

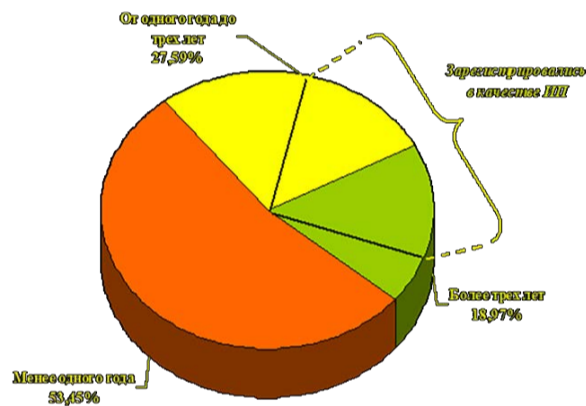
Социальный контракт: таганрожцы выбирают самозанятость

Программа социального контракта, направленная на помощь россиянам с низкими доходами, с 2021 года была распространена на все регионы РФ. Соцконтракт призван не просто поддержать человека в сложной жизненной ситуации, но еще и помогает создать условия для развития и достижения финансовой стабильности, чтобы в такую ситуацию он больше не возвращался.

Александр ЛАПЕНКОВ.
Слайды предоставлены А. Зимовец

Эта программа стала довольно востребованной в Таганроге. С ее помощью за период с 2021-го по октябрь текущего года 240 горожан нашли работу, 195 открыли свое дело, 201 семья получила помощь в преодолении трудной жизненной ситуации, а одна – сумела организовать личное подсобное хозяйство. Таким образом, активные граждане смогли выйти из кризисной ситуации, поднять уровень дохода, работая на себя. Всего было заключено 637 социальных контрактов на общую сумму 85 миллионов рублей.

Особый интерес представляет вопрос об эффективности и целесообразности указанной помощи с точки зрения заинтересованных в ней сторон, а именно – получателей соцпомощи.



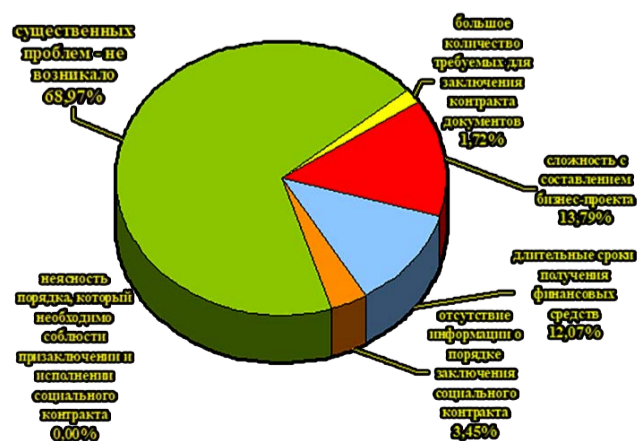
Период времени, в течение которого лица, получившие адресную социальную помощь на основании социального контракта, имели опыт предпринимательской деятельности.

Ученые Таганрогского института управления и экономики доценты А.В. Зимовец и А.В. Ханина провели анкетирование лиц, которые в 2021–2022 годах заключили социальный контракт, зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей или самозанятых в налоговых органах, получили финансирование на приобретение необходимого для начала деятельности имущества и непосредственно приступили к предпринимательской деятельности.

По просьбе редакции «Таганрогской правды» Александр Зимовец рассказывает об итогах проведенной исследовательской работы.

– У человека, который хочет открыть свое дело по соцконтракту, есть несколько возможностей. Выбор стоит между ИП и самозанятостью. Остается только определиться, что удобнее и выгоднее.

– По результатам анкетирования значительная часть респондентов предпочла зарегистрироваться в качестве самозанятых. Практически все эти лица до заключения контракта не занимались предпринимательской деятельностью и мотивировали выбор организационно-правовой формы низкими ставками уплачиваемых налогов, отсутствием необходимости приобретения кассового аппарата и обязательной уплаты социальных платежей. В то же время почти половина



Основные проблемы, отмеченные лицами, получившими адресную социальную помощь на основании социального контракта.

