

Институциональная поддержка социального предпринимательства: мировая практика и возможности для Казахстана

Т.П. Притворова¹, Н.Н. Гелашвили², Б.К. Спанова³

Получена: 8 января, 2020 Обновлено: 17 февраля, 2020 Принята: 24 февраля, 2020

Түйін

Мақалада әлемдік тәжірибе негізінде Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлікті институционалдық қолдау жүйесі қарастырылған. Авторлар әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдаудың әлемдік тәжірибесін жалпылама түрде қарастырып, қолдау субъектілерін сәйкестендіреді, әрбір субъектінің рөлін және олардың арасындағы байланыс тетіктерін айқындайды. Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерліктің ресми анықтамасы жоқ екенін ескере отырып, авторлар әлемдік ғылыми көзқарас пен оны реттеудің заңдық нормаларында қалыптасқан осы құбылыстың бар анықтамасын негізге алады. Осы анықтаманы пайдалана отырып, авторлар КЕҰ секторындағы әлеуметтік кәсіпкерліктің ауқымына өзіндік әлеуметтік зерттеулердің және ашық көздердегі бар деректердің негізінде баға береді. Тиімді әлемдік тәжірибелермен салыстыра отырып, мақалада Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудың нормативтік-құқықтық базасы мен институционалдық ортасына баға беріледі. Авторлар әлеуметтік кәсіпкерлердің нормативтік-құқықтық мәртебесі және оларды институционалдық қолдаудың негізгі бағыттары бойынша ұсыныстар әзірледі. Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуда сектораралық және секторшілік байланыстарды дамытуға ерекше назар аударылды. Басты назар жүйелік табиғаты бар және мемлекет пен мемлекеттік емес акторлардың іс-қимылдарын үйлестіру тетіктеріне сүйенетін қолдаудың ең нәтижелі түрі ретінде акселератор моделені жасалған.

Түйін сөздер: әлеуметтік кәсіпкерлік, институционалдық орта, мемлекет, мемлекеттік емес акторлар, нормативтік-құқықтық мәртебе, акселератор, Қазақстан.

Аннотация

В статье рассматривается система институциональной поддержки социального предпринимательства в Казахстане в контексте мировых практик. Обобщив мировой опыт содействия социальному предпринимательству, авторы идентифицируют субъектов поддержки, определяют роль каждого субъекта и механизмы связи между ними. Учитывая тот факт, что в Казахстане нет официального определения социального предпринимательства, авторы исходят из рамочного определения для этого явления, сложившегося в мировой научной мысли и юридических нормах его регулирования. Используя это определение, авторы дают оценку масштабам социального предпринимательства в секторе неправительственных организаций на основе социологического исследования и имеющихся данных в открытых источниках. Исходя из сравнения с эффективными мировыми практиками в статье дается оценка нормативно-правовой базы и институциональной среды развития социального предпринимательства в Казахстане. Авторами разработаны рекомендации по нормативно-правовому статусу социальных предпринимателей и основным направлениям их институциональной поддержки. Особое внимание уделено развитию межсекторальных и внутрисекторальных связей в развитии социального предпринимательства. Акцент сделан на модели акселератора как наиболее продуктивной формы поддержки, имеющей сетевую природу и опирающуюся на механизмы координации действий государства и негосударственных акторов.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, институциональная среда, государство, негосударственные акторы, нормативно-правовой статус, акселератор, Казахстан.

1 Д.э.н., профессор, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова, г. Караганда, Республика Казахстан, профессор кафедры «Экономика и международный бизнес», e-mail: pritvorova_@mail.ru, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-6306-3960>

2 К.э.н, доцент, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова, г. Караганда, Республика Казахстан, доцент кафедры «Экономика и международный бизнес», e-mail: denor1980@mail.ru, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7115-2007>

3 Докторант, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан, e-mail: spanova.bagdat@bk.ru, ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7226-3796>

Abstract

The article studies the system of social entrepreneurship institutional support in Kazakhstan in the context of effective world experience. By summarizing the world's experience of promoting social entrepreneurship, the authors identify the subjects of support; determine the role of each subject and the mechanisms of communication between them. Taking into account the fact that there is no official definition of social entrepreneurship in Kazakhstan; the authors proceed from the framework definition for this phenomenon, which has been developed in the world scientific thought and legal norms of its regulation. Using this definition, the authors estimate the extent of social entrepreneurship in the NGO sector on the basis of sociological research and available data in open sources. Based on comparison with effective world practices, the article assesses the regulatory framework and institutional environment of social entrepreneurship development in Kazakhstan. The authors have developed recommendations on the regulatory status of social entrepreneurs and the main areas of their institutional support. Particular attention is paid to the development of cross-sectoral and intra-sectoral links in the development of social entrepreneurship. The emphasis is made on the accelerator models as the most productive form of support, which has a network nature and based on mechanisms for coordinating the actions of the state and non-state actors.

Keywords: social entrepreneurship, institutional environment, government, non-state actors, regulatory status, accelerator, Kazakhstan.

Введение

Социальное предпринимательство является относительно новым явлением для Казахстана, но в странах ОЭСР стремительно развивается с 70-80-х годов XX века, т.е. имеет почти полувековую историю. Сущность его можно представить лаконично: решение социальной проблемы общества на основе инновационной идеи, которая одновременно позволяет предпринимателю извлекать регулярный доход.

Парадоксальная на первый взгляд идея сочетания у одного субъекта признаков разных видов деятельности поддерживается эмпирической практикой во многих странах мира. Гибридная природа социального предпринимательства раскрывается как:

- участие в реализации социальных обязательств государства (предоставление ряда услуг социальной сферы);
- наличие рыночных источников в структуре дохода (что не исключает частичного государственного финансирования);
- реализация социальной миссии (создание условий для обеспечения равной доступности граждан к благам и выравнивания конкурентоспособности на рынке труда дискриминируемых им групп).

Социальное предпринимательство в мировой экономике появляется либо на основе некоммерческих организаций, которые развивают деятельность с регулярным доходом для поддержки своей социальной миссии, либо изначально создается как коммерческая организация, пускающая значи-

тельную часть своей прибыли на решение социальных проблем общества. В некоторых странах социальными предпринимателями признаются субъекты, которые оказывают социальные услуги в рамках социальных обязательств государства (образование, здравоохранение, культура, искусство и др.). Акцент на инновационной компоненте во многих странах не делается, так как есть трудности ведения корректных формулировок в нормативно-правовую базу.

Востребованность социального предпринимательства как одного из устойчивых явлений современной экономики, нетождественного ни одному из вышеупомянутых секторов, определяет актуальность исследования этого феномена для Казахстана.

Цель исследования – выявление социальных предпринимателей в Казахстане (в том числе потенциальных) и определение их потребностей в формах поддержки.

Литературный обзор

В научных исследованиях и институциональной практике регулирования социального предпринимательства наблюдается несколько разных подходов, которые принимаются странами в контексте решаемых государством и обществом задач [1].

Система исходных представлений о социальном предпринимательстве была заложена исследователями J. Dees [2], R. Martin, S. Osberg [3], J. Mair, I. Marty [4], M.S. Satar, S. Natasha [5], K. Alter [6] и другими. Концепция новых возможностей решения социаль-

ных проблем на основе предпринимательского дохода, полученного за счет новых ресурсов и необычной их комбинации, т.е. инновационного решения традиционной социальной проблемы, стала первой научной концепцией, отразившей накопленные эмпирические практики.

