

УДК 334.7

Демьянов Дмитрий Геннадьевич

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики, финансов и
бухгалтерского учета
Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте
Российской Федерации
Россия, Челябинск
x-line@rambler.ru

Dmitry G. Demyanov

Candidate of Economic sciences
Associate Professor of the Department of
Economics, Finance and Accounting
Russian Academy of National Economy and
Public Administration under the President
of the Russian Federation
Russia, Chelyabinsk
x-line@rambler.ru

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассмотрены факторы, прямо или косвенно влияющие на внутренние ограничения роста развития человеческого потенциала. Представлена характеристика основных западных подходов к определению социального предпринимательства. Выделены главные черты данного вида деятельности. Сделан вывод, что социальное предпринимательство может выступать определенным механизмом, способным регулировать ответственность за социальную стабильность и устойчивость.

Ключевые слова:

социальное предпринимательство,
институциональная среда, социальная политика

PREREQUISITES OF SOCIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract

The article considers factors directly or indirectly affecting the internal limitations of the growth of human development. A characteristic of the main western approaches to the definition of social entrepreneurship is presented. The main features of this activity are identified. It is concluded that social entrepreneurship can act as a specific mechanism capable of regulating responsibility for social stability and sustainability.

Keywords:

social entrepreneurship, institutional environment,
social policy

Ситуация, при которой члены общества имеют в разной степени различные возможности доступа к ресурсам, материальным и духовным благам диагностируется различными показателями неравенства (экономического, социального, политического, профессионального, коэффициентом Джини и др.).

Величина избыточности (несправедливого) неравенства, многими исследователями, рассматривается как один из факторов, коррелирующих с показателями социальной и политической устойчивости, а также влияющих на недопотребление и недоинвестирование, сдерживающее поступательное экономическое развитие.

Аналитические исследования А.Ю. Шевякова свидетельствуют, что при снижении избыточного неравенства на 1 % темп экономического роста повышается примерно на 5%, а темп роста инвестиций – на 6,2% [3, С. 304-331]. Анализ показателей 45 стран позволил Ф. Ларрэну и Р. Вергару установить, что каждым 10%-ным пунктам увеличения неравенства в распределении доходов (доход высшего

квантиля относительно дохода низшего квантиля) соответствует 0,9%-ное падение производства на душу населения. Они сделали выводы о том, что «неравенство тормозит процесс экономического роста», «между неравенством и экономическим ростом существует негативная корреляция» [6].

Социально-психологическая опосредованность последствий избыточного неравенства в свою очередь результируется в тех сферах, которые, не будучи напрямую связаны с экономикой, находятся в большой зависимости от социально-психологических процессов. Например, А.Ю. Шевяков констатирует, что «связь между социально-экономическими факторами и демографическими показателями опосредована психологическими реакциями людей и вытекающими из этих реакций поведенческими установками» [3, с. 308].

Ухудшение здоровья населения, в период рыночного реформирования, связывалось отдельными исследователями с рядом причин, важнейшие среди которых – существенное понижение жизненных стандартов большей части российских граждан в кризисные годы, которое отразилось, в частности, на качестве питания; рост стрессовых нагрузок вследствие высоких темпов общественных изменений; неудовлетворительное состояние системы здравоохранения; утрата представителями депривированных, наиболее уязвимых слоев общества, контроля над обстоятельствами своей жизни и осознание ограниченности жизненных перспектив [2, С. 29-38.].

Рассмотренные тенденции формируют новые внутренние ограничения роста развития человеческого потенциала, которое в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ обозначены как вызовы предстоящего долгосрочного развития.

Развитие человеческого потенциала в России выступает одним из направлений перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития. Оно предполагает создание благоприятных условий для развития способностей каждого человека, улучшение условий жизни российских граждан и качества социальной среды, а также – повышение конкурентоспособности человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики.

Модель инновационного социально ориентированного развития предполагает создание и активизацию новых факторов экономического роста, отвечающих вызовам долгосрочного периода.