граждан, которые уже имели опыт ведения бизнеса более года, предпочла регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, причем часть из них планирует наём персонала. Полученные данные позволяют предположить, что некоторая часть лиц (оценочно – от 41% до 54%), зарегистрированных в качестве самозанятых, в дальнейшем перерегистрируется в индивидуальных предпринимателей либо ООО.

– Интересно, какой вид предпринимательской деятельности обычно выбирают таганрожцы?

– Что касается структуры видов деятельности, по которым занимаются бизнесом лица, заключившие социальный контракт, то преобладающая их часть нашла себя в сфере услуг, по личным наблюдениям, в основном в сфере быти-индустрии.

– Александр Владимирович, с давних пор хорошо известно неистребимое чиновничье правило «держаться и не пуцать». Высоки ли административные барьеры, которые надо преодолеть, чтобы участвовать в программе?

– Как отметили две трети начинающих предпринимателей, серьезных проблем при подготовке документов для получения средств адресной социальной помощи они не испытывали. Из обозначенных вопросов можно выделить сложности с составлением бизнес-проекта и длительные сроки получения финансовых средств.

Три четверти опрошенных заявили, что предоставляемая государственными и муниципальными органами власти информация о мерах имущественной поддержки доступна для всех желающих. Одновременно было отмечено, что информированность начинающих предпринимателей была бы более полной, если бы более подробно освещалась в городских и региональных СМИ. Со своей стороны, учитывая современные реалии, я бы рекомендовал усилить освещение данных вопросов в социальных сетях.

– Какую проблему для развития бизнеса предприниматели считают наиболее сложной?

– В части основных трудностей, с которыми столкнулись лица, заключившие социальный контракт на получение адресной соцпомощи, респонденты отметили высокий уровень конкуренции на выбранном ими сегменте рынка и различные ограничения, накладываемые на бизнес, в том числе необходимость маркировки отдельных категорий продукции, антиковидные меры и так далее. Отдельного внимания в последнее время заслуживает тема высоких ставок на получение кредита начинающими предпринимателями, что отчасти объясняется макроэкономическими обстоятельствами.

Еще одной проблемой, которую хотелось бы выделить, является то, что некоторые лица, заключившие социальный контракт, при планировании своей деятельности чрезвычайно оптимистично подходят к этому процессу. В результате, по данным проведенного опроса, часть из них «неотягивает» до плановых показателей по выручке и прибыли, а часть – вынуждена менять запланированное к приобретению имущество на аналогичное меньшей стоимости. Последнее, впрочем, объясняется высоким уровнем нестабильности цен на некоторые товары, в результате чего становится сложно спланировать бюджет покупок на полтора-два месяца вперед – между составлением бизнес-проекта и фактическим получением денежных средств по социальному контракту.

– Некоторые думают, что зарабатывать можно легко, мол, вот только открою свое дело – и сразу начну грести деньги лопатой, набивая большие мешки. Правильно ли я понимаю, что реализовать свой бизнес-план, «дойти до финиша» могут не все?

– К сожалению, присутствует риск, оцениваемый в 14–22%, что часть самозанятых не добьется высоких экономических показателей в течение срока действия социального контракта и либо снизит свою предпринимательскую активность, либо полностью прекратит деятельность. Причины разные. Одна из главных – для ведения своего дела необходимо не только желание, но еще и определенные способности. Однако в любом случае не надо сидеть сложа руки, ведь под лежачий камень вода не течет. Нужно пробовать работать, искать различные варианты, придумывать новые идеи для реализации собственных возможностей.

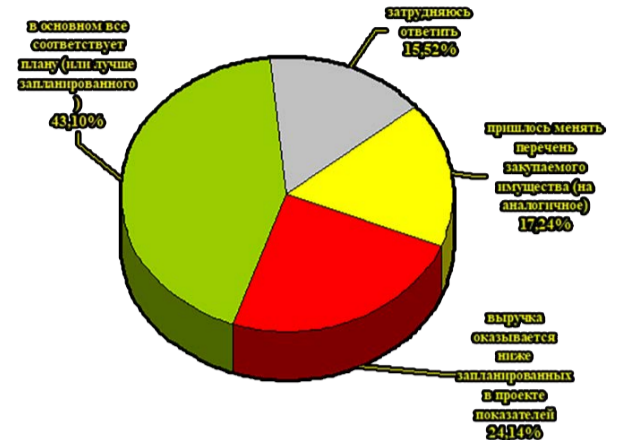
– Социальный контракт – инструмент социальной поддержки конкретных малоимущих граждан, приобретение ими способности к социально-экономической самостоятельности. Но что надо еще сделать для того, чтобы отведенная ему роль была более успешной?