Вторая концепция может быть представлена как этап в развитии некоммерческого сектора, находящегося в поиске альтернативных стратегий финансирования и схем управления для получения социального блага целевыми группами. Появление регулярно зарабатываемого дохода, не связанного с грантами и субсидиями, открыло для некоммерческого сектора новую возможность развития и одновременно дало основание идентифицировать у него признаки предпринимательства. Этой точки зрения придерживаются такие исследователи как J. Boschee [7], J. Defourny, M. Nyssens [8], M. Sullivan, J. Weerawardena, K. Arnegie [9], H. Haugh [10] и другие. У организаций некоммерческого сектора доход не стал самостоятельной целью, но стал средством для реализации социальной миссии и критерием предпринимательской активности.

Накопленный массив мнений отражен в широко известных работах [11-13] по вопросу применяемых в мировой литературе определений социального предпринимательства. Установлено, что примерно в половине случаев авторы обосновывают признак одновременной (или параллельной) реализации процесса производства экономической и социальной ценности независимо от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта. Вторая половина делает акцент на первичности производства социального блага и социального результата, отраженного в социальных или экологических позитивных изменениях. Применяющие второй вариант определения подчеркивают, что организации создаются не для получения прибыли, которая является только необходимым средством для решения социальных задач.

Последняя по времени появления концепция подчеркивает гибридную природу социального предпринимательства, которая является одним из результатов взаимодействия между секторами экономики, сочетаю-

щим преимущества всех секторов экономики в решении социальных проблем общества. Эта точка зрения представлена в трудах [14-16] и других. Она объясняет подход к созданию нормативно-правового поля для социального предпринимательства во многих странах, в том числе в Казахстане.

Таким образом, можно сказать, что рамочные нормы социального предпринимательства независимо от особенностей официальных законодательств разных стран предполагают реализацию социальной миссии (в русле социальных обязательств государства) и наличие регулярного рыночного дохода вне зависимости от конкретной организационно-правовой формы деятельности. Инновационный аспект деятельности ввиду сложности определения его критериев, пригодных для использования в нормативно-правовой базе, фактически в ней не используется.

Многообразие применяемых разными странами официальных нормативно-правовых основ, регулирующих деятельность социальных предпринимателей, систематизировано в работах [17-19].

Опыт эффективной институциональной среды, поддерживающей социальное предпринимательство в странах мира, представлен во многих исследованиях, в том числе международных организаций, и отражает её разнообразие⁴ [20-24].

Создание в Казахстане институциональной среды развития социального предпринимательства является важнейшей предпосылкой активизации его развития.

Методология

Системный и институциональный анализ, сравнительный межстрановой анализ, социологическое исследование субъектов хозяйственной деятельности: действующих и потенциальных социальных предпринимателей.

Социологическое исследование проводилось в пяти областях Казахстана: Восточно-

4 Socia Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation. // EMES & UNDP Report 2015 [Электронный ресурс]. URL: // https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/inclusive_development/social_enterpriseanewmodelforpovertyreductionandemploymentgenera.html (дата обращения: 01.02.2020).

Казахстанской, Павлодарской, Костанайской, Карагандинской, Акмолинской, а также в городах Нур-Султан и Алматы. Применялись методы опроса в форме анкетирования и интервью в фокус-группах. Целью исследования была идентификация социальных предпринимателей в коммерческом и некоммерческом секторах экономики для определения их потребностей в мерах поддержки.

В нашей стране, несмотря на отсутствие в официальной нормативно-правовой базе определения социального предпринимательства, сложились определенные масштабы эмпирических практик, которые по содержанию деятельности соответствуют рамочному определению социального предпринимательства, сложившемуся в мировой науке и практике.

Кроме НПО (неправительственные организации) с постоянным рыночным доходом такому рамочному определению соответствуют «организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере» (статья 290 Налогового кодекса РК)⁵. В составе возможных сфер деятельности для них указаны услуги образования всех уровней, социальной защиты населения, спорта, медицинские услуги и некоторые другие, находящиеся в русле социальных обязательств государства. Требования к организационно-правовому типу организации отсутствуют, что дает ей максимальную свободу в этом вопросе. В качестве отдельного типа признаются организации, привлекающие труд работников с ограниченными возможностями (не менее 51% работников и их доли в фонде заработной платы, для отдельных видов инвалидности 35%).

В социологическом исследовании опрашивались субъекты со статусом НПО и субъекты малого и мелкого бизнеса, которые соответствуют требованиям статьи 290 Налогового кодекса РК.

Электронное анкетирование НПО проводилось с использованием базы данных зонтичной организации «Объединение юри-

дических лиц «Гражданский альянс» (далее ОЮЛ). Коммерческие организации опрашивались по реестру Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» (далее НПП).

Идентификация социальных предпринимателей в секторе НПО проводилась на основе критериев:

1) Наличие деятельности с регулярным рыночным доходом.

2) Планируемая деятельность с регулярным рыночным доходом.

Идентификация социальных предпринимателей в коммерческом секторе проводилась на основе критериев:

1) Организации, работающие в социальной сфере (образование, здравоохранение, культура, спорт).

2) Организации, привлекающие труд наемных работников с ограниченными возможностями.

Тем, кто соответствовал критериям, задавались вопросы о проблемах в деятельности, имеющихся и желаемых формах поддержки со стороны государства (налоговые и другие финансовые льготы, гранты/беспроцентные кредиты, льготная аренда помещений) и других субъектов институциональной среды (университеты, фонды, международные организации, ассоциации, деловые партнеры).

Фокус-группы проводились на региональных семинарах ОЮЛ «Гражданский Альянс» и НПП «Атамекен» с участием экспертов – руководителей организаций и обсуждался аналогичный круг вопросов.

Основные результаты

Официальные источники данных о масштабах социального предпринимательства в Казахстане пока отсутствуют, в связи с чем интерес представляют оценочные данные нашего социологического исследования, которые подтверждаются данными независимых оценок в секторе НПО.

Нами было опрошено 237 неправительственных организаций в пяти областях и двух столицах Казахстана. 22 организации, 8,6% от общего числа ответивших на анкету, отметили социальное предпринимательство как действующий проект. Еще 7 организаций (2,9%) имеют идеи или конкретные планы

5 Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года №120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый Кодекс)» с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020г. https://online.zakon.kz/document/?doc_id=36148637 (дата обращения 06.01.2020)

по его развитию. Таким образом, в 2019 году 11,5% НПО уже являются или планируют стать социальными предпринимателями.

По оценке, приведенной в аналитическом отчете о текущем состоянии неправительственного сектора в 2019 году, 14,4% из 272 организаций НПО в 14 регионах и 3 городах республиканского значения отметили социальное предпринимательство в качестве активного направления деятельности. 16% отметили, что коммерческая деятельность/ платные услуги являются для них удобными источниками финансирования⁶.

Если сделать допущение и экстраполировать эти данные на численность НПО, то можно сказать, что 10-15% НПО Казахстана занимаются или планируют развивать бизнес деятельность, т.е. приблизительно 3000 организаций.

Ответы были получены от 158 коммерческих организаций, предоставляющих услуги в социальной сфере или представляющих организации с участием работников с ограниченными возможностями.

