

Р.Н. Павлов

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА**

R.N. Pavlov

**STRATEGIC FACTORS OF SOCIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT
UNDER THE PUBLIC SECTOR OPTIMIZATION**

Исследуются возможности социального предпринимательства как оригинальной формы организации бизнеса с элементами некоммерческой деятельности. Показано, что в условиях сокращения государственных расходов и роста процессов коммерциализации социального сектора в экономике происходит усиление роли социальных предприятий как возможных субститутов государства. Исследованы кейсы, свидетельствующие о наиболее эффективных примерах подобного замещения. Определены основные стратегические основы социальных предприятий, являющиеся залогом их успешной деятельности в условиях конкуренции со стороны частных компаний. Показано, что в условиях политики социального аутсорсинга, предполагающего постепенный перевод учреждений социальной сферы в частный сектор, выявлены случаи безответственного поведения со стороны частного бизнеса по отношению к управляемым объектам, выражающиеся в резком снижении ставок заработной платы работающего персонала и экономии на качестве обслуживания. С учетом того что в настоящее время в России наблюдается усиление процессов коммерциализации во всех областях социальной сферы, обосновано: подобное направление социальной политики представляет реальную опасность для данного сектора в условиях отсутствия сформировавшихся в обществе опорных институтов, способных принять на себя ответственность за управление подобными объектами. Примеры социального предпринимательства, предполагающие не только создание нового типа предприятий, но и ознаменовавшие формирование новой парадигмы управления, предполагающей более активное участие предпринимателей в решении социальных вопросов, нежели участие обычных фирм под эгидой социальной ответственности, показывают, что данные образования вполне способны выступить в качестве подобных институтов, однако для их успешного функционирования необходимо принять комплекс мер, обеспечивающих их устойчивое развитие.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ; КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ; СОЦИАЛЬНЫЙ АУТСОРСИНГ; СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ; СОЦИАЛЬНЫЙ СЕКТОР.

The paper studies the possibilities of social entrepreneurship as a new form how to organize business with the elements of non-profit activity. It shows that when the public expenditures are decreasing and the processes of commercializing the social sector in the economy are growing, there is the growth of social enterprises as possible substitutes of the State. The cases showing the most effective examples of such substitution are studied. The basic strategic fundamentals of social enterprises, which are the pledge of their successful activity under the competition set by the private companies, are also defined. The study shows that while implementing social outsourcing policy that imply a gradual transfer of the social area's institutions into the private sector, some cases of irresponsible behaviour of the private business towards the managed units are found. These cases include the abrupt decreasing of wage rates of the employed staff and economy related to the quality of service. Taking into account the intensification of commercialization processes in all social areas, it is proved that such social policy is dangerous to this sector in context where the base institutions, capable to take such responsibility to manage these units, are not available. The examples of social entrepreneurship that imply not only the establishment of a new type of enterprises, but also mark the formation of a new management paradigm, including a more active participation of entrepreneurs to solve social problems than the participation of common firms under the auspices of social responsibility, show that these formations are able to act as such institutions. However, one should approve a complex of measures ensuring their stable development for their successful functioning.

SOCIAL ENTERPRISES; COMMERCIALIZATION; SOCIAL OUTSOURCING; STRATEGIC FUNDAMENTALS; SOCIAL SECTOR.

Введение. На сегодняшний день социальное предпринимательство становится все более популярной темой у российских и зарубежных исследователей. Интерес к этой теме определяется, главным образом, тем обстоятельством, что оно представляет собой альтернативное направление развития предприятий, совершенно не укладывающееся в традиционное представление о бизнесе как об общественном классе, максимизирующем прибыль. Не случаен тот факт, что даже представители исследовательского коллектива Высшей школы экономики, которые традиционно придерживаются неоллиберальных ценностей, вынуждены признавать, что данное явление трудно описать, ограничиваясь терминами «экономикса». Они определяют данное явление как «мейнстрим инакомыслящих» [5], подразумевая под этим противостояние традиционному рыночному менталитету, однако при этом все же особо акцентируют тот факт, что оно возникло не только в развивающихся странах, но и в странах «побежденного социализма», и, таким образом, все же характеризуют его как рыночное, противопоставляемое деятельности государственных предприятий. Однако существует и иной подход к характеристике данного явления, которого придерживаются представители других направлений экономической теории, в частности марксизма. Так, например, А.В. Бузгалин и А.И. Колганов относят деятельность социальных предприятий к так называемым «пострыночным» экономическим отношениям, явно указывая на то обстоятельство, что рыночноцентричная экономическая модель рано или поздно устаревает, тем самым развивая марксистский подход, в соответствии с которым неизбежен переход из «царства необходимости» в «царство свободы» и, соответственно, переход от капиталистических отношений к социалистическим. Аргументируя свой тезис о появлении подобного типа экономических отношений, они приводят данные о возникновении «экономики солидарности», включающей, в частности, деятельность «социальных» (ориентированных не на извлечение прибыли) предприятий (до 10 % рабочей силы Евросоюза), в частности ряда коллективных предприятий, кооперативов и т. п. [2, с. 407]. Кроме того, они отмечают и растущее значение влияния неком-

