

# Zjawisko przedsiębiorczości społecznej w Chińskiej Republice Ludowej

Krzysztof Lech

**Streszczenie:** Artykuł dotyczy zjawiska przedsiębiorczości społecznej w Chińskiej Republice Ludowej, a jego celem jest nakreślenie ram konceptualnych będących warunkiem systematycznego badania tego fenomenu. Zastosowane w tym celu metody selektywnej, niepełnej analizy i krytyki piśmiennictwa oraz badania dokumentów potwierdziły, że przedsiębiorczość społeczna w Chinach, podobnie jak w kręgu kulturowym krajów Zachodu, przejawia się na wiele sposobów. W związku z tym konieczne wydaje się podjęcie prac zmierzających do opracowania modelu unifikacyjnego zjawiska, który pozwoliłby na prowadzenie bardziej szczegółowych badań. Uzasadnieniem dla przyjęcia tej rekomendacji jest oblicze 578 mln ludzi głodujących w regionie Azji i Pacyfiku oraz potrzeba poszukiwania narzędzi umożliwiających zniwelowanie tych i wielu innych społecznych problemów. Dotyczy to także Afryki, Ameryki Łacińskiej, Środkowego Wschodu i każdego innego miejsca, gdzie ludzie cierpią z powodu niedożywienia. Właściwe Chinom przejawy przedsiębiorczości społecznej oraz zastosowane rozwiązania mogłyby stanowić instrumentarium, które można by było wykorzystać w innych miejscach na świecie.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, przedsiębiorczość społeczna, Chińska Republika Ludowa.

*Na drzewie dobrych intencji jest wiele kwiatów,  
lecz mało owoców*

Konfucjusz (551–479 p.n.e)

## Wprowadzenie

Jedną z koncepcji zjawiska przedsiębiorczości społecznej zakłada, że przyczyną jego istnienia jest występowanie mniejszych i większych problemów społecznych [Campbell, 1997, s. 17–18]. Zgodnie z opiniami wielu badaczy problemy takie stanowią motywację do podejmowania aktywności nastawionych na ich rozwiązywanie, co często przyjmuje postać działań pomocowych [zob. np. Brooks, 2007; Cho, 2006; Dees, 1998; Fowler, 2001; Gawel, 2009; Hartigan, 2004; Karnani, 2010; Lehner, 2012; Mair, 2006; Nicholls, 2009; Perrini, 2006; Robinson, 2006; Santos, 2009; Tan, 2005; Waddock, 1991; Zahara, 2009].

Przejawem takiej praktyki jest funkcjonowanie organizacji charytatywnych i społecznych, które w ramach realizacji swych celów coraz częściej rozpoczynają działalność gospodarczą, czyli zajmują się produkcją i sprzedażą dóbr [Canadian Centre for Social Entrepreneurship, 2001, s. 1 i nast.]. Nadwyżki przychodów nad kosztami są przeznaczane na finansowanie działalności społecznej, bądź też łącznie z nią w części wypłacane w postaci dywidend ich organizatorom [Prahald i in., 2002, s. 2–8]. Zgodnie z obowiązującą terminologią organizacje tego typu określa się mianem przedsiębiorstw społecznych i zależnie od uwarunkowań instytucjonalnych mogą one przybierać rozmaite formy prawne [Leś, 2008,

s. 28 i nast.]. Zalicza się do nich fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie, a także spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – co oznacza z kolei, że podmiotami przedsiębiorczości społecznej mogą być zarówno organizacje należące do trzeciego, jak i do pierwszego sektora gospodarki [Sienicka, 2012, s. 1]. Mimo iż bardzo rzadko, a generalizując – nawet w ogóle nie bierze się pod uwagę podmiotów będących własnością państw, to jednak je także powinno się uznawać za przedsiębiorstwa społeczne wówczas, gdy skutkami podejmowanej przez nie działalności są efekty właściwe dla ich prywatnych lub pozarządowych odpowiedników [Lech, 2013, s. 32–38]. Teza ta nabiera specjalnego znaczenia w odniesieniu do gospodarek państw socjalistycznych czy demokratycznych, w których znaczący udział w strukturze własności posiadają właśnie przedsiębiorstwa państwowe.

Niezależnie od prawdziwości tej tezy oraz możliwych rozstrzygnięć innych sporów toczących się na gruncie tej nowej specjalności naukowej, dyskurs w obszarze przedsiębiorczości społecznej jest faktem i budzi coraz większe zainteresowanie. W dużej mierze wynika to z wiary w skonstruowanie narzędzi służących wyeliminowaniu wielu istniejących na

## NOTA O AUTORZE

Krzysztof Lech – doktorant, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

świecie problemów [United Nations, 2012, s. 4]. Wobec 1 miliarda ludzi cierpiących głód, to zadanie to kwestia szczególnej wagi – co tłumaczy jej rosnącą popularność wśród ludzi ze świata nauki i władzy. Wyrazem tego stanowiska jest niniejszy artykuł, który dotyczy zjawiska przedsiębiorczości społecznej, a ściślej – jej przejawów w Chinach, a jego celem jest nakreślenie ram konceptualnych będących warunkiem systematycznego badania tego fenomenu. W związku z tym wykorzystano metody selektywnej, niepełnej analizy i krytyki piśmiennictwa oraz przeprowadzono pogłębione badania danych zastanych. Artykuł składa się z trzech części, w których prezentowane są: (1) aspekty teoretyczne przedsiębiorczości społecznej, (2) przedsiębiorczość społeczna w Chińskiej Republice Ludowej oraz (3) analiza i krytyka wybranych kwestii. W pierwszej części artykułu przedstawiono ogólną refleksję na temat fenomenu, jakim jest przedsiębiorczość społeczna oraz przybliżono niektóre bardziej szczegółowe pojęcia teoretyczne. Zwrócono szczególną uwagę na definicję, rozwiązania organizacyjne i formy prawne przedsiębiorstw społecznych, metodologię badań, bieżący stan dyskursu, literaturę przedmiotu, istotę zjawiska i przyczyny jego występowania oraz stan wiedzy o nim w aspekcie krajów Dalekiego Wschodu. W kolejnej części zaprezentowano poglądy badaczy na temat tego zjawiska w Chinach i zestawiono je z odpowiadającymi mu politycznymi, ekonomicznymi oraz społecznymi uwarunkowaniami. Zatem dokonano wyboru i podano niektóre informacje z historii Chin, ich ustroju politycznego, sytuacji gospodarczej, społecznej, a nawet obywatelskiej rozumianej jako kondycja trzeciego sektora. Główny nacisk położono na przypisywaną idei przedsiębiorczości społecznej wykładnię, rodzaje rozwiązań organizacyjnych, formy prawne podmiotów, tj. społecznych przedsiębiorstw oraz inne uwarunkowania instytucjonalne, np. podatkowe, a także obszary funkcjonalne przedsiębiorstw, tzn. finansowe, zasobów ludzkich i innych, na podstawie jedyne przeprowadzonego w Chinach badania empirycznego obejmującego swym zasięgiem 56 przedsiębiorstw. W trzeciej części artykułu zestawiono zaprezentowane dotychczas informacje, co umożliwiło usunięcie niektórych dających się wcześniej dostrzec w teorii usterek. Podczas przygotowywania tekstu wykorzystano artykuły naukowe dotyczące przedsiębiorczości społecznej, pozycje zwarte na temat Chin w ogóle

oraz raporty, opracowania i broszury traktujące zarówno o tym kraju, jak i o omawianym zjawisku. Dokonano także przeglądu dokumentów przedsiębiorstw społecznych oraz dokumentów rządowych (w tym przypadku zaprezentowano oficjalne stanowisko wobec przedsiębiorczości społecznej). Część trzecią artykułu uzupełniono uwagami o wyzwaniach, przed którymi stoi nauka i rządy państw w kontekście podjętego przedmiotu badań, a ponadto sformułowano pewne rekomendacje.