Были также учтены мнения 37 экспертов разных уровней по вопросам развития НПО, участвовавших в фокус группах, и представляющих управленческий корпус ОЮЛ «Гражданский альянс» и НПП «Атамекен».

Спектр мнений по необходимым формам институциональной поддержки для социальных предпринимателей обозначил следующие ее приоритеты:

– 68% респондентов считают, что на данном этапе в отдельном законе «О социальном предпринимательстве» нет необходимости и достаточно введения соответствующего определения в Предпринимательский кодекс Республики Казахстан⁷.

⁶ Аналитический отчет о текущем состоянии неправительственного сектора в Казахстане // ОФ «Десанта» 2019 [Электронный ресурс]. URL: <http://decenta.kz/project/proekt-razrabotka-i-izdaniye-natsionalnogo-doklada-o-tendentsiyah-razvitiya-nepravitelstvennogo-sektora-v-respublike-kazahstan/> (дата обращения: 10.02.2020).

⁷ Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года №375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020г.) https://online.zakon.kz/document/?doc_id=38259854

– 71% респондентов считают, что им для развития необходима финансовая поддержка в форме грантов или беспроцентных кредитов.

– 83% респондентов испытывают потребность в дополнительном обучении для разработки первой бизнес-модели или развития уже ими реализуемой.

– 25% хотели бы содействия в доступе к бесплатной или льготной аренде помещений.

– 46% испытывают потребность в бесплатной консалтинговой помощи на начальных этапах реализации бизнес-модели.

Возможные формы поддержки для казахстанских социальных предпринимателей целесообразно рассмотреть в контексте мирового опыта.

Основными направлениями системы поддержки социального предпринимательства в современных странах являются: нормативно-правовое обеспечение, налоговые льготы, результаты научно-практических исследований, финансовые займы и гранты, методическая помощь (технологии работы, компетенции и навыки, менторы и др.), ресурсная поддержка (предоставление инфраструктуры для ведения бизнеса, сетевые ресурсы ассоциаций социальных предпринимателей и т.п.), информационная поддержка.

Институциональную среду поддержки составляет система субъектов, представленных всеми секторами экономики. В состав элементов институциональной среды входят:

1. Государственные уполномоченные органы в форме центральных и местных органов управления. Межгосударственные организации, например, Евросоюз.

2. Университеты, выполняющие в том числе функции бизнес-школ. Исследовательские центры, реализующие научные исследования фундаментального (концепции, теории, методы поддержки) и прикладного характера (нормативно-правовая база, бизнес-модели, стратегии развития организации и т.п.).

3. Некоммерческие и коммерческие организации, в зависимости от конкретного проекта поддерживающие в разных формах социальное предпринимательство.

4. Ассоциации социальных предпринимателей.

5. Периодические издания научного и прикладного характера.

6. Конференции и форумы, посвященные социальному предпринимательству.

В зависимости от страны разные элементы будут драйверами системы, но в конечном счете значимую роль будет играть ее комплексность и возможность для социального предпринимателя получить всестороннюю поддержку в зависимости от конкретных проблем [25].

Нормативно-правовой статус социальных предпринимателей.

Отличительной чертой государства как субъекта системы является его нормотворческая функция, что предполагает легальное определение социального предпринимательства и порядок его налогообложения [26].

Основными характеристиками современной нормотворческой практики в мировой экономике являются либо/либо:

– Конкретная правовая форма регистрации в качестве особого вида кооператива или компании (Бельгия, Великобритания, Канада, Польша, Италия, США и др.).

– Юридическая квалификация состояния организации (статус, сертификат), которая применяется в Южной Корее, Финляндии, Словении, Австрии и др.

Нормами, которые признаются большинством стран и определяют правосубъектность, являются:

– осуществление как экономической, так и социальной деятельности;

– финансовая независимость от других юридических лиц, местных общин, государственных органов;

– запрет на распределение или право на распределение части прибыли;

– передача активов в случае банкротства в аналогичную по статусу организацию.

Некоторые страны указывают конкретные сферы деятельности для социальных предпринимателей, разрешают выпускать акции, применяют процедуру блокировки активов, т.е. возможность их вывода только при встречном аналогичном вознаграждении.

Решающим основанием для легитимации в статусе социального предпринимателя являются налоговые и другие льготы, которые получает субъект после подтверждения статуса. Если эти льготы малы или отсутствуют, то многие предпочитают действовать в статусе некоммерческой или коммерческой организации.

Необходимо отметить, что, несмотря на отсутствие официального определения социального предпринимательства, Налоговый кодекс РК предлагает значительные налоговые льготы для некоммерческих организаций и организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере, которые на данном этапе представляют эмпирические практики социального предпринимательства в Казахстане.

Некоммерческие организации при уплате подоходного налога могут отнести на вычеты доходы от государственного социального заказа, депозита, спонсорской помощи, гранта, благотворительной помощи. Остаток облагается по общим правилам.

Организации, осуществляющие деятельность в социальной сфере, освобождаются от уплаты корпоративного подоходного налога, если их деятельность входит в установленный статьей 290 Налогового кодекса РК перечень видов деятельности и доходы от нее составляют 90% суммы всех доходов. Поскольку уже предоставляемые налоговые льготы являются максимальными, то для таких организаций может быть привлекательной только возможность аренды государственного имущества без конкурса и по льготным ставкам.

Организации, привлекающих труд работников с ограниченными возможностями в установленных количественных соотношениях, освобождены от уплаты НДС и социального налога (статьи 394 и 482 Налогового кодекса РК). Кроме этого, они имеют приоритет в госзакупках, но перечень товаров, услуг и организаций-участников зафиксирован⁸.

С учетом трендов мировой практики и опросов казахстанского экспертного сообщества нами предлагается учреждение статуса (сертификата) социального предпринимателя, получение которого не связано с конкретной организационно-правовой формой, но связано с выполнением требований и получением льгот.

⁸ Закон Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года №434-V «О государственных закупках» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020г.) https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34050877 (дата обращения 08.02.2020)

В качестве требований предлагаются следующие нормы:

1) Осуществление видов деятельности согласно перечню, представленному в статье 290 Налогового кодекса РК, или присутствие в штате организации 30% работников из числа граждан в трудной жизненной ситуации, согласно определению, указанному в Законе РК «О специальных социальных услугах»⁹.

2) Запрет на вывод (блокировка) активов без соответствующего встречного вознаграждения.

В качестве льгот предлагается:

1) Применение налоговых льгот по типу организаций, предоставляющих услуги в социальной сфере (статья 290).

2) Право распределения 30% прибыли организации.

3) Право аренды государственного имущества без конкурса и по льготным ставкам не более чем 30% от общепринятого уровня.

Эти условия будут интересны для некоммерческих организаций, так как они сейчас не имеют права распределять прибыль, а следовательно, не являются привлекательными для сторонних инвесторов. В то же время они не будут менять организационно-правовую форму и могут участвовать в госзаказе по профилю своей деятельности и сочетать разные источники финансирования.

Возможность аренды государственного имущества без конкурса и по льготным ставкам заинтересует коммерческие организации, предоставляющие услуги в социальной сфере и соответствующие требованиям статьи 290 Налогового кодекса РК.

Если сертификат окажется востребованным и позволит увеличить количество хозяйствующих субъектов, занимающихся социальным предпринимательством, то в дальнейшем можно будет корректировать требования к социальным предпринимателям и льготы для них.

