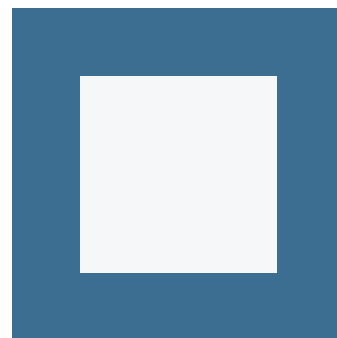


ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ОТЧЁТ



Локальная социальная инфраструктура как ресурс развития социального предпринимательства

Модели и условия эффективного взаимодействия на примере Томской и Кемеровской областей

АВТОРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Татьяна Дмитриевна Воронина

Елена Юрьевна Быкова

Исследование выполнено при финансовой поддержке Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» на основе заявки-победительницы конкурса заявок на исследование практики и потенциала использования социальной инфраструктуры в целях развития социального предпринимательства, проведённого в 2025 г. ФРСП «Наше будущее» и Фондом поддержки социальных исследований «Хамовники»

Оглавление

Резюме исследования	3
Методология исследования	5
Портрет социальных предпринимателей Томской и Кемеровской областей	7
Анализ информационного поля и материалов интервью	14
Взаимодействие с инфраструктурой поддержки, ограничения и возможности	16
Выводы и рекомендации	19
Приложение	21

Резюме исследования

ЦЕЛЬ

Выявить условия и факторы, которые повышают эффективность взаимодействия социальных предпринимателей с органами власти и учреждениями социальной инфраструктуры с учётом регионального контекста.

ОСНОВАНИЕ ВЫВОДОВ

В отчёте описаны полуформализованные интервью с предпринимателями и экспертами, фокус-группы, проектная сессия и анализ регионального информационного поля. Исследование носит преимущественно качественный характер.

ГЛАВНОЕ

- 1 Доступ к инфраструктуре определяет устойчивость многих проектов: ключевыми остаются помещения, доступ к целевой аудитории и понятные правила взаимодействия с учреждениями.
- 2 Формальный статус работает лучше там, где он даёт предпринимателю понятную ценность: финансовые или нефинансовые возможности, сопровождение и включение в сообщество.
- 3 Практика партнёрства зависит не только от нормативных условий, но и от наличия ответственного координатора, готовности руководителя учреждения и совпадения интересов сторон.
- 4 Для практической работы результаты целесообразно переводить в пилоты: прозрачный доступ к инфраструктуре, региональную навигацию, сопровождение и тиражирование работающих кейсов.

Барьеры и направления действия

Барьеры	Что фиксирует отчёт	Направление действия
Помещения	Высокая стоимость аренды и отсутствие предсказуемого доступа к подходящим площадкам.	Пилотные правила доступа к муниципальной и социальной инфраструктуре, понятные критерии и ответственный оператор.
Доступ к аудитории	Учреждения образования и культуры не всегда готовы к устойчивому взаимодействию с внешними поставщиками услуг.	Совместное проектирование формата, в котором учреждение получает измеримую пользу для своей целевой аудитории.
Информация и навигация	Предпринимателям трудно находить меры поддержки, требования и релевантных партнёров.	Единая навигация, личное сопровождение и рекомендации действующих участников сообщества.
Компетенции и сообщества	Не хватает кадров, управленческих навыков и горизонтальных связей.	Обучение, наставничество, отраслевые сообщества и обмен работающими практиками.
Доверие	Стереотипы и непрозрачность снижают готовность учреждений и жителей к взаимодействию.	Прозрачный отбор, публичные результаты пилотов и понятные критерии социальной ценности.

Методология исследования

Цель - выявить условия и факторы повышения эффективности взаимодействия социальных предпринимателей с представителями органов власти и учреждений социальной инфраструктуры с учетом регионального контекста.

Задачи:

1. проанализировать уровень развития социального предпринимательства в Томской и Кемеровской областях;
2. выявить и проанализировать существующие региональные практики стимулирования развития социального предпринимательства;
3. выявить практики взаимодействия социальных предпринимателей с органами власти, субъектами локальной социальной инфраструктуры и факторы, влияющие на результативность взаимодействия;
4. подготовить практические рекомендации по разработке модели взаимодействия социального бизнеса с органами власти, субъектами локальной социальной инфраструктуры.

Методы исследования:

1. Полуформализованное интервью
2. Фокус-групповое интервью
3. Анализ информационных материалов

Выборка:

1. Социальные предприниматели Томской и Кемеровской областей, имеющие опыт нахождения в реестре
2. Предприниматели, являющиеся представителями смежного поля, самоидентифицирующие себя как социальные предприниматели: предприниматели социальной направленности без статуса, самозанятые, НКО с доходной деятельностью.
3. Эксперты: специалисты, курирующие вопросы развития социального предпринимательства, занимающиеся сопровождением, обучением в регионах, региональные исследователи СП.

В полуформализованном интервью приняли участие 12 социальных предпринимателей и 20 экспертов. Соотношение по категориям информантов, принявших участие в полуформализованном интервью, следующее:

Категория	Томская область	Кемеровская область
Социальные предприниматели в реестре	4	6
Предприниматели смежного поля	2	0
Представители органов власти	4	4
Представители государственных учреждений социальной инфраструктуры	5	5

Исследователи	1	1
---------------	---	---

В 4 фокус-групповых интервью приняли участие 37 социальных предпринимателей.

Дополнительно:

- в г. Новокузнецке Кемеровской области 30 июня 2026 г. состоялось выступление с докладом на межрегиональном форуме социальных предпринимателей «Код будущего 2.0. Импульс в будущее». В докладе были представлены промежуточные итоги исследования, а также информация по поводу поддержки, доступной для социального бизнеса в Фонде «Наше будущее».
- в г. Томске 16 июля 2026 г. состоялась проектная сессия с 10 социальными предпринимателями, результаты которой также включены в материалы исследования, поскольку позволили разработать рекомендации с учетом предложений, возникших в результате групповой работы и совместного обсуждения целевой группой желаемой ситуации в регионе. Соотношение по категориям информантов, принявших участие в фокус-групповых интервью и проектной сессии, следующее:

Категория	Томская область	Кемеровская область
Социальные предприниматели в реестре	12	11
Предприниматели смежного поля	18	6

Анализ информационных материалов производился путем отбора и анализа уникальных публикаций о социальном предпринимательстве (статьи, новости, официальные сообщения).

Источники данных:

- официальные группы (vk, TG) органов госвласти, профильных министерств/департаментов Кемеровской и Томской областей;
- официальные соцсети (vk, TG) глав области, городов, районов Кемеровской и Томской областей;
- неофициальные новостные группы в соцсетях (vk, TG) с наибольшим количеством подписчиков в Кемеровской и Томской областях.

Цель: выявление контекста упоминания темы социального предпринимательства.