## 1. Aspekt teoretyczny przedsiębiorczości społecznej

Przedsiębiorczość społeczna stanowi przedmiot zainteresowania naukowców od niedawna. Jeśli początek uznamy datę pierwszego użycia angielskiego odpowiednika, tj. terminu *social entrepreneurship*, to będzie to 30–40 lat. Według Hoogendoorna, Penningsa i Thurika, pojęcie przedsiębiorczość społeczna pojawiło się w 1972 r. – Banks zdefiniował je jako działalność menedżerską wykorzystywaną w celu rozwiązywania społecznych problemów [Hoogendoorn i in., 2010, s. 4]. Kilka lat później odmienną (częściowo) definicję zaproponował Dryton, dla którego przedsiębiorczość społeczna oznaczała działalność polegającą na rozpoznawaniu i rozwiązywaniu niesprawności w funkcjonowaniu społeczeństwa za pomocą innowacji, zmian społecznych oraz systemowych [Neal, 2010, s. 97]. Jeszcze inaczej ujęła to Komisja Europejska, która zaleca, aby przez przedsiębiorczość społeczną rozumieć działalność polegającą na osiągnięciu w pierwszej kolejności celów społecznych, a dopiero w drugiej – na generowaniu zysków ekonomicznych akcjonariuszy oraz innych interesariuszy [Komisja Europejska, 2011, s. 2]. W praktyce na przestrzeni wielu dekad pojawiło się mnóstwo propozycji i większość z tych definicji w mniejszym bądź większym stopniu różni się między sobą, co świadczy o braku kompromisu co do istoty zjawiska [Lech, 2012, s. 46–51]. Konstatując większość z nich, można wskazać, że przedsiębiorczość społeczna to, najogólniej, **działalność podejmowana przez podmioty gospodarcze w celu rozwiązywania społecznych problemów w sposób dla nich zyskowy, bądź też z pominięciem tego motywu**. To oczywiście, że taki sposób rozumienia zjawiska stwarza zarówno ryzyko wielu niedomowień, jak i pewnych nadinterpretacji. Przykładowo,

falsyfikację tej ostatniej i wielu innych definicji obrazują konsekwencje przedsiębiorczości rozumianej w zwyczajowy sposób. Otóż przedsiębiorczość tego typu także eliminuje społeczne problemy lub przynajmniej do nich nie dopuszcza – przez co definicji jej społecznej odmiany nie sposób uznać za w pełni prawdziwą.

Pomijając na moment ten zarzut, można przyjąć, że przedsiębiorczość społeczna może być realizowana przez organizacje działające w oparciu o różne typy modeli organizacyjnych, a ponadto posiadające równie liczne formy prawne. Przykładowo, mogą to być tzw. organizacje „lewarowane non-profit” czy „społeczne biznesy”. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z odrzuceniem polityki zarobkowej, osiąganiem celów społecznych oraz finansowaniem tej aktywności w oparciu o ciągłe i pewne partnerstwa z innymi organizacjami; z drugim zaś, w aspekcie nadrzędnych motywacji, z dążeniem do zysku przez organizacje for-profit, których misją jest ponadto osiąganie celów społecznych [Abdou i in., 2010, s. 18 i nast.]. Jeśli chodzi o kontekst prawny, to odpowiednio do systemu prawnego podmioty przedsiębiorczości społecznej mogą działać w różnych formach. W Belgii, gdzie funkcjonuje system prawa kontynentalnego, występują 2 takie formy, tj. stowarzyszenia non-profit oraz przedsiębiorstwa pracy integracyjnej [Nyssens, 2008, s. 13 i nast.]. W zależności od kraju może ich być od dwóch do nawet kilkunastu, np. w Republice Federalnej Niemiec takich form jest aż 16 [Birkhölzer, 2008, s. 22 i nast.]. Z kolei w Polsce ich liczba sięga 12 i są to stowarzyszenia, fundacje, zakłady aktywności zawodowej, centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, kluby pracy, warsztaty terapii zajęciowej [Leś, 2008, s. 28 i nast.], organizacje spółdzielcze, banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz, w szczególnych okolicznościach, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością [Hausner, 2008, s. 15 i nast.]. Należy jednak zaznaczyć, że chociaż wymienione formy umożliwiają prowadzenie tego typu aktywności, to tylko w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i w Irlandii Północnej oraz Stanach Zjednoczonych Ameryki utworzono specjalne podmioty, tj. Community Interest Company i Low-Profit Limited Liability Company [Spear, 2008, s. 34 i nast.].

Analogicznie jak w przypadku definicji, także w sferze dotyczącej aspektów prawnych i organiza-

cyjnych omawianego zjawiska można doszukać się specyficznych słabych stron, jeśli chodzi o wiedzę o nim. W praktyce przyjęta typologia nie jest jednoznaczna (ostateczna), czego przyczynę stanowi m.in. brak definicji pojęć, takich jak „for-profit”, „non-profit”, „zysk ekonomiczny”, „zysk społeczny”, „cele ekonomiczne”, „cele społeczne”, oraz, co ma szczególnie znaczenie, także wykorzystywanie w różnych kontekstach ich wybranych znaczeń. Proponowane przez naukowców opisy modeli są w dodatku na tyle ogólne, że granice między nimi zanikają, a krzyżujące się ten sposób sensy stanowią przeszkodę uniemożliwiającą odkrywanie ich podstawowych cech [Lech, 2013, s. 39–42]. Rozmiar związanych z tym zagrożeń zwiększają usterki prawne. Mimo iż przedsiębiorczość społeczną można rzeczywiście realizować w formule fundacji czy stowarzyszenia, to jednak wiele działań fundacji ze względu na rozbudowane cele ekonomiczne to jawne przypadki gospodarczych nadużyć. Określanie przedsiębiorczości społecznej jako działalności właściwej dla fundacji, czy też innych form prawnych jest niewystarczające, tzn. nie odkrywa natury tego zjawiska, a wręcz przeciwnie – może ją przysłaniać bądź nawet wypaczać. Innym negatywnym skutkiem wynikającym ze stosowania tej metody jest konieczność pominięcia i nieuznawania za społecznie przedsiębiorcze licznych działań właściwych dla przedsiębiorczości w jej zwyczajowym, tj. ekonomicznym znaczeniu. Przykładem może być aktywność charakterystyczna dla nurtu określanego mianem społecznej odpowiedzialności biznesu, dzięki której często są rozwiązywane problemy społeczne [Lech, 2012, s. 58 i nast.].

Zatem w wielu aspektach informacje o zjawisku przedsiębiorczości społecznej mają cechy domniemania a nie wiedzy. Do pewnego stopnia można to usprawiedliwić tym, że debata na jego temat dopiero się rozwija. W praktyce badania znajdują się na wczesnym etapie, tzn. eksploracji i konceptualizacji, a wszelkie błędy poznawcze są, naturalnie, tego konsekwencją [Short i in., 2009, s. 1]. Znacznie większe zagrożenie wiąże się jednak nie z faktem występowania fałszywych poglądów o zjawisku, lecz z brakiem świadomości badaczy w tym względzie. Tendencje do przyjmowania skrajnie subiektywnych i wzajemnie znoszących się orientacji badawczych stwarzają zagrożenie nie tylko spowolnienia rozwoju tej nowej specjalności naukowej, lecz rów-

niez marginalizacji samego zjawiska. W świecie, w którym 1 miliard ludzi cierpi z powodu głodu kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia, tym bardziej, że to właśnie w tej idei pokłada się nadzieje na rozwiązanie tego i wielu innych humanitarnych problemów [United Nations, 2012, s. 1–11].

Reasumując, większość spośród współczesnych badań i analiz zjawiska nie ukazuje jego natury, lecz w większości stanowi bezpodstawne uogólnienia zdarzeń gospodarczych właściwych dla różnych zjawisk. Główną przyczyną takiego stanu rzeczy jest prowadzenie badań opartych na definicjach skonstruowanych w błędny sposób, tj. definicjach fałszywych oraz definicjach nieinformujących. W przeważającej części badań mamy do czynienia z definicjami za wąskimi, za szerokimi, definicjami, których członki krzyżują się zakresowo, definicjami zawierającymi błąd przesunięcia kategorialnego oraz definicjami zawierającymi błąd *ignotum per ignotum*. Do znaczącej części wyników prac nad omawianym zjawiskiem należy podchodzić z dystansem („brać w nawias”) oraz dążyć do konstruowania prawdziwych definicji w toku kontynuowania badań nad nim [Lech, 2012, s. 58 i nast.]. Prace eksploracyjne i konceptualizacyjne powinno się prowadzić zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym. W przypadku pierwszego wymiaru konieczne jest prowadzenie badań istniejącej literatury przedmiotu, rozszerzanie ich na inne dyscypliny naukowe, np. ekonomię, a także rozpoczęcie budowania heurystyk charakteryzujących się dużymi możliwościami poznawczymi, jak np. aksjologia i ontologia gospodarki. Natomiast w przypadku drugiego wymiaru konieczne jest prowadzenie badań wszystkich podmiotów gospodarczych, w przypadku których zakładamy, że mogą stanowić strefę faktycznego występowania zjawiska, tj. fundacji, stowarzyszeń itd. Co istotne, należy przy tym mieć na uwadze zastrzeżenie, że nie można ich wprost i zupełnie utożsamiać z przedsiębiorczością społeczną w ogóle.

