

# Działalność przedsiębiorstw społecznych w krajach rozwijających się – doświadczenia indyjskie

---

Michał Zaremba\*

## Wstęp

Przedsiębiorczość społeczna zwraca uwagę badaczy unikalnym podejściem do rozwiązywania problemów społecznych i ekonomicznych. Ma to szczególne znaczenie w przypadku krajów rozwijających się, które od lat borykają się z takimi problemami jak wysoki poziom bezrobocia, nierówności społeczne czy analfabetyzm. Na przykład w Indiach, mimo niebywałego postępu w ostatnich latach, wciąż ok. 30% populacji żyje poniżej granicy ubóstwa, a analfabetyzm i słaba opieka zdrowotna w dalszym ciągu są ogromnymi wyzwaniami. Do tego dochodzą problemy ekonomiczne związane z niestabilnym systemem finansowym, ogromną korupcją i szarą sferą w gospodarce (CIA Factbook 2018).

Do zmniejszenia ubóstwa i poprawienia jakości życia w Indiach może przyczynić się działalność przedsiębiorstw społecznych, których obecnie w całych Indiach jest ok. 3 milionów, często w formie organizacji NGO (Anand 2018). Przedsiębiorstwa te koncentrują swoją działalność na zaspokajaniu potrzeb społecznych ubogiej ludności, wypełniając „luki rozwojowe”, z którymi nie mogły poradzić sobie państwo czy przedsiębiorstwa prywatne. Celem artykułu jest przybliżenie działalności przedsiębiorstw społecznych we współczesnych Indiach.

## „Przedsiębiorczość społeczna” i „przedsiębiorstwo społeczne”

Pojęcia „przedsiębiorczość społeczna” i „przedsiębiorstwo społeczne” są stosunkowo nowe we współczesnej gospodarce i najczęściej analizuje się je w ramach szeroko pojętej ekonomii społecznej, która ma godzić oparte na odmiennych para-

---

\* Michał Zaremba – magister, asystent, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Ekonomii Rozwoju, [michal.zaremba@uni.lodz.pl](mailto:michal.zaremba@uni.lodz.pl).

dygmatach państwo, społeczeństwo i rynek. Ekonomia społeczna nie jest odrębną gałęzią nauk ekonomicznych – wiąże się z nową ekonomią instytucjonalną (Kramer 2000), uznając wpływ czynników socjologicznych, politycznych, antropologicznych, psychologicznych i kulturowych na procesy gospodarcze i społeczne (Godłów-Legiędź 2010). Robin Murray definiuje ją jako wszelkie obszary gospodarki, które nie budzą zainteresowania sektora prywatnego (Murray 2010). Z kolei Witold Toczyski definiuje ją poprzez określenie trzech składowych, niezbędnych do tego, by mówić o podmiocie lub sektorze ekonomii społecznej (Toczyski 2007):

1. działalność gospodarcza, której cele społeczne przeważają nad maksymalizacją zysków;
2. aktywizacja społeczności lokalnej i budowanie solidarności społecznej będące instrumentem integracji społecznej;
3. praca jako dobro społeczne i kulturowe prowadzące do odzyskania zdolności znalezienia zatrudnienia na rynku pracy.

Wśród podmiotów ekonomii społecznej można wyróżnić przede wszystkim grupę przedsiębiorstw społecznych realizujących cele społeczne dzięki zyskom osiąganym z prowadzonej działalności gospodarczej. Definiuje się ją działalność innowacyjną, kreującą wartości społeczne, która może występować wewnątrz lub w poprzek sektorów non profit, biznesu i sektora publicznego (Austin 2010). Powszechnie uznaje się, że cechami przedsiębiorstwa społecznego wiążącymi je silnie z ekonomią społeczną są (Roelants 2002):

1. prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem;
2. dobrowolne i otwarte członkostwo;
3. demokratyczna kontrola sprawowana przez członków (z wyjątkiem fundacji);
4. połączenie interesów członków, użytkowników oraz interesu ogólnego;
5. rozwijanie i przyjmowanie wartości solidarności i odpowiedzialności;
6. autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz państwowych;
7. podstawowe nadwyżki przeznaczane są na stały rozwój celów i usług dla członków lub na wspólne zadania.

Najczęściej spotykaną definicją przedsiębiorstwa społecznego jest definicja wypracowana przez Europejską Sieć Badawczą EMES Network (The Emergence of Social Enterprise in Europe), według której za przedsiębiorstwa społeczne uważa się podmioty spełniające jednocześnie wszystkie kryteria ekonomiczne i społeczne wymienione w tabeli 1.

