринимательский характер. В числе указанных выше к таким требованиям относится производство товаров и услуг общественной полезности не только для членов организации, но и деятельность не для получения прибыли.

Социальные кооперативы тоже не могут быть переключены в социальные предприятия автоматически. Они должны выполнить два дополнительных требования: предоставить социальную учётную запись (счёт) и реализовать механизмы участия в управлении для пользователей и наемных работников, которые не являются членами кооператива.

Несмотря на инновационный характер закона, который соответствует наиболее современным тенденциям в области регулирования социального предпринимательства, он, подобно бельгийскому закону, не содержит налоговых льгот или преимуществ, которые являются стимулами для регистрации в качестве социального предприятия. В значительной степени по этой причине большинство таких предприятий в Италии до сих пор действуют в качестве социального кооператива.

Франция, исторически располагающая значительным масштабом некоммерческого сектора в форме ассоциаций, с 2001 г. вводит новую организационную модель под названием «кооперативное общество коллективного интереса» (SCIC) с главной целью — расширение состава заинтересованных сторон в деятельности кооператива.

При такой организационной форме разрешается привлечение разных заинтересованных сторон (работники, пользователи, волонтеры, финансовые покровители) и провозглашается демократичная система управления, которая

гарантирует постоянство социальной цели у организации. В той форме сохраняются преимущества ассоциативной модели (разрешается доступ к государственному финансированию) и производственных кооперативов (разрешение заниматься предпринимательской деятельностью). Трансформация ассоциации в социальное предприятие может быть сделана в рамках любой ассоциации, без изменения её правового статуса.

Этот нормативно-правовой акт предусматривает возможность многостороннего членства в кооперативе. Обязательными членами являются работники и пользователи услуг, а другими могут быть и местные органы власти и финансовые покровители. Опыт нормативно-правового обеспечения деятельности социальных предприятий на этапе первичной легализации их деятельности представлен в таблице 1.

Таблица 1

Характерные черты этапа формирования первичной нормативно-правовой базы для коллективных социальных предприятий в Европе (1980–2001 гг.)

Страна	Закон/год	Организационно-правовая форма	Критерии	Особенности финансового режима, льготы и поощрения
Италия	№381/1991	Социальный кооператив	Тип А — оказание социальных услуг целевым группам в трудной жизненной ситуации Тип В — интеграция в занятость целевых групп	Отсутствие налогообложения взносов на социальное обеспечение Право получать государственные субсидии
Португалия	Декрет №441-А/82 и Указ №323/81	Кооперативы социальной солидарности	Услуги социальной интеграции и специального образования, реабилитации Уязвимые группы населения (дети и молодежь, престарелые, эмигранты, члены проблемных общин)	Излишки дохода являются абсолютно неделимыми и направляются на развитие кооператива Льгот нет
Испания	№ 27/1999	Кооперативы социальной интеграции	Услуги в образовании, благосостоянии, здравоохранении и интеграции в трудовую деятельность	Отсутствуют прибыль и результаты её распределения Члены и нанятые работники получают вознаграждение не выше, чем %, установленный путем коллективных переговоров
Франция	№36 /2001	Кооперативное общество коллективного интереса (SCIC)	Производство или обеспечение товарами и услугами, представляющими общественный интерес	Сохраняются преимущества ассоциативной модели (разрешен доступ к госфинансированию) и производственных кооперативов (разрешение заниматься предпринимательской деятельностью). Отсутствие финансовых выгод по сравнению с ассоциациями

Примечание. Составлено авторами на основании [2].

Великобритания включилась в процесс легализации социального предпринимательства в 2004 г., когда в Закон о корпорациях была введена организационно-правовая форма «Компания интересов сообщества (CICs)», после чего ряд Указов в 2005 г. определил особенности регулирования их деятельности [4].

Статус CICs введен для компаний, которые хотят использовать свои доходы и активы для общественного блага, занимаясь любой законной торговой или производственной деятельностью. Они задуманы как услугодатель на местном уровне, дополняющий деятельность государства в общественном секторе и оказывающий услуги ухода за детьми, социального жилья, социальной торговли, транспортные и рекреационные услуги. Введение нового статуса было способом удовлетворить запрос от производственных и некоммерческих организаций, которые не желали работать как благотворительные, но нуждались в определенной поддержке их деятельности со стороны государства, так как создавали дополнительную социальную ценность для общества.