мерческого сектора в обществе, которое, по их оценкам, можно даже назвать своеобразной системой регулирования экономики. М. Менделл и Р. Ногалес высказываются примерно в таком же ключе, указывая на то, что сам факт появления социального предпринимательства фактически бросает вызов неоллиберальной парадигме, упрочившей свое незыблемое положение в экономической политике и теории, подчеркивая тем самым неизбежность и закономерность появления новой модели предприятий, представляющей альтернативу обычным предприятиям, ориентированным на максимизацию прибыли собственников и менеджеров [14]. С этим трудно не согласиться. Учитывая, что данное явление развивается в довольно сложных условиях постоянной борьбы с устаревающей парадигмой рыночного фундаментализма, что будет продемонстрировано нами далее, и, по сути, воплощает в себе признаки новых общественно-рыночных форм взаимодействия, оно, безусловно, нуждается в особом изучении, поскольку содержит в себе определенные конкурентные преимущества, которые могут быть раскрыты при создании благоприятных условий для его развития.

Методика исследования.

Социальные предприятия как гибридная форма организации бизнеса. Сама история возникновения социальных предприятий показывает, что генезис данного явления связан с расширением деятельности некоммерческих организаций. Так, например, американские НКО начали эксперименты с созданием социальных предприятий в целях образования рабочих мест для своих клиентов из числа социально уязвимых категорий населения в 1960-е гг. Примером подобного преобразования НКО в социальное предприятие, в частности, может служить Манчестерская гильдия ремесленников, основанная в 1968 г. Б. Стриклендом, которая ориентирована на использование возможностей изобразительного и исполнительского искусства для развития городских сообществ [1, с. 6]. Несмотря на то, что социальные предприятия предполагают развитие определенной доли коммерческого сектора в структуре доходов, тем не менее, по характеру своей деятельности они, как правило, остаются не-

коммерческими предприятиями, продолжая отдавать приоритет социальным ценностям, по сравнению с коммерческими, и в этом смысле подобный дуализм (или даже диалектика) никоим образом не создает никаких противоречий, препятствующих их эффективной деятельности. Скорее, наоборот, зачастую эти «гибридные» организации оказываются гораздо эффективнее обычных фирм, производящих подобные товары и услуги в коммерческом секторе. В качестве примера можно привести компанию *Benetech*, которая начала свою деятельность с производства специальной машины для чтения с голосовым устройством для людей с ослабленным зрением. Поскольку компания изначально позиционировала себя не только как социальное предприятие, но и как инновационное, ей удалось за несколько лет создать продукт, не уступающий по своим свойствам аналогичному изобретению компании *Xerox*, а в чем-то даже превосходящий его по стоимостным характеристикам. Так, например, по сравнению с аппаратом, который выпускал *Xerox*, стоимостью 10 000 долл., устройство, производимое компанией *Benetech*, оказалось вдвое дешевле на начальном этапе продаж, а в течение последующих десяти лет при развитии технологии производства фирме удалось снизить цену до 1200 долл., что привело фактически к полному завоеванию основной массы потребителей [8, р. 86]. В итоге, эффективность предприятия оказалась налицо, что наглядно продемонстрировано широким массовым спросом, а соответственно, и конкурентоспособностью социального предприятия. Однако несмотря на то, что данный пример прямо указывает, что социальные предприятия имеют весьма широкий потенциал, с точки зрения эффективности и конкурентоспособности, существует все-таки сфера, в которой данные предприятия на сегодняшний день оказываются «аутсайдерами» в силу того, что проводимый в странах «золотого миллиарда» неолиберальный курс экономической политики по-прежнему проводится в интересах крупного бизнеса и основан на ложной идеологии о том, что приоритет экономической эффективности над общественной как раз и приведет к ситуации всеобщего благосостояния и