**Tabela 1.** Kryteria ekonomiczne i społeczne przedsiębiorstwa społecznego

| Kryteria ekonomiczne  | Kryteria społeczne   |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stała działalność mająca na celu produkcję dóbr i/lub usług.</li> <li>2. Wysoki stopień autonomii działania – przedsiębiorstwa są zakładane na zasadach dobrowolności przez grupy obywateli i przez nich zarządzane.</li> <li>3. Ponoszenie ryzyka ekonomicznego w prowadzeniu działalności.</li> <li>4. Działalność przedsiębiorstw społecznych wymaga minimalnego personelu płatnego i może bazować na zasobach finansowych, pozafinansowych oraz na pracy płatnej i społecznej.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Działalność jest ukierunkowana explicite na wspieranie i rozwój społeczności lokalnej oraz promowanie odpowiedzialności społecznej na szczeblu lokalnym. Jednym z zasadniczych celów jest służenie rozwojowi określonych wspólnot oraz produkcja dóbr i usług, które nie są dostarczane ani przez rynek, ani przez państwo.</li> <li>2. Działalność ma charakter lokalny i jest wynikiem kolektywnych wysiłków obywateli należących do danej wspólnoty lub grupy, których łączą wspólne potrzeby lub cele.</li> <li>3. Demokratyczne zarządzanie w przedsiębiorstwach społecznych opiera się na zasadzie: jedno miejsce – jeden głos. Proces podejmowania decyzji nie jest podporządkowany udziałom kapitałowemu.</li> <li>4. Użytkownicy usług są reprezentowani w strukturach i uczestniczą w nich.</li> <li>5. Ograniczona dystrybucja zysków; celem działalności nigdy nie może być jednak maksymalizacja zysków.</li> </ol> |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Leś, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*.

Tak więc przedsiębiorstwo społeczne jest pewną nową jakością pomiędzy sektorem rynkowym, III sektorem a sektorem publicznym. Ma cechy przedsiębiorstwa, co jest warunkiem skutecznego konkurowania, jednak gospodarowanie nim ma charakter społeczny, i to jest właśnie istotą jego funkcjonowania (Kaźmierczak 2007). Naturalnie ta definicja jest dość idealistyczna – trudno znaleźć jakikolwiek podmiot spełniający wszystkie wymienione kryteria. Badacze zajmujący się zjawiskiem przedsiębiorczości społecznej doszli do wniosku, że wyróżnić można jej trzy rodzaje, tak samo jak wyróżnia się trzy typy klasycznej przedsiębiorczości (Gózdź 2013):

1. „Majsterkowicz” – to pierwszy typ przedsiębiorczości społecznej, skupiający członków lokalnej społeczności działających na rzecz rozwiązywania lokalnych problemów. Jest to działalność na małą skalę, angażująca niewielką ilość zasobów.
2. Drugi typ przedsiębiorczości społecznej to „innovator” – w tym przypadku próbuje się wypełnić zidentyfikowane wcześniej luki na rynku usług

- społecznych. W porównaniu z „majsterkowiczem” charakteryzuje się on działalnością na większą skalę. Skupia się na problemach lokalnych, ale sposób jego działania można przenieść w inne miejsce. W przypadku „innowatora” zapewnienie efektywności działania wymaga większej ilości zasobów.
3. Ostatni typ, określane mianem „społecznego inżyniera”, skupia się na dekonstrukcji oraz rekonstrukcji zachowań społecznych w celu uzyskania określonych rezultatów. Bazuje on na teorii przedsiębiorczości Schumpetera, wprowadzając w życie nowe idee społeczne i zastępując dotychczasowe rozwiązania oferowane przez istniejące instytucje. Skala działania jest duża, a wsparciem zostaje objęte szerokie grono ludzi.

## Transformacja gospodarcza Indii w latach 90. XX wieku – wybrane aspekty

Indie są jedną z najdynamiczniej rozwijających się gospodarek światowych. Rozwój gospodarki indyjskiej i jej ściślejsze włączenie się w gospodarkę światową zaczęły się w latach 90. XX wieku. Wprowadzono wtedy – w odpowiedzi na kryzys, który dotknął tę gospodarkę na przełomie lat 1990/1991 – liberalne reformy gospodarcze. Przyczyną wybuchu kryzysu było kilka, przy czym do najważniejszych zalicza się: upadek i rozpad ZSRR, który był wówczas największym partnerem handlowym Indii, wybuch I wojny w Zatoce Perskiej, mający bezpośredni wpływ na zawirowania na światowym rynku ropy naftowej (wzrost cen o około 65% w stosunku do roku poprzedniego), utrzymywanie stałego przewartościowanego kursu rupii, narastanie deficytu budżetowego oraz brak stabilności politycznej (Srinivasan 2000, Virmani 2001).

