



# Социальное предпринимательство как форма гражданского участия и стратегии кризисного поведения

*(по результатам опросов ФОМ)*

---

8 апреля 2015 г.



## Часть 1. Социальная сфера – пространство деятельности частного сектора

---

- В исследовании «*Условия активизации гражданского участия в малых и средних городах России*» ФОМ выяснял, какие сегодня существуют практики потребления социальных услуг частного сектора и сколь широко распространяется зона его социальной ответственности.
- Сегодня социальная сфера функционирует и развивается, в значительной степени благодаря малому и среднему бизнесу.
- Результаты исследований ФОМ дают возможность проанализировать **предыдущий опыт выживания бизнесменов в условиях кризиса.**



## Какие из услуг, которыми пользуетесь Вы, Ваша семья, оказывают частные лица или негосударственные организации? (Карточка, любое число ответов.)

в % от числа опрошенных



# Особенности услуг малого и среднего бизнеса

---

- Услуги частного бизнеса в целом – **не для бедных**.
- За медицинской помощью в частные клиники чаще всего обращаются те, чей семейный доход достаточен для покупки автомобиля, квартиры или дома (35%).
- Выше среднего доход и у тех, кто учит детей в частных школах; обращается за помощью к ветеринарам; ремонтирует одежду, обувь и бытовую технику; берёт кредиты.
- В российских городах сегодня сформировался довольно обеспеченный слой потребителей услуг частного бизнеса.



# Слагаемые успеха социально ориентированного бизнеса

---

Основными слагаемыми успеха социально ориентированного бизнеса в малых и средних российских городах являются:

- рыночная **конъюнктура**, востребованность товаров или услуг, **перспективные, новаторские идеи** развития бизнеса;
- **благоприятный социокультурный фон** (позитивное восприятие, доверительное отношение населения);
- наибольшее значение имеет **увлеченность, жизненный опыт и квалификация** руководства и персонала.



# Основная особенность успешных социальных предприятий

Главный фактор успеха обследованных предприятий –  
**уникальность, качественность услуги:**

- *обслуживание и ремонт импортных инвалидных колясок;*
- *создание способным детям лучших стартовых возможностей для поступления в университет;*
- *обучение дошкольников по международным программам в районном городе;*
- *предоставление недорогого жилья в гостинице.*



# Факторы успеха социального предпринимательства

---

Ключевой характеристикой успеха предпринимателя является **социальная новация, новаторский подход к решению социальных проблем.**

- Социальный предприниматель повышает экономическую эффективность, за счет того, что **вводит в оборот ресурсы**, которые ранее в таком качестве не использовались: отходы производства, социально исключенные группы, новаторские технологии и т.п.



## Социальное предпринимательство: отличительные особенности

---

Важная особенность социального предпринимательства - это бизнес-стратегия, которая предполагает достижение заявленной **социальной цели**.

- С одной стороны, это - развитие бизнеса с опорой на человеческий творческий потенциал как главный ресурс развития и конкуренции.
- С другой стороны, это - принятие некоторой миссии – создание **новой ценностной и коммуникативной среды, тиражирование новых форм общежития, оказания социальных услуг**.





# Типология социальных предприятий

Ориентация на широкие слои потребителей	
<p><b><u>Первый тип</u></b></p> <p><b>Моноцель и разнообразные потребители услуг («Картонно-переплетная фабрика» Волжск РОИ)</b></p>	<p><b><u>Четвертый тип</u></b></p> <p><b>Диверсифицированные цели и разнообразные потребители услуг («Горький Хостел», «Юго-Камские горки», «Город-музей»)</b></p>
<p><b><u>Второй тип</u></b></p> <p><b>Моноцель и специализированные потребители услуг («РЕАЛМЕД» Пермь)</b></p>	<p><b><u>Третий тип</u></b></p> <p><b>Диверсифицированные цели и специализированные потребители услуг («Ковчег» Калининград)</b></p>
Ориентация на слаборесурсные группы	



## Социальные сети – гарантия стабильности социальных предприятий

---

- Социальное предприятие как правило довольно быстро становится **центром и каналом создания сообществ**, объединенных не только материальным интересом, но и отношениями **сотрудничества, взаимного доверия и взаимопомощи**.
- Возникновение **социальных сетей** вокруг социальных предприятий становится еще одним самостоятельным результатом их деятельности и одним из определяющих факторов развития бизнеса (Город-музей Коломна).



## Капитализация сети: дополнительные возможности развития бизнеса

---

- Подбор акторов, включенных в сеть, определяется и производственными задачами, и тем, как социальный предприниматель **понимает свою миссию**.
- Кооперативная стратегия **предполагает капитализацию сети** – использование **возможностей партнёра** для достижения конкретных целей предприятия таким образом, чтобы и партнёры получали свои выгоды от участия.



# Способы капитализации сети

---

- Синергетический эффект сети не возникает сам по себе. Должны быть совершены некоторые усилия для того, чтобы сеть **функционировала и развивалась**.
- Собственные усилия – это повседневная работа по **поддержанию и развитию связей**. Это может быть:
  - выработка общих стандартов на продукт или оказание услуги;
  - выработка этических норм взаимодействия в сообществе.



# Часть 1 Выводы

---

**А** Важными составляющими социального предпринимательства являются:

1 – социальное новаторство;

2 – социальные сети, сообщества, которые складываются вокруг социальных предприятий.

Подчеркнем, сети - это не ресурс, а **результат деятельности** социальных предпринимателей.



# Выводы

---

**Б** Общая тенденция для большинства обследованных социальных предприятий – это подъем.

- Большинство планируют развивать заданное направление деятельности.
- Немногие, самые успешные, ориентированы на диверсификацию, освоение новых направлений.