Даты публикаций: с 2023 по 2026 гг.

Были выявлены 18 уникальных публикаций в Томской области и 15 - в Кемеровской области.

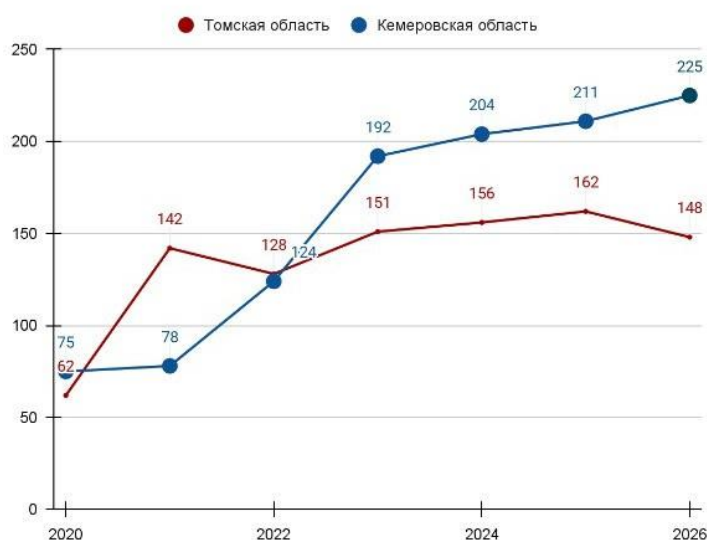
Портрет социальных предпринимателей Томской и Кемеровской областей

Социальное предпринимательство сегодня представлено в трех формах – официальной (ИП и ООО, состоящие в реестре), неофициальной (куда входят ИП и ООО, которые имеют все основания для вхождения в реестр, но по разным причинам не подают заявление, так и предприниматели, которые позиционируют себя как социальные, даже если оснований для вхождения в реестр у них недостаточно) и смежной (куда можно отнести самозанятых и НКО, ведущих коммерческую деятельность). Соответственно, к социальным предприятиям можно отнести те организации, в которых обязательно проявлена коммерческая и социальная составляющая, которая проявляется как в форме принадлежности к социальной сфере, так и в виде наличия социальной миссии, которую предприниматель формулирует и продвигает в качестве одной из главных своих имиджевых характеристик.

В Томской и Кемеровской областях, по оценкам опрошенных экспертов, в большинстве своем присутствуют неофициальная и смежная форма социального предпринимательства: в Кемеровской области «из 1200 предпринимателей в социальных отраслях только 188 входят в реестр» (представитель органов власти, Кемерово). «- А сколько сейчас соответствуют закону, это ООО и ИП, но не вступают? - Ну их 3 (прим. - в 3 раза больше), потому что в муниципальных образованиях некоторые просто не подтверждают статус» (представитель органов власти, Томск).

Полную информацию по социальным предпринимателям, выявление их особенностей в двух регионах возможно получить при помощи анализа официального реестра социальных предпринимателей. Представленные данные позволяют проследить динамику численности социальных предпринимателей, включенных в реестр, за период с 2020 по 2026 год. Обе территории демонстрируют устойчивый рост, однако траектории и темпы этого роста существенно различаются.

Динамика количества СП в реестре



В Томской области численность социальных предпринимателей выросла с 62 человек в 2020 году до 162 человек в 2025 году, после чего в 2026 году произошло снижение до 157 человек. Таким образом, прирост за шесть лет составил примерно 153 %, однако пик был достигнут в 2025 году, а затем наметилась отрицательная динамика. Снижение 2026 года может быть связано как с

налоговыми изменениями, затронувшими малый бизнес, так и с общим экономическим давлением на социальную сферу.

В Кемеровской области — Кузбассе динамика более стабильная и восходящая: с 75 человек в 2020 году до 225 человек в 2026 году. Прирост за тот же период составил 200 %. В отличие от Томской области, где наблюдался «откат» в 2022 году и снижение в 2026 году, Кемеровская область демонстрирует последовательный рост: 78 человек в 2021 году, 124 — в 2022 году, 192 — в 2023 году, 204 — в 2024 году, 211 — в 2025 году, 225 — в 2026 году. Это свидетельствует о более устойчивой институциональной среде и, вероятно, о наличии действенных стимулов для вхождения в реестр, прежде всего налоговых льгот, которые, по данным интервью, в Кузбассе сохранены до 2028 года.

Результаты проведенных интервью позволяют выделить следующие мотивы вступления социальных предпринимателей в реестр. Данные причины также могут объяснить разную динамику количества СП в двух регионах:

1. Прагматические причины - самая значимая группа мотивов, которая включает в себя:

- доступ к финансовой поддержке (гранты, субсидии): *«Я захотела подать документы на получение гранта. Для того, чтобы такой грант получить, нужно было обязательное условие, что предприниматель должен в реестре состоять»* (СП, в реестре, ж, Кемеровская область)
- получение налоговых льгот и преференций: *«В Кемеровской области сохранен УСН 1% для социальных предпринимателей, что является важной мерой поддержки»* (организатор сообщества СП, Томск)
- получение нефинансовых преференций (аренда, реклама): *«Использование статуса СП для получения скидки на аренду (50% летом) в дорогом бизнес-центре, что является существенной поддержкой»* (СП, в реестре, ж, Кемеровская область)

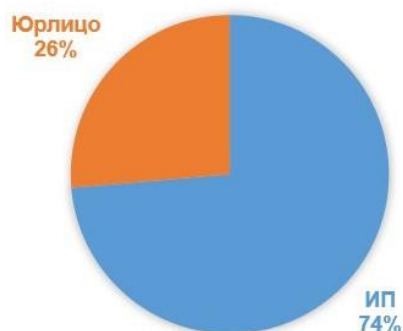
2. Имиджевые мотивы, которые связаны с необходимостью подтвердить и закрепить свою «социальность», а также с возможностью официально позиционировать себя таким образом в обществе: *«Я на самом деле с большой гордостью говорю, что я не просто предприниматель, я социальный предприниматель. Это, наверное, про душу. Это мне дает какой-то душевный статус»* (СП, в реестре, ж, Кемеровская область)

3. Вход в сообщество людей со схожими интересами и отношением к своему делу и своей миссии, которое дает возможность обмениваться опытом, совместно решать проблемы, участвовать в совместных образовательных мероприятиях: *«Это как минимум комьюнити... Когда сейчас ребята говорят, а где найти команду, это как раз и есть комьюнити»* (представитель органов власти, Томск). *«Мне очень было интересно, что мне звонили и говорили, что у нас такое мероприятие, придете?»* (СП, в реестре, ж, Кемеровская область)