Pierwotny indyjski ład gospodarczy i przyjęty po uzyskaniu niepodległości model rozwoju bazował na gospodarce rynkowej z silnym sektorem państwowym i rozwiniętym centralnym planowaniem opartym na pięcioletnich planach gospodarczych. Model ten zaczęto nazywać „indyjskim socjalizmem”, a u jego podstaw leżały: teoria J.M. Keynesa, program brytyjskiej Partii Pracy, doświadczenia z czasów amerykańskiego New Dealu oraz radzieckiej industrializacji lat 30. XX wieku (Chandra, Mukherjee, Mukherjee 1999). Gospodarka w możliwie największym stopniu miała być samowystarczalna, co wynikało z sąsiedztwa dwóch dużych i agresywnych państw, czyli Pakistanu i Chin, oraz nasilającej się zimnej wojny, utrudniającej rozwój wymiany handlowej i przepływy kapitałowe. Ponadto obawiano się powrotu Brytyjczyków, tym razem jako inwestorów i przez to faktycznej rekolonizacji kraju.

Próby przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego polegały zazwyczaj na zwiększaniu interwencjonizmu państwowego oraz centralizacji kraju. Nie przyniosło to jednak zadowalających i długotrwałych efektów przekładających się na

rozwój kraju. Sytuację komplikowały liczne wewnętrzne konflikty etniczne i religijne oraz napięte relacje z sąsiadami, w szczególności wojny z Chinami (1962) oraz Pakistanem (1965 i 1971–1972), co oznaczało konieczność przeznaczania znacznych środków na bezpieczeństwo, zbrojenia i utrzymanie armii.

Trudności pogłębiały wydarzenia międzynarodowe początku lat 90., a zwłaszcza rozpad ZSRR, duży wzrost cen ropy naftowej związany z wybuchem I wojny amerykańsko-irackiej, a także spadek transferów pieniężnych. Indie znalazły się na granicy bankructwa finansowego i musiały korzystać ze znacznych kredytów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, które były uwarunkowane m.in. podjęciem reform rynkowych i deetatyzacją gospodarki. Istotną przyczyną było także utrzymywanie stałego przewartościowanego kursu rupii i narastanie deficytu budżetowego.

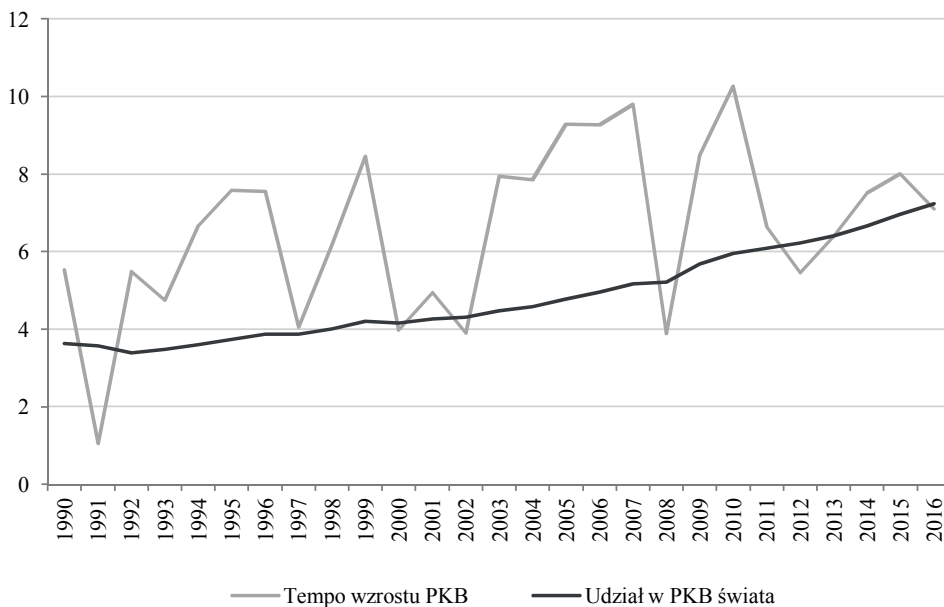
Kryzys gospodarczy odbił się bezpośrednio na gospodarce indyjskiej – rezerwy walutowe spadły do poziomu 1 mld USD (co ówczesnie stanowiło wartość dwutygodniowego importu), a to pociągnęło za sobą znaczne zmniejszenie wiarygodności kredytowej. Inflacja wzrosła do 12%, a deficyt na rachunku obrotów bieżących zwiększył się do 3% PKB. MFW zgodził się na udzielenie pomocy pod warunkiem wdrożenia przez Indie liberalnych reform gospodarczych w duchu konsensusu waszyngtońskiego. Reformy te obejmowały deregulację, prywatyzację przedsiębiorstw państwowych oraz liberalizację wymiany handlowej. Zarówno interwencjonizm państwowy, jak i kontrola działalności gospodarczej zostały znacznie zredukowane, natomiast rola i znaczenie przedsiębiorstw prywatnych wzrosły. Liberalizacja, choć w różnym stopniu, dotknęła większości aspektów polityki gospodarczej, w tym polityki przemysłowej, podatkowej, regulacji rynku finansowego, handlu i inwestycji zagranicznych (Kumar 2011; Joshi, Little 1996). Najważniejszymi elementami reform były (Bywalec 2003):

