



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

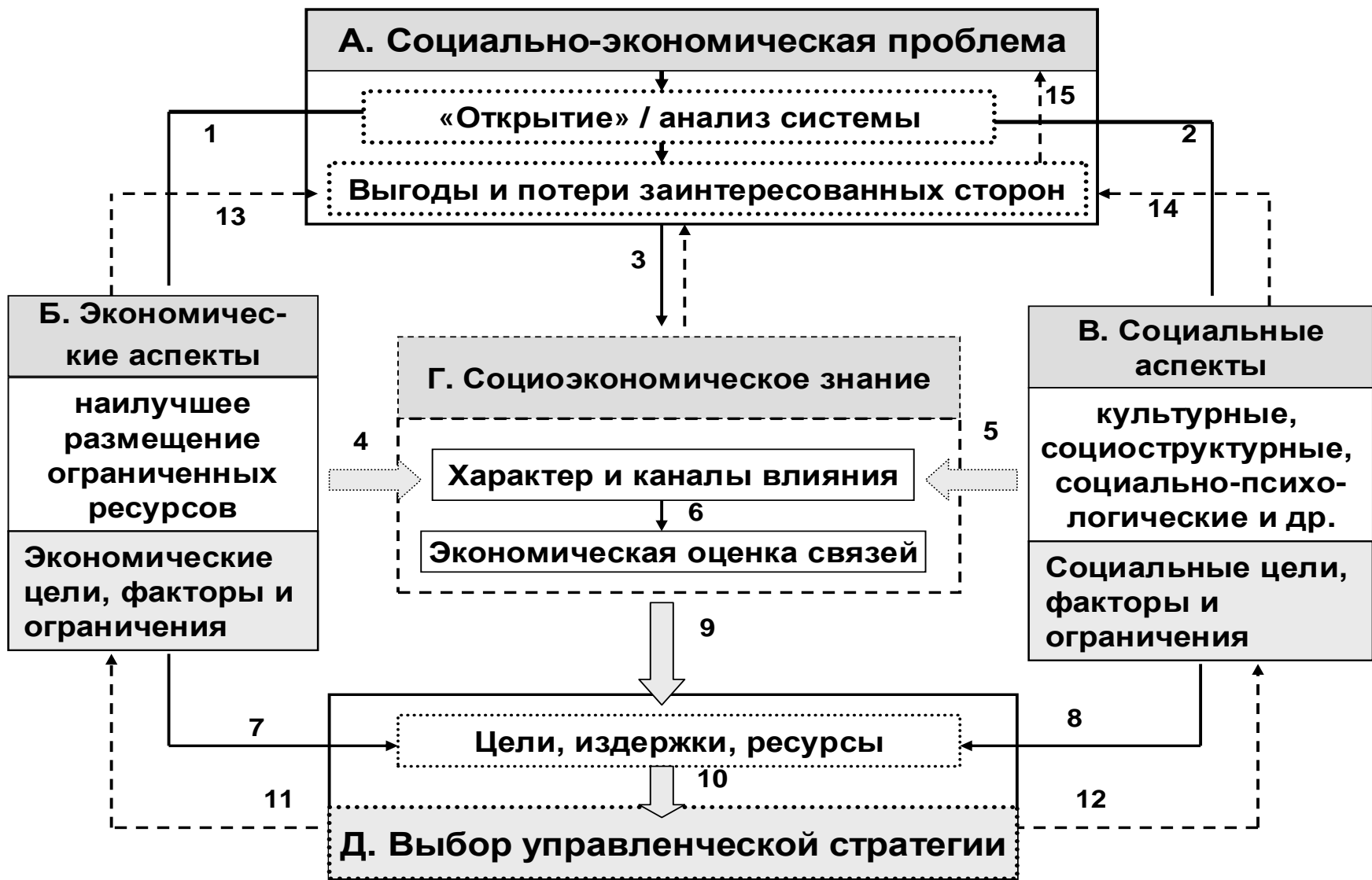
В чем полезность социоэкономики для анализа НКО и гражданского общества?

Шабанова М.А., НИУ ВШЭ

TED_8 сентября 2018

Что такое социэкономика? Предметное поле и базовые принципы

Социэкономика изучает характер и закономерности ДВУСТОРОННИХ связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства систем разных видов (от организаций, территорий, отраслей/сфер - до общества в целом) и пытается дать (там где это возможно и необходимо) ЭКОНОМИЧЕСКУЮ оценку этим связям на основе, во-первых, сопоставления широко понимаемых затрат и результатов и, во-вторых, учета определенных СОЦИАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ.