процветания, что, собственно, происходит сейчас и в России, где фактически уже начались процессы коммерциализации социального сектора. Подобная идеология, оформившаяся в широкомасштабный процесс приватизации объектов социальной сферы, получивший название «социального аутсорсинга», буквально за несколько лет своего существования в Великобритании и США привел к весьма плачевным, разрушительным последствиям для всего социального сектора в этих странах и наглядно продемонстрировал всему остальному миру недопустимость применения подобного подхода для развития социальной сферы. Далее рассмотрим опыт данных стран, уже испытавших на себе негативные последствия от подобной стратегии, и причины угнетенного положения социальных предприятий, оказавшихся вытесненными за пределы основной деятельности по управлению объектами социальной инфраструктуры, несмотря на объективно существующие предпосылки для использования их в качестве основных механизмов управления социальными службами.

Социальный аутсорсинг как пример коммерциализации предприятий социального сектора. Сегодня, пожалуй, в наибольшей степени данный процесс проявился в Великобритании, которая, впрочем, и до вступления в действие подобного эксперимента была известна как страна, имеющая широкий сектор платного образования и платной медицины. Социальный аутсорсинг фактически ускорил процесс расширения коммерциализации социального сектора до невиданных размеров. По аналогии с предпринимательской сферой, в которой под аутсорсингом обычно понимается передача подрядчику на стороне бизнес-функций или частей бизнес-процессов компании для повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции [3, с. 35], социальный аутсорсинг также предполагает некоторую оптимизацию государственных расходов, базирующуюся на предпосылке о том, что менеджеры частного сектора способны более эффективно управлять данными предприятиями, невзирая на то, что зачастую в подобных случаях происходит конфликт между частным и общественным интересом, что нередко оборачивает-

ся катастрофой для управляемых объектов. Как писала *The Financial Times* в июле 2012 г., «общий рост сектора, на котором доминируют такие гиганты, входящие в FTSE 100, как *G4S*, *Capita* и *Serco*, означает, что Великобритания охвачена наибольшей волной аутсорсинга, начиная с 1980-х гг.» [15]. В стране фактически сформировалось несколько частных рынков социальных услуг, контролируемых крупными компаниями, влияние которых сказалось не только на состоянии поглощаемых таким образом предприятий на этих рынках, но и на экономике страны в целом. З. Уильямс и С. Ричардсон называют сложившееся положение «теневым государством» [17]. Совокупность предприятий, которые таким образом оказались в полном распоряжении частного сектора, включает в себя детские дома, дома престарелых, тюрьмы, образовательные учреждения, службы медицинской помощи на дому и ряд других. В результате злоупотребления распределением финансовых потоков со стороны вновь образованного менеджмента, стремительно ухудшается положение контингента, оказавшегося, таким образом, в ситуации чудовищной эксплуатации со стороны представителей корпоративного капитала, благодаря реализации нового механизма управления, основанного на приоритете интересов бизнеса и полного пренебрежения к социальной миссии, которую должны выполнять данные предприятия. Так, например, генеральный директор компании A4E Эмма Харрисон выплатила себе бонус в размере 8,6 млн ф. ст. в тот год, когда финансовые показатели деятельности предприятия свидетельствовали о его кризисном состоянии [10]. При этом, однако, никаких существенных изменений в распределении сфер ответственности де-факто и де-юре не произошло: основной груз ответственности остался целиком и полностью возложенным на государство [17], что сделало такую систему, по сути, неконтролируемой и предоставило возможность оставаться безнаказанным для менеджмента данных предприятий.