1. Zmniejszenie zakresu licencjonowania działalności gospodarczej. W 1991 r. zniesiono m.in. obowiązek uzyskiwania licencji w przemyśle (z wyłączeniem 18 gałęzi ważnych dla bezpieczeństwa państwa). W następnych latach liczba gałęzi objętych licencjami systematycznie malała.
2. Rozpoczęcie prywatyzacji przedsiębiorstw i dopuszczenie na szerszą skalę kapitału zagranicznego, który mógł nabywać większościowe pakiety akcji w określonych branżach.
3. Koncentrowanie polityki gospodarczej na selektywnym wspieraniu tych sektorów, które umożliwiają szybkie unowocześnianie gospodarki i czynienie jej bardziej konkurencyjną. Priorytetem stał się rozwój przemysłu i usług informatycznych, telekomunikacyjnych oraz finansowych.
4. Odejście od ścisłej regulacji państwowej w eksporcie i imporcie oraz obniżanie ceł importowych (pozwoliło to Indiom na wejście na rynki międzynarodowe).
5. Rozwijanie rynku finansowego – przede wszystkim instytucji rynku finansowego i jego regulacji prawnej. Sam rynek finansowy został otwarty

- dla zagranicznych inwestorów, zwiększono autonomię systemu bankowego, zdewaluowano rupię i rozszerzono jej wymienniealność.
6. Rozpoczęcie procesu decentralizacji polegającej na zwiększeniu roli stanów oraz jednostek samorządu terytorialnego w gospodarowaniu środkami publicznymi.
  7. Rozpoczęto prace nad reformą budżetową – m.in. uproszczono system podatkowy, zastępując regionalnie zróżnicowane podatki obrotowe jednolitym podatkiem VAT.

W wyniku przeprowadzonych reform nastąpiły znaczne zmiany w dynamice gospodarki Indii. Roczne tempo wzrostu gospodarczego zwiększyło się znacząco, osiągając w 2007 roku, tuż przed wybuchem kryzysu, wartość 9,8% (wykres 1). Równocześnie o połowę zwiększył się udział indyjskiego PKB w światowym – z niecałych 3,2% w 1991 roku do 7,24% w roku 2016.

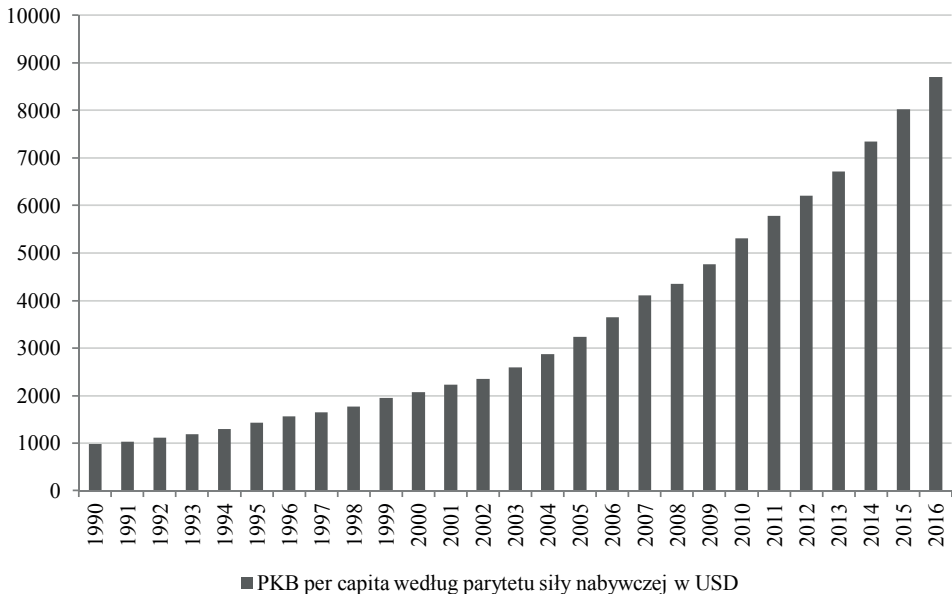
**Wykres 1.** Tempo wzrostu PKB Indii i jego udziału w PKB globalnym w latach 1990–2016 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podst. International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, October 2017.