**В** Наиболее успешные и имеющие лучшие перспективы развития – это социально-культурные проекты, ориентированные на диверсифицированные цели для всех слоёв потребителей.



## Часть 2. Предприниматели в кризис: опыт 2008-2010 гг.

---

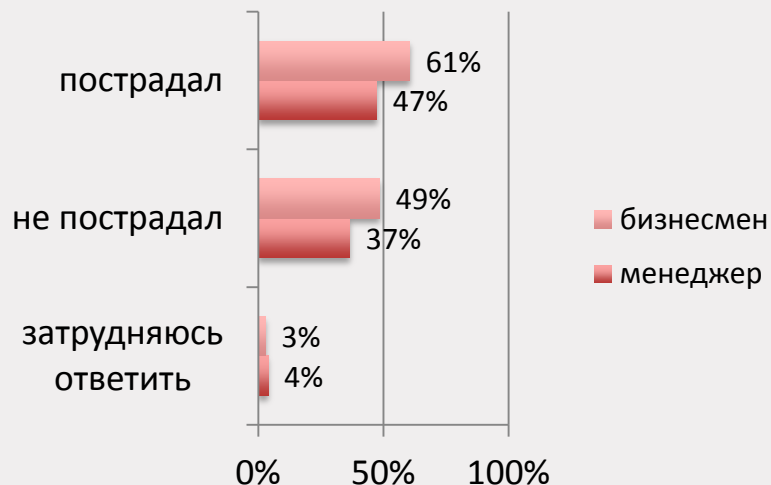
По результатам исследований ФОМ можно проследить, как предприниматели воспринимали и как преодолевали прошлый кризис.



# Общее настроение профессиональных групп

## Вы лично пострадали или не пострадали от кризиса?

в % от каждой группы



- Несмотря на то, что бизнесмены чаще чем менеджеры чувствуют себя пострадавшими от кризиса 2008 года, - это **наиболее уверенная в себе профессиональная группа**.
- На вопрос «Как Вы полагаете, от чего в большей мере зависит Ваше материальное положение: лично от Вас или от не зависящих от Вас обстоятельств?» **74% предпринимателей** отвечали «от меня самого», а среди менеджеров данный вариант ответа выбрали 62%.





# Личные стратегии кризисного поведения

«Если Ваши доходы сильно уменьшатся (или уже уменьшились), то что из перечисленного Вы, скорее всего, станете делать (или уже делаете)?»

1	сменю работу	<b>Освоение новой деятельности</b>
2	буду искать дополнительный заработок	
3	освою новую профессию, специальность	
4	буду покупать более дешевые продукты, вещи	<b>Экономия</b>
5	буду покупать меньше продуктов, вещей	
6	перееду туда, где дешевле жить	<b>Миграция</b>
7	перееду туда, где больше возможностей заработать	
8	продам что-то из своих вещей	<b>Мобилизация ресурсов</b>
9	поменяю квартиру на меньшую	
10	сдам в аренду свою комнату, квартиру, дачу и т.п.	
11	попрошу помощи у родственников, друзей, знакомых	<b>Ожидание помощи</b>
12	обращусь за помощью в благотворительные организации, общины	
13	буду просить милостыню	



# Стратегии кризисного поведения

---

- Наиболее популярная стратегия среди предпринимателей – **«освоение новой деятельности»**. Ей были готовы придерживаться 76% бизнесменов.
- Лишь каждый пятый бизнесмен справлялся с финансовыми трудностями при помощи **«экономии»**. Однако именно эта стратегия наиболее популярна среди других профессиональных групп: менеджеров высшего (27%) и среднего звена (31%), специалистов (33%), служащих (32%).
- Предприниматели редко рассчитывали на **«помощь»** (только 6% отмечали, что воспользовались бы ей).



# Различные доходные группы

- Стратегии кризисного поведения отличаются у предпринимателей различных доходных групп (март, 2009 г.).

**Предприниматели с низким достатком –**  
(«денег не хватает даже на питание»;  
«на питание денег хватает, но не хватает на покупку одежды и обуви»)

**Предприниматели со средним достатком –**  
(«на покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники»; «денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину»)

**Предприниматели с высоким достатком –**  
(«на новую машину денег хватает, но мы не можем позволить себе покупку квартиры или дома»; «материальных затруднений не испытываем, при необходимости могли бы приобрести квартиру, дом»)



# Стратегии и доходные группы

---

- **«Смена квалификации»:** эту стратегию чаще других декларируют предприниматели с высоким (80%) и со средним (78%) достатком.
- **«Экономия»:** эта стратегия чаще, чем среди других популярна у предпринимателей с низким достатком (26%).
- Стратегию **«поиск ресурсов»** чаще всего предпочитают бизнесмены с высоким достатком (14%), а среди других ориентированы на нее только 4-5%.
- Стратегии **«миграция»** и **«ожидание помощи»** мало популярны среди любой из доходных групп предпринимателей.



# Кризис - негативные события на работе



# Вместо заключения

---

- В настоящее время в бизнес-среде происходит переосмысление своей роли в обществе: включение в общественные практики (социально ориентированный бизнес, корпоративная ответственность, благотворительность) повышает и ощущение востребованности бизнеса, и его социальную ответственность, и, возможно, его устойчивое развитие даже в условиях кризиса.
- Поэтому и стратегии поведения бизнесменов в условиях перемен 2015 года могут быть переосмыслены и существенно скорректированы. А формула: **«развиваем бизнес в кризис» становится не только актуальной, но и конструктивной.**



# Контакты и материалы

---

soc@fom.ru

[www.fom.ru](http://www.fom.ru)

[www.soc.fom.ru](http://www.soc.fom.ru)

<http://soc.fom.ru/biblioteka.html>

Спасибо за внимание!