Другие формы государственной поддержки социальных предпринимателей

Что касается других форм, то можно сказать, что целенаправленная государственная политика в Казахстане области социального предпринимательства не реализуется. В то время как в перспективе именно этот вид предпринимательства способен решить многие социальные проблемы, обеспечить занятость и снизить зависимость от государственной помощи многих целевых групп.

В мировой практике применяются многочисленные формы поддержки со стороны государства. Чаще всего странами используются:

– субсидирование затрат на наем трудовых ресурсов из целевых групп (состав регламентирован);

– субсидирование бизнеса стартапа (до 3 лет);

– налоговые льготы для стартапов в течение 2 лет;

– доступ к грантам,

– доступ без конкурса к государственным закупкам и аренде государственного имущества (по льготным ставкам);

– доступ к образовательным программам и консалтингу при целевом или совместном финансировании.

В Казахстане впервые с 2018 года реализуются только два научных гранта КН МОН РК по проблемам развития социального предпринимательства и имеет место некоторая информационная поддержка в СМИ в основном ситуативного характера¹⁰.

В то же время согласно результатам социологического исследования, приведенным выше, многие организации заинтересованы в грантовой поддержке или льготном/беспроцентном кредитовании.

Активизация участия государства в поддержке социального предпринимательства может, на наш взгляд осуществляться по следующим направлениям.

– Финансирование научных исследований прикладного характера в интересах социального предпринимательства в рамках грантового финансирования КН МОН РК и Национального акционерного общества

⁹ Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 года, № 114-IV, «О специальных социальных услугах» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.04.2019г.) https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30369331#pos=3;-247 (дата обращения 08.02.2020)

¹⁰ https://www.inform.kz/ru/pervyy-forum-social-nyh-predprinimateley-prohodit-v-stolice_a3448357 (дата обращения 08.02.2020)

«Центр поддержки гражданских инициатив» (далее – НАО ЦПГИ).

– Беспроцентное кредитование социального предпринимательства из средств НАО ЦПГИ, которое может вести такую деятельность самостоятельно, но лучше в партнерстве с фондами (общественными организациями) через акселерационные программы, о которых будет более подробно сказано далее.

– Участие местных органов управления в качестве грантодателя или кредитора (с льготными ставками кредитования) через социально-предпринимательские корпорации (далее СПК), что вполне будет соответствовать их социальной функции. Именно местные органы управления знают, какие целевые группы в трудной жизненной ситуации в данном регионе являются наиболее проблемными (оралманы, дети, граждане после пробации и т.п.), на чем надо сосредоточиться в решении их затруднений. Такая деятельность целесообразна в сотрудничестве с местными университетами или акселераторами, которые будут осуществлять обучение, методическое сопровождение, консалтинг и другие меры технической поддержки. Этот механизм координации усилий субъектов разных секторов будет наиболее результативным.

– Предоставление на местном уровне льготной или бесплатной аренды помещений, мест в бизнес-инкубаторах с базовым набором услуг.

– Регулярная информационная поддержка социального предпринимательства в государственных СМИ на всех уровнях.

Возможности поддержки социального предпринимательства другими секторами экономики (негосударственные акторы).

Социальное предпринимательство из-за своей невысокой рентабельности в значительной мере опирается на сетевую структуру экосистемы бизнеса, в которой представлены субъекты частного и некоммерческого сектора. Негосударственные структуры обеспечивают обучение, предоставляют гранты/кредиты, консалтинговые услуги для социальных предпринимателей.

В мировой практике выделяются две основные модели участия негосударственных акторов в развитии социального предпринимательства.

В либеральных странах поддержку обеспечивают в основном частные фонды, которые совместно с университетами или некоммерческими организациями – акселераторами предоставляют образовательную, консалтинговую, тренинговую поддержку социальным предпринимателям. В Европе эти функции больше финансирует государство, а реализуют субъекты некоммерческого сектора.

Частные фонды США активно работают по этому направлению с 80-х годов XX века. Одни из них делают акцент на формирование сообществ и сетевых взаимоотношений (Kauffman Foundation), другие специализируются на стартапах с социальной миссией для людей, которые испытывают значительные трудности при трудоустройстве (Roberts Enterprise Development Fund).

Типичной сетевой структурой является частный фонд Skoll Foundation, поддерживающий социальное предпринимательство. В него входят:

– научный Skoll Centre for Social Entrepreneurship при бизнес-школе Оксфордского университета;

– Skoll World Forum on Social Entrepreneurship;

– программа грантов для поощрения и развития работы социальных предпринимателей-новаторов Skoll Awards for Social Entrepreneurship.

Этот пример указывает на широко распространенную связку между частными фондами и университетами. Начиная с Гарвардской школы бизнеса, многие университеты создали на своей базе исследовательские центры, учебные программы MBA и регулярно проводят экономические и социологические исследования в области социальных инноваций.

Активно работают общественные организации типа ассоциаций, например Social Enterprise Alliance, объединяющие 941 организацию в 44 штатах. Состав ассоциации диверсифицирован, ее членами являются бизнес-структуры, некоммерческие организации, физические лица, социальные предприятия. Их объединяет поддержка эффективных социальных изменений, достигаемых через мероприятия, проекты, создание деловых сетей. Активно работает

ассоциация Americas Group of Workability International, объединяющая тех, кто привлекает труд работников с инвалидностью.

В последнее двадцатилетие появилось несколько активных акселерационных программ, действующих на базе некоммерческих организаций и университетов. Акселерационные программы, реализуемые некоммерческими организациями, представляются за счет спонсоров, филантропии крупных корпораций и благотворительных фондов. Наиболее опытные организации США – Uncharted и Propeller. Есть примеры акселераторов на базе университетов, например GSBI Miller Center Университета Санта-Клара (Силиконовая долина). Акселераторы являются примером координации финансовых ресурсов и продуктивного менеджмента и демонстрируют высокий уровень «выживаемости» субъектов социального предпринимательства.

Институциональная среда в европейских странах в целом аналогична.

Особенностью **европейской модели** развития социального предпринимательства является то, что зародившись в среде некоммерческого сектора, оно по-прежнему развивается преимущественно как одно из направлений его развития. Несмотря на принятие многими странами Европы специальных узконаправленных законов для социальных предпринимателей, большинство действующих акторов по-прежнему предпочитают оставаться в нормативно-правовых рамках «третьего сектора».

Основными субъектами социального предпринимательства в Европе являются кооперативы, общества взаимопомощи, ассоциации.

Весомую роль в развитии социального предпринимательства в странах Европы играют международные фонды, такие как The Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, базирующийся в Швейцарии.

Есть крупные исследовательские центры – EMES European Research Network, являющиеся сетью университетских исследовательских центров и отдельных ученых, которые специализируются на формировании массива теоретических концепций и эмпирических исследований в области социального предпринимательства. В

практике многих стран именно университеты стали первыми структурами, которые содействовали росту образовательной подготовки и формированию практических навыков социальных предпринимателей. В рамках бизнес-школ стали функционировать отдельные программы с тренингами по этому направлению предпринимательства, издаваться печатные и электронные пособия. Есть примеры, когда ученые университетов стали создавать информационные платформы для действующих бизнесов с социальной компонентой, что позволило этим бизнесам выжить и развиваться.