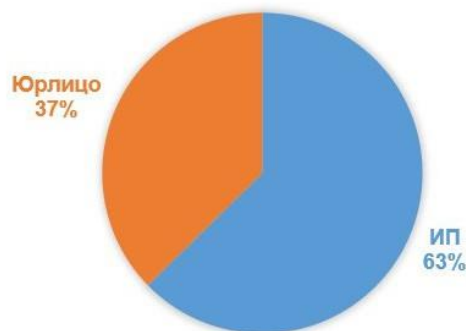
Соответственно, наличие отрицательной динамики в Томской области можно объяснить отсутствием форм финансовой поддержки в виде грантов и налоговых преференций, что подтверждает мнение эксперта: *«В прошлом году я уже, знаете, вот ну как-то не опускала руки, каждому в личку писала. Это изменение в налоговом законодательстве их тоже немного подкосило, отсутствие грантов... Не хочу – ничего это мне не дает. И все!»* (представитель органов власти, Томск)

Данные об организационно-правовых формах социальных предприятий, представленные в реестре, позволяют говорить о том, что в обеих областях преобладают индивидуальные предприниматели, что отражает общую тенденцию развития социального предпринимательства в России как сферы малого и микробизнеса. По категориям предприятий данные также

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ

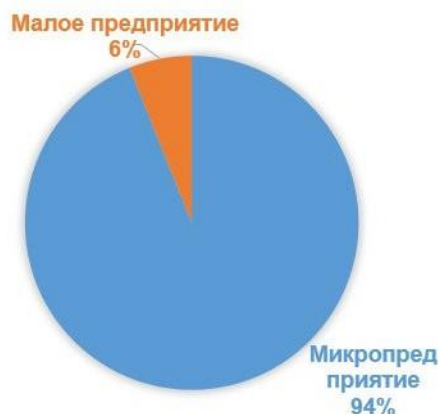


КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

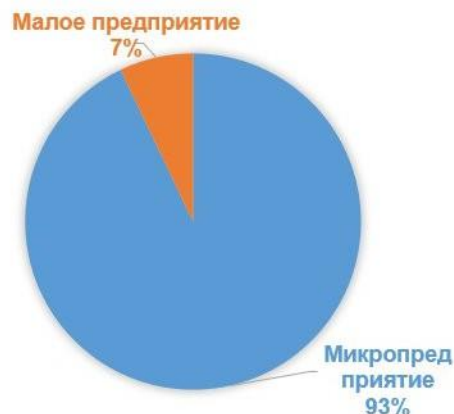


демонстрируют лишь незначительные различия: в обеих областях подавляющее большинство составляют микропредприятия, что подтверждает тезис об ограниченных ресурсах социального бизнеса.

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ



КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



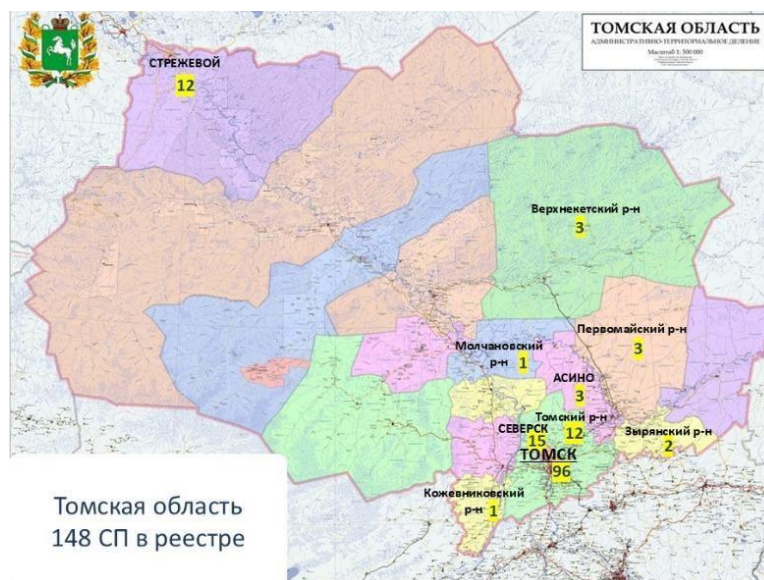
Анализ видов деятельности выявляет как общие черты, так и региональную специфику. В Томской области лидирующие позиции занимают:

- 85.41 «Образование дополнительное детей и взрослых» — 20 субъектов;
- 88.91 «Предоставление услуг по дневному уходу за детьми» — 16;
- 85.41.9 «Образование дополнительное детей и взрослых, не включённое в другие группировки» — 15;
- 93.12 «Деятельность спортивных клубов» — 9;
- 93.29 «Деятельность по организации отдыха и развлечений прочая» — 6;
- 86.10 «Деятельность больничных организаций» — 5;
- 96.04 «Деятельность физкультурно-оздоровительная» — 5;
- 93.13 «Деятельность фитнес-центров» — 4;
- 93.29.9 «Деятельность зрелищно-развлекательная прочая» — 4;
- 14.19 «Производство прочей одежды и аксессуаров» — 3;
- 63.99 «Деятельность информационных служб прочая» — 3;
- 85.41.1 «Образование в области спорта и отдыха» — 3;

- 86.23 «Стоматологическая практика» — 3.
В Кемеровской области структура видов деятельности несколько иная:
- 85.41 «Образование дополнительное детей и взрослых» — 23;
- 88.91 «Предоставление услуг по дневному уходу за детьми» — 15;
- 86.21 «Общая врачебная практика» — 12;
- 85.41.9 «Образование дополнительное детей и взрослых, не включённое в другие группировки» — 10;
- 86.23 «Стоматологическая практика» — 10;
- 93.11 «Деятельность спортивных объектов» — 8;
- 93.19 «Деятельность в области спорта прочая» — 8;
- 93.29 «Деятельность по организации отдыха и развлечений прочая» — 8;
- 96.04 «Деятельность физкультурно-оздоровительная» — 7;
- 90.04.3 «Деятельность учреждений клубного типа» — 6;
- 88.99 «Предоставление прочих социальных услуг без обеспечения проживания» — 5;
- 93.12 «Деятельность спортивных клубов» — 5;
- 47.91 «Торговля розничная по почте или через интернет» — 4;
- 68.20 «Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом» — 4;
- 85.41.1 «Образование в области спорта и отдыха» — 4;
- 85.41.2 «Образование в области культуры» — 4;
- 86.90.4 «Деятельность санаторно-курортных организаций» — 4;
- 90.04.2 «Деятельность многоцелевых центров и подобных заведений с преобладанием культурного обслуживания» — 4.

Таким образом, в обеих областях доминируют образовательные услуги для детей (дополнительное образование, дневной уход, дошкольное образование), а также спортивная и оздоровительная деятельность. В Кемеровской области более заметны медицинские направления (общая врачебная практика, стоматология, санаторно-курортные организации), что может быть связано с более развитой системой здравоохранения и поддержкой медицинских проектов. В Томской области более выражены производственные направления (пошив одежды, производство изделий народных промыслов), а также информационные услуги и издательская деятельность.