1. Системный подход как основа методологических позиций

2. Учет двустороннего характера связи между экономическими и социальными аспектами жизнедеятельности

3. Обращение к инструменту экономических оценок изучаемых связей, социальных процессов и феноменов

4. Предпосылка о социальном содержании экономического действия (учет, наряду с эгоистическими интересами, морально-культурных, социоструктурных и прочих аспектов индивидуального выбора)

5. Акцент на экономический подход на фоне междисциплинарности научных позиций (экономический подход обязательный, но не всегда единственный)

6. Особая роль, придаваемая прикладному знанию; стремление доводить результаты теоретических построений до практических рекомендаций.

Что может дать СЭ для анализа гражданского общества?

1. Макроуровень. СЭ позволяет лучше понимать (оценивать) ЭКОНОМИЧЕСКОЕ значение ГО вообще и НКО в частности.

нерешенная задача, новаторские продвижения российских экономистов А.Аузана и В. Тамбовцева:

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ДЛЯ ОБЩЕСТВА И ОТДЕЛЬНЫХ ГРУПП

1. Повышение уровня благосостояния общества за счет увеличения (выравнивания) ПЕРЕГОВОРНОЙ СИЛЫ – граждан в их контрактных взаимодействиях с государственными учреждениями и фирмами, отдельных фирм – в их взаимодействиях с чиновниками и другими контролирующими структурами.

(крайние полюсы = свободная конкуренция и грабеж)

→ для экономической оценки выравнивания переговорной силы сторон (деятельности ГО) = оценки экономического значения конкуренции (0, 4 до 3% ВВП).

Повышение переговорной силы граждан в их взаимодействиях с фирмами и государством способно увеличивать эффективность использования ресурсов в этих организациях *до десятков процентов.*

2. Повышение общественного благосостояния за счет увеличения совокупного предложения и спроса на рынке товаров и услуг.

2.1. Дополнительная занятость и самозанятость социально уязвимых групп населения:

- а) рост спроса НКО на определенные товары и услуги для налаживания и поддержания этой занятости**
- б) рост спроса увеличивающих свои доходы работников-представителей «социально слабых» групп на потребительском рынке.**

2. 2. Повышение уровня благосостояния общества за счет производства дополнительных благ и услуг:

«Провалы рынка», «Провалы государства»
+ «Провалы волонтерства»= (напр., филантропическая
недостаточность или ограниченность) (Саламон Л.)

Учет ограниченных возможностей клиентов:

- *финансовых* (недостаточная платежеспособность),
- *личностных* (ограниченные физические или умственные способности),
- *социетальных* (принадлежность к тем или иным маргинальным социальным группам),
- *поселенческих* (проживание в таком населенном пункте, где экономически неэффективно организовывать предоставление товаров и услуг) и др.

Эмоциональные, или отношенческие блага=

= это такие блага, для которых важно *не только содержание, но и форма их предоставления* (В.Л.Тамбовцев)

3. Повышение благосостояния общества (групп, граждан) за счет воздействия ГО на сокращение (предотвращение) БУДУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЩЕРБОВ, которые могут нанести обществу (группам, гражданам) отдельные хозяйствующие субъекты. (сокращение НЕГАТИВНЫХ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ в тех сферах, где альтернативные механизмы оказываются недостаточно действенными).

Интернализация внешних эффектов = включение ожидаемых (прогнозируемых) внешних эффектов в расчеты и оценки, сопровождающие принятие ЧАСТНЫХ решений.

Результат = положительный ЭКОНОМИЧЕСКИЙ эффект за счет сокращения БУДУЩИХ ущербов

Каким образом?

Вклад ГО в сокращение БУДУЩИХ ущербов:

- **«адвокатирование» неучитываемых интересов**
(напр., борьба с загрязнением окружающей среды, саботирование потребителями продукции компаний, где часты несчастные случаи на производстве и др.)
- **самостоятельно (независимо от государства) осуществлять интернализацию внешних эффектов**
(напр., объединения предпринимателей контролируют качество продукции, исполнение принятых правил игры, противодействуют недобросовестной конкуренции и пр.)

Повышение благосостояния граждан за счет *интернализации негативных внешних эффектов* → методы оценки сдерживания правонарушений, разработанные в рамках экономического анализа права.