Компании CICs могли создаваться с нуля или путем преобразования уже существующей структуры. Закон для CICs не предусматривает каких-либо налоговых преимуществ. Однако отсутствие таких преимуществ компенсируется возможностью частично перераспределять доходы компании. Кроме этого, CICs наделены возможностью выпускать акции, которые могут способствовать как мобилизации финансовых средств для начинаний сообщества, так и поддержке местных предприятий для местного населения. Особенностью CICs является возможность блокирования её активов, т.е. передача активов возможна только при встречном потоке вознаграждения, что является дополнительным фактором её устойчивости.

С момента вступления в силу законодательства, предусматривающего правила создания и функционирования CICs, и до 2013 г. было создано более 2000 CICs. Они участвуют в ряде различных секторов, включая предоставление социальных и личных услуг, социального жилья, аренду и бизнес, образование, здравоохранение. Дополнительные области, в которых заметно расширение участия социальных предприятий, включают оптовую, розничную торговлю, ремонт жилья или приусадебных участков, финансовое посредничество, услуги проживания и питания.

В 2013 г. был принят новый Закон «О государственных услугах», который существенно расширил возможности социальных предприятий участвовать в оказании услуг общественного сектора, создав для них преимущества в тендерах на оказание государственных услуг.

Поскольку многочисленные исследования удовлетворенности граждан качеством государственных социальных услуг показали, что в долгосрочной перспективе эта удовлетворённость связана именно с социальной эффективностью этих услуг, то новый закон сделал акцент именно на долгосрочной удовлетворённости. В этом смысле социальные предприниматели оказались в выигрышном положении, поскольку

именно они способны предложить дополнительную социальную ценность, которая не учитывается в тендерной документации.

Поскольку миссией данных организаций является не производство прибыли, а улучшение качества жизни своих клиентов, то привлечение этих организаций к оказанию государственных услуг является одним из способов повышения их эффективности.

В США социальные предприниматели могут задействовать любые юридические формы, вплоть до индивидуальных предпринимателей. Каких-либо юридических изменений на федеральном уровне по этому вопросу в последние пятьдесят лет не предпринималось, их деятельность регулируется в рамках соответствующего законодательства. Исключением являются несколько штатов, которые ввели статус компании с низкими доходами (*low-profit limited liability company – L3C*), или социальной корпорации (*benefit corporation – BC*). Для получения этого статуса надо работать в одной или не-скольких нишах, входящих в список социально полезных видов деятельности. Но поскольку обязательств в таком статусе больше, чем преимуществ, можно сказать, что особых изменений этот закон не произвел.

Страны ЦВЕ представляют группу стран, экономика которых подверглась трансформации экономических отношений в постсоциалистический период с его кризисными явлениями, резко снизившими уровень жизни большей части населения. В связи с этим актуальность формирования сектора «социальной экономики», который делает реальные попытки решить социальные проблемы общества инновационными методами, но на принципе солидарности всех членов сообщества, резко возросла [5; 36].

Поскольку основными ресурсами этой части общества является его человеческий и социальный капитал, то механизмы их совместного использования, принятия решения на основе учета интересов всех членов организации, коллективной солидарности и приверженности её ценностям определяют её реальные возможности обеспечить достойный уровень жизни.

Нормативно-правая база большинства постсоветских стран содержит режимы регулирования деятельности кооперативов (в основном сельскохозяйственных) и некоммерческих организаций.

Практически во всех странах ЦВЕ возродились классические кооперативы в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, как одно из основных средств для интеграции в рынок труда находящихся в неблагоприятном положении трудящихся.

Польша. Как было упомянуто выше, Польша последовала в фарватере итальянского опыта и в 2004 г. приняла акт «О социальной занятости», что стало основанием для включения в 2006 г. в нормативно-правовую базу Закона «О социальных кооперативах». На эти кооперативы была возложена функция заполнения пробелов в политике правительства о преодолении социальной изоляции и длительной безработицы, обеспечении социальной и профессиональной реабилитации. Кроме этого, одобрялось ведение социальной и культурно-просветительской деятельности для

общественного окружения и другие виды общественно полезной деятельности. Социальный кооператив могли учредить безработные или дееспособные инвалиды, а также лица из мест заключения и наркозависимые граждане, но членами могли быть и другие лица, доля которых не должна превышать 50 %.

Действуют льготы для создателей кооперативов: на этапе его создания выплачивается разовая субсидия в размере четырех средних заработных плат. За каждого вновь принятого на работу кооператив получает субсидию в размере трех средних заработных плат. Для таких кооперативов есть налоговые льготы по социальным отчислениям. Муниципалитеты имеют право закупить продукцию у такого кооператива без проведения тендера.