Географическое распределение социальных предпринимателей в Томской области крайне неравномерно: из 157 субъектов 96 находятся в Томске, 15 — в ЗАТО Северск, 12 — в Стрежевом. На все остальные населённые пункты (Асино, Кисловка, Зональная станция, Белый Яр, Первомайское, Зырянское, Корнилово, Позднеево, Ключи, Мирный, Дзержинское, Могочино, Моряковский Затон, Уртам) приходится лишь около 34 субъектов. Таким образом, более 78 % социальных предпринимателей сосредоточены в трех крупнейших городах, прежде всего в областном центре.



В Кемеровской области распределение также неравномерно, но более диверсифицировано: 93 субъекта в Кемерово, 45 — в Новокузнецке, 8 — в Ленинск-Кузнецком, 8 — в Междуреченске, 7 — в Анжеро-Судженске, 6 — в Белово, 6 — в Прокопьевске, 6 — в Юрге, 5 — в Гурьевске, 5 — в Осинниках, 4 — в Киселёвске, 4 — в Мысах, 4 — в Полысаево, 3 — в Берёзовском, 3 — в Таштаголе, 2 — в Яе, 2 — в Яшкино, по 1 — в Калтане, Салаире, Мариинске, Ижморском, Шерегеше. Таким образом, в Кузбассе, несмотря на лидерство Кемерово и Новокузнецка, значительная часть социальных предпринимателей распределена по средним и малым городам, что свидетельствует о более равномерном развитии сектора в регионе и связано с географическими особенностями региона.



На основе анализа статистических данных и расшифровок интервью можно составить социальный портрет социального предпринимателя Томской и Кемеровской областей.

Социальный предприниматель в обеих областях — это, как правило, женщина в возрасте от 30 до 50 лет, имеющая высшее образование (часто педагогическое, психологическое, медицинское или экономическое). Она работает в сфере образования, социального обслуживания, здравоохранения или спорта. Её бизнес относится к категории микропредприятия, часто оформлен как ИП или самозанятость. Средний стаж предпринимательской деятельности — от 3 до 10 лет. Мотивация — не только и не столько извлечение прибыли, сколько решение социальной проблемы, помощь людям, самореализация.

Социальные предприниматели нередко приходят в бизнес из социальной сферы или образования; среди участников исследования — специалисты по работе с детьми, руководители образовательных организаций и бывшие работники социальной сферы. Социальный предприниматель в Томской области чаще всего работает в сфере дополнительного образования детей (20 субъектов по ОКВЭД 85.41), дневного ухода за детьми (16), спортивных клубов (9) и организации отдыха (6). Имеется большая ориентация на инновационные, творческие направления: пошив адаптивной одежды, IT-образование, робототехника, игровые комнаты, хореография, логопедия. Томский предприниматель чаще сталкивается с отсутствием налоговых льгот и недостатком муниципальной поддержки. Томской области социальные предприниматели чаще работают в сфере дополнительного образования детей, дневного ухода, спорта и организации отдыха. Для региона характерны инновационные и творческие направления; респонденты отмечают отсутствие налоговых льгот и дефицит муниципальной поддержки. Часть участников исследования выделяет оценку социального эффекта и построение сообщества как важные аспекты работы. В Кемеровской области чаще представлены дополнительное образование, медицина и спорт. Более высокая доля юридических лиц, участие в образовательном кластере, форумах и мероприятиях ЦИСС, а также налоговые льготы создают условия для более институционализированной деятельности. Отдельные респонденты отмечают сложную экономическую ситуацию в регионе. В обеих областях значительную часть социальных предпринимателей составляют женщины, работающие в сфере образования, воспитания, заботы и помощи. На основании анализа реестра и результатов интервью, можно сделать выводы о том, что социальные предприниматели Томской и Кемеровской областей различаются по ряду параметров:

По масштабу и институционализации: кузбасские предприниматели более многочисленны (225 против 157), чаще оформлены как юридические лица (37 % против 25 %), активнее включены в кластерные и сетевые структуры.

По отраслевой структуре: в Томской области преобладают образовательные и творческие проекты, в Кемеровской — образование, медицина и спорт. Томские предприниматели чаще работают в нишевых, инновационных направлениях (адаптивная одежда, IT, робототехника), кузбасские — в более традиционных (стоматология, общая врачебная практика, санаторно-курортные услуги).

По географии: в Томской области подавляющее большинство сосредоточено в Томске, Северске и Стрежевом; в Кемеровской — более равномерное распределение по средним и малым городам.

По взаимодействию с властью: кузбасские предприниматели чаще отмечают позитивный опыт взаимодействия с региональными властями (налоговые льготы, поддержка ЦИСС, образовательный кластер), тогда как томские — чаще говорят о нейтралитете или отсутствии поддержки. В Томской области, по свидетельству одного из экспертов, *«никак не могут дать налоговую льготу социальному бизнесу»*, в то время как в Кузбассе *«правительством принято решение обратить налоговую льготу до 2028 года»*.

По мотивации и ценностям: томские предприниматели более склонны к рефлексии, оценке социального эффекта, построению сообщества; кузбасские — более прагматичны, ориентированы на выживание и масштабирование в сложных экономических условиях.

Статистические данные свидетельствуют о том, что социальное предпринимательство в Томской и Кемеровской областях находится на разных стадиях институционализации. Кемеровская область демонстрирует более устойчивый рост численности социальных предпринимателей, более высокую долю юридических лиц, более равномерное территориальное распределение и более активную поддержку со стороны региональных властей. Томская область, несмотря на наличие сильного сообщества и инновационных проектов, сталкивается с отсутствием налоговых льгот, снижением численности в 2026 году и концентрацией социальных предпринимателей в областном центре.

Анализ информационного поля и материалов интервью

Анализ регионального информационного поля за последние три года — материалов СМИ, публикаций в социальных сетях и мессенджерах, посвящённых социальному предпринимательству, — показывает, что в Томской и Кемеровской областях тема преимущественно представлена через меры государственной поддержки, официальный статус социального предприятия и образовательные события. Наиболее частый контекст публикаций связан с грантами, льготными займами, консультационными и образовательными услугами центра «Мой бизнес». В найденных материалах упоминались гранты до 500 тыс. рублей в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». В Кемеровской области отдельно освещаются пониженные ставки УСН для социального бизнеса. Второй устойчивый сюжет — получение и подтверждение статуса социального предприятия: региональные источники регулярно сообщают о числе предприятий в реестре, их распределении по сферам деятельности и территориям, а также о возможностях, которые даёт этот статус.