Literatura przedmiotu dotycząca *stricte* przedsiębiorczości społecznej nie jest liczna, opracowań zwartych jest zaledwie kilkanaście, a artykułów naukowych trochę więcej [Lech, 2012, s. 48–51]. Jeśli jednak dołączymy opracowania dotyczące ekonomii społecznej, która na ogół rozumiana jest jako nauka o podmiotach trzeciego sektora, to liczba publikacji zwiększy się. Chociaż faktycznie oba obszary nauki są ze sobą blisko związane, to jednak

nie powinno się ich uznawać za identyczne, co w dyskursie naukowym stanowi częstą praktykę. Przykładem mogą być przedsiębiorstwa realizujące koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu, które – będąc przejawami zjawiska przedsiębiorczości społecznej – w ogóle nie wchodzą w zakres trzeciego sektora. Przedsiębiorczość społeczna i ekonomia społeczna to nie są tożsame pojęcia, które można łączyć – mimo iż przedmiot ich zainteresowania jest względnie ten sam, to jednak nie można tego uznać za wystarczające uzasadnienie takiej praktyki. Niezależnie od tego, analizując literaturę przedmiotu, wyraźnie widać, że nastąpiło zwiększenie zainteresowania tym pierwszym obszarem, tj. przedsiębiorczością społeczną, oraz niewielkie jego zmniejszenie w przypadku ekonomii społecznej. To ona właśnie budzi coraz więcej emocji wśród badaczy, jak również wśród praktyków. Świadczy o tym m.in. fakt, że uczelnie oferują kierunki kształcące w jej zakresie, powstają centra rozwoju przedsiębiorstw społecznych oraz wciąż rośnie liczba tych ostatnich [Yunus, 2011, s. 47–52].

W literaturze przedmiotu dotyczącej przedsiębiorczości społecznej można znaleźć np. stanowisko, że przedsiębiorczość ta posiada dwie tradycje, tj. amerykańską oraz europejską [Hoogendoorn i in. 2009, s. 6 i nast.]. Mimo iż teza ta wydaje się zasadna dla kontynentu europejskiego i północnoamerykańskiego, to można jednak przyjąć, że dokonany przez badaczy przegląd obejmował raczej tylko ograniczoną część dostępnej literatury. Istnieje bowiem możliwość wskazania obszernego piśmiennictwa, które dowodzi, że zjawisko przedsiębiorczości społecznej jest charakterystyczne dla wszystkich kontynentów, tj. także Afryki, Ameryki Południowej, Australii czy Azji. Ponadto ewentualna teza o wpływowości krajów Zachodu na pozostałe kultury wydaje się zbyt jednoznaczna (kategoryczna) i przez to mało prawdziwa. Faktem jest natomiast to, że badacze dokonując opisu dwóch wymienionych tradycji, w niekoniecznie zamierzony sposób naprowadzają na możliwe uwarunkowania oraz przyczyny zjawiska. Według Hoogendoorn, źródłem fenomenu przedsiębiorczości społecznej na obu kontynentach były kryzysy gospodarcze lat 70. i 80. XX w. W Europie kryzysy te powodowały ograniczenia budżetowe środków publicznych przeznaczanych na pomoc społeczną dla najbiedniejszym mieszkańców jej krajów, a w Stanach Zjednoczonych Ameryki

minimalizowały ilość przychodów charytatywnych organizacji społecznych z datków prywatnych [Hogendoorn i in., 2009, s. 6 i nast.]. Jednym ze skutków pogarszającej się wtedy sytuacji bytowej ludzi było podejmowanie przez publiczne i prywatne podmioty pomocowe działań prowadzących do zwiększania ich możliwości budżetowych. W przypadku organizacji charytatywnych przykładem takich działań było rozpoczynanie aktywności właściwej dla typowych przedsiębiorstw komercyjnych, tj. oferowały one odpłatnie dobra, na które istniał efektywny popyt, aby osiągać dodatkowe przychody. Zapotrzebowanie na usługi pomocowe istniejących organizacji przewyższało ich możliwości podażowe, dlatego też równocześnie powstawały nowe, przyjmując dotychczasowe bądź innowacyjne formy tworzenia przychodów. Trzeba przy tym dodać, że chociaż wskazana przez badaczy geneza przedsiębiorczości społecznej faktycznie wiąże się z istnieniem kryzysów, to jednak bardziej odpowiada to czynnikom intensyfikującym ją, niż kreacyjnym. Tym samym kryzysy ekonomiczne należy identyfikować jako zjawiska, które pełniąc funkcję koncentrowania na nich uwagi, nakierowują na te aspekty gospodarujących społeczeństw, które stanowią faktyczną przyczynę uruchamiania działań właściwych dla przedsiębiorczości społecznej. Silną przesłanką tej aktywności jest istnienie popytu potencjalnego, zwłaszcza na dobra zaspokajające potrzeby leżące w dolnej części piramidy Masłowa [Lech, 2013, s. 39–42]. Wówczas zależnie od występowania wzrostu bądź spadku gospodarczego, wielkość tego popytu ulega odpowiednim zmianom w odwrotnym kierunku. Jednocześnie wielkość i struktura tego popytu określa wielkość oraz strukturę potencjalnej i aktualnej podaży dóbr preferowanych przez przedsiębiorstwa społeczne [Lech, 2013, s. 39–42]. Jeszcze inną determinantą działania tych przedsiębiorstw są różne dla poszczególnych krajów świata uwarunkowania instytucjonalne i te dotyczące warstwy naukowej kultury – a także innych jej typów, np. etycznej, sakralnej itp.

Mając na względzie różne tradycje przedsiębiorczości społecznej i lukę w wiedzy o nich, trzeba zaakceptować konieczność poszerzenia zasięgu prowadzonych badań zjawiska także na pozostałe kręgi kulturowe, w tym również Dalekiego Wschodu. W przypadku krajów Azji Wschodniej należy brać pod uwagę m.in. Chińską Republikę Ludową, Hong-

kong, Japonię, Makau, Mongolię, Koreę Północną, Koreę Południową oraz Republikę Chińską. Badanie zjawiska we wskazanych krajach nie może odbywać się w izolacji od występujących w nich uwarunkowań oraz nie powinno pomijać opisanych powyżej zastrzeżeń metodologicznych. W innym przypadku badania literaturowe mogą prowadzić do rozmaitych wypaczeń wiedzy o nim. Nie sposób np. na podstawie przesłanki o nieistnieniu sektora prywatnego w Koreańskiej Republice Ludowo-Demokratycznej dochodzić do konkluzji, że zjawisko przedsiębiorczości społecznej jest tam nieobecne. To próbuje się właśnie uzasadniać przesłanką ogólniejszą, która zakłada, że przedsiębiorczość społeczna cechuje tylko inicjatywy prywatne, co stanowi domenę wielu definicji. Chociaż z formalno-logicznego punktu widzenia wniosek taki jest prawdziwy, to jednak z epistemologicznego jego wartość jest niewielka. Poddanie go próbie klasycznej definicji prawdy nakazuje przesłankę ogólniejszą, tożsamą z definicją zjawiska uznać za zbyt wąską, a przez to cały sąd uznać za fałszywy. Bliższą prawdy będzie przesłanka oparta na definicji informującej, że przedsiębiorczość społeczna to działalność podejmowana przez podmioty gospodarcze w celu rozwiązywania społecznych problemów w sposób dla nich zyskowy, bądź też z pominięciem tego motywu. Zamierzenie badania literatury przedsiębiorczości społecznej sprowadza się w tej sytuacji do badania aktywności wszelkich typów podmiotów, które aspiracje te osiągają, czyli nie tylko organizacji prywatnych, ale również i państwowych lub też tych właściwych dla trzeciego sektora. Idealna byłaby natomiast sytuacja, w której badanie przedsiębiorczości społecznej sprowadzono by do badania układów rozwiązywania społecznych problemów oraz ich fundamentów bytowych. Niestety badanie fundacji bądź stowarzyszeń, czy nawet polityk społecznych państw, często wcale nie oznacza, że badamy zjawisko przedsiębiorczości społecznej. Faktem jest również to, że badania zamiast dotyczyć tego, co stanowi jej istotę, częściej odnoszą się do wymiaru jej istnienia. W praktyce badacze informują np. o tym, jaka jest struktura danej fundacji, ile osób zatrudnia, jaka jest średnia wieku pracowników, a znacznie rzadziej o tym, komu, kiedy i w jaki sposób udzielono pomocy.