Pozytywne skutki wprowadzonych reform gospodarczych potwierdza również bardzo duży wzrost PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej (wykres 2). W latach 1991–2007 PKB per capita w Indiach zwiększyło się ponadtrzykrotnie, do poziomu 8700 USD na mieszkańca, wobec nieco ponad 1000 USD w roku 1989.

**Wykres 2.** PKB Indii per capita w USD według parytetu siły nabywczej w latach 1990–2016 (w USD)



Źródło: opracowanie własne na podst. International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, October 2017.

Reformy przyniosły wymierne efekty – Indie intensywniej włączyły się w gospodarkę światową, co zaowocowało m.in. znaczącym zwiększeniem obrotów handlowych, intensyfikacją przepływów kapitałowych oraz zwiększeniem tempa wzrostu gospodarczego. Kraj ten stał się jednym z czołowych eksporterów i importerów oraz jedną z najdynamiczniej rozwijających się gospodarek świata. Szerokie włączenie się w procesy globalne umożliwiło przyspieszenie rozwoju społeczno-ekonomicznego i zwiększenie dobrobytu społecznego.

## Przedsiębiorstwa społeczne w Indiach

W krajach rozwiniętych przedsiębiorczość społeczna wiąże się z kryzysem państwa opiekuńczego, a w krajach rozwijających się – przede wszystkim z rządami niezdolnymi do świadczenia właściwych usług społecznych (Robinson 2008). W przypadku Indii przedsiębiorstwa społeczne mogą przyczynić się do rozwiązania istniejących problemów, w przypadku których konwencjonalne podejścia się nie sprawdziły (National Innovation Council 2013).

Przedsiębiorczość społeczna w Indiach rozwinęła się w ciągu ostatnich dwóch dekad, co wynika nie tylko z możliwości, które oferują te przedsiębiorstwa, ale również z głęboko zakorzonego przekonania o obowiązkach wobec

społeczeństwa (Chakraborty 1987). Badanie przeprowadzone przez Srivastava i Tandon dla Society for Participatory Research in Asia (PRIA) wskazują, że (Srivastava, Tandon 2002):

1. W Indiach było już wtedy 1,2 miliona organizacji non profit, które angażowały prawie 20 milionów opłacanych pracowników lub wolontariuszy. Szacuje się, że obecnie jest ok. 3 milionów takich organizacji (Anand 2018).
2. Około 73,4% tych organizacji to organizacje małe, z jednym lub dwoma płatnymi pracownikami. Tylko w około 8,5% było więcej niż 10 opłacanych pracowników.
3. Około 26,5% organizacji miało charakter religijny, reszta to świeckie organizacje skupiające się na kwestiach rozwoju społecznego, takich jak edukacja, opieka zdrowotna, rozwój lokalny.
4. Szacowane przychody organizacji nienastawionych na zysk, w tym przedsiębiorstw społecznych, wyniosły 179 mld rupii. 80% tej kwoty pochodziło z lokalnych działań, wkładu społecznego, 12,9% z darowizn, a 7,1% z pożyczek.

Uważa się, że Indie są jednym z najważniejszych podmiotów, jeśli chodzi o rozwój przedsiębiorczości społecznej (Bulsara, Gandhi, Porey 2013), przy czym przed tym sektorem wciąż stoi wiele wyzwań, które mogą rzutować na efektywność jego działań i status w gospodarce (Rawal 2018):

1. Przedsiębiorstwa społeczne i praca na ich rzecz jest mylona z pracą społeczną. Kolejnym problemem jest brak myślenia syntetycznego o społeczeństwie jako całości. Prowadzone działania odpowiadają właściwie wyłącznie na bieżące potrzeby, nie są związane z ogólną sytuacją w kraju ani stanem polityki społeczno-gospodarczej.
2. Problem źródeł finansowania – przedsiębiorcom społecznym oferującym unikalne produkty i usługi trudno jest uzyskać pomoc finansową ze względu na brak zrozumienia specyfiki ich działalności.
3. Ogromnym wyzwaniem jest pozyskiwanie wykwalifikowanych i oddanych pracowników – głównym celem przedsiębiorczości społecznej jest uzyskiwanie korzyści społecznych, a nie korzyści osobistych, dlatego trudniej jest skłonić ludzi do pracy dla tych podmiotów.
4. Zmiany w otoczeniu gospodarczym sprawiają, że przedsiębiorcy społeczni muszą dostosować do nich profil swojej działalności, przyjmując czasami mniej etyczny sposób prowadzenia działalności. Jest to wciąż rzadkie zjawisko, ale istnieje w niektórych skrajnych przypadkach w Indiach.
5. Problem balansowania działalności komercyjnej i społecznej – brak rentowności komercyjnej powoduje, że przedsiębiorstwa są mniej zmotywowane do opracowywania projektów przynoszących korzyści społeczne.
6. Brak planowania i odpowiedniej struktury. Planowanie to bardzo ważny element, którego brak jest zwykle przyczyną niepowodzenia przedsię-