Этичные покупки и бойкоты (экономический инструмент развития ГО):

- Прибыль компании Nestlé увеличилась на 20% после признания ее «этичной» со стороны Fair Trade Labeling Organization
(*Monde, 2005; Hamelin, Harcar, Benhari, 2013*)
- Готовность потребителей дополнительно платить за этичность продукции – большой размах оценок (чаще 5-10%), наиболее часто встречающаяся средняя премия – около 10%
(*Moon and Balasubramanian 2003; Auger et al. 2003, 2008; De Pelsmacker and Janssens 2007; Trudel and Cotte 2009*)
- Существуют культурные различия в готовности платить 10%-ную премию за этическое производство: 68% - в Германии против 84% - во Франции
(*Globescan 2007*)
- Потребители будут покупать «этичные продукты», если качество и цена останутся прежними (*Deloitte 2008; Cotte, Trudel, 2009.*)

4. ЭКОНОМИЯ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ государства за счет принятия структурами ГО на себя тех или иных функций (издержек) государства.

(во многих развитых странах объединения малых предпринимателей осуществляют контроль за качеством продукции, регистрацию предпринимателей, контроль за ведением бухгалтерского учета своих членов и др.).

II.2. Социоэкономическое знание позволяет НКО стать более ЭФФЕКТИВНЫМИ

системный взгляд СЭ на проблему помогает найти «слабое звено», более полно учесть издержки и выгоды (как социальные, так и экономические), выбрать эффективные стратегии:

- выбор наиболее актуальных направлений деятельности, в наибольшей степени отвечающих целям общественного развития
- выбор более эффективных стратегий достижения целей на основе сравнения разных альтернатив

(методы: минимизации затрат (cost-minimization analysis, CMA); «затраты-полезность» (cost-utility analysis, CUA); «затраты — результативность» (cost-effectiveness analysis, CEA); «затраты – выгоды» (cost-benefit analysis, CBA) и др.

- сравнение эффективности деятельности НКО в динамике + относительно других НКО в этой сфере
- учет как экономических, так и социальных факторов развития в их взаимосвязи и относительной автономности, избегание ловушки «вытеснения» просоциальных мотивов экономическими стимулами.

"Люди могут включать и выключать свою моральность"

(Shu et al., 2011. P. 31).

Рыночные стимулы запускают "моральную невовлеченность"

(Bandura, 1991)

"Ненужные" вознаграждения могут иметь "скрытую цену":

Примеры

➤ **American Association of Retired Persons: просьба о помощи по льготным расценкам vs просьба о бесплатной помощи**

➤ **Платное донорство *versus* бесплатное (Titmuss, 1971).**

Люди часто реагируют НА САМ ФАКТ присутствия экономических стимулов, а не на их величину. Но размер экономических стимулов тоже имеет значение (Gneezy, 2003; Bowles S., Polania-Reyes S., 2012)

SUMMARY STATISTICS FOR THE DONATION EXPERIMENT,
FOR THE DIFFERENT TREATMENTS

	No payment	1 percent	10 percent
Average	238.6	153.6	219.3
Standard deviation	165.77	143.15	158.09
Median	200	150	180
Average top 20	375.33	272	348
Standard deviation top 20	111.92	98.64	110.46
Average bottom 20	102	35.33	90.66
Standard deviation bottom 20	66.13	52.08	63.97
20th quantile	100	0	50
80th quantile	450	250	400



III. МИКРОУРОВЕНЬ (граждане вне организаций + начинающие НКО)=приобщение к «эффективному альтруизму» (Peter Singer)

Растущее движение – эффективный альтруизм (effective altruism, Peter Singer, основатель организации THE LIFE YOU CAN SAVE)

Тоби Орд – основатель организации «Giving what we can» (10% от заработка на протяжении всей жизни, для борьбы с бедностью во всем мире):

«некоторые благотворительные организации в сотни, а иногда и в тысячи раз эффективнее других, поэтому крайне важно найти именно эффективные»

(?): предоставление собаки-поводыря для одного слепого американца (40 000 долл.) *versus* вылечить от 400 до 2 000 чел. от слепоты в развивающихся странах (20-50 долл. =вернуть зрение 1 чел. с трахомой)

Сайт GiveWell - специально для оценки эффективности благотворительности (Фонд борьбы с малярией – лидер).

+ Сайты thelifeyoucansave.com и givingwhatwecan.org

+ сайт Effective Animal Activism



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Спасибо
за внимание!