В Законе заложена четкая схема распределения прибыли:

не менее 40 % направляется в ресурсные фонды;

не менее 40 % идет на цели социальной и профессиональной реабилитации членов кооператива;

20 % направляется в инвестиционный фонд.

Прибыль не может направляться в паевой фонд или на выплату процентов на пай.

В Национальный совет кооперативов Польши в последние годы были внесены два других законодательных акта: о социальных кооперативах, оказывающих общественные услуги, и кооперативах для выпускников школ.

Следует отметить, что в Польше социальное предпринимательство развивается и в других формах, объединяемых под единым названием «общественная экономика». К ней относят, кроме кооперативов, общественные фирмы, некоммерческие организации (общественные объединения и фонды, а также общества на основе взаимности).

Общественные фирмы ведут бизнес-деятельность, но от обычных фирм их отличают социальная миссия и организационная культура, а также структура собственников — члены или пайщики. Другие формы также имеют элементы предпринимательской деятельности. Иногда их рассматривают как аналог упомянутых выше бельгийских фирм SEF, но специального закона, регулирующего их деятельность, нет.

Южная Корея. Опыт стран Азии наиболее рельефно представлен системой мер регулирования социального предпринимательства в Южной Корее, которая в 2007 г. приняла соответствующий Закон «О развитии социального предпринимательства в Южной Корее» (далее Закон) и Постановление (далее Постановление), которое уточняет и разъясняет его отдельные положения.

Целью закона стала легализация открытых рынку организаций (в противоположность этому кооперативы являются относительно закрытой формой), которые предоставляют социальные услуги, обеспечивают интеграцию в трудовую деятельность социально уязвимых групп, но при этом функционируют как финансово независимые организации.

В базовом законе дано определение социального предприятия и определены критерии признания его статуса. Социальным предприятием признаются организации, которые производят товары и услуги и преследуют цели повышения качества жизни местных сообществ путем оказания им социальных услуг и вовлечения в трудовой процесс социально уязвимых слоев населения. Статус присваивается организации после прохождения сертификации.

Критериями для идентификации целей социального предприятия являются следующие параметры его деятельности.

1) Если предприятие ставит цель трудовой интеграции социально уязвимых слоев населения, то доля таких лиц должна составлять 50 % (до 30 июля 2011 г. эта норма составляла 30 %).

2) Если предприятие специализируется на оказании социальных услуг (перечень регламентирован) для социально уязвимых слоев населения, то доля таких лиц должна составлять 50 % (до 30 июля 2011 г. эта норма составляла 30 %).

3) Если предприятие ставит обе цели, то доля социально уязвимых слоев населения должна составлять 30 % среди работников предприятия и 30 % среди клиентов (до 30 июля 2011 г. эти нормы составляли 20 % по каждой позиции).

Социально уязвимые слои населения представлены в законе в следующем составе:

1) среднедушевой среднемесячный доход лица в домохозяйстве составляет 60 % и менее от среднедушевого дохода в стране;

2) лица с ограниченной трудоспособностью, признанные таковыми согласно Акту о содействии трудоустройству и профессиональной реабилитации таких лиц;

3) лица пожилого возраста, признанные таковыми согласно Акту о запрете дискриминации по возрасту;

4) жертвы торговли людьми.

В Законе сферами предоставления социальных услуг обозначены образование, здравоохранение, социальное обслуживание, культура и охрана окружающей среды. В Постановлении этот перечень уточняется, и в него включаются услуги по социальной защите детей, уходу за детьми и помощь в домашнем хозяйстве; услуги искусства, туризма и спорта; услуги лесоводства и лесопользования.

В случае, если новая услуга рассмотрена и признана Министерством труда социальной, то ей может быть присвоен этот статус.

Организация, которая проходит процедуру сертификации, может быть частной компанией, кооперативом, общественным фондом, ассоциацией или иметь другую форму некоммерческой организации.

К основным требованиям для такой организации отнесено ограничение на распределение прибыли (не более 1/3 её величины), а также механизм вовлечения в

управление на стадии решения некоторых вопросов наемных работников и потребителей услуг.

Что касается базовых принципов регулирования социального предпринимательства, то специалисты считают, что все же надо отказаться от процедуры сертификации, поскольку компания после получения всех субсидий может развернуть бизнес и вести деятельность как обычная коммерческая фирма. Существует мнение, что статус социального предпринимательства надо регистрировать изначально и следовать всем требуемым нормам.

