

**СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
КАК ЭФФЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ:
ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА**

А.Московская,

**Национальный исследовательский университет –
Высшая школа экономики**

ИСТОКИ

- Социальное предпринимательство как и корпоративная социальная ответственность (КСО) – результат эволюции бизнеса и общества.
- С одной стороны, в конце XX – в индустриально развитых и развивающихся странах получили активное развитие «гибридные» с.-э. организации (некоторые – второе рождение), сочетающие социальную миссию с эк. деятельностью на рыночных условиях: кооперативы, КСО, государственно-частное партнерство, соглашения о добросовестной торговле, фонды развития местных сообществ, т.н. «аффирмативный» бизнес, микрофинансирование и пр.
- С др. стороны - НКО стали оказывать платные услуги и стали «профессионализироваться» (эффективное управление, профес. Менеджмент)
- С третьей стороны – кризис «государства всеобщего благосостояния», поиск механизмов диалога с «третьим сектором», либерализация социальной политики

Что такое социальное предпринимательство?

Рыночно ориентированное предприятие, созданное для решения социальных проблем



Социальное назначение



Продажа товаров и услуг



Инновационный подход к сочетанию экономических и социальных ресурсов

Перспективы развития бизнес-модели СП: барьеры и возможности

Барьеры:

- Институциональные ограничения развития НКО и малого бизнеса
- Стереотипы сложившейся практики НКО и малого бизнеса
- Проблемы сочетания коммерции и социального назначения для НКО и малого бизнеса

Возможности:

- КСО или государство как источник первонач. капитала СП
- Обучение бизнес-моделям СП в межд. опыте
- Изучение регионального опыта и бизнес-моделей близкой к СП практики в России
- Фокусирование обучения на местных возможностях комбинации ресурсов

СПЕКТР «ГИБРИДНЫХ» ОРГАНИЗАЦИЙ

	СПЕКТР «ГИБРИДНЫХ» ОРГАНИЗАЦИЙ				
Традиционные НКО	НКО, имеющие доходную деятельность	Социальные предприятия	Социально-ответственный бизнес	Компании, имеющие социальные программы	Традиционные прибыл. организации
<p>Мотивация, определенная миссией</p> <p>Ответственность перед стейкхолдерами</p> <p>Реинвестирование дохода в социальные программы либо операционные расходы</p>			<p>Мотивация на производство прибыли</p> <p>Ответственность перед акционерами</p> <p>Прибыль перераспределяется между акционерами</p>		

Примеры : два зоопарка

Национальный зоопарк в Вашингтоне продает посетителям зоопарка помет слонов в качестве экзотического удобрения. Производство «Продукта Зоопарка» - инновационное решение, но оно не рассматривается как бизнес, а его доходная составляющая незначительна. Основная задача проекта – оживить взаимодействие с публикой и привлечь посетителей.

Зоопарк в Бангкоке превратил слоновый навоз в доходный бизнес – производство высококачественной бумаги ручной работы и бумажной продукции. Чтобы покрыть растущий спрос, стали скупать навоз в других зоопарках и слоновниках. В Таиланде продукция из слоньего помета не продавалась сама по себе, но продвигалась на рынке как натуральный и экологически чистый продукт для социально ответственных покупателей. При этом прибыль от нее использовалась для финансирования зоопарка и развития организаций защиты животных.

Американский versus Европейский путь развития СП

Американский

- Роль государства минимальна
- Мощная инфраструктура поддержки: бизнес, фонды, НКО
- Акцент на бизнесе и личной ответственности предпринимателя

Европейский

- Роль государства высокая
- Развитая инфраструктура поддержки фондов и НКО
- Акцент на местное сообщество, коллективная отв-ть

Типы отношений «государство – социальный предприниматель»

- Активное взаимодействие с государством
- Рыночный изоляционизм
- Нерыночный изоляционизм
- Отказ от социального предпринимательства (возвращение в рамки бюджетной организации, НКО или бизнеса)