Евросоюз через созданные им международные организации, активно продвигает программы обучения и тренингов в странах всего мира, в которых явление социального предпринимательства только зарождается. Проекты такого рода реализуются, как правило, через многосубъектное институциональное партнерство некоммерческих организаций и университетов, в котором участвуют субъекты нескольких стран, среди которых есть страны Евросоюза и другие страны мира. Так, в Беларуси реализована программа «Бизнес-инкубатор для социальных предпринимателей», в партнерской сети которой принимали участие бельгийская некоммерческая организация OBD Brussels, университет TNU Network University (Нидерланды) и общественное объединение «Новые лица» (Беларусь). В таких программах делается акцент на методологию и техническую помощь при организации социального бизнеса, но не на грантовую поддержку.

В 2000-е годы в Европе также появились акселераторы, продвигающие социальные проекты с постоянной рентабельностью. С 2016 года функционирует совместный проект Университета Лунда, Школы социальной работы в городе Хельсингборге и Шведского агентства экономического и регионального роста – акселератор SoPact. Модель делового процесса акселератора начинается с летнего лагеря, где участникам помогают определить свои идеи и выявить проблемы проекта. На втором этапе происходит усвоение бизнес-компетенций и знакомство с организациями и людьми, которые могут помочь на начальной стадии проекта. Модель ориентирована на сетевые взаимоотношения и коммуникации.

Активно действующим акселератором является Social Impact Start (Берлин, Вена, Штудгарт и другие города), который предоставляет до 8 месяцев поддержки в форме профессионального консультирования, коворкинга, коучинга, семинаров. Поддерживается 9 крупнейшими банками и фондами Европы. Знания и навыки распространяются через лаборатории социального воздействия, которые функционируют в 8 городах Германии и Австрии. В акселераторе задействованы 90 менторов. В программах участвуют и местные органы власти, которые иницируют, например, целевые программы для мигрантов.

Особенности акселераторов для социального предпринимательства обобщены и представлены в таблице 1.

Таким образом, институциональная поддержка социального предпринимательства является многоканальной и сетевой. В ней участвуют все сектора экономики, обеспечивая гибкую институциональную среду и в конечном счете значимые социальные эффекты для общества.

Казахстанская практика обучения и консалтинга социальных предпринимателей опирается преимущественно на модель бизнес-школ и тренингов..

В Казахстане Алматинский университет менеджмента (AlmaU), совместно с Казахстанским фондом развития менеджмента (KFMD) и некоммерческой организацией Ассоциация развития менеджмента с 2016 года реализует цикл тренингов «уСПех20». Акимат города Алматы оказывает информационную поддержку этому проекту. Бизнес-цикл проекта представляет программу обучения навыкам бизнес-планирования и сопряженными с ними компетенциями. По окончании тренингов участники представляют свои проекты, а приглашенные эксперты дают прогнозную оценку перспектив этих проектов на рынках товаров и услуг и рекомендации. В проекте участвуют как студенты, так и некоммерческие организации, желающие освоить этот вид деятельности.

Есть пример международного проекта, спонсируемого Евросоюзом, который реализуется как цикл тренингов для социальных предпринимателей, начатый в 2019 году в Карагандинском государствен-

ном университете с участием университетов и организаций Литвы, Индии, Аргентины, Уганды. .

И тот и другой проекты являются продолжением основной деятельности университетов, которые освоили модель бизнес-школы, тренингов и достаточно уверенно ее применяют.

Между тем сравнительный анализ результативности трех инструментов в международной практике позволяет сделать вывод в пользу проекта акселерации, который является более затратным, но в то же время более эффективным в достижении конечных результатов.

Проект акселератора является достаточно сложным в менеджменте и нуждается в финансировании обучения команды проекта социального предпринимательства в полевых условиях, а также длительного кураторства со стороны менторов, что также требует оплаты их труда. Поэтому проект акселератора предполагает партнерство:

- коммерческих организаций (инвесторов, спонсоров, менторов),
- некоммерческих организаций (на практике реализующих бизнес-модель акселератора для социальных предпринимателей),
- фондов с диверсифицированными сложными источниками финансирования, имеющих разный статус (могут быть благотворительными, венчурными, бюджетными).

Ближе, чем казахстанские университеты, к модели акселератора подошла программа «Жаркыра», которая является одним из проектов фонда «Евразия» Центральной Азии в Казахстане (EFCA), реализуемым в Атырауской и Мангистауской области совместно с ТОО «Тенгизшевройл». Программа за 2016-2018 годы поддержала 21 проект. Судя по тому, что пока программа реализуется только в двух областях, она возможна при финансовой поддержке такого мощного партнера, как ТОО «Тенгизшевройл».

Сравнительный анализ типовой бизнес-модели акселератора и мер поддержки в рамках программы «Жаркыра» представлен в таблице 2.

Таблица 1 – Особенности поддержки социальных предпринимателей через акселерационные программы (на материалах США)

Учредитель	Привлечение ресурсов в проекты	Специализация социальных акселераторов	Срок реализации	Привлечение квалифицированных консультантов	Финансовые показатели
Некоммерческие организации или университеты	Спонсорские средства и благотворительность Государственное финансирование	Работа только с проектами, имеющими значимый социальный или экологический эффект, направления ежегодно	Программы от 3 до 10 месяцев, в среднем 6 месяцев, более длинные сроки в связи с особенностями социальных бизнес-проектов	Консультанты привлекаются на платной и бесплатной основе из ведущих компаний мира	По публикуемым данным поддерживается от 10 до 80 проектов в год
НКО: <i>Uncharted</i> (ранее <i>Unreasonable Institute</i> , штат Колорадо); <i>Propeller</i> (штат Новый Орлеан); <i>Mass Challenge</i> (Бостон) Университеты: <i>GSBI Accelerator</i> Санта-Клара (Силиконовая долина) <i>Fast Forward</i> (Калифорния)	Ограниченное использование практики инвестирования в капитал компаний, использование систем грантовой поддержки и беспроцентных займов	Например: <i>Propeller</i> : вода, пищевая безопасность здравоохранение, образование <i>Global Social Benefit Institute</i> : бедность <i>Uncharted</i> : городская бедность, дискриминация; <i>Mass Challenge</i> ежегодно в зависимости от приоритетов партнеров	<i>Uncharted</i> работают в основном удаленно. 4-5 недель выездного лагеря: обучение, консультации с менторами, инвесторами Команда составляет план на 18 месяцев и дается ментор, который будет сопровождать реализацию плана <i>GSBI</i> работают с масштабируемыми проектами: 3 месяца личного участия команды в стратегической сессии и 6 месяцев менторского сопровождения <i>Fast Forward</i> : грант в размере 25 тыс. долл, 13 недель обучения и 100 менторов	Активное сотрудничество с компаниями PwG, Morgan Stanley, FSC Interactive, Amazon и др.	<i>Mass Challenge</i> с 2011 по 2018 год поддержал 600 социальных проектов, привлек 700 млн.долл./ <i>Uncharted</i> : с 2010 по 2019 год 190 проектов, инвестиции 252 млн. долл.
Примечание – Составлено авторами.					