В США стремление менеджмента обогатиться за счет сокращения ставок заработной платы у приватизируемых предприятий достигло колоссальных масштабов в результате социального аутсорсинга, проведенного в

пользу бизнеса. В качестве примера можно привести резкое снижение почасовой оплаты труда медицинского персонала дома ветеранов в штате Мичиган с 15 до 8,50 долл. с лишением работников возможности пользоваться системами медицинского и пенсионного страхования [12]. Случаи со службой медицинской помощи на дому в Великобритании характеризуются точно такой же проблемой: снижением до минимума размеров оплаты труда лечащего персонала, что выражается, в частности, в переходе даже не на почасовую, а поминутную оплату труда и отказом оплачивать время в пути [17]. В результате произошло резкое сокращение количества вызовов, связанных с длительным временем в пути, и увеличение числа вызовов, связанных с кратковременными дистанциями. Однако в совокупности это не спасало ситуацию. В среднем количество оплачиваемых часов, таким образом, составляло 4 ч в день [12]. Помимо этого, существенно сократился период оплачиваемого больничного отпуска с 23 до 0,7 дней в год [17]. Очень часто подобному жестокому отношению к персоналу противопоставляют вполне гуманное, справедливое отношение к служащим, которое практикуется на социальных предприятиях. Модель работающего менеджера, принятая на этих предприятиях, полностью исключает вероятность подобной капиталистической эксплуатации, поскольку когда происходит совмещение в одном лице функций менеджера и служащего, выполняющего функции врача-специалиста, которое затем по цепочке передается следующему сотруднику, создаются возможности для инсайдерского контроля внутри предприятия со стороны рядовых сотрудников, потенциальных менеджеров [6]. Как правило, сами социальные предприятия при реализации, в частности, Программы по трудоустройству, которая также стала объектом социального аутсорсинга, оказываются неконкурентоспособными на этом рынке при доминирующих позициях крупного бизнеса, и потому вынуждены довольствоваться отводимой для них скромной ролью субподрядчиков, притом что в качестве основных подрядчиков в данном случае, естественно, выступают представители крупных компаний. Однако, как утверждают, в частности, Р. Хикс и С. Арун [11],

социальные предприятия в случае их полноценного участия в данном процессе получают некоторый положительный эффект для своего дальнейшего развития, одновременно содействуя и экономическому росту. Об этом же свидетельствуют и результаты проведенного нами опроса среди исследователей данной проблематики. Большинство респондентов ответило утвердительно на вопрос о том, содействует ли социальный аутсорсинг развитию стратегии социальных предприятий. Что касается размера вознаграждений для менеджмента, то 60 % ответили, что приемлемым размером считают 10 %, 20 % высказались за 5 % и такая же доля за 15 % и более [4]. Что же касается возможных политических решений для исправления данной ситуации в пользу социальных предприятий, большинство сошло во мнении, что главным механизмом является обеспечение прозрачности на рынке социального аутсорсинга. Принимая во внимание нарастающую конкуренцию, представляется также весьма актуальным вопрос о дополнительных способах привлечения капитала. Поскольку на данный момент в мире уже появились такие механизмы, как социальная фондовая биржа и микрофинансовые институты, можно было бы вполне использовать эти структуры как потенциальные фонды для привлечения инвестиций для поддержки социальных предприятий.

Стратегические основы эффективности социальных предприятий в процессе социального аутсорсинга. Как это ни странно, но антимонопольное законодательство, которое традиционно считалось основным средством борьбы с нарушением принципов честной конкуренции в Великобритании и США, оказалось неприменимым в отношении социального аутсорсинга, и казалось, что вроде бы ничто не способно сдерживать формирующуюся гегемонию крупных компаний на рынке социальных услуг. Однако, по всей видимости, осознавая, что с такими монополистами можно бороться только таким же оружием, становясь монопольными образованиями, наиболее успешные социальные предприятия выбрали коалиционную стратегию развития, которая позволила им сформировать довольно мощную силу, способную противостоять подобным гегемонам, доказывая при этом

свои конкурентные преимущества не только в финансовом отношении, за счет консолидации ресурсов, но и в отношении качества предоставляемых услуг, за счет улучшения производимых благ. Достаточно привести лишь два примера для подтверждения данного тезиса.