biorstw społecznych. W przypadku przedsiębiorczości społecznej w Indiach często brakuje także odpowiedniej infrastruktury – w tym szkoleń, finansów, konsultacji i badań.

7. Kolejnym wyzwaniem jest zachęcenie przedsiębiorstw do odkrywania przewag konkurencyjnych wynikających ze współpracy z przedsiębiorcami społecznymi. Z perspektywy biznesowej wejście na nowe rynki może być znacznie łatwiejsze dzięki powiązaniom z przedsiębiorcami społecznymi, którzy spędzili lata, pracując na lokalnych rynkach i analizując je.
8. Brak wsparcia ze strony rządu jest przeszkodą w rozwoju biznesu społecznego w Indiach. Obecnie rząd nie zapewnia żadnej pomocy, jeśli chodzi o promowanie przedsięwzięć o charakterze społecznym, a przepisy dotyczące przedsiębiorców społecznych są bardzo złożone i niejednoznaczne.

W przeciwieństwie do przedsiębiorstw społecznych wielu innych krajów te działające w Indiach mają ograniczone możliwości, jeśli chodzi o struktury prawne, które mogą przyjąć. Zazwyczaj mogą one wybrać jedną z następujących form prawnych (Satar 2016):

1. organizacja non profit lub charytatywna; rejestracja na podstawie prawa o trustach (Trusts Act) z 1882 roku lub ustawy o spółkach (Companies Act) z 1956;
2. spółka jednoosobowa, spółka osobowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnia;
3. struktura hybrydowa – uwzględnia cechy obu powyższych struktur.

Chociaż każda ze struktur ma pewne zalety, nie są one wolne od ograniczeń. Tradycyjny model organizacji non profit umożliwia firmom uzyskiwanie korzyści z podatków i darowizn zagranicznych zgodnie z ustawą o podatku dochodowym i ustawą w sprawie wkładu zagranicznego, jednak powoduje to konieczność gromadzenia funduszy. W konsekwencji organizacje non profit w Indiach coraz częściej zmieniają swój status prawny (por. tabela 2).

**Tabela 2.** Status prawny przedsiębiorstw społecznych w Indiach

| Forma prawna                         | Odsetek |
|--------------------------------------|---------|
| Niepubliczna spółka z o.o.           | 58%     |
| NGO                                  | 23%     |
| Jednoosobowa działalność gospodarcza | 6%      |
| Spółka                               | 5%      |
| Spółka akcyjna                       | 4%      |
| Inne spółki                          | 3%      |
| Spółka z o.o.                        | 1%      |

Źródło: British Council, *The state of social enterprise in India*, s. 11.

Najczęściej deklarowanym celem przedsiębiorstw społecznych w badaniu jest tworzenie miejsc pracy (62%). Kolejne cele to: poprawa zdrowia (41%), ochrona środowiska (40%), przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu (40%), wspieranie rolnictwa i pokrewnych działań (36%), wzmacnianie pozycji kobiet (33%), edukacja (32%), finanse osobiste (31%) i wspieranie innych organizacji społecznych (20%). Cele organizacyjne różnią się w zależności od lokalizacji przedsiębiorstwa społecznego. W północno-wschodniej części Indii 64% przedsiębiorstw społecznych stwierdziło, że ich głównym celem jest wspieranie rolnictwa. W północnych Indiach najważniejszym zadaniem było przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu (43%), na zachodzie wzmocnienie pozycji kobiet (33%), a na południu i wschodzie poprawa opieki zdrowotnej (odpowiednio 44% i 52%).

Kluczowymi celami w kierowanych przez kobiety przedsiębiorstwach społecznych były wzmocnienie pozycji kobiet i poprawa ich sytuacji (40%) oraz promowanie edukacji i walka z analfabetyzmem (31%). W przypadku przedsiębiorstw społecznych prowadzonych przez mężczyzn kluczowe cele to wspieranie rolnictwa (43%) oraz ochrona środowiska (44%). Cele, które zostały uznane za priorytetowe w przedsiębiorstwach społecznych prowadzonych zarówno przez kobiety, jak i mężczyzn, to poprawa opieki zdrowotnej i dobrego samopoczucia, tworzenie możliwości zatrudnienia i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu (British Council 2018).