Zgodnie z zamierzeniem chociażby tylko częściowego wypełnienia luki w wiedzy o przedsiębior-

czości społecznej w krajach Dalekiego Wschodu, w drugiej części artykułu podjęto ten wątek. Przedmiot analiz ogranicza się do jednego kraju tego regionu, czyli Chińskiej Republiki Ludowej.

## 2. Przedsiębiorczość społeczna w Chińskiej Republice Ludowej

Chociaż początek zainteresowania zjawiskiem przedsiębiorczości społecznej w Chinach datuje się podobnie jak w krajach Zachodu na lata całkiem nieodległe, to jednak według wielu badaczy było to znacznie później niż w UE czy USA. O ile bowiem pierwsze opracowania o przedsiębiorczości społecznej powstawały w Stanach Zjednoczonych Ameryki już w latach 70. ubiegłego wieku, o tyle do dyskursu chińskiego zagadnienie to wprowadzono oficjalnie dopiero w 2004 r. [The British Council, 2008, s. 3 i nast.]. W tym właśnie roku zorganizowano pierwsze w Chinach sympozjum poświęcone temu zjawisku oraz wydano przetłumaczone na język chiński prace o nim, tj. *How to Change the World* – Davida Bornsteina oraz *The Rise of the Social Entrepreneur* – Charlesa Leadbeatera. Innymi wydarzeniami, które odegrały dużą rolę w popularyzacji tej idei w Chinach były: w 2007 r. powołanie Chińskiej Fundacji Przedsiębiorców Społecznych oraz trzęsienie ziemi „Sichuan” z 2008 r., które zasadniczo zwiększyło pozytywny odbiór aktywności organizacji pomocowych oraz spowodowało ich lawinowe powstawanie. Począwszy więc od 2004 r. w Chinach obserwuje się coraz większe zainteresowanie przedsiębiorczością społeczną, czego wyrazem jest zarówno rosnąca liczba konferencji naukowych, sympozjów, książek oraz artykułów, jak również nowo powstałych centrów jej rozwoju i, co najważniejsze, wzrost liczby przedsiębiorstw społecznych [Lane i in., 2013, s. 4].

Mimo iż od 2004 r. minęło niewiele czasu, czyli koncepcja przedsiębiorczości społecznej w Chinach nadal jest relatywnie nowa, to jednak już naukowcy zdołali osadzić ją na gruncie chińskiej nauki i empirii. Podobnie jednak jak w krajach Zachodu, również i dyskurs chiński boryka się z analogicznymi co one problemami, jak np. te natury konceptualnej. Przykładowo, w Chinach nie rozstrzygnięto jeszcze takich kwestii, jak rodzaj dystrybucji zysków decydujących o społecznym charakterze przedsiębiorstw, czyli tego, czy podmioty te mają być for-profit czy

non-profit oraz tego, czy warunkiem ma być prowadzenie działalności gospodarczej, czy też stosowanie środków pochodzenia donacyjnego, grantowego itp. [Lane i in., 2013, s. 6]. Na przekór jednak istniejącym problemom, badacze zdołali ustalić kilka kwestii, uznając je za względnie sprawdzone. Do ważniejszych z nich zalicza się znaczenie przypisywane *przedsiębiorczości społecznej*, która w języku chińskim przyjmuje następującą formę zapisu (社会企业), a przez którą rozumie się **działalność polegającą na wyznaczaniu celów społecznych, czy też środowiskowych oraz realizowaniu ich za pomocą narzędzi właściwych dla aktywności gospodarczej** [Meng, 2012, s. 32]. Następnie, za równie wyrazistą uznaje się definicję *przedsiębiorstw społecznych*, które mają oznaczać **organizacje podejmujące działania postulowane w definicji zjawiska, a więc za pomocą narzędzi biznesowych osiągające odpowiednie cele społeczne i środowiskowe** [Lane i in., 2013, s. 6]. Dookreślone zostały także przyczyny mające wyzwać fenomen, czyli zarówno **występowanie problemów społecznych, jak i łącznie z nimi istnienie osób gotowych do podejmowania działań zmierzających do ich usuwania**, tj. *przedsiębiorców społecznych* [The British Council, 2008, s. 10–12].

Rozwój rozumianego w ten sposób zjawiska i wzrost jego popularności wpisują się w inne procesy, którym od prawie 40 lat podlegają całe Chiny, obejmujące szereg przemian czynników politycznych, ekonomicznych oraz społecznych [Stegemann, 2012, s. 26–31]. Symbolicznym początkiem tej transformacji było odsunięcie od władzy zwolenników ideologii zmarłego w 1976 r. Mao Zedonga, który do końca swego życia pełnił najwyższe funkcje w kraju i rządzącej nim partii, tj. Komunistycznej Partii Chińskiej Republiki Ludowej. Istotą podjętych z końcem lat 70. XX w. przeobrażeń była decyzja nowych władz kraju o konieczności potępienia rozpoczętej w 1966 r. przez Mao „rewolucji kulturalnej”<sup>1</sup>, ponownego otwarcia Chin na współpracę międzynarodową oraz utworzenia w kraju socjali-

<sup>1</sup> Oficjalnie rewolucja stanowiła odpowiedź na plan reform gospodarczych znanych jako tzw. „regulacje” i podjętych nieco wcześniej w celu przeciwdziałania trudnej sytuacji społeczno-ekonomicznej w kraju. Faktycznie jednak rewolucja ta była wyrazem obaw Zedonga przed zagrażającą jego panowaniu i rosnącej w siłę frakcji, do której należał m.in. zwolennik „regulacji” Deng Xiaoping – odsunięty wraz z wieloma innymi politykami od władzy podczas rewolucji. Wielu politykom i urzędnikom zarzucono wówczas sprzyjanie kapitalizmowi i zamiar zniszczenia ustroju socjalistycznego Chin, co kończyło się dla nich pozbawieniem pełnych stanowisk oraz, w najlepszym razie, uwięzieniem.

stycznej gospodarki rynkowej [Jian i in., 2006, s. 128–130]. O ile proklamowana 1 października 1949 r. Chińska Republika Ludowa miała utrzymać obrany i realizowany od prawie 30 lat kurs demokracji ludowej, o tyle ze względu na niewydolność nacjonalizowanej i centralnie planowej gospodarki zaczęto zwracać ją na tory kapitalistyczno-wolno-rynkowych mechanizmów. W pierwszej kolejności przywrócono gospodarke rodzinną w rolnictwie, odrodzono sektor prywatny, utworzono specjalne strefy ekonomiczne oraz zezwolono na inwestycje zagraniczne [MacFarquha i in., 1992, s. 467–534].

Konsekwencją realizacji przyjętych przez Partię założeń był znaczący wzrost liczby prywatnych przedsiębiorstw, których jeszcze z końcem lat 70. XX w. było niespełna 140 tys., a już w 1999 r. ponad 31 mln. Jeszcze więcej prywatnych przedsiębiorstw funkcjonuje obecnie – na koniec 2013 r. ich całkowitą liczbę szacowano na prawie 41 mln podmiotów [State Administration for Industry & Commerce of P.R.C., 2013]. Równolegle, odnotowano ciągle spadek liczby przedsiębiorstw państwowych, a także tych kontrolowanych przez państwo. O ile bowiem jeszcze w 1995 r. istniało ich ponad 1,2 mln, o tyle w 2001 r. było ich już tylko 468 tys. [The Economist, 2013]. Znaczącemu wzrostowi popularności idei przedsiębiorczości w jej tradycyjnym sensie od lat towarzyszy także adekwatne **zwiększanie się liczby organizacji pozarządowych**, czyli tych potocznie zwanych społecznymi, a których istotą jest świadczenie usług charytatywnych oraz pomocowych. **Liczbę wszystkich obecnie zarejestrowanych w Chinach organizacji tego typu szacuje się na ponad 450 tys., przy czym liczba tych niezarejestrowanych może być nawet 10-krotnie większa** [Xu i in., 2010, s. 9]. Podmioty funkcjonujące oficjalnie działają w oparciu o dostępne w kraju rozwiązania organizacyjne, a zatem przyjmują formę bądź to *fundacji* (基金会), bądź *organizacji społecznych* (社会团体或社), bądź też *prywatnych jednostek quasi-przedsiębiorstw* (民办非企业单位). Zgodnie z odpowiednimi regulacjami, (1) organizacje społeczne **definiuje się jako organizacje non-profit, tworzone dobrowolnie przez obywateli Chin w ramach wspólnie określonych i realizowanych przez ich członków celów**; (2) prywatne jednostki quasi-przedsiębiorstw – **jako społeczne organizacje non-profit wykorzystujące niepaństwowe i wypracowane przez gospodarzo zorientowane organizacje społeczne, obywateli oraz**