1. В середине 1990-х гг. городскому совету района Сандвелл (Великобритания) потребовалось сократить социальные расходы на 8 млн ф. ст., для того чтобы решить проблему бюджетного дефицита [8]. В результате социальная сфера в данном регионе оказалась в крайне бедственном положении, и весьма своевременным представляется создание социального предприятия *Sandwell Community Caring Trust*, которому фактически в какой-то мере удалось спасти ситуацию, восполнив тот вакуум, который образовался в результате сокращения социальных расходов и неизбежной приостановки деятельности соответствующих предприятий. Основная сфера деятельности данного предприятия связана с оказанием доступных услуг по социальному обеспечению для людей с ограниченными возможностями, как на временной, так и на постоянной основе. Благодаря успешной деятельности за 10 лет своего существования, данному тресту удалось сосредоточить в своих руках практически все социальные службы подобного рода в регионе, поскольку постепенно все они были переданы под его управление в результате реализации политики социального аутсорсинга, а в 2008 г. он даже смог расширить сферу своей деятельности, включив в нее оказание медицинских услуг в Торбее, благодаря тому, что удалось выиграть соответствующий контракт в результате процедуры тендера. Суммарный оборот предприятия за год составлял, в среднем, 10,5 млн ф. ст., а число его работников составляло порядка 500 чел. [8]. Но главное преимущество заключалось в достижении затратоэффективности: если стоимость услуг городской службы социальной защиты составляла 657 ф. ст. на 1 чел. в неделю, то теперь соответствующий показатель был гораздо ниже и составлял 328 ф. ст. [16]. Данная затратоэффективность достигалась за счет снижения текущих расходов, благодаря развитию более гибких и мобильных служб

помощи, что обходилось предприятию дешевле, чем содержание стационарного комплекса. Кроме того, эффект масштаба, достигаемый в силу концентрации ресурсов, также играл не последнюю роль в повышении эффективности предприятия.

2. Другой пример также связан с деятельностью социального предприятия, предоставляющего услуги по уходу за пожилыми и людьми с ограниченными возможностями. Речь идет о *Southampton Care Association*, которая также является крупным конгломератом, но не трестом, а бизнес-группой. Однако масштабы деятельности данного предприятия со временем позволили ему диверсифицировать свою деятельность, дополняя ее такими разнородными сферами, как общественный транспорт и стоматологическая помощь. Его оборот также составляет порядка 10 млн ф. ст. в год, но численность работников достигает 600 чел. [8]. Основное преимущество предприятия состоит в его системе обучения, нацеленного не только на подготовку собственных кадров, но и на подготовку специалистов для других служб социальной помощи, предоставляя им даже возможность проходить обучение на кредитной основе. Таким образом, предприятие фактически создает и дополнительный источник дохода, который не только позволяет ему повысить уровень его финансовой независимости, но и диверсифицировать свою деятельность, что, как мы знаем, способно сделать далеко не каждое социальное предприятие, а лишь такое, которое действительно способно конкурировать на равных правах с коммерческими предприятиями (пример с компанией *Benetech*, приводимый вначале, служит наглядным подтверждением этому). С момента создания в 1991 г. предприятию удалось существенно расширить свою клиентскую базу, и сейчас, по официальным данным, она составляет 2460 чел. [8]. Кроме того, узкоспециализированная система обучения для будущих медицинских работников позволяет оптимальным образом распределить издержки, связанные с этим процессом, что делает эту систему вполне затратноэффективной для слушателей и также вносит вклад в усиление конкурентных преимуществ данного предприятия. Система оплаты труда также преду-

сматривает определенные поощрения для лиц, прошедших подготовку и получивших специальный сертификат, подтверждающий высокий уровень квалификации [7].

Во многом успешное развитие данных предприятий объясняется выбором эффективной стратегии развития, в основу которой заложены следующие принципы:

- клиентоориентированность, предполагающая индивидуальный подход к каждому клиенту;
- высокий уровень оплаты труда обслуживающего персонала, что позволяет снизить уровень утечки кадров и сохранить основной штат высококвалифицированных специалистов;
- система постоянного обучения, позволяющая повысить уровень квалификации персонала;
- повышение затратноэффективности, образовавшееся в результате разработки новой гибкой системы предоставления услуг и эффекта масштаба за счет создания вертикально-интегрированной структуры предприятия;
- диверсификация производства, достигаемая благодаря высокой концентрации ресурсов и стратегии реинвестирования образующейся прибыли в дальнейшие социальные проекты.