Социальный контракт представляет собой соглашение, которое заключается органами соцзащиты с гражданами и семьями, доход которых ниже регионального прожиточного минимума. По действующим правилам среднедушевой доход семьи рассчитывается на основе доходов всех ее членов за три последних месяца.

Социальный контракт можно заключить по пяти направлениям: поиск работы, обучение или переобучение, открытие своего дела, развитие личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и помощь в сложной жизненной ситуации. В его рамках государство обязуется оказать помощь, в том числе предоставить социальные услуги, осуществить денежные выплаты, приобрести необходимые товары, а получатели помощи берут на себя определенные обязательства, например, пройти переобучение, трудоустроиться, развивать собственное дело.

Наибольшую денежную выплату (до 350 тыс. руб.) можно получить на открытие бизнеса, до 200 тыс. руб. государство выделяет на развитие ЛПХ. В трудной жизненной ситуации предлагается индивидуальный размер единовременной или ежемесячной поддержки.

С 2023 года планируется перевести социальный контракт на принципы социального казначейства – это освободит граждан от необходимости сбора справок.



Ответы респондентов о том, удается ли им в полной мере придерживаться прописанных в бизнес-проекте показателей.

– Наше исследование как раз и было направлено на выяснение этого вопроса. Анализ показывает, что сегодня уже можно говорить об эффективности реализации программы по оказанию адресной социальной помощи малообеспеченным категориям населения. Отрадно отметить, что чуть выше 7% всех самозанятых, зарегистрированных в Таганроге по состоянию на 1 сентября 2022 года, являлись лицами, заключившими социальный контракт, а доля уплаченных ими налогов составляет почти 10% от всех поступлений по налогу на профессиональный доход.

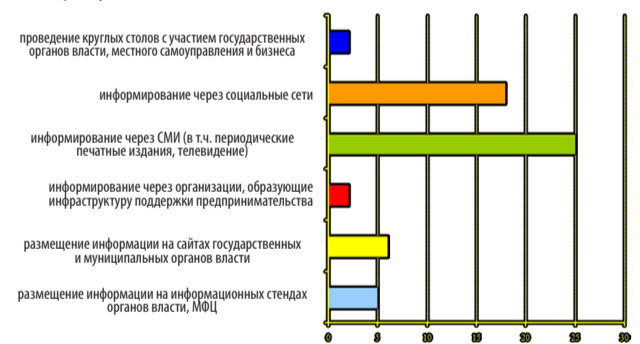
Из рекомендаций, которые можно сделать по результатам анкетирования, выделю следующие:

1. При получении социального контракта была бы уместна государственная закупка производимых товаров у начинающего предпринимателя, что увеличило бы количество лиц, желающих заняться в рамках социального контракта не оказанием услуг, а производством реальных товаров.

2. Рассмотреть возможность расширения (диверсификации) условий оказания поддержки предпринимателей и самозанятых.

3. Диверсифицировать сумму денежных средств, выплачиваемых предпринимателю или самозанятому, в зависимости от вида его деятельности, выделив в качестве приоритетных нужные для города виды деятельности.

А в целом и целом надо больше инвестировать средств из бюджетов всех уровней в гражданина, семью. В этом ряду и решение проблемы низкой финансовой грамотности населения, и максимальное информирование граждан, и мотивация семьи, ее нацеленность на достижение конкретного результата.



Ответы респондентов на вопрос о мерах повышения информированности начинающих предпринимателей о предоставляемых государством мерах поддержки.

Конечно, наши исследования эффективности не дают полной картины происходящего. Реальное влияние социального контракта на уровень бедности сложно понять без дополнительных независимых исследований и оценок. А выяснить, насколько в действительности хороша программа, важно, так как контракт из дополнительной меры поддержки может превратиться в основную.