**inne formy społecznej aktywności aktywa**; (3) fundacje – **osoby prawne non-profit, które w celu realizacji dobra ogólnego wykorzystują wskazane przez osoby fizyczne, osoby prawne i inne organizacje środki** [Xu i in., 2010, s. 4]. Do ważniejszych funkcji pełnionych przez wszystkie wymienione typy organizacji zalicza się **świadczenie usług opieki społecznej, wykonywanie części projektów państwowych w tym wymiarze, odkrywanie zasobów socjalnych, branie udziału w konsultacjach rządowych w zakresie różnorodnych polityk, wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań istniejących problemów, propagowanie praw człowieka, sprawiedliwości społecznej oraz równości** [Ngai, 2006, s. 286–296]. Poszczególnym rozwiązaniom organizacyjnym przypisuje się adekwatne do profilów ich działalności formy prawne, które mogą, ale zarazem nie muszą formalnie przyjmować. W przypadku (1) organizacji społecznych są to najczęściej stowarzyszenia, związki, izby handlowe, fundacje, akademie, towarzystwa naukowe oraz grupy wzajemnych przyjaźni; (2) na prywatne jednostki quasi-przedsiębiorstw składają się szkoły prywatne, szpitale, placówki socjalne, społeczne centra usług, instytuty badawcze itd. [Xiaohua, 2002, s. 3–6]. Organem państwowym odpowiadającym za związane z nimi regulacje i ich kontrolę jest Ministerstwo Spraw Cywilnych, które podlega Radzie Państwowej, a więc pośrednio także Stałemu Komitetowi Biura Politycznego KPCh, które sprawuje faktyczną władzę nad całym krajem [Xu i in., 2010, s. 4].

Wiążącymi regulacjami prawnymi dla części z tych przedsiębiorstw są w pierwszej kolejności: *Przepisy dotyczące Rejestrowania i Administrowania Organizacjami Socjalnymi*; *Przepisy dotyczące Rejestrowania i Administrowania Prywatnymi Jednostkami Niegospodarczymi* oraz *Przepisy dotyczące Rejestrowania i Administrowania Fundacjami*. W wybranych przypadkach mają swoje zastosowanie również przepisy właściwe dla działalności charakterystycznej dla typowych przedsiębiorstw komercyjnych, czyli: *Prawa przedsiębiorstw Chińskiej Republiki Ludowej*; *Prawa umów Chińskiej Republiki Ludowej*; *Prawa ubezpieczeń społecznych Chińskiej Republiki Ludowej*; *Prawa arbitrażowego Chińskiej Republiki Ludowej*; *Prawa pracy Chińskiej Republiki Ludowej*; *Przejściowych przepisów o podatku od wartości dodanej oraz jego regulach szczegółowych Chińskiej Republiki Ludowej*; *Przejściowych przepisów o podatku konsumpcyjnym oraz*

jego regułach szczegółowych Chińskiej Republiki Ludowej, a także *Przejściowych przepisów o podatku z działalności gospodarczej i jego regułach szczegółowych Chińskiej Republiki Ludowej*. Zależne od nich podmioty w całości podlegają Ministerstwu Gospodarki [Ministry of Commerce P.R.C., 2013]. W przypadku organizacji podejmujących współpracę z podmiotami zagranicznymi (ewentualnie, kiedy niektóre spośród istniejących na terenie Chin organizacji posiadają kapitał mieszany lub zagraniczny) dodatkowo uwzględnia się część przepisów zawartych w *Prawie o chińsko-zagranicznej współpracy typu joint ventures oraz jego przepisach wykonawczych Chińskiej Republiki Ludowej; Prawie o chińsko-zagranicznych umowach oraz jego przepisach wykonawczych Chińskiej Republiki Ludowej*, a także w *Prawie o przedsiębiorstwach zagranicznych z pełną własnością oraz jego przepisach wykonawczych Chińskiej Republiki Ludowej* [Ministry of Commerce P.R.C., 2013]. Trzeba przy tym dodać, że chociaż w Chinach istnieje wiele form prawnych nadających się do prowadzenia aktywności właściwej dla przedsiębiorczości społecznej, to jednak, jak podkreśla wielu badaczy, nie ma żadnej takiej formy, która w pełni nadawałaby się do tego. Badacze zaznaczają, że taki stan wiąże się z mniejszą efektywnością istniejących przedsiębiorstw, co stanowi ważne wyzwanie dla władz państwa, które powinno skoncentrować się na opracowaniu rozwiązań prawnych w pełni odpowiadających na potrzeby przedsiębiorstw społecznych, tj. pozwalających im jednocześnie podejmować działalność właściwą dla organizacji charytatywno-pomocowych oraz przedsiębiorstw komercyjnych, przy zachowaniu przywilejów i obowiązków właściwych dla obu kategorii podmiotów [Lane i in., 2012, s. 27]. Odwlekanie w czasie realizacji tego zadania niesie ze sobą dwie podstawowe konsekwencje, a mianowicie powoduje narastanie kosztów transakcyjnych przedsiębiorstw społecznych oraz marnotrawienie różnych rodzajów kapitałów dostępnych w kraju. Efektem składania się tych sił jest niewykorzystywanie potencjału społeczno-ekonomicznego zarówno samych przedsiębiorstw, jak i mikro- oraz makroobszarów gospodarki. To ograniczenie – w postaci niedopasowania form prawnych do wymogów ilości – stanowi niejako uzasadnienie **istnienia w Chinach szacowanej na 5 mln liczby społecznie użytecznych organizacji, które nie są nigdzie zarejestrowane**. Tę sytuację tłumaczy się dwoma rodza-

jami przyczyn. Po pierwsze, racjonalnymi kalkulacjami przedsiębiorców społecznych dotyczącymi tego, co zyskują z prowadzenia aktywności pod auspicjami form zarejestrowanych oraz jakie wiążą się z tym koszty. Po drugie, akceptowaniem działalności „niewidzialnych przedsiębiorstw” przez państwo, jako wyraz stosowania przez nie reguły „brak kontaktu – brak rozpoznania – brak zakazu” [Xu i in., 2010, s. i]. Jeśli chodzi o pierwszy rodzaj przyczyn, to okazuje się, że biurokratyczne wymogi spoczywające na przedsiębiorcach zmierzających do zarejestrowania ich społecznych działalności oraz wynikające z tego w dalszej konsekwencji obowiązki stanowią koszt przewyższający osiągnięte z tego tytułu przychody, tj. kontrakty państwowe, granty, dotacje, kredyty bankowe i inne. Zgodnie z prawem chińskim **zamiar zarejestrowania społecznej działalności musi zostać poprzedzony nawiązaniem kontaktu z właściwym dla obszaru planowanej aktywności ministerstwem lub odpowiednią agencją państwową, która zależnie od woli przyjmie na siebie funkcję częściowego finansowania przedsiębiorstw, zlecania im wykonawstwa odpowiednich zadań oraz kontroli**. Współpraca taka wiąże się z obciążeniem przedsiębiorstw społecznych kosztami wynikającymi z konieczności realizacji dodatkowych zadań, a ponadto wikła je niekiedy w kwestie polityczne. W związku z powyższym tylko 1/10 ze społecznych przedsiębiorstw decyduje się na to rozwiązanie. W praktyce około 5 mln organizacji funkcjonuje więc poza formalnymi ramami prawnymi, co choć także wiąże się z pewnymi komplikacjami, to jednak daje możliwość gromadzenia wystarczającej ilości środków operacyjnych, które pozwalają z kolei na osiąganie wyznaczonych przez nie celów – mogących przynajmniej w części zaspokoić ich aspiracje. Ze względu jednak na znacznie mniejsze możliwości finansowania działalności tych przedsiębiorstw, ich zasięg oraz siła oddziaływania są mniejsze niż rejestrowanych organizacji. Z tego właśnie powodu badacze zjawiska podkreślają konieczność stworzenia dla nich jak najlepszych uwarunkowań instytucjonalnych [Lane i in., 2010, s. 27–30].