Два первых принципа явно игнорировались предприятиями частного сектора, которые, по сути, стали управляющими компаниями в данной сфере в результате политики социального аутсорсинга, и в итоге, как видим, это привело к катастрофическим последствиям для всей отрасли в целом. Успех социальных предприятий на этом фоне говорит о безусловном конкурентном преимуществе данных образований, заключающемся, прежде всего, в том, что социальная ответственность данных предприятий отнюдь не предполагает побочный вид деятельности, как это характерно для фирм частного сектора, а является основой их жизнедеятельности, определяющей их цели, задачи, стратегию и тактику. Отсюда просматривается и специфический характер данных предприятий, ориентированных на удовлетворение запросов и нужд местных сообществ, которые в силу растущей глобальной конкуренции и ухода государства из социальной сферы уже вынуждены становиться независи-

мыми от государства, но по сути остающимися некоммерческими по роду своей деятельности и развивающие коммерческий сектор лишь в той мере, в какой это необходимо для обретения устойчивости в условиях нестационарной рыночной среды и для осуществления дальнейших социальных проектов, и в этом они представляют собой антипод коммерческому бизнесу.

Результаты исследования. В результате анализа данных кейсов определены основные факторы развития социальных предприятий, обеспечивающие их устойчивое положение на рынке социального аутсорсинга, такие как клиентоориентированность, достойный уровень оплаты труда, система постоянного обучения, повышение затратоэффективности и диверсификация производства. Хотя в России в настоящее время мы пока не наблюдаем это явление в том виде, в котором оно развивается на Западе, поскольку данные тенденции имеют несколько иную форму реализации — путем реформ в области здравоохранения, образования, науки и культуры; тем не менее, по сути происходит аналогичный процесс, направленный на коммерциализацию социального сектора. В этом смысле особую значимость представляет учет опыта стран, уже прошедших первую стадию данного процесса, на котором уже проявились негативные последствия подобной политики. Попытка социальных предприятий укрепить свой потенциал за счет интеграции ресурсов, становясь фактически сетевыми структурами, подобными бизнес-группам, говорит о том, что данная стратегия способна стать эффективным средством не только выживания, но и развития в условиях усиливающегося конкурентного давления со стороны коммерческих структур, стремительно монополизирующих рынок. Учитывая тот факт, что в России в настоящий момент социальные предприятия находятся лишь на стадии формирования, данный опыт развития и совершенствования необходимо также принимать во внимание при поиске возможных перспектив успешной эволюции.

Выводы. Сегодня в России уже наметились тенденции коммерциализации социального сектора. Фактически происходит принудительный перевод учреждений здраво-

охранения в частный сектор за счет ограничения их финансирования средствами фонда обязательного медицинского страхования (ОМС), который, как показывают различные исследования, является абсолютно недостаточным источником. В каком-то смысле, признаки социального аутсорсинга просматриваются в политике, проводимой Министерством культуры РФ в отношении объектов культурного наследия и, как свидетельствуют многочисленные примеры, приводимые в СМИ, зачастую частный собственник проявляет полную безответственность по отношению к управляемым объектам, доводя их до критического состояния. Признаки оптимизации и коммерциализации просматриваются также и в реформах в системе образования и науки в попытках сформировать рейтинг наиболее эффективных учреждений на основе довольно субъективных критериев, обрекая при этом значительную часть организаций на произвол судьбы и заставляя их фактически подчиняться законам рынка. То что в этих условиях возникает такое новое явление, как социальное предпринимательство, а в России оно пока развивается довольно неустойчиво и встречает на своем пути различные барьеры, в том числе и законодательного характера, говорит о том, что в условиях господства рыночноцентрической идеологии все же возможен иной путь развития, который предполагает более активный учет социальных параметров, а не чисто экономических при определении стратегии развития страны. Факт того, что в развитых странах данное явление оказалось достойным субститутом государства в условиях ухода последнего из социальной сферы, позволяет предположить, что оно способно играть такую же роль и в экономиках других стран. Однако для его успешного развития необходимо принять комплекс мер, гарантирующих его высокий социальный статус и обеспечение государственной поддержки, по крайней мере, на начальном этапе развития.