Таблица 2 – Сравнительный анализ программы «Жаркыра» и типовой модели акселератора

Параметры сравнения	Типовая модель акселератора СП	Программа «Жаркыра»
Набор в программу	Открытый конкурс на доступ в акселератор	Открытый конкурс на получение пакета услуг и беспроцентного займа
1 Этап. Стадия проекта, с которой приходят в программу (предпосевная стадия)	Прошедшие конкурс на стадии бизнес-идеи, выраженной в заявке, приглашаются в акселератор для личного участия команды в обучающей сессии	Конкурс социальных бизнес-идей, бизнес-планы которых дорабатываются в процессе 4 тренингов и на защите выбираются лучшие
2 этап. Формирование компетенций и отработка практических навыков	Проектные команды приглашаются в акселератор (летний лагерь, лабораторию и т.п.) для личного участия в обучающей сессии, которая длится от 3 до 5 недель. В течение этого срока модель бизнеса отрабатывается с разными консультантами, другими командами. Проходит обучение навыкам маркетинга, продаж, переговоров и др.	Защита проектов и финансирование лучших проектов: беспроцентный займ на 1,5-3 года
3 этап. Демосессия для привлечения инвесторов	После срока личного участия для команды проводится демосессия, закрепляется ментор и она работает с ним в тесном контакте дистанционно до 18 месяцев, получает доступ в сообщество выпускников и может пользоваться их поддержкой тоже	Предоставление возможности обучающих туров и стажировок Возможность получения консультации и нетворкинг
Примечание – Составлено авторами.		

Сравнение моделей позволяет сделать вывод, что уникальная на сегодня для Казахстана программа «Жаркыра» имеет упрощенный цикл, что прежде всего связано с ресурсными ограничениями.

Характерными отличиями являются следующие признаки.

– В программе «Жаркыра» программа бизнес-акселерации включает 4 тренинга, в процессе которых происходят отработка бизнес-плана и оттачивание бизнес-модели. В типовой модели основной работой является не только оттачивание бизнес-плана, но и личное участие всей команды проекта в обучении, обсуждениях проекта с другими командами и консультантами, обучение активным навыкам ведения проекта. В программе «Жаркыра» нет возможности привлекать всю команду проекта в акселератор и создания для команды полевых условий, но предоставляются стажировки и обучающие туры в странах СНГ.

– В типовом акселераторе за командой закрепляется ментор, который является опытным бизнесменом и подбирается по типу деятельности. Он курирует команду достаточ-

но длительное время, до 1,5 лет. В программе «Жаркыра» эта акция отсутствует.

– Типовые акселераторы создают ассоциации выпускников, которые тоже могут предоставлять ресурсы своей социальной сети для решения возникающих проблем или затруднений и новичков. Поскольку программа «Жаркыра» действует всего три года, она пока не заявила о создании ассоциации своих выпускников.

На наш взгляд, необходимо расширение практики акселерации в Казахстане, поскольку результативность ее выше, чем у стандартного проекта «цикл тренингов» в бизнес-школе.

Обсуждение. Результаты исследования охватывают три вида институциональной поддержки социального предпринимательства: нормативно-правовая база и формы поддержки со стороны государственного сектора, поддержка других субъектов институциональной среды (негосударственных акторов).

Оценка нормативно-правового обеспечения в Казахстане в контексте мировых тенденций позволяет нам согласиться с точкой зрения G. Galera [18], D. Hwang [21],

которые считают, что достаточно юридической квалификации статуса (состояния) организации, подтверждаемой сертификатом. Обоснованием такого предложения является наличие значительного числа уже действующих налоговых льгот для организаций, предоставляющих услуги в социальной сфере. Поэтому статус будет представлять интерес скорее для НПО, которые получают право распределения 30% прибыли и бесплатную аренду помещений, если выполнят условия для получения этого сертификата. В связи с этим мы представляем точку зрения, отличную от тех авторов, которые считают, что необходим отдельный закон о социальном предпринимательстве [27].

Мы также считаем, что недостаточно усилий отдельных субъектов институциональной среды или их разрозненных усилий, на что уже указывалось, например, в работе К. Jung, Н. Jang, I. Seo [28]. Необходима концентрация ресурсов и действий субъектов всех секторов экономики для стимулирования роста масштабов социального предпринимательства.

Мы согласны с тем, что со стороны государства поддержка может быть многоканальной и скоординированной с действиями субъектов других секторов экономики, как это отражено в сравнительном исследовании опыта многих стран, изложенном в статье I. Vozhikin, J. Macke, L. da Costa [25]. В связи с этим считаем целесообразным расширение каналов, координации и кооперации усилий акторов разных секторов.

Заключение

Подводя итог исследованию можно сделать следующие выводы рекомендации:

1. Социальное предпринимательство в Казахстане является достаточно новым явлением, пока не получившим полноценного отражения в теоретических обобщениях, эмпирических исследованиях, государственной политике. В нормативно-правовой базе отсутствует определение этого феномена, но в Налоговом кодексе РК есть льготы для организаций, которые по содержанию деятельности соответствуют международному рамочному определению этого типа предпринимательства. Это некоммерческие орга-

низации, которые имеют социальную миссию и могут иметь регулярный рыночный доход. Это также коммерческие организации, которые предоставляют социальные услуги в рамках социальных обязательств государства или нанимают работников с ограниченными возможностями.

Проведенное нами социологическое исследование позволило оценить количество действующих и потенциальных социальных предпринимателей в Казахстане приблизительно в 3000 организаций. Действующие и начинающие предприниматели нуждаются в финансовой (гранты/беспроцентные кредиты) поддержке, обучении и менторских услугах, консалтинговых услугах, бесплатной/льготной аренде помещений.

2. В мировой практике существует многоканальная поддержка социального предпринимательства, поскольку его гибридная природа предполагает возможность участия всех секторов экономики в развитии этого вида экономической деятельности. Основными структурами, содействующими развитию социального предпринимательства в мировой практике, являются некоммерческие и коммерческие организации, а также государственные органы, которые играют большую роль в Европе и меньшую в либеральных странах (США, Великобритания и др.).

3. Государственная поддержка в Казахстане на данном этапе представлена налоговыми льготами для некоторых типов организаций социального предпринимательства и тремя грантами исследований через КН МОН РК и НАО ЦПГИ.

Мы считаем, что необходимо перейти к системной поддержке на основе координации действий и кооперации усилий всех секторов экономики.

Нами предлагается нормативно-правовая поддержка социального предпринимательства в форме юридической квалификации состояния организации, т.е. сертификата социального предпринимателя, получение которого не требует смены организационно-правовой формы. Применение сертификата позволит расширить круг поддерживаемых налоговыми и другими льготами организаций, которые будут соответствовать предъявленным требованиям (сфера деятельности, доля целевых

групп, запрет на вывод активов) и иметь соответствующие права (налоговые льготы, распределение 30% прибыли, преимущества в вопросе аренды государственного имущества).

Предлагается расширение финансовой поддержки со стороны государства через Фонд EFCA и другие протоакселерационные программы с функцией конкретного заказа направления предпринимательства, например, пансионаты для престарелых. НАО ЦПИ может участвовать как донор в этих конкретных проектах через Фонд EFCA и другие фонды, что усилило бы актуальную ориентацию деятельности самого НАО ЦПИ.

На местном уровне необходимо активизировать предоставление натуральных грантов при получении займа в акселерационной программе, т.е. предоставлять льготные помещения в аренду/собственность, сниженные тарифы на коммунальные услуги.

Социально-предпринимательские корпорации, которые действуют в каждом регионе, должны усилить, наконец, свое социальное предназначение и проводить стартап-мероприятия в форме hackathons не только для инновационных проектов, но и для социальных предпринимателей. Для СПК также возможно участие в акселерационных программах или бизнес-школах местных университетов.