Obecnie prowadzone są liczne badania dotyczące fenomenu, jakim jest przedsiębiorczość społeczna, które mają pomóc go zrozumieć, tj. określić jego istotę i w dalszej kolejności stan faktyczny. W praktyce badacze interesują jego rozmaite cechy, zasięg, siła oddziaływania oraz związane z nim szanse i za-



grożenia. Zazwyczaj badania mają charakter eksplo-  
racyjny, niemal wszystkie z nich stanowią studia  
w zakresie literatury i dokumentów, a tylko jedno,  
jak dotychczas, przyjęło postać badania empirycz-  
nego. Jego celem było ustalenie kwestii szczegó-  
łowych, które można byłoby później wykorzystać  
w podejmowaniu decyzji o charakterze aplika-  
cyjnym. *Raport o przedsiębiorstwach społecznych  
w Chinach* został sporządzony przez fundację FYSE<sup>2</sup>  
w oparciu o dane zebrane w latach 2010–2012.  
Zgodnie z przyjętym w artykule nazewnictwem ba-  
danie to objęło swym zasięgiem 56 przedsiębiorstw  
społecznych, które posiadały różne formy prawne,  
przy czym wykluczono podmioty realizujące przed-  
sięwzięcia typu green- i clean-tech<sup>3</sup> oraz spółdziel-  
nie. Celem badania było określenie prawidłowości  
zachodzących w niektórych obszarach zarządza-  
nia przedsiębiorstwami, np. w sferze zasobów ludzkich,  
finansów, operacji, oraz w wymiarze uwarunkowań  
instytucjonalnych, czyli np. kwestii prawnych czy  
podatkowych. Sformułowano także rekomendacje  
– zarówno dla organów państwowych, jak i samych  
przedsiębiorstw – których zastosowanie, w opinii  
badaczy, mogłoby przyczynić się do rozwoju przed-  
siębiorczości społecznej na większą niż obecnie  
skalę oraz wyzwolić zawarte w niej siły.

Na podstawie przeprowadzonych badań ustalono,  
że 42% spośród przedsiębiorców społecznych  
stanowiły kobiety. Najwięcej było wśród nich ludzi  
w wieku od 31 do 40 lat, tj. 63%, a najmniej tych  
w wieku 18–25 lat i powyżej 50 roku życia. Więk-  
szość badanych posiadała wykształcenie wyższe,  
z czego ponad połowa ukończyła studia MBA lub  
posiadała stopień naukowy doktora. Średnio prawie  
50% spośród przedsiębiorców przebywała kiedyś za  
granicą, ze względu na studia lub pracę zawodową.  
Do głównych motywów podejmowanych przez  
nich działań należały chęć uczynienia czegoś pozy-  
tecznego dla innych oraz kierowanie się współ-  
czuciem. Aż 95% respondentów rozpoczęła swoją  
działalność w 2006 r., czyli zaraz po trzęsieniu zie-  
mi „Sichuan” – jako bezpośredni przejaw chęci  
przeciwdziałania związanym z nim konsekwencjom.  
W 2/3 przypadków przedsiębiorcy społeczni zakła-

dali swoje przedsiębiorstwa w największych mia-  
stach kraju, tj. w Pekinie – 50% oraz Szanghaju –  
17%, co zapewniało im dostęp do relatywnie więk-  
szego kapitału finansowego oraz ludzkiego, a także  
do pozytywnie do nich nastawionej i otwartej na  
współpracę władzy. Inaczej jest w zachodniej części  
Chin i na terenach wiejskich, gdzie zasoby te były  
i są ograniczone, a współpraca z władzami trudniej-  
sza. Mimo iż większość przedsiębiorstw posiada-  
ła swoje siedziby w dwóch wskazanych miastach,  
to zasięgiem swego oddziaływania obejmowały one  
również inne regiony. Tam sytuację pogarszało  
słabsze wykształcenie oraz mniejsze kompetencje  
zawodowe osób prowadzących przedsiębiorstwa –  
niektóre z nich nawet nie miały świadomości istnie-  
nia idei przedsiębiorczości społecznej.

Niezależnie od tych czynników odnotowano duże  
zróżnicowanie przedsiębiorstw pod względem ob-  
szarów ich aktywności, przy czym za najważniejsze  
uznano mikrofinanse, rękodzielnictwo i edukację dla  
migrantów. W poczet realizowanych przez nie celów  
społecznych wchodziły walka z niskim poziomem  
edukacji, poprawienie sytuacji ekonomicznej ludno-  
ści, zmniejszenie skali ubóstwa, promowanie praktyk  
*fairtrade* oraz integrowanie grup zdefaworyzowanych.  
Badane przedsiębiorstwa funkcjonowały na rynku  
krócej lub dłużej – 54% z nich liczyło mniej niż 3 lata,  
21% – mniej niż 1 rok, a 38% – więcej niż 5 lat.

Przeprowadzone badanie dotyczyło również  
sfery finansowej przedsiębiorstw. Ustalono m.in.,  
że w 71% przypadków roczny ich przychód był  
mniejszy niż 80 tys. USD, a przychody przekracza-  
jące wartość 1,5 mln USD osiągało tylko 8% pod-  
miotów. Co ciekawe, w przypadku 42% przedsię-  
biorstw uzyskano z tytułu prowadzonej działalności  
zyski, w 33% tylko próg rentowności, a w przypad-  
ku tych istniejących krócej niż 1 rok – w 60% stra-  
ty. Jednocześnie, biorąc pod uwagę formę prawną,  
przedsiębiorstwa społeczne były rentowne niemal  
na równi – 40% dla form właściwych typowym przed-  
siębiorstwom komercyjnych i 44% dla form charak-  
teryistycznych dla organizacji trzeciego sektora. Do-  
datkowo ustalono także, że lepsze wyniki finansowe  
osiągały przedsiębiorstwa zarządzane przez więcej  
niż jedną osobę. W przypadku obrotów bieżących  
przedsiębiorstw zaobserwowano, że w 58% pod-  
miotów były one większe niż w latach poprzednich,  
a w 38% zdołano utrzymać je na tym samym pozio-  
mie. Należy również podkreślić, że 75% responden-

<sup>2</sup> Skróć od: Foundation for Youth Social Entrepreneurship. Więcej in-  
formacji na temat fundacji można znaleźć na stronie internetowej:  
[www.fyse.org](http://www.fyse.org).

<sup>3</sup> Inwestycje w zakresie tzw. „czystych i zielonych” technologii, czyli przy-  
jaznych dla środowiska, które w Chinach są silnie wspierane przez wła-  
dze i środki budżetowe kraju.

tów wykazało pozytywne oczekiwania co do ich dalszego wzrostu (dla porównania, w UK czynnik ten oszacowano w tym samym czasie na 57%). Jeśli chodzi o źródła finansowania działalności przedsiębiorstw, aż 56% przedsiębiorców chińskich szukało kapitału głównie na płace zatrudnionych pracowników, a tylko 44% w celu finansowania nim nowych projektów społecznych, tj. rozwoju przedsiębiorstw w wymiarze aspiracji społecznie użytecznych. Zgodnie z wynikami badania aż w 75% przedsiębiorstw były one zależne od środków pochodzących od członków rodzin przedsiębiorców oraz bliskiego grona znajomych. Do innych źródeł można zaliczyć: granty pochodzenia fundacyjnego, inwestorów komercyjnych, nagrody i konkursy, inwestorów społecznych, sponsoring korporacyjny, środki publiczne oraz, w najmniejszym stopniu, kredyty bankowe (jednak udział ich wszystkich nie przekraczał 30% całkowitego przychodu). **Głównym źródłem finansowania były przychody z produkcji oraz sprzedaży dóbr i stanowiły one 73% udziału w całości.** Przychody z tej działalności były przeznaczane na realizację odpowiednich celów społecznych. Stopień ich osiągnięcia mierzono za pomocą *Social Return on Investment* – w 26% oraz przy użyciu *Cost-Benefit Analysis* – w 22%. Dane te świadczą o tym, że tylko w niespełna połowie przedsiębiorstw ich aktywność była monitorowana oraz poddawana ocenie pod kątem stopnia wykonalności.