В дальнейшем предполагается изучение опыта других европейских стран, испытавших на себе влияние подобной политики жесткой экономии государственных расходов, в частности таких как Франция, Германия, Португалия, Испания, Бельгия. В этих странах в настоящее время сохраняется неолибе-

ральный курс в политике, проводимой правительством, который, как известно, не является особенно популярным в последнее время, поскольку сопровождается массой кризисных явлений, в частности ростом безработицы. В данных странах также довольно активно развивается социальное предпринимательство, которое постепенно принимает на себя функции по трудоустройству наименее обеспеченных категорий граждан, тем самым в какой-то мере компенсируя провалы рыночной координации экономической деятельности, основанной на принципах жесткой конкуренции. В условиях открытости

рынков и волны трудовой миграции, которая также является следствием проводимого не-олиберального курса, такое явление, как социальное предпринимательство, становится едва ли не единственным выходом из создавшегося кризисного положения, и в этом смысле оно нуждается в глубоком всестороннем изучении.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-08515 «Методология формирования инновационной политики нестационарной экономической системы в условиях активизации внешних сдерживающих факторов»).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баталина М.Л., Московская А.А., Тарадина Л.Д. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. М.: НИУ ВШЭ, 2007. 50 с.
2. Бугалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded). М.: ЛЕНАНД, 2015. 640 с.
3. Ившин С.Ю. Комплексный анализ дефиниции «логистический аутсорсинг» // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 1(187). С. 35–41.
4. Павлов Р.Н. Социальный аутсорсинг как пример «оптимизации» организаций социального сектора // Стратегическое планирование и развитие предприятий: матер. Шестнадцатого всерос. симп. Москва, 14–15 апреля 2015 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 90–92. 163 с.
5. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А.А. Московская. М.: Нац. иссл. ун-т «Высшая школа экономики», 2011. 284 с.
6. Care Quality Commission. Inspection Report, 2013. URL: http://www.cqc.org.uk/sites/default/files/old_reports/1-318051307_Abberley_House_INS1-7014_23215_Scheduled_08-06-2013.pdf (дата обращения: 04.05.2013).
7. Careers in Care with SCA. SCA Group. URL: <http://www.scagroup.co.uk/jobs/careers-in-care> (дата обращения: 12.05.2015)
8. Examples of Public Sector Outsourcing to Social Enterprises. Collaborative communities. URL: <http://collaborativecommunities.org.uk/assets/files/Public%20sector%20outsourcing%20to%20social%20enterprise.pdf> (дата обращения: 24.04.2015)
9. Fruchterman J. Developing Information Technology to Meet Social Needs. Innovations: Technology, Governance, Globalization, 2008, no. 3(3), Cambridge: MIT Press, pp. 83–99.
10. Guru-Murthy K. £46m payout for A4E – despite missing Work Programme targets. 24 October 2012. URL: <http://www.channel4.com/news/46m-payout-for-a4e-despite-missing-work-programme-targets> (дата обращения: 27.04.2013)
11. Heeks R., Arun S. IT Social Outsourcing as a Development Tool: IT Outsourcing to Social Enterprises for Poverty Reduction and Women's Empowerment in Kerala, 2007. URL: <http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/ICT/R8352-SocialOutsourcing-KeralaPaper.pdf> (дата обращения: 01.05.2012).
12. Low Pay Commission. National minimum wage: Low Pay Commission report 2012. URL: <http://www.gov.uk/government/publications/national-minimum-wage-low-pay-commission-report-2012.htm> (дата обращения: 28.02.2015).
13. Lutz T. Race to the Bottom: How Outsourcing Public Services Rewards Corporations and Punishes the Middle Class, June 2014. URL: <http://www.inthe-publicinterest.org/sites/default/files/Race-to-the-bottom.pdf> (дата обращения: 25.10.2014).
14. Mendell M., Nogales R. Social enterprises in OECD member countries: What are the financial streams? The changing boundaries of social enterprises. Under the editorship of A. Noya, Paris: OECD, 2009. pp. 18–24.
15. Plimmer G., Warrell H. Biggest way of UK outsourcing since '80s. The Financial Times, July 16, 2012. URL: http://www.ft.com/cms/s/0/aeb00cf2-cf44-11e1-bfd9-00144feabdc0.html#axzz36WC_jgSRH (дата обращения: 23.02.2013).
16. Sandwell Community Caring Trust (SCCT) / Social Business International. URL: http://socialbusinessint.com/wp-content/uploads/Sandwell_Community.pdf (дата обращения: 23.11.2014).
17. Williams Z., Richardson C. The Shadow State. A report about outsourcing of public services, 2012. URL: http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2012/12/the_shadow_state_3_dec1.pdf (дата обращения: 23.04.2013).