Из стран постсоветского пространства закон о социальном предпринимательстве в настоящее время разрабатывается в Беларуси, и проект закона находится в стадии обсуждения в России.

Согласно проекту российского закона социальными будут признаваться те предприятия, которые приняли на работу лиц из целевых групп (инвалиды, одинокие родители с детьми до 7 лет, многодетные родители, пенсионеры, лица, освобожденные из мест заключения, выпускники детских домов до достижения ими 21 года). Для этой группы будут заданы нормативы: среднесписочная численность до 30 %, с долей в Фонде оплаты труда не менее 25 %. Социальными также будут признаваться предприятия, работающие в сфере здравоохранения, дошкольного образования, дополнительного развивающего образования для детей, социального туризма и услуг в области культуры. Критерием будет доля доходов от этой деятельности не менее 70 %.

Социальные предприятия смогут арендовать государственное и муниципальное имущество без конкурса и на льготных условиях, им будет обеспечен свободный доступ к образовательным программам.

Основные компоненты нормативно-правовой базы регулирования социального предпринимательства в странах мира, отражающие современные методические подходы к регулированию социального предпринимательства конца 20 - начала 21 века, представлены в таблице 2.

Основные компоненты нормативно-правовой базы регулирования социального предпринимательства в странах мира

Страна	Год принятия закона	Статус	Юридическая форма	Предпринимательская модель, распределение прибыли	Социальные цели	Правовые нормы государственной поддержки
Бельгия	1995	Компания социальной направленности (SEF)	Любая компания: частная, некоммерческая, кооператив	Ориентация на ограниченные объемы прибыли. Любой участник с трудовым договором может стать партнером	Интеграция в трудовую деятельность целевых групп Оказание социальных услуг	Нет налоговых льгот и преимуществ
Италия	2006	Компания общественного интереса	Ассоциация, фонд, кооператив, частная компания	Только 5 % прибыли разрешается распределять в пользу инвесторов	Интеграция в трудовую деятельность. Оказание социальных услуг	Не содержит налоговых льгот и преимуществ
Великобритания	2004–2013 гг. — Закон о госуслугах	Компания интересов сообщества, CICs	Юридическая форма, которая создается или перерегистрируется	Возможность частичного распределения прибыли Возможность выпускать акции	Любая деятельность для блага местной общины	Преимущества в тендерах на оказание государственных услуг
Польша	2006	Социальные кооперативы	Кооператив	Четкая регламентация распределения прибыли	Интеграция в трудовую деятельность целевых групп, не менее 50 % персонала	Налоговые льготы по социальным отчислениям Субсидирование заработной платы за 3 месяца
Южная Корея	2007 с поправками 2011 г.	Социальное предприятие	Частная компания, кооператив, общественный фонд, ассоциация	Распределяется не более 1/3 прибыли и есть требование механизма демократизации управления	Трудовая интеграция целевых групп, не менее 50 %. Доля целевых групп — получателей — не менее 50 %. Если обе цели, то группы по 30 %	Государственные закупки, прямые субсидии на бизнес, субсидии заработной платы для целевых групп
Российская Федерация	Проект	Социальное предприятие	Любые предприятия	Распределение не регламентировано	Трудовая интеграция целевых групп не менее 30 %, с долей в фонде оплаты труда не менее 20 %	Аренда госимущества без конкурса, на льготных условиях, доступ к образовательным программам

Примечание. Составлено авторами на основании [2].

Таким образом, по результатам исследования мирового опыта регулирования социального предпринимательства можно сделать следующие выводы.

Развитые страны рассматривают социальное предпринимательство в рамках более общей концепции социальной экономики. К сектору социальной экономики относятся организации всех форм собственности, которые работают в интересах своих членов, пользователей или широкой общественности, а не только для получения прибыли, производя рыночную или нерыночную продукцию/услуги.

Законодательство о социальном предпринимательстве развивалось по двум вариантам: либо конкретная правовая форма регистрации в качестве особого типа кооператива или компании, либо юридическая квалификация состояния организации (статус, сертификат).

Последний вариант принимают все больше стран и считают, что он дает больше возможностей для развития деятельности. Общим для всех стран является выделение статуса социального предприятия для разных юридических лиц: ассоциаций, фондов, кооперативов, частных компаний и других. В наиболее общей постановке вопроса принципами деятельности социального предприятия, определяющими его особенности как субъекта права, определены:

автономная инициатива по решению социальной проблемы общества, не зависящая от государства и его администраций;

ориентация на рынок, но не только на рентабельность;

равенство всех членов организации и участие заинтересованных сторон в управлении;

прозрачность бизнеса и участие волонтеров.