W aspekcie zarządzania finansowego badane podmioty zwykle wykorzystywały instrumenty rachunkowości tradycyjnej, która znajduje swoje zastosowanie zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw społecznych posiadających formy prawne właściwe dla komercyjnego sektora gospodarki. Taki stan jest wynikiem obowiązującego w Chinach prawa, zwłaszcza podatkowego, które w przypadku tego modelu przedsiębiorstw nakłada na nie odpowiednie do przepisów stawki podatkowe. Zgodnie z uzyskanymi podczas badania danymi aż 66% spośród przedsiębiorstw społecznych przybierało takie typowe formy prawne i to na nich głównie spoczywał przymus płacenia podatków. **Z tego obowiązku mogła być zwolniona część z przedsiębiorstw, a mianowicie te, które posiadały jedną z form prawnych właściwych dla organizacji trzeciego sektora, tj. 20% podmiotów.**

Jako ostatni element zaprezentowano wybrane informacje na temat zatrudnienia. Zgodnie z danymi 41% podmiotów zatrudniała na stałe mniej niż

4 osoby, 38% – od 5 do 10 osób, 21% – ponad 10 pracowników a tylko w dwóch przypadkach było to 30 i 60 osób. Co istotne, 46% spośród wszystkich przedsiębiorstw deklarowała potrzebę zatrudnienia w najbliższym czasie dodatkowych pracowników. Jako bariery związane z prowadzeniem działalności przedsiębiorcy wymieniali brak wystarczającej ilości środków finansowych, duże rotacje pracowników, pasywną politykę państwa oraz brak form prawnych, które można stosować odpowiednio do danego profilu przedsiębiorczości. W obliczu zarówno tych wyzwań, jak i możliwości rozwiązywania przez te podmioty problemów społecznych istniejących w Chinach, powinno się nadać rozwojowi przedsiębiorczości społecznej najwyższą rangę.

### 3. Analiza i krytyka wybranych kwestii

Jedną z fundamentalnych przyczyn istnienia zjawiska przedsiębiorczości społecznej jest fakt występowania problemów społecznych, a zależnie od ich wagi – na przedsiębiorcach społecznych spoczywa mniejszy bądź większy ciężar w związku z realizacją podjętych celów społecznych. Zważywszy na fakt, że w Chinach istnieje około 5 mln przedsiębiorstw społecznych, liczba rozwiązywanych przez nie problemów oraz skala, na jaką się to czyni również powinny być znaczące. Niestety brak szczegółowych danych o ich działalności nie pozwala w obecnej chwili na jednoznaczne zweryfikowanie tej tezy. **Nie wiadomo bowiem kogo te problemy dotyczyły, jaka była ich natura, jakie podjęto działania oraz jakie to miało skutki.** Odpowiedzi na te pytania nie daje ani przeprowadzone w latach 2010–2012 badanie 56 chińskich przedsiębiorstw, ani żadne inne (ponieważ takie nie istnieją). **Sytuacja ta świadczy m.in. o istnieniu brzemiennej w skutkach luki dotyczącej funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, a mianowicie braku wystandaryzowanych instrumentów służących do planowania, organizowania, wdrażania oraz przede wszystkim kontrolowania działań w wymiarze ich społecznych celów.** Trudno zatem dokonać trafnej oceny społecznej aktywności przedsiębiorstw, a tym bardziej zaproponować zmiany w wymiarze instytucjonalnym. Kwestia ta straci na znaczeniu w momencie przyjęcia tezy o nadaniu przedsiębiorstwom swobody w doborze i realizacji ich społecznych celów, lecz tylko pod warunkiem przyjęcia założenia do-

datkowego, tj. woli zachowania *status quo* odnośnie uwarunkowań kapitałowych oraz podatkowych. Jeśli jednak zamierza się dokonać istotnych zmian, czyli zwiększyć możliwości finansowania przedsięwzięć przy pomocy istniejących instrumentów oraz stworzyć nowe ich odmiany, a ponadto jeśli pragnie się wpłynąć na władze kraju celem wprowadzenia zachęcających przywilejów podatkowych, to opracowanie narzędzi wskazujących na rzeczywiście osiągnięte przez przedsiębiorstwa efekty społeczne należy uznać za kwestię najwyższej wagi. Przede wszystkim **konieczne jest opracowanie wystandaryzowanych rozwiązań dotyczących sprawozdawczości**. Zanim jednak takie rozwiązania zostaną wprowadzone, niezbędne jest wcześniejsze ustalenie tak podstawowej kwestii, jak istota problemu społecznego czy rodzajów użyteczności społecznych. Istnieje bowiem uzasadnione ryzyko, że zakresy znaczeń tych pojęć nie są sobie równe. **Nie wszystkie bowiem działania społeczne przedsiębiorstw muszą dotyczyć problemów społecznych sensu stricto, a pomimo tego część z nich jest nadal społecznie użyteczna**. W praktyce powyższa konstatacja sprawdza rozważania nad zjawiskiem do punktu wyjścia, czyli konieczności opracowania jego koncepcji w ogóle. Niezależnie od przyszłych wyników prac nad możliwą teorią przedsiębiorczości społecznej, jako robocze założenie pomocnicze można przyjąć twierdzenie, że **najczystsza postać właściwych dla idei działań posiadają te, które odnoszą się do niezaspokojonych potrzeb społecznych mieszkających się w dolnej części piramidy Masłowa, czyli tych krańcowo egzystencjalnych**.

Mimo iż w zasadzie nie wiadomo, jak dużą rolę przedsiębiorstwa społeczne pełniły i pełnią w rozwiązywaniu problemów społecznych w Chinach, to na pewno wiadomo, jak wielki wpływ miały na to reformy gospodarcze i działalność przedsiębiorstw komercyjnych. Jedną z konsekwencji podjętej niegdyś przez Partię decyzji było rozpoczęcie procesu polepszania sytuacji ekonomicznej i społecznej w całym kraju. Zmiany te znajdują obecnie swój wyraz w PKB – drugim, największym po Stanach Zjednoczonych Ameryki PKB świata, wynoszącym ponad 12 bln USD [World Bank, 2013]. W porównaniu do krajów UE-15, Ameryki Łacińskiej, Bliskiego Wschodu, Afryki oraz USA, Chiny są dzisiaj największą spośród tych gospodarek Azji i Oceanii, które jako jedyne od ponad 40 lat notują nieustanny wzrost. Jed-

nym z ważniejszych efektów tego nieprzerwanego wzrostu jest poprawianie się sytuacji bytowej mieszkańców kraju, o czym świadczy np. zwiększanie wielkości ich domowych budżetów [Chow, 2007, s. 161–174]. **O ile jeszcze w 1981 r. liczba osób żyjących poniżej granicy ubóstwa wyznaczonej na mniej niż 1 USD na dobę wynosiła ponad 700 mln, o tyle już w 2008 r. było to tylko 97 mln, co stanowi 85% całkowitej zmiany na świecie** [World Bank, 2013]. **W tym samym czasie zmniejszyła się o 500 mln liczba mieszkańców żyjących za mniej niż 2 USD na dobę, podczas gdy w przypadku reszty świata liczba ta pozostaje na tym samym poziomie – ok. 2,5 mld** [World Bank, 2013]. Dane te świadczą o spektakularnym i nigdy wcześniej nie spotykanym na tak wielką skalę sukcesie gospodarczym, któremu odpowiednio towarzyszyły fenomenalne osiągnięcia w wymiarze zmagania z problemami społecznymi. **Chcąc ustalić rolę przedsiębiorstw społecznych w tym sukcesie, można próbować, z jednej strony, poprzez określenie udziału ich produkcji w PKB kraju, a z drugiej strony – poprzez dokonanie korekty tych wyników o wartość różnic między bazowymi i końcowymi poziomami krzywych objętności, na które przenieśli się konsumenci społeczni w wyniku zwiększenia ich ograniczeń budżetowych, jako efekt dźwigni w postaci strumieni redystrybuowanego przez przedsiębiorstwa społeczne całkowitego dochodu narodowego Chin**.