В информационном поле заметны форумы, акселераторы, школы и консультационные форматы. В Томской области освещались форум «Бизнес от сердца», акселератор «Значимый бизнес» и Школа социального предпринимательства; в Кемеровской области — форум «Добро без границ», образовательные мероприятия и индивидуальные консультации. Региональные администрации и новостные каналы также публикуют истории отдельных предпринимателей. В Томской области среди таких примеров упоминаются частные организации социального профиля, получившие государственную поддержку, в том числе медицинские организации, создающие рабочие места для людей с инвалидностью. В Кемеровской области встречаются материалы о предпринимателях, получивших статус социального предприятия, а также о ветеранах, открывших небольшое дело при поддержке социального контракта.

При этом тема редко выходит за пределы специализированных и официальных каналов. В Кемеровской области значительная часть сообщений сосредоточена в информационных ресурсах «Моего бизнеса»; в обеих областях — в официальных аккаунтах губернаторов и новостных СМИ. Популярные общественно-политические каналы, освещающие городские проблемы или политическую повестку, социальное предпринимательство затрагивают нечасто. В Томской области публикации чаще имеют форму официальных сообщений и новостных заметок о признании или поддержке отдельных предпринимателей.

Содержательные акценты в двух регионах различаются. В Кемеровской области социальное предпринимательство чаще связывается с семейными ценностями, женским лидерством, поддержкой моногородов и малых территорий. В публикациях присутствуют темы трудоустройства людей с инвалидностью, поддержки малоимущих и многодетных семей, а также помощи ветеранам СВО. Регион чаще представлен как площадка для проведения собственных крупных мероприятий, а социальный бизнес — как один из инструментов развития Кемерово, Новокузнецка, Юрги и других городов. В Томской области преобладают сюжеты об экспертизе, наставничестве и межрегиональном обмене практиками. Представители региона выступают на всероссийских и межрегиональных площадках, рассказывают о методиках наставничества и развития сельских территорий. В центре внимания чаще находятся образовательные и инфраструктурные проекты: организации дополнительного образования, детские сады, медицинские и реабилитационные услуги, а также туризм как социальный проект. Социальное предпринимательство при этом описывается в связи с развитием образовательных и инновационных кластеров, в том числе на сельских территориях.

Эти различия характеризуют способы публичного представления темы в регионах. Их связь с региональными стратегиями социально-экономического развития требует подтверждения отдельным анализом соответствующих документов и практик управления. Использование социальной инфраструктуры предпринимателями сопровождается рядом повторяющихся ограничений. Наиболее часто в интервью упоминаются доступность помещений, возможность работать с целевой аудиторией через образовательные учреждения и финансовые ресурсы. В малых населённых пунктах имущественные вопросы осложняются ограниченным рынком помещений и транспортной удалённостью. Респонденты сообщали о необходимости менять площадки из-за роста арендной

платы или несоответствия санитарным, пожарным и иным требованиям.

Доступ к школам и детским садам является отдельным вопросом для предпринимателей, работающих с детьми. Они стремятся проводить занятия на территории учреждений, но сталкиваются с отказами и конкуренцией со стороны собственных платных услуг школ и детских садов. Такие ограничения фиксировались в разных территориях Томской и Кемеровской областей.

Информационный дефицит связан с тем, что предпринимателям трудно одновременно вести текущую деятельность, отслеживать законодательные изменения, изучать меры поддержки и готовить заявки на конкурсы. Предприниматель из Асино отмечает: *«Я думаю, конечно, не о всех, потому что в первую очередь, чтобы это всё отслеживать, нужно времени много... А сами предприниматели будут выбирать между тем, что посидеть в интернете, почитать законодательство или пойти заработать денег»* (СП, в реестре, м, Томская область). Предпринимательница из Прокопьевска рассказала, что узнала о социальном предпринимательстве случайно — из рекламы в приложении «Мой налог» (СП, в реестре, ж, Кемеровская область). Предпринимательница из Томска сообщила о нехватке информации о порядке получения статуса социального предприятия и о непонимании причин, по которым её бизнес не соответствует установленным критериям (СП, не в реестре, ж, Томск).

Кадровые ограничения проявляются в нехватке квалифицированных и мотивированных сотрудников. Представители некоммерческих организаций, работающих с семьями детей с инвалидностью, указывают на потребность в наставниках для мастерских; участники фокус-групп — на сложности поиска молодых и креативных педагогов. Финансовый дефицит связан не только с приобретением оборудования, но и с регулярными расходами: арендой, материалами и оплатой труда. Респонденты упоминают сокращение доступных конкурсных механизмов. Предпринимательница из Новокузнецка отмечает: *«Как только я получила статус социального предпринимателя, этот грант отменили»* (СП, в реестре, ж, Кемеровская область). Представитель центра «Мой бизнес» в Кемеровской области характеризует ситуацию так: *«В последний раз это было в 24-м году... Сейчас их у нас практически нет»* (представитель органов власти, Кемеровская область). Предпринимательница из Томской области связывает нехватку средств с обеспечением текущей работы: *«Мне даже материал не на что вам закупить»* (СП, в реестре, ж, Томская область).

Дефицит доверия и легитимности имеет иной характер. Предприниматели отмечают, что слово «социальный» может вызывать у потенциальных клиентов настороженность. Участница проектной сессии в Томске говорит: *«Люди, когда они слышат слово “социальный”, уже закрываются и не верят нам, хотя мы им предлагаем реальные блага»*. Один из респондентов так описывает отношение части руководителей школ: *«Барыг, которые пришли на их поле скосить бабла»* (СП, в реестре, м, Томская область). Предпринимательница из Томской области добавляет: *«Социальщикам очень трудно продвигать свои услуги, очень сложно заявлять о себе, потому что, во-первых, их воспринимают... как магазин для нуждающихся, то есть магазин для бедных»* (СП, не в реестре, ж, Томская область).

Выводы. Причины этих ограничений распределены между несколькими уровнями. На институциональном уровне респонденты отмечают фрагментацию функций между образованием, социальной защитой, молодёжной политикой и структурами поддержки малого бизнеса, а также отсутствие единого координирующего центра. На организационном уровне значение имеют порядок принятия решений в учреждениях, опасения руководителей в связи с ответственностью и проверками, конкуренция с собственными платными услугами и отсутствие закреплённых процедур взаимодействия с частными поставщиками.

На ресурсном уровне ограничения связаны с бюджетным финансированием, арендными ставками, доступностью помещений и кадров. На социокультурном уровне на взаимодействие влияют низкая информированность населения о содержании социального предпринимательства, недоверие к понятию «социальный» и представления о предпринимателе как о человеке, ориентированном исключительно на получение дохода. В совокупности эти условия определяют, может ли предприниматель использовать существующую социальную инфраструктуру как ресурс развития услуги, а не только как внешний административный контур.