Целесообразна организация ежегодного форума социальных предпринимателей Казахстана, что невозможно без государственной поддержки. На форуме могут обсуждаться новые идеи и направления развития, конкретные бизнес-модели и возможности их тиражирования в других регионах (например, эффективная модель Центра Кенес в г. Алматы). Форум может стать площадкой для организации тренингов и мастер-классов с социальными предпринимателями из других стран, представителями международных фондов и акселераторов, многие из которых работают на весь мир.

При поддержке государства или НПП «Атамекен» целесообразно создание диалоговой платформы, которая могла бы стать площадкой для обмена мнениями, координации усилий, обработки идей разных стейкхолдеров, поддерживающих социальное предпринимательство.

4. НПП «Атамекен» совместно с ОЮЛ «Гражданский альянс» могут создать реестр социальных предпринимателей Казахстана. Поскольку природа этого вида деятельности предполагает двойственность происхождения, участие двух ассоциаций позволит охватить всех действующих и потенциальных предпринимателей. Реестр необходим для расширения круга участников акселерационных программ, бизнес-школ, международных проектов и других форм поддержки.

5. Университеты в мировой практике являлись пионерами в аспекте обучения социальных предпринимателей в бизнес-школах. В Казахстане только Alma U и фонд KFMD реализуют цикл тренингов для социальных предпринимателей, но ресурсов для перехода к модели акселератора явно недостаточно. Для формирования критической массы социальных предпринимателей целесообразно в каждом областном центре иметь даже не бизнес-школу, а протоакселератор на базе фонда (например, «DARA», который реализует социальные проекты благотворительного характера во всех областях Казахстана). Ученые университетов могут привлекаться для ведения некоторых тренингов, но состав преподавателей должен быть диверсифицирован. Участие успешных представителей бизнеса не должно ограничиваться только разовыми встречами со слушателями. Причем в бизнес-школах эти слушатели часто не более активны, чем обычные студенты, в то время как в акселераторе обучаются проектные команды, прошедшие отбор по заявкам и нацеленные на реализацию конкретного проекта.

6. Акселераторы в мировой практике являются самым продуктивным инструментом поддержки, организационный механизм которого делает ставку на открытый конкурс по отбору заявок, командное обучение с личным присутствием и последующей дистанционной работой с ментором, формирование многосторонних навыков не только бизнес-планирования, но и множества других из области оперативного менеджмент.; во время пребывания в лаборатории проведение сессионных обсуждений со всеми командами, доступ к сетевым ресурсам всех выпускников программы.

Программа «Жаркыра» фонда EFCA, финансируемого ТОО «Тенгизшевройл», в настоящее время является наиболее близким прототипом акселератора для социальных предпринимателей. Но она действует только в Атырауской и Мангистауской областях, и ресурсов для полномасштабной эффективной модели у этой программы нет.

В такой ситуации возможно либо привлечение дополнительных ресурсов государства, например через НАО «Центр поддержки гражданских инициатив» или СПК, либо расширение практик других фондов, имеющих опыт проектов в сфере социальных услуг (например, Фонд «DARA»), на реализацию программ акселерации для социальных предпринимателей.

Причем акселерационным программам надо ориентироваться не только на некоммерческий сектор, но и на коммерческие организации, которые реализуют социальную миссию, т.е. на реестр социальных предпринимателей.

Список использованных источников

- 1 Московская А.А., Берендяев А.А., Москвина А.Ю. Между социальным и экономическим благом: конфликт проектов легитимации социального предпринимательства в России // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. - 2017. - № 6. - С. 31-51. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2017.6.02>
- 2 Dees J.G. A Tale of Two Cultures: Charity, Problem Solving, and the Future of Social Entrepreneurship // Journal of Business Ethics. - 2012. - 111(3). - P.321-334. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1412-5>
- 3 Martin R., Osberg S. Two keys to sustainable social enterprise. Harvard Business Review 2015 [Электронный ресурс] URL: <http://oglethorpe.edu/wp-content/uploads/2017/01/Two-Keys-to-Sustainable-Social-Enterprise.pdf> (дата обращения: 01.02.2020).
- 4 Mair J., Marty I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight // Journal of World Business. - 2006. - 41(1). - P.36-44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>
- 5 Satar M.S., Natasha S. Individual social entrepreneurship orientation: towards development of a measurement scale // Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship. - 2019. - 13(1). - P.49-72. <https://doi.org/10.1108/APJIE-09-2018-0052>
- 6 Alter K. Social Enterprise Typology. - Washington: Virtue Venture LLC, 2006. - 115p.
- 7 Boschee J. Eight Basic Principles for Nonprofit Entrepreneurs // Nonprofit World. - 2001. - Vol. 19, Is. 4. - P.15-18.
- 8 Defourny J., Nyssens M. Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences // Journal of Social Entrepreneurship. - 2010. - 1(1). - P.32-53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>
- 9 Sullivan G., Weerawardena J., Carnegie K. Social entrepreneurship: towards conceptualisation. // International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing. - 2003. - 8(1). - P.76-88. <https://doi.org/10.1002/nvsm.202>
- 10 Haugh H. New Strategies for a Sustainable Society: The Growing Contribution of Social Entrepreneurship // Business Ethics Quarterly. - 2007. - 17(4). - P.743-749. <https://doi.org/10.5840/beq20071747>
- 11 Dacin P., Dacin M., Matear M. Social entrepreneurship: Why we don't need a new theory and how we move forward from here // Academy of Management Perspectives. - 2010. - 24(3). - P.37-57. <https://doi.org/10.5465/amp.24.3.37>
- 12 Shaw E., Carter S. Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes // Journal of Small Business and Enterprise Development. - 2007. - 14(3). - P.418-434. <https://doi.org/10.1108/14626000710773529>
- 13 Peredo A. M., McLean M. Social entrepreneurship: A critical review of the concept // Journal of World Business. - 2006. - 41(1). - P.56-65. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.10.007>
- 14 Grassl W. Business models of social enterprise: A design approach to hybridity // ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives. - 2012. 1(1). - P.37-60.
- 15 Hockerts K. How hybrid organizations turn antagonistic assets into complementarities // California Management Review. - 2015. - 57(3). - P. 83-106. <https://doi.org/10.1525/cm.2015.57.3.83>
- 16 Raisiene A., Urmanaviciene A. Mission drift in a hybrid organization: how can social business combine its dual goals? // Ekonomski vjesnik/Econviews. - 2017. - 30(2). - P.301-310.
- 17 Nicholls A. The legitimacy of social entrepreneurship: Reflexive isomorphism in a pre-paradigmatic field // Entrepreneurship: Theory and Practice. - 2010. - 34(4). - P.611-633. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00397.x>
- 18 Galera G., Borzaga C. Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation // Social Enterprise Journal. - 2009. - 5(3). - P.210-228. <https://doi.org/10.1108/17508610911004313>
- 19 Гришина Я. Концептуальная модель правового обеспечения российского социального предпринимательства. - М.: Юрлитинформ, 2016. - 421 с.