Статус дается организации при соблюдении ею ряда условий и ограничений, а в качестве поощрения её деятельность поддерживается в большинстве стран финансовыми и нефинансовыми мерами.

Противники определения социального предпринимательства как юридического «статуса» предприятия говорят о его большей зависимости от изменения критериев, заложенных в закон, и субъективности процедур проверки.

В результате, с одной стороны, более открытая концепция, с признанием статуса на основе критериев, согласно наблюдаемым эмпирическим тенденциям, является более успешной, так как имеет возможность привлекать большее число участников. Фактически это выбор статуса без навязывания конкретной организационно-правовой формы. Многообразие доступных правовых форм, обусловленных традицией, типом бизнеса (трудоемкий или капиталоемкий), субъективными факторами (личность), позволяет вовлечь организацию в социальное предпринимательство без особенных юридических регистраций, а следовательно, издержек.

Выводы. Анализ и оценка нормативно-правовых основ регулирования социального предпринимательства в развитых странах мира позволяет выделить характеристики его правосубъектности, различия между странами в методах регулирования и применяемых нормах и инструментах. Это позволит Казахстану выбрать наиболее эффективные нормы и создать благоприятные условия для развития этого явления.

Социальное предприятие действует по следующим нормам, которые в той или иной степени признаются большинством стран и определяют его правосубъектность:

осуществляет как экономическую, так и социальную деятельность;

работает финансово независимо от других компаний, юридических лиц, местных общин и государственных органов;

не разделяет или частично разделяет излишки доходов над расходами (прибыль), в случае банкротства передает активы в аналогичную по статусу организацию;

обеспечивает систему управления, основанную на демократических процедурах и совместном принятии решений;

предоставляет прозрачную отчетность по установленной форме о своей деятельности. Различия между странами кроются в регламентах:

распределения прибыли (не распределяется / часть прибыли допускается к распределению);

возможности выпускать акции (есть/нет);

обращения с активами компании (при банкротстве активы можно только передать в аналогичную или благотворительную компанию/ есть процедура блокировки активов, т.е. их передача только при встречном вознаграждении);

сфер деятельности для социальных предприятий (ограничения есть / ограничений нет, но указано, что деятельность должна соответствовать интересам местных общин или интегрировать в трудовую деятельность представителей целевых групп);

механизма коллективного управления на основе равенства членов и участия заинтересованных лиц (требуется / не требуется).

К числу применяемых мер поддержки относятся:

субсидирование затрат на найм трудовых ресурсов из целевых групп (состав регламентирован), включая социальные отчисления за этих работников, расходы на их обучение, компенсацию затрат на адаптацию рабочего места для инвалидов;

субсидирование бизнеса стартапа (до 3 лет), налоговые льготы для стартапов социального предпринимательства в течение 2 лет;

доступ к грантам, доступ без конкурса к государственным закупкам и аренде государственного имущества без конкурса и по льготным ставкам;

помощь в обеспечении каналов сбыта, привлечение к обучающим программам и оказание консалтинговых услуг при целевом или совместном финансировании; финансирование научно-прикладных исследований, полезных для социального предпринимательства.

Выбор статуса социального предприятия связан с преимуществами этой формы в части финансовых режимов и мер поддержки. В тех странах, где преимуществ меньше, чем у социальных кооперативов (Италия) или некоммерческих организаций (Бельгия), многие социальные организации не берут статус социального предприятия и действуют в старой форме.

Таким образом, несмотря на разные исторические предпосылки и стартовые условия для развития социального предпринимательства, в целом наблюдается тенденция к сближению принципов регулирования и мер поддержки с учетом местной специфики.

Список литературы

1 Особенности социальных кооперативов в Европе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.social-idea.ru/monthlyNews/Evropa-rol-social-nyhkh-kooperativov-v-sektore-social-noj-ehkonomiki>.

2 European Commission, Social Economy and Social Entrepreneurship. Social Europe. Guide. — 2003. — Vol. 4 [Electronic resource]. — Accessmode:<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7523>.

3 Second rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia. La cooperation thaliana negli ann. dell crisis. — Trento: Edition Euricse, 2013. — P. 28.