Взаимодействие с инфраструктурой поддержки, ограничения и возможности

Интервью в Томской и Кемеровской областях показывают, что взаимодействие социальных предпринимателей с органами власти и учреждениями социальной инфраструктуры складывается из отдельных практик сотрудничества, процедурных ограничений и неформальных механизмов координации. В Томской области описана практика предоставления муниципальным учреждением дополнительного образования площадок на льготных условиях для некоммерческих организаций и социальных предприятий. Её устойчивость респонденты связывают с позицией руководства учреждения. В Кемеровской области предприниматели создали образовательный кластер, который помогает участникам решать юридические вопросы и взаимодействовать с органами власти. В нескольких территориях региона дошкольные учреждения сотрудничают с частными образовательными проектами: предприниматели получают доступ к целевой аудитории, а учреждения — дополнительные услуги для детей. В материалах исследования также отмечены примеры сотрудничества частных образовательных инициатив со школами в Томской области и прямого взаимодействия предпринимателей с руководителями детских садов в Кемеровской области. Отдельные формы поддержки возникают и вне образовательной сферы. В одном из сельских районов Томской области предпринимателю, работающему в сфере адаптивной одежды, помогли найти новое помещение. В Кемеровской области отдельные социальные предприятия получают информационное сопровождение и участвуют в выставочных мероприятиях. Один из образовательных проектов объединил предпринимателей и учреждения нескольких городов при подготовке детских активностей; участники связывали эту работу с расширением доступа к городской инфраструктуре и привлечением новых посетителей.

Одновременно предприниматели обеих областей сообщают о затруднениях при попытке организовать постоянную работу на базе школ. В качестве причин называются перегруженность учреждений, отсутствие формализованных правил и конкуренция с собственными платными услугами. Отдельные предприниматели также указывают на отказы в предоставлении статуса социального предприятия или отсутствие обратной связи со стороны социальных учреждений. В Томской области один из респондентов описал участие предпринимательницы в механизме сертификатов дополнительного образования: «Она вошла в этот рейтинг, год или сколько потратила... А это ничего не дало» (СП, в реестре, м, Томская область). По мнению собеседника, механизм, созданный для оценки эффективности, используется для перераспределения средств внутри муниципальных учреждений. В Первомайском районе Томской области участницы фокус-группы отмечали, что дома культуры, школы и библиотеки формально не всегда доступны для платных или регулярных мероприятий. Ограничения связывались с регламентами, режимом работы и позицией администрации поселения. Предпринимательница, планировавшая расширение, описала свой опыт так: «И сейчас, когда я конкретно начала заниматься поиском, это очень дорогая аренда, это очень много вложений, даже если мы аренду убираем. И к администрации в гости я тоже пришла, ну, попросить вообще о поддержке, даже материальной. Ну, что мне сказали? Ну, меня не поддерживали просто... Потому что у нас есть ДШИ, дети туда ходят, и смысл вообще вот этих всего у нас...» (СП, в реестре, ж, Томская область). В Кемеровской области предприниматель, работающий в сфере детского оздоровительного отдыха, связывал ограниченность частного предложения с позицией региональной администрации: «Руководитель департамента... с ним разговариваешь, и говоришь, у вас нет частных лагерей в области. Ну нет их... У вас половина работает в черном сегменте. Зачем вы усложняете систему самому себе?» (СП, в реестре, м, Кемеровская область).

Готовность органов власти и учреждений к взаимодействию в интервью описывается как неоднородная. В части учреждений присутствует позиция открытости. Руководитель государственного детского сада в Новокузнецке так сформулировал возможную модель сотрудничества: «В идеале выглядело бы, конечно, так: бизнес заходит в учреждение, предоставляет инвентарь, предоставляет квалифицированных преподавателей... А детский сад предоставляет: только площадь открытая, открытое обслуживание, то есть открытые договоры. Стоимость, достойная, чтоб она была выгодна и детскому саду, и бизнесу» (представитель государственного

учреждения, Кемеровская область). Представитель Томского дворца творчества также отмечал: «Я не препятствую. Если интересны какие-то проекты, мы можем вместе пообщаться, реализовать его» (представитель государственного учреждения, Томская область).

Другая позиция характеризуется нейтралитетом и отсутствием инициативы со стороны отраслевых органов. По свидетельству предпринимателя из Томской области, департамент образования «занимал нейтральную позицию, то есть они как бы не говорят и за, не говоря против, но регламентирующие документы не выпускают никаких. И поэтому директора школы занимают такую позицию: не буди лихо, пока оно тихо» (СП, в реестре, м, Томская область). Организатор сообщества социальных предпринимателей в Кемеровской области описал действующий порядок как заявительный: «Принцип все равно заявительный. Не того, что какие-то инициативы... К нам надо, условно говоря, обратиться, чтобы мы помогли».

Часть представителей учреждений связывает сотрудничество с вопросами ответственности, договорных отношений и проверок. Руководитель муниципальной образовательной организации пояснил: «Это ответственность, это юридические вопросы, это различного рода проверки. Вот здесь вот может возникать определенная сложность... показать, что директор заинтересован в результате, в процессе, не в какой-то коммерческой выгоде» (представитель государственного учреждения, Кемеровская область). Предприниматель из Томской области формулирует сходное наблюдение: «Они боятся ответственности, потому что им за эту ответственность дополнительную никто ничего не платит. А риски у них повышаются» (СП, в реестре, м, Томская область). В Кемеровской области фиксируется и ситуация конкуренции между школами и внешними поставщиками образовательных услуг. Предпринимательница отмечает: «Сейчас практически у каждой школы свои платные курсы по подготовке к ЕГЭ. Школы не заинтересованы совершенно в том, чтобы вообще к себе кого-то пускать» (СП, в реестре, ж, Кемеровская область). Представитель школы, в свою очередь, указывает на возможность распределения направлений деятельности, но связывает ситуацию с вопросами управления муниципальным имуществом: «Ну вы знаете, это может быть отчасти все-таки. Каждый мог бы найти свою нишу, но дело в том, что есть еще очень интересные вопросы с Комитетом по управлению муниципальным имуществом» (представитель государственного учреждения, Кемеровская область).

Некоторые интервью отражают восприятие чиновничьей работы как ориентированной преимущественно на исполнение установленных инструкций. Предприниматель из Томской области говорит: «Им интересно политику партии, что им говорят, то делает он. А какую-то инициативу... вообще хоть какие-то новые инициативы не нужны никому вообще» (СП, в реестре, м, Томская область). Собеседник из Кемеровской области описывает это сходным образом: «Они делают вид. Они подстраиваются под требования начальства, ничего им больше не надо» (СП, в реестре, м, Кемеровская область). На практике возможности взаимодействия нередко связаны с наличием посредника, который понимает как запрос предпринимателя, так и порядок принятия решений в органах власти. Участники проектной сессии в Томске говорили о потребности в «чиновнике-медиаторе», который бы «доносил информацию до высших структур». Респонденты также связывают возможность договориться с личной позицией руководителя учреждения. Формальный статус социального предприятия в этой логике может выступать для учреждения дополнительным подтверждением характера деятельности предпринимателя.