Реализация данной модели затрагивает системные преобразования, улучшающие качество социальной среды, условия жизни людей, либерализацию экономических институтов и усиление конкурентоспособности бизнес-среды.

Координация усилий всех социальных групп общества, бизнеса и государства требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, а также дополнительных стимулов развития бизнеса в социальной сфере.

Одним из таких механизмов взаимодействия субъектов инновационного развития выступает частно-государственное партнерство, направленное на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков в социальной сфере и привлечение новых социальных агентов, выполняющих социальные обязательства государства.

Слияние ресурсов государства, бизнеса, благотворительных организаций и негосударственного некоммерческого сектора в целом, переход от конкуренции к сотрудничеству при решении социальных, экологических и иных проблем общества возможны как раз в рамках реализации программ социального партнерства, развития социального предпринимательства и проектного управления в сфере социальных услуг.

Факты, перечисленные выше, относящиеся к негативным демографическим тенденциям, созданию занятости и развитию навыков, повышению качества жизни населения и экологических условий жизни человека, а также другие относятся к категории институциональных фактов. Это означает, что они могут существовать только при условии наличия определенных человеческих институтов.

Институциональная структура – как упорядоченный набор институтов, генерирует определенные формы ограниченного экономического поведения в рамках какой-либо системы хозяйственной деятельности.

В рамках эволюционной теории (А. Алчиян и др.) показано, что институты организации рынка обладают способностью развиваться, так что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные выживают и утверждаются.

Трансформация институциональной среды может быть ускорена органами государственной власти, способными направлять развитие институциональной базы, а также рационально организовывать институциональную среду, таким образом, чтобы все субъекты экономики были заинтересованы не только в достижении своих собственных хозяйственных целей, но и в реализации общенациональных целей социально-экономического развития.

Поступательное развитие общества приводит к изменению функционального содержания институциональных структур. Функция, как опосредующая связь сущности системного образования и ее деятельности проявлений, изменяется вместе с развитием самого объекта. По этой причине в реальности институты неотделимы от организационных форм, через которые осуществляется реализация действий субъектов в экономике. С другой стороны, возрастающее значение фактов институциональной среды формирует предпосылки для реализации такой формы предпринимательства как социальное.

Разнообразие социальных инициатив, различающихся по масштабам и целевым группам обуславливают специфику (новые формы экономической деятельности, новые способы комбинации ресурсов и др.) и признаки социального предпринимательства в рассматриваемой сфере.

Начиная с 70-х годов прошлого века западным экономическим сообществом разработаны различные подходы к определению социального предпринимательства. Характеристика данного понятия обусловлена историческим контекстом, законодательной базой государства и представителями бизнеса и некоммерческих организаций.

Монографический обзор позволяет выделить два основных подхода к определению социального предпринимательства: американский и европейский.

В структуре социального предпринимательства США выделяется три крупных кластера, связанных с социально направленной деятельностью: благотворительные организации, религиозные объединения и социальные организации и предприятия.

Основными факторами, влияющими на создание социальных ценностей в данной типологии организаций, являются [1]:

- принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности (блага);
- выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии;
- осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения;
- решительность действий, не ограниченных располагаемыми ресурсами;
- высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом.

Представленные факторы могут выступать критерием соответствия модели предприятия к социальному типу.

Методологическое осмысление теории предпринимательства в США позволило определять социальное предприятие как любое венчурное предприятие, созданное с социальной целью смягчения или сокращения социальной проблемы, либо устранения «провалов» рынка, функционирующее на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения дел, принятого в частном секторе [1].

Характерными чертами социального предприятия вне зависимости от юридического статуса и его принадлежности к какому-либо сектору национальной экономики является:

- применение рыночного механизма для развития инновационного подхода реализации проекта и повышение производительности (сектор частного бизнеса);
- нивелирование недостатков рыночной экономики путем поставки социальных услуг, устранения социальных проблем и т.д. (государственный сектор);
- вовлечение добровольцев с целью решения социально значимых проблем (третий сектор).