4 Законодательство в Великобритании [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nb-forum.ru/social/low_world/.

5 Defourny J. Conceptions of Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments / J. Defourny, M. Nyssens // EMES WP. — 2010. — № 08/01. — P. 36.

Б.К. Спанова, М. Роберт

Әлемдік экономикадағы әлеуметтік кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың тиімді әдістері

Мақалада ЭЫДҰ елдеріндегі әлеуметтік кәсіпкерлікті реттеу мәселесі халыққа әлеуметтік қызмет өрсететін мемлекеттік сектордағы жетекші субъектісінің бірі ретінде қарастырылған. Авторлар әлемнің әртүрлі аймақтарындағы институционалдық дамудың тарихи дамыған ерекшеліктерін ескере отырып, әлеуметтік кәсіпкерліктің ұйымдық формаларының эволюциясын талдаған. Эволюциялық үрдістердің аясында әлеуметтік кәсіпкерлікті реттеуге арналған нормативтік-құқықтық базаны өзінің шектеулері мен осындай ұйымдардың қызметін қолдау тәсілдерін қарастырды. Дамыған елдердің әлеуметтік кәсіпкерліктің дамуы әлемде үш негізгі кезеңнен тұрады. Осыған орай, әлеуметтік кәсіпкерлікті заңдастыру екі жолмен жүрді: шаруашылық қызметтің кооперативтік нысанын бейімдеу және қызметтің құқықтық нормаларын бөлу. Әлемдік дамыған елдерде әлеуметтік кәсіпкерлікті реттеудің нормативтік-құқықтық базасын талдау және бағалауға, оның заңды тұлғасының ерекшеліктерін, реттеу әдістеріндегі елдер арасындағы айырмашылықтарды, қолданылатын нормалар мен құралдарды айырбастауға мүмкіндік берілді, бұл Қазақстанға осы құбылыстың дамуына қолайлы жағдай жасайды. Жалпыға ортақ және арнайы авторлардың постиндустриалды экономика жағдайында осы секторды ынталандыруға берген бағалары Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлікті институционалдық қолдауды әзірлеу тұрғысынан құнды болып табылады.

Кілт сөздер: әлеуметтік қызметтер, қызметтерді жеткізушілер, әлеуметтік кәсіпкерлік, әлеуметтік кооперативтер, қолдау шаралары, ережелер, еңбек ресурстары, іске қосу.

В.К. Spanova, M. Robert

Effective practices of state support for social entrepreneurship in the global economy

The article examines the issue of regulating social entrepreneurship in OECD countries as one of the leading actors in the public sector that provides social services to the population. The authors analyze the evolution of organizational forms of social entrepreneurship, taking into account the historically developed features of institutional development in different regions of the world. Against the backdrop of evolutionary processes, the authors consider the regulatory and legal framework for regulating social entrepreneurship in the aggregate of its limitations and

methods of supporting the activities of such organizations. It is revealed that in the development of social entrepreneurship of a group of developed countries, the world has three main stages. Proceeding from this, the legalization of the activities of social entrepreneurship went in two ways: adapting the cooperative form of economic activity and highlighting the legal norms of activity. The analysis and assessment of the regulatory framework for the regulation of social entrepreneurship in the developed countries of the world made it possible to identify the characteristics of its legal personality, the differences between countries in the methods of regulation and the norms and instruments used, which would enable Kazakhstan to choose the most effective norms and create favorable conditions for the development of this phenomenon.

The assessment given by the authors of the general and special in stimulating this sector in the context of a postindustrial economy is of value from the point of view of designing institutional support for social entrepreneurship in Kazakhstan.

Key words: social services, service providers, social entrepreneurship, social cooperatives, support measures, regulations, labor resources, start-up.

References:

1 Osobennosti sotsialnykh kooperativov v Yevrope [Features of social cooperatives in Europe]. social-idea.ru. Retrieved from <http://www.social-idea.ru/monthlyNews/Evropa-rol-social-nykh-kooperativov-v-sektore-social-noj-ehkonomiki>.

2 European Commission, Social Economy and Social Entrepreneurship. Social Europe. Guide. (2003). Vol. 4. Retrieved from ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7523.

3 Secondo rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia. La cooperazione italiana negli anni della crisi. (2013). Trento: Edizioni Euricse.

4 Zakonodatelstvo v Velikobritanii [Legislation in the UK]. nb-forum.ru. Retrieved from http://www.nb-forum.ru/social/low_world/.

5 Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. EMES WP, 08/01, 36.