REFERENCES

1. **Batalina M.L., Moskovskaya A.A., Taradina L.D.** The Review of Experience and Concepts of Social Entrepreneurship Allowing for the Possibilities of Its Applying in Contemporary Russia. Moscow, National Research University «Higher School of Economics», 2007. 50 p. (rus)
2. **Buzgalin A.V., Kolganov A.I.** The Global Capital. Vol. 1. Methodology. Looking Beyond Pozitivizm, Postmodernizm and Economic Imperializm (Marx re-loaded). Moscow, LENAND, 2015. 640 p. (rus)
3. **Ivshin S.Iu.** A comprehensive analysis of the concept of «logistics outsourcing». St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 2014, no. 1(187), pp. 35–41. (rus)
4. **Pavlov R.N.** Social outsourcing as an example of «optimizing» the social sector organizations. Strategic planning and the development of enterprises. Proceedings of the 16th All-Russian Symposium. Moscow, 14–15 April 2015. Moscow, CEMI RAS, 2015, pp. 90–92. (rus)
5. Social entrepreneurship in Russia and in the world: practice and studies Under the editorship of A.A. Moscovskaya. Moscow, National Research University «Higher School of Economics», 2011. 284 p. (rus)
6. Care Quality Commission. Inspection Report, 2013. URL: http://www.cqc.org.uk/sites/default/files/old_reports/1-318051307_Abberley_House_INS_1-701423215_Scheduled_08-06-2013.pdf (accused May 04, 2013).
7. Careers in Care with SCA. SCA Group. URL: <http://www.scagroup.co.uk/jobs/careers-in-care> (accused May 12, 2015).
8. Examples of Public Sector Outsourcing to Social Enterprises. Collaborative communities. URL: [http://collaborativecommunities.org.uk/assets/files/Public %20sector %20outsourcing %20to %20social %20enterprise.pdf](http://collaborativecommunities.org.uk/assets/files/Public%20sector%20outsourcing%20to%20social%20enterprise.pdf) (accused April 24, 2015).
9. **Fruchterman J.** Developing Information Technology to Meet Social Needs. Innovations: Technology, Governance, Globalization, no. 3 (3), 2008, Cambridge, MIT Press, pp. 83–99.
10. **Guru-Murthy K.** £46m payout for A4E – despite missing Work Programme targets. 24 October 2012. URL: <http://www.channel4.com/news/46m-payout-for-a4e-despite-missing-work-programme-targets> (accused April 27, 2013).
11. **Heeks R., Arun S.** IT Social Outsourcing as a Development Tool: IT Outsourcing to Social Enterprises for Poverty Reduction and Women’s Empowerment in Kerala, 2007. URL: <http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/ICT/R8352-SocialOutsourcing-KeralaPaper.pdf> (accused May 1, 2012).
12. Low Pay Commission. National minimum wage. Low Pay Commission report 2012. URL: <http://www.gov.uk/government/publications/national-minimum-wage-low-pay-commission-report-2012.htm> (accused February 28, 2015).
13. **Lutz T.** Race to the Bottom: How Outsourcing Public Services Rewards Corporations and Punishes the Middle Class, June 2014. URL: <http://www.inthepublicinterest.org/sites/default/files/Race-to-the-bottom.pdf> (accused October 25, 2014).
14. **Mendell M., Nogales R.** Social enterprises in OECD member countries: What are the financial streams? The changing boundaries of social enterprises. Under the editorship of A. Noya, Paris, OECD, 2009, pp. 18–24.
15. **Plimmer G., Warrell H.** Biggest way of UK outsourcing since ‘80s. The Financial Times, July 16, 2012. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/aeb00cf2-cf44-11e1-bfd9-00144feabdc0.html#axzz36WCjgSRH> (accused February 23, 2013).
16. Sandwell Community Caring Trust (SCCT) / Social Business International. URL: http://socialbusinessint.com/wp-content/Sandwell_Community.pdf (accused November 23, 2014).
17. **Williams Z., Richardson C.** The Shadow State. A report about outsourcing of public services. 2012. URL: http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/files/2012/12/the_shadow_state_3_dec1.pdf (accused April 23, 2013).

ПАВЛОВ Руслан Николаевич – старший научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН, кандидат экономических наук.

117418, Нахимовский пр., д. 47, г. Москва, Россия. E-mail: pavlovru@mail.ru

PAVLOV Ruslan N. – Central Economics and Mathematics Institute of RAS.

117418. Nakhimovsky av. 47. Moscow. Russia. E-mail: pavlovru@mail.ru