W przypadku 76% przedsiębiorstw społecznych podstawową działalnością generującą dochód jest świadczenie usług. Zakres działań przedsiębiorstw społecznych tego typu to zwykle rozwój umiejętności, usługi finansowe, edukacja lub opieka zdrowotna. 42% przedsiębiorstw społecznych opiera się na sprzedaży i obrocie towarami. Dla większości przedsiębiorstw społecznych doradztwo biznesowe jest dodatkowym źródłem dochodu – jedynie 3% przedsiębiorstw społecznych zajmowało się doradztwem i wspieraniem przedsiębiorczości jako jedyną działalnością generującą dochód.

Ponad połowa przedsiębiorstw społecznych działa w sektorze rozwoju umiejętności profesjonalnych, zapewniając szkolenia umiejętności dla przedsiębiorców, rzemieślników i robotników. Inne ważne sektory to: edukacja, rolnictwo, rybołówstwo i mleczarstwo, usługi finansowe, energia i czyste technologie oraz opieka zdrowotna. Przedsiębiorstwa społeczne w sektorze czystej energii są silnie obecne w południowych Indiach, stanowiąc 75% tamtejszego sektora (British Council 2018).

## Zakończenie

Ze względu na potencjał przedsiębiorstw społecznych jako „brakującego ogniwa” między sektorem publicznym a prywatnym ich rola we współczesnej gospodarce rynkowej staje się z roku na rok coraz większa. Z jednej strony dążą one, tak jak przedsiębiorstwa prywatne, do efektywności, a drugiej mają na względzie cele

społeczne, a zatem przyczyniają się do polepszenia jakości życia i do rozwoju społecznego danego regionu.

Rola tych podmiotów jest szczególnie obiecująca w przypadku krajów rozwijających się, w których zarówno struktury państwowe, jak i sektor prywatny są słabe. Przedsiębiorstwa te mogą wspomóc procesy rozwojowe, oferując określone usługi społeczne nieodpłatnie lub za niewielką opłatą. Jednym z takich krajów są Indie, w których w ostatnich latach nastąpił ogromny postęp społeczny. Jednak mimo tych pozytywnych zmian wciąż jest wiele problemów, które muszą zostać rozwiązane, aby państwo w dalszym ciągu mogło się szybko rozwijać. Problemy warstw najuboższych oraz te związane z analfabetyzmem i wykluczeniem społecznym mogą być, przynajmniej do pewnego stopnia, rozwiązywane przez przedsiębiorstwa społeczne. Oczywiście nie oznacza to, że zastąpią one zorganizowany, publiczny system pomocy społecznej, niemniej przedsiębiorczość społeczna może być elementem komplementarnym względem tradycyjnych systemów wspierających rozwój społeczny.

## Bibliografia

- Anand U. (2018), *India has 31 lakh NGOs, more than double the number of schools*, Indian Express, <http://indianexpress.com/article/india/india-others/india-has-31-lakh-ngos-twice-the-number-of-schools-almost-twice-number-of-policemen/> (data dostępu: 30 listopada 2018).
- Austin J.E. (2010), *Trzy kierunki badań nad przedsiębiorczością społeczną* [w:] Mair J., Robinson J., Hockerts K., *Przedsiębiorczość społeczna*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP w Warszawie, Warszawa.
- British Council (2018), *The state of social enterprise in India*, [www.britishcouncil.org/sites/default/files/bc-report-ch4-india-digital\\_0.pdf](http://www.britishcouncil.org/sites/default/files/bc-report-ch4-india-digital_0.pdf) (data dostępu: 30 listopada 2018).
- Bulsara H., Gandhi S., Porey P. (2013), *Grassroots Innovations to Techno-Entrepreneurship through GIAN – Technology Business Incubator in India: A Case Study of Nature Technocrats*, „International Journal Of Innovation”, nr 1 (1).
- Bywalec G. (2003), *Nowa polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy Indii po roku 1991*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7–8.
- Chakraborty S.K. (1987), *Managerial effectiveness and quality of work life: Indian insights*, Tata McGraw-Hill Publishing Co. Limited, New Delhi.
- Chandra B., Mukherjee A., Mukherjee M. (1999), *India after Independence*, Viking Penguin India, New Delhi.
- CIA (2018), *CIA Factbook*, [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html) (data dostępu: 30 listopada 2018).
- Godłów-Legiędź J. (2010), *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