Повторяющиеся барьеры можно сгруппировать в несколько взаимосвязанных блоков. Нормативные ограничения проявляются в отсутствии понятного порядка доступа частных предпринимателей к помещениям и инфраструктуре учреждений. Представитель учреждения в Томской области поясняет: «Мы как бюджетная организация не имеем возможности, например, сдавать в аренду свои помещения. То есть мы заключали такой договор о сотрудничестве, о проведении мероприятий». В Кемеровской области собеседник описывает необходимость заключения договора с комитетом по управлению муниципальным имуществом: «Если заходит частник на территорию образовательной организации, он должен заключить с КУМИ договор аренды помещения... Это безумно огромные деньги. И сделано, не знаю, как у вас, но в Новокузнецке в школе ничего с этих денег нет» (представитель государственного учреждения, Кемеровская область). Предприниматель из Томской области связывает эту ситуацию с отсутствием документа, на основании которого отраслевой департамент мог бы разрешить руководителю учреждения взаимодействие с предпринимателем: «У департамента того-то нет нормативки, на основании которой они должны давать разрешение директору. Они ему говорят: “Иди вот и договаривайся”. То есть нет такой бумаги».

Финансово-экономические ограничения связаны с арендной платой, объёмом бюджетного финансирования и отсутствием специальных налоговых условий для социальных предпринимателей в Томской области. Одна из участниц исследования формулирует ожидаемые меры так: «Круто было бы, если бы не было налогов для социальных предпринимателей. Если бы были какие-то скидки или что-то такое, государственная поддержка, помощь в аренде помещений, в зарплате сотрудникам» (СП, не в реестре, ж, Томская область).

Организационные сложности возникают при распределении функций между различными ведомствами и организациями поддержки. Организатор сообщества социальных предпринимателей в Томской области описывает это следующим образом: «У нас супербольшая рассогласованность между разными ведомствами. У нас социальными проектами в целом сейчас занимается молодежка, это предпринимательство, под которым мой бизнес, департамент внутренней политики и соцзащита. Между собой не коммуницируют вообще никак». В интервью также упоминаются недоверие к слову «социальный», устойчивые представления о предпринимателе и недостаточная информированность населения. Кадровые и инфраструктурные ограничения дополняют эту картину. Один из предпринимателей говорит: «Очень малый процент. Адекватный персонал, кто это умеет делать, ему примерно 40 лет. Все, что моложе, не умеют вообще и не хотят учиться этому» (СП, в реестре, м, Томская область). Другая собеседница отмечает: «В посёлке нет желающих работать... Пенсии и пособия расхолаживают людей» (СП, в реестре, ж, Томская область). Вопрос доступных и соответствующих требованиям помещений остаётся самостоятельным ограничением: «Очень сложно с помещениями в Асино, чтобы подобрать более легальное помещение, которое будет подходить, чтобы потолки и все остальное подходило под детское развлекательное» (СП, в реестре, ж, Томская область).

В материалах исследования информанты предлагают перейти от ситуативных договорённостей к более понятным региональным и муниципальным механизмам поддержки. В частности, участники проектной сессии в Томске предлагают региональный закон, предусматривающий участие муниципальных органов в поддержке социальных предприятий: «Было бы здорово, если бы был региональный закон о том, чтобы муниципальные власти поддерживали социальные предприятия, например, в части льготных аренд. Например, каникулы... Освобождение от обременений». Один из предпринимателей называет наиболее значимой мерой налоговые условия: «Я голосую за выбирать одну меру поддержки, которая сегодня была бы самая эффективная, это убрать для социальных предприятий налоги» (СП, в реестре, м, Томская область). Отдельное предложение связано с формированием единого координирующего центра на базе ЦИСС. Организатор сообщества социальных предпринимателей в Томской области описывает ориентир так: «Идеальная ситуация, вот по примеру того же Омска, когда есть центр инновации социальной сферы, в который может обратиться любой человек к социальным проектам, хоть коммерческим, хоть некоммерческим. И это один центр, в который стекается вся информация, через который распределяются меры поддержки и который взаимодействует с разными органами власти». Такая модель предполагает концентрацию информации о мерах поддержки, координацию с ведомствами и сопровождение предпринимателей при взаимодействии с учреждениями. Развитие кластерных и отраслевых форм самоорганизации может дополнять работу инфраструктуры поддержки. Организатор сообщества из Кемеровской области отмечает: «Когда мы вместе, мы можем от имени кластера задавать и государству вопросы, это менее страшно и опасно, и менять какие-то подходы». В интервью также высказывается предложение о публичном перечне социальных предпринимателей с прозрачными критериями включения. Участники проектной сессии называли его «белым списком»: «Белый список благонадежных предпринимателей. Такой, да, список, который бы подтверждал, что мы не ворует, что мы активны, что у нас нету никаких отрицательных там нюансов... Тебя можно пускать в детские сады, в школу». Наконец, участники фокус-группы предлагают предусмотреть посредническую функцию на стороне органов власти: «Чтобы был какой-то отдельный чиновник, который взаимодействовал с предпринимателем... доносил информацию до высших структур». В совокупности эти предложения направлены на то, чтобы сделать доступ к помещениям, взаимодействие с учреждениями и получение мер поддержки более понятными для предпринимателей и сотрудников социальной инфраструктуры.

Выводы и рекомендации

Исследование показывает, что в Томской и Кемеровской областях на взаимодействие социальных предпринимателей с органами власти и учреждениями социальной инфраструктуры влияют сходные группы факторов: налоговые условия, доступность помещений, работа региональной инфраструктуры поддержки, возможность взаимодействовать с образовательными учреждениями, состояние локальных сообществ и платёжеспособный спрос. При этом их сочетание в двух регионах различается.

Наиболее отчётливо различия проявляются в налоговых условиях. По словам представителя органов власти Кемеровской области, для социальных предпринимателей, применяющих упрощённую систему налогообложения, предусмотрены пониженные ставки, продлённые до 2028 года: «Для наших предпринимателей правительством принято решение обратить налоговую льготу до 2028 года. Для тех предпринимателей, кто на упрощенной системе налогообложения, доходы они платят 1% вместо 6%. И доходы между расходами, то вместо 15% это 5%». В Томской области один из организаторов сообщества социальных предпринимателей описал ситуацию иначе: «Никак не могут дать налоговую льготу социальному бизнесу». Таким образом, в Кемеровской области статус социального предприятия связывается с конкретным финансовым условием, тогда как в Томской области респонденты указывают на отсутствие аналогичного механизма.