20 Defourny J., Nyssens M. Mapping social enterprise models: some evidence from the "ICSEM" project // *Social Enterprise Journal*. - 2017. - 13(4). - P.318–328. <https://doi.org/10.1108/SEJ-09-2017-0049>

21 Hwang D. S., Jang W., Park J.-S., Kim, S. Social enterprise in South Korea // *Social Enterprise Journal*. - 2017.- 13(4). – P.362–375. <https://doi.org/10.1108/sej-09-2017-0047>

22 Marianne de Beer. Local social value creation by neighborhood-based entrepreneurs: Local embeddedness and the role of social networks // *Social Enterprise Journal*. - 2018.- 14(4). – P.450–469. <https://doi.org/10.1108/SEJ-01-2018-0005>

23 Арай Ю. Н., Бурмистрова Т. А. Специфика бизнес-моделей в социальном предпринимательстве // *Российский журнал менеджмента*. - 2014. - № 12(4). - С.55–78.

24 Kennedy E. Positioning the beneficiary: The role of entwinement in social enterprise impact and performance management. A Dissertation partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy University of Massachusetts Boston. Boston, 2016. – 280p. [Электронный ресурс]. URL: <https://pqdtopen.proquest.com/doc/1804048286.html?FMT=AI> (дата обращения: 01.02.2020).

25 Bozhikin I., Macke J., da Costa L. F. The role of government and key non-state actors in social entrepreneurship: A systematic literature review. // *Journal of Cleaner Production*. – 2019.– 226(20). – P.730–747. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.076>

26 Притворова Т.П., Спанова Б.К. Совершенствование нормативно-правовой базы регулирования некоммерческих организаций и социального предпринимательства в Казахстане // *Вестник Карагандинского университета. Серия «Экономика»*. - 2019. - № 1(93). - С.160-173.

27 Lambooy T., Argyrou A. Improving the Legal Environment for Social Entrepreneurship in Europe // *European Company Law*. - 2014. – 11(2). <https://ssrn.com/abstract=2428706>

28 Jung K., Jang H. S., Seo, I. Government-driven social enterprises in South Korea: lessons from the Social Enterprise Promotion Program in the Seoul Metropolitan Government // *International Review of Administrative Sciences*. -2016. - 82(3), 598–616. <https://doi.org/10.1177/0020852315586935>

References

1 Moskovskaja, A.A., Berendjaev, A.A., Moskvina, A.Ju. (2017). Mezhdru socialnym i ekonomicheskim blagom: konflikt proektov legitimacii socialnogo predprinimatelstva v Rossii. Monitoring obshhestvennogo mnenija: Ekonomicheskie i socialnye peremeny, 6, 31—51. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2017.6.02>

2 Dees, J.G. (2012). A Tale of Two Cultures: Charity, Problem Solving, and the Future of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 321-334. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1412-5>

3 Martin, R., Osberg, R. (2015). Two keys to sustainable social enterprise. *Harvard Business Review*. [Electronic source] URL: <http://ogletorpe.edu/wp-content/uploads/2017/01/Two-Keys-to-Sustainable-Social-Entreprise.pdf> (Date of access: 10.02.2020).

4 Mair, J., Marty I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>

5 Satar, M.S., Natasha S. (2019). Individual social entrepreneurship orientation: towards development of a measurement scale. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1), 49–72. <https://doi.org/10.1108/APJIE-09-2018-0052>

6 Alter, K. (2006). *Social Enterprise Typology*. Virtue Venture LLC.

7 Boschee, J. (2001). Eight Basic Principles for Nonprofit Entrepreneurs. *Nonprofit World*, 19(1), 15–18.

8 Defourny, J., Nyssens M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32–53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>

9 Sullivan, G., & Weerawardena J., Carnegie K. (2003). Social entrepreneurship: towards conceptualisation. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8(1), 76–88. <https://doi.org/10.1002/nvsm.202>

10 Haugh, H. (2007). New Strategies for a Sustainable Society: The Growing Contribution of Social Entrepreneurship. *Business Ethics Quarterly*, 17(4), 743–749. <https://doi.org/10.5840/beq20071747>

11 Dacin, P., Dacin, M., Matear, M. (2010). Social entrepreneurship: Why we don't need a new theory and how we move forward from here. *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 37–57. <https://doi.org/10.5465/amp.24.3.37>

12 Shaw, E., Carter, S. (2007). Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(3), 418–434. <https://doi.org/10.1108/14626000710773529>

13 Peredo, A. M., McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41(1), 56–65. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.10.007>

14 Grassl, W. (2012). Business models of social enterprise: A design approach to hybridity. *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1(1), 37–60.

15 Hockerts, K. (2015). How hybrid organizations turn antagonistic assets into complementarities. *California Management Review*, 57(3), 83-106. <https://doi.org/10.1525/cmr.2015.57.3.83>

16 Raisiene, A., Urmanaviciene, A. (2017). Mission drift in a hybrid organization: how can social business combine its dual goals? *Ekonomski vjesnik/Econviews*, 30(2), 301-310.

17 Nicholls, A. (2010). The legitimacy of social entrepreneurship: Reflexive isomorphism in a pre-paradigmatic field. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(4), 611–633. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00397.x>

18 Galera, G., Borzaga, C. (2009). Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*, 5(3), 210–228. <https://doi.org/10.1108/17508610911004313>

19 Grishina, Ja. S. (2016). *Konceptualnaja model pravovogo obespečenija rossijskogo socialnogo predprinimatelstva*. Moscow: Jurlitinform, 421.

20 Defourny, J., Nyssens, M. (2017). Mapping social enterprise models: some evidence from the “ICSEM” project. *Social Enterprise Journal*, 13(4), 318–328. <https://doi.org/10.1108/SEJ-09-2017-0049>

21 Hwang, D. S., Jang, W., Park, J.-S., Kim, S. (2017). Social enterprise in South Korea. *Social Enterprise Journal*, 13(4), 362–375. <https://doi.org/10.1108/sej-09-2017-0047>

22 Marianne de Beer. (2018). Local social value creation by neighborhood-based entrepreneurs: Local embeddedness and the role of social networks. *Social Enterprise Journal*, 14(4), 450–469. <https://doi.org/10.1108/SEJ-01-2018-0005>

23 Araj, Ju.N., Burmistrova, T.A. (2014). *Specifika biznes-modelej v socialnom predprinimatelstve*. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*, 12(4), 55–78.

24 Kennedy, E. (2016). *Positioning the beneficiary: The role of entwinement in social enterprise impact and performance management*. A Dissertation partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy University of Massachusetts Boston. [Electronic source] URL: <https://pqdtopen.proquest.com/doc/1804048286.html?FMT=AI> (Date of access: 10.02.2020).

25 Bozhikin, I., Macke, J., da Costa, L. F. (2019). The role of government and key non-state actors in social entrepreneurship: A systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 226(20), 730–747. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.076>

26 Pritvorova, T.P., Spanova, B.K. (2019). *Sovershenstvovanie normativno-pravovoj bazy regulirovanija nekommercheskih organizacij i socialnogo predprinimatelstva v Kazahstane*. *Vestnik Karagandinskogo Universiteta. Serija Ekonomika*, 1(93), 160–173.

27 Lambooy, T., Argyrou, A. (2014). Improving the Legal Environment for Social Entrepreneurship in Europe. *European Company Law*, 11(2). <https://ssrn.com/abstract=2428706>

28 Jung, K., Jang, H. S., Seo, I. (2016). Government-driven social enterprises in South Korea: lessons from the Social Enterprise Promotion Program in the Seoul Metropolitan Government. *International Review of Administrative Sciences*, 2016, 82(3), 598–616. <https://doi.org/10.1177/0020852315586935>