- Gózdź B. (2013), *Przedsiębiorczość społeczna*, „Zarządzanie i Finanse”, r. 11, nr 1, cz. 1.
- International Monetary Fund (2017), *World Economic Outlook Database*, [www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx) (data dostępu: 30 listopada 2018).
- Joshi V., Little I.M.D. (1996), *India's Economic Reforms 1991–2001*, Oxford University Press, New Delhi.
- Kaźmierczak T. (2007), *Modernizacja pomocy społecznej – pomoc społeczna jako instrument rozwoju lokalnego* [w:] Grewiński M., Tyrowicz J. (red.), *Aktywizacja, partnerstwo, partycypacja – o odpowiedzialnej polityce społecznej*, Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa.
- Kramer R.M. (2000), *A Third Sector in the Third Millennium?*, „VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations”, Vol. 11, No. 1.
- Kumar Ch. (2011), *A discursive dominance theory of economic reforms sustainability: the case of India*, „India Review”, Vol. 10, No. 2, London.
- Murray R. (2010), *Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna*, „Ekonomia Społeczna” nr 1, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- National Innovation Council (2013), *Report to the People*, New Delhi.
- Rawal T. (2018), *A study of Social Entrepreneurship in India*, „International Research Journal of Engineering and Technology”, Vol. 05, Issue 01.
- Robinson J. (2008), *Omijanie barier społecznych i instytucjonalnych w dostępie do rynku: jak przedsiębiorcy społeczni identyfikują i oceniają istniejące możliwości* [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Roelants B. (2002), *Pierwsza Europejska Konferencja na temat Ekonomii Społecznej w Europie Środkowo-Wschodniej: dokument przygotowawczy*, CECOP, [www.abramowski.netstrefa.com.pl/ekspo2002.pdf](http://www.abramowski.netstrefa.com.pl/ekspo2002.pdf).
- Satar M.S. (2016), *A policy framework for social entrepreneurship in India*, „IOSR Journal of Business and Management”, Vol. 18, Issue 9, Ver. I.
- Srinivasan T.N. (2000), *Eight Lectures on India's Economic Reforms*, Oxford University Press, New Delhi.
- Srivastava R., Tandon R. (2002), *Report of study on Non Government Organizations in India*, Participatory Research in Asia, New Delhi.
- Toczyński W. (2007), *Niezborności ekonomii społecznej? Rola i miejsce ekonomii społecznej w programach operacyjnych*, „Trzeci Sektor”, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, nr 9.
- Virmani A. (2001), *India's 1990–91 crisis: reforms, myths and paradoxes*, „Working Paper” No. 4/200 – Planning Commission, New Delhi.

## Streszczenie

Przedsiębiorczość społeczna zwraca uwagę badaczy unikalnym podejściem do rozwiązywania problemów społecznych i ekonomicznych. Ma to szczególne znaczenie w przypadku krajów rozwijających się, które od lat borykają się z taki problemami jak wysokie bezrobocie, nierówności społeczne czy analfabetyzm. Na przykład w Indiach, mimo niebywałego postępu w ostatnich latach, wciąż ok. 30% populacji żyje poniżej granicy ubóstwa, a analfabetyzm i słaba opieka zdrowotna w dalszym ciągu są ogromnymi wyzwaniami. Do tego dochodzą problemy ekonomiczne związane z niestabilnym systemem finansowym, ogromną korupcją i szarą sferą w gospodarce

Do zmniejszenia ubóstwa i poprawienia jakości życia w Indiach może przyczynić się działalność przedsiębiorstw społecznych, których obecnie w całych Indiach jest ok. 3 milionów, często w formie organizacji NGO (Anand 2018). Przedsiębiorstwa te koncentrują swoją działalność na zaspokajaniu potrzeb społecznych ubogiej ludności, wypełniając „luki rozwojowe”, z którymi nie mogły poradzić sobie państwo czy przedsiębiorstwa prywatne.

Celem artykułu jest przybliżenie działalności przedsiębiorstw społecznych we współczesnych Indiach.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, przedsiębiorczość społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, Indie, kraje rozwijające się

## Summary

### Social Enterprises' Activities in Developing Countries. Indian Experiences

Social entrepreneurship draws the attention of researchers due to the unique approach to social and economic problems. This is particularly important in developing countries which struggle with high unemployment, social inequalities and illiteracy, among others. One such example is India, where despite unprecedented progress in recent years, around 30% of the population still live below the poverty line, while illiteracy and poor health care are still huge challenges. The activities of social enterprises can contribute to the reduction of poverty and improve the quality of life. These enterprises focus their activities on the social needs of the poor, filling in “development gaps” that state or private enterprises are unable to fill. The aim of the article is to present and analyse the activities of social enterprises in modern India.

**Keywords:** entrepreneurship, social entrepreneurship, social enterprise, India, developing countries

**JEL:** I31, L31, O53