Различается и работа региональной инфраструктуры поддержки. В Кемеровской области ЦИСС в структуре центра «Мой бизнес» проводит региональный этап конкурса «Мой добрый бизнес», постоянные обучающие мероприятия и ежемесячные вебинары: «Каждый год проводим региональный этап федерального конкурса „Мой добрый бизнес“... Проводим на постоянной основе обучающие мероприятия. Вебинары ежемесячно». В Томской области ЦИСС формально присутствует в структуре «Моего бизнеса», однако один из собеседников не связывает его деятельность с устойчивой координацией сектора: «У нас есть формально это название внутри Центра „Мой бизнес“. Это просто сотрудник, может быть, два сейчас уже, не знаю». По свидетельству другого участника исследования, образовательные программы в регионе проводились, но их объём зависел от финансирования: «Когда деньги были, это было все вот так. Когда денег не стало, я в любом случае выходила вебинарными занятиями».

Сообщества предпринимателей также выполняют разные функции. В Томской области они описываются как более сплочённые и основанные на регулярных неформальных связях; отдельные предприниматели включаются и в межрегиональные сообщества, в том числе через образовательные события. В Кемеровской области формализованное сообщество выражено слабее, однако образовательный кластер становится площадкой самоорганизации, обмена информацией и профессионального взаимодействия. В обоих регионах роль отдельных людей остаётся значимой: они объединяют предпринимателей, распространяют информацию, организуют обучение и представляют интересы сектора во взаимодействии с органами власти. Некоторые респонденты связывают возможность решить конкретный вопрос с наличием «своего человека» в соответствующей структуре.

Взаимодействие с образовательными учреждениями в обоих регионах неоднородно. Респонденты указывают, что школы развивают собственные платные услуги и поэтому не всегда готовы предоставлять внешним социальным предпринимателям доступ к аудитории или помещениям. Предприниматель из Кемеровской области отмечает: «Сейчас практически у каждой школы свои платные курсы по подготовке к ЕГЭ. Школы не заинтересованы совершенно в том, чтобы вообще к себе кого-то пускать». В Томске фиксируется сходная ситуация: «У социальных предпринимателей, находящихся в реестре, не могут, например, зайти на территорию школы». Вместе с тем в материалах исследования присутствуют отдельные примеры сотрудничества: Дворец творчества в Томске, детский сад № 237 в Новокузнецке и образовательный кластер в Кемеровской области. Это показывает, что взаимодействие возможно, но его формат зависит от позиции конкретного учреждения и его руководителя.

Муниципальный уровень в обеих областях участники интервью связывают прежде всего с вопросами

помещений и аренды. Предприниматели указывают на отсутствие специальных условий аренды и на ограниченную практическую поддержку запуска и развития проектов. Эти ограничения особенно заметны в малых городах, удалённых и сельских муниципалитетах, где доступных помещений и профильных специалистов может быть меньше.

Экономические условия также влияют на спрос. В Кемеровской области респонденты чаще описывают ситуацию как ограничивающую платёжеспособность населения: «У нас в Кузбассе, если честно, довольно сложная ситуация экономическая прям на порядок сложнее, чем в ближайших регионах, потому что мы шахтеры». В Томской области сокращение спроса в интервью не описывается столь же выражено. В обоих регионах социальная направленность услуги сама по себе не воспринимается как устойчивое преимущество при выборе товара или услуги населением.

Материалы исследования позволяют рассматривать региональную среду как сочетание нескольких взаимосвязанных условий. Налоговые льготы и доступные финансовые инструменты влияют на практическую ценность статуса социального предприятия. Региональная инфраструктура поддержки и профессиональные сообщества определяют, получает ли предприниматель информацию, обучение и сопровождение. Муниципальная политика в отношении помещений, а также готовность образовательных и иных социальных учреждений к сотрудничеству воздействуют на возможность предоставлять услуги и привлекать целевую аудиторию.

Для Томской области в материалах исследования более заметны вопросы налоговых условий, координирующей роли ЦИСС и устойчивого доступа к муниципальной и образовательной инфраструктуре. Для Кемеровской области характерно сочетание более активной региональной инфраструктуры поддержки и налоговых льгот с ограничениями спроса, состоянием помещений и неоднородной готовностью учреждений к сотрудничеству. В обоих случаях результат взаимодействия зависит не только от формальных процедур, но и от позиции руководителей учреждений, предпринимателей и специалистов инфраструктуры поддержки.

На региональном и муниципальном уровнях целесообразно формировать понятные правила взаимодействия социальных предпринимателей с учреждениями социальной инфраструктуры. Такие правила могут включать условия предоставления помещений, льготную аренду, арендные каникулы и порядок согласования совместных программ. Для Томской области отдельного рассмотрения требует вопрос налоговых условий для социальных предпринимателей; ориентиром может служить механизм пониженных ставок УСН, о котором сообщили представители Кемеровской области.

Развитие программ поддержки требует уточнения функций и ресурсного обеспечения ЦИСС, а также координации их работы с фондами поддержки МСП, предпринимательскими сообществами, «ОПОРОЙ России», уполномоченными по защите прав предпринимателей и иными организациями. Важным направлением может стать развитие отраслевых и тематических сообществ, включая образовательные кластеры, а также закрепление работающих форм взаимодействия СП с учреждениями образования и социальной сферы на уровне профильных органов исполнительной власти.

Для повышения видимости сектора может быть полезен единый информационный ресурс с интерактивной картой социальных предприятий, описанием их товаров и услуг и прозрачными критериями включения. Параллельно возможно расширять представление интересов социальных предпринимателей в муниципальных и региональных обсуждениях. Отдельного анализа требует влияние стоимости и доступности цифрового продвижения на возможности малого бизнеса информировать клиентов о своих услугах.

Наконец, развитие межрегионального сотрудничества и профессиональных сетей может дополнять региональные меры поддержки. Для части предпринимателей взаимодействие по отраслевому или тематическому признаку, включая обмен практиками между регионами, может быть более доступным, чем поиск партнёров только внутри одного субъекта Российской Федерации.

Приложение

Таблица. Сравнение сектора СП в Томской и Кемеровской областях

Параметр	Томская область	Кемеровская область
География	Социальные предприниматели преимущественно сосредоточены в Томске.	Значительная часть социальных предпринимателей распределена по средним и малым городам.
Налоговые условия	Специальные льготы отсутствуют; предприниматели поднимали этот вопрос перед органами власти.	Для социальных предпринимателей по УСН действуют пониженные ставки.
Муниципальные помещения	Высокая арендная плата; устойчивого механизма передачи помещений СП нет	Помещения часто требуют ремонта либо неудобно расположены
Взаимодействие с властью	Точечное; личные контакты помогают решать вопросы.	Более регулярное и открытое
Сообщества и инфраструктура	Коммуникации чаще связаны с межрегиональными образовательными событиями; инфраструктура поддержки менее активна.	Сообщества более концентрированы; инфраструктура поддержки проводит региональные мероприятия для СП.
Спрос	Снижение платёжеспособности выражено слабее	Снижение платёжеспособности выражено сильнее