Европейское понимание социального предпринимательства отличается организационным полем, в рамках которого рассматриваемые организации существуют в формате ассоциаций и кооперативов и выступают носителями социальной миссии, направленной на удовлетворение общественных нужд [1].

Бизнес-модель европейских социальных предприятий как правило имеет гибридную форму, сочетающую как рыночные, так и нерыночные источники финансирования. В разных странах соотношение между этими видами источников дохода неодинаково.

Так, например, социальные предприниматели Чехии, Финляндии, Франции, Италии и Великобритании опираются в своей деятельности преимущественно на рыночные механизмы (в том числе поставляя товары и услуги государству), а в Австрии и Польше такого рода доходы в социальном бизнесе составляют меньше половины.

В большинстве стран Европы главным источником доходов для социальных предприятий, основным их заказчиком выступает общество в лице государства. Для итальянских социальных предпринимателей – это 45 % клиентуры. В Великобритании 23 % представителей социального бизнеса называют государство главным или

единственным источником дохода, а 52 % получают от него значительную часть своих средств. В основном это касается таких сфер деятельности, как здравоохранение, образование, отдых и т.п. [5].

Результаты исследования социального предпринимательства как явления позволили европейскому научно-исследовательскому центру EMES установить, что европейское социальное предприятие – это бизнес, прибыль которого реинвестируется на выполнение социальных задач или для определенного сообщества, а не распределяется между владельцами бизнеса или его акционерами.

Исследователями EMES было предложено пять индикаторов, характеризующих социальную направленность таких организаций [1]:

- ясная социальная цель, которая приносит пользу сообществу;
- инициатива, исходящая от группы граждан;
- власть принятия решений, не основанная на собственности;
- социальное участие групп, на которые влияет деятельность предприятия;
- ограниченное распределение прибыли.

Сравнительный анализ американского и европейского подходов в сфере социального предпринимательства позволяет выделить общую черту данного вида деятельности – смягчение последствий рыночного механизма.

Развитие российских предпринимательских структур в сфере социального предпринимательства находится в стадии формирования организационно-юридического поля, т.е. определения круга субъектов институционального оформления и законодательного регулирования взаимоотношений в данной сфере.

Новая модель социальной политики в России, обусловленная ограниченностью ресурсов государства, предусматривает его альтернативную ответственность за стабильное общественное развитие и предоставление социальных услуг всем категориям населения. Тем самым вынужденный уход государства с отдельных позиций в решении социальных задач общества в условиях рынка, способствует привлечению новых акторов в качестве субъектов социальной политики, ответственных за предоставление социальных услуг.

Опыт функционирования западных моделей социальной политики показывает, что исключительно рыночный механизм реализации социальных задач не способен обеспечить гарантированный уровень получения социальных услуг.

В силу этого социальное предпринимательство может выступать в качестве механизма, позволяющего адекватным образом распределить ответственность за социальную стабильность и устойчивость между всеми акторами социально-экономических отношений и расширить перечень источников для реализации социальных задач общества.

Список использованных источников

1. А.И. Албутова Социальное предпринимательство в России: ключевые игроки и потенциал формирования // Экономическая социология. Т. 14. №3. Май 2013
2. Русинова Н. Л., Сафронов В. В. Социальная стратификация здоровья в России: тенденции в 1990-е и 2000-е гг. // Социологический журнал. 2012. № 1.
3. Шевяков А.Ю. Неравенство и формирование новой социальной политики государства // Вестник РАН. 2008. Том 78. № 4.
4. Юревич А.В., Журавлев А.Л., Юревич М.А. Избыточное неравенство доходов как угроза национальной безопасности России // Вопросы безопасности. — 2013. - № 2. - С.182-202. DOI: 10.7256/2306-0417.2013.2.550. URL: http://enotabene.ru/nb/article_550.html
5. Карта социального предпринимательства Европы. Поддержка и риски [электронный ресурс]: Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» URL: <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/karta-socialnogo-businessa-evropy-3.html#ixzz54LOCsZRW>
6. Larrain F. and Vergara R. Income Distribution, Investment and Growth. Development Discussion Paper No. 596. Harvard University. August 1997.