Niezależnie od możliwości mierzenia wpływu wywieranego przez przedsiębiorstwa społeczne na mieszkańców Chin, należy zaznaczyć, że zjawisko to tam istnieje i staje się coraz bardziej powszechne. Jakkolwiek z faktem tym wiążą się duże szanse na rozwiązanie wielu problemów społecznych w kraju, to jednak istnieją także pewne zagrożenia. Wyzwania, przed którymi stoją obecnie Chiny można podzielić na dwie kategorie, a mianowicie te o wewnętrznym i zewnętrznym charakterze. Pierwsze odnoszą się wprost do przedsiębiorstw społecznych, które zależnie od posiadanych przez siebie narzędzi strategicznego zarządzania będą mniej lub bardziej efektywne w swej działalności. Mają na to wpływ takie kwestie, jak finanse, marketing czy zasoby ludzkie – decydujące o wydajności administrowania posiadanymi przez nie i dostępnymi w otoczeniu zasobami. Drugie wiążą się natomiast z szeregiem różnych typów uwarunkowań instytucjonalnych (np. prawnych, podatkowych), które wprost lub pośred-

nio wpływają na możliwość wyzwalania sił spoczywających w czynnikach wewnętrznych. Wspólnym dla obu kategorii wyzwań mianownikiem jest wiedza o tym, jak wszystkie prawdopodobne przejawy zjawiska połączyć w jedną całość w taki sposób, aby powstała w wyniku tego teoria była ekonomicznie koherentna z teoriami działań typowych przedsiębiorstw. Teoria taka musi nie tylko precyzyjnie odpowiadać na pytanie, czym jest przedsiębiorczość społeczna, ale także czym jest przedsiębiorczość w ogóle, tj. jakie są różnice między efektami podejmowanych w ich ramach działań oraz jak je trafnie i rzetelnie mierzyć. Właściwie dopiero po ustaleniu tych kwestii badania nad omawianym w artykule zjawiskiem będą zapewne bardziej szczegółowe, a dzięki temu decyzje podejmowane przez społecznych przedsiębiorców czy przez rządy poszczególnych państw staną się adekwatniejsze do rzeczywistości.

## Zakończenie

W niniejszym artykule przedstawiono informacje dotyczące: (1) przedsiębiorczości społecznej w ogóle, (2) jej przejawów w Chińskiej Republice Ludowej oraz (3) sytuacji politycznej, ekonomicznej i społecznej kraju. Analizując zgromadzone dane, udało się ustalić następujące fakty: (1) nie istnieje żadna teoria przedsiębiorczości społecznej, która w precyzyjny sposób określałaby jej istotę, (2) aktualną wiedzę na temat tego zjawiska tworzą tezy prawomocne tylko dla niektórych jego przejawów oraz symptomów, (3) konsekwencją ograniczeń konceptualnych są adekwatne przeszkody organizacyjne, a (4) wskazane bariery zasadniczo utrudniają pro-

wadzenie badań nad zjawiskiem, zarządzanie przedsiębiorstwami społecznymi i modyfikowanie warunków instytucjonalnych. Niezależnie od tego, (5) w Chinach funkcjonują podmioty, które posiadają cechy pasujące do wyobrażeń o przedsiębiorczości społecznej, (6) mniej więcej od 2 dekad odnotowuje się ciągły wzrost liczby takich podmiotów. Co istotne, (7) chociaż podmioty te działają przyjmując różnorodne formy prawne, to jednak nie ma żadnej takiej, która byłaby opracowana specjalnie na ich potrzeby, (8) właściwie niewiele wiadomo o społecznych efektach podejmowanych przez nie działalności. Należy podkreślić, że (9) ważną rolę w walce z problemami społecznymi w Chinach odegrały, w pierwszej kolejności, przedsiębiorstwa realizujące idee przedsiębiorczości rozumianej w tradycyjny sposób, a (10) sukces ten prawdopodobnie nie byłby możliwy, gdyby nie realizowana od ponad 30 lat przez chińskie władze polityka gospodarcza i międzynarodowa Chin, która jest nastawiona na wykorzystywanie mechanizmów właściwych dla systemu kapitalistycznego. W świetle przedstawionych powyżej danych konieczne jest (1) dalsze prowadzenie badań teoretycznych i empirycznych zjawiska – zmierzające do (2) wypracowania ogólnej teorii przedsiębiorczości społecznej, która pozwoli na (3) opracowanie narzędzi strategicznego zarządzania przedsiębiorstwami społecznymi oraz (4) podjęcie bardziej szczegółowych badań określających jego faktyczne rozmiary oraz rodzaj i skalę wpływu wywieranego na rozwój gospodarczy (w tym głównie na rozwiązywanie problemów społecznych) – co jest warunkiem (5) przeprowadzenia świadomych przemian instytucjonalnych zarówno w Chinach, jak i innych krajach świata.

## Literatura

- Abdou E., Fahmy A., Greenwald D., Nelson J.** [2010], *Social Entrepreneurship in the Middle East*, Wolfensohn Centre for Development at Brookings, Washington DC.
- Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J.** [2006], *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?*, "Entrepreneurship: Theory and Practice", No. 30.
- Brooks A.** [2007], *Social Entrepreneurship. A Modern Approach to Social Value Creation*, Prentice Hall Professional, Cranbury.
- Campbell S.** [1997], *Social entrepreneurship: How to develop new social-purpose business ventures*, "Health Care Strategic Management", No. 16.
- Canadian Centre for Social Entrepreneurship** [2001], *Social Entrepreneurship Discussion*, Columbia.
- Cho A.** [2006], *Politics, Values and Social Entrepreneurship: A Critical Appraisal*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York.

- Chow G.** [2007], *China's Economic Transformation*, Wiley, Hoboken.
- Craig D.** [1997], *People's China: A Brief History*, Oxford University Press, New York.
- Dees J.** [1998], *The Meaning of Social Entrepreneurship*, The Fuqua School of Business, Durham.
- Defourny J.** [2008], *Social enterprises in Europe: Recent trends and development*, EMES, Liège.
- Ebrey P.** [2002], *Ilustrowana historia Chin*, Muza SA, Warszawa.
- Fowler A.** [2001], *NGDOs as a Moment in History: Beyond Aid to Social Entrepreneurship or Civic Innovation*, "Third World Quarterly", No. 21.
- Gawel M., Johannisson B., Lundqvist M.** [2009], *Entrepreneurship in the Name of Society*, Knowledge Foundation, Stockholm.
- Hansen V., Curtis K.** [2013], *Voyages in World History*, Cengage Learning, Wadsworth.

- Hartigan P.** [2004], *The Challenge for Social Entrepreneurship*, Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, Brazylia.
- Hausner J.** [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Hoogendoorn B., Pennings E., Thurik R.** [2010], *What do we know about social entrepreneurship? An analysis of empirical research*, EMES, Liège.
- Karnani A.** [2010], *Social Entrepreneurship: Beyond the Hype*, University of Michigan, Michigan.
- Jian G., Song Y., Zhou Y.** [2006], *Historical Dictionary of the Chinese Cultural Revolution* Scarecrow Press, Michigan.
- Komisja Europejska** [2011], *Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, Komisja Europejska, Bruksela, COM 2011/682.
- Lane A., Baral S., Simons K., Lane A., Zhang C.** [2012], *China Social Enterprise Report*, FYSE, Hong Kong.
- Lech K.** [2012], *Przedsiębiorczość społeczna. Prolegomena: termin i definicje zjawiska*, [w:] Zarządzanie Zmianami, Zeszyty Naukowe, PRET S.A., Warszawa.
- Lech K.** [2013], *Przedsiębiorczość społeczna. Tradycje, szkoły i modele organizacyjne*, [w:] Zarządzanie Zmianami, Zeszyty Naukowe, PRET S.A., Warszawa.
- Lech K.** [2013], *Przedsiębiorczość społeczna. Aspekty prawne zjawiska*, [w:] Zarządzanie Zmianami, Zeszyty Naukowe, PRET S.A., Warszawa.
- Lehner O.** [2012], *Social Entrepreneurship Perspectives. Triangulated Approaches to Hybridity*, University Library of Jyväskylä, Jyväskylä.
- Leś E.** [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- MacFarquhar R., Fairbank K.** [1992], *The Cambridge History of China. Vol. 15: The People's Republic, Part 2: Revolutions within the Chinese Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mair J., Martí I.** [2006], *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*, "Journal of World Business", No. 41.
- Meng Z.** [2012], *The Social Enterprise Emerges in China*, Leland Stanford Jr. University, Stanford.
- Ministry of Commerce P.R.C.** [2013], *Statistics*, Beijing.
- Naughton B.** [2007], *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, Mit Press, Cambridge.
- Neal J.** [2010], *The Intentional pursuit of the ethical. The faith-based formation of the next generation of Christian managers and business leaders*, Graduate Theological Foundation, Mishawaka.
- Ngan-pun N.** [2006], *Welfare development: The Role of Government and Non-governmental Welfare Organizations*, Centre for Macau Studies at the University of Macau, Macau.
- Nicholls A.** [2009], *'We do Good Things, don't We?': 'Blended Value Accounting' in Social Entrepreneurship*, "Accounting, Organizations and Society", No. 34.
- Perrini F., Vurro C.** [2006], *Social Entrepreneurship: Innovation and Social Change Across Theory and Practice*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York.
- Robinson J.** [2006], *Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), Palgrave Macmillan, New York.
- Rowiński J.** [2006], *System konstytucyjny Chińskiej Republiki Ludowej*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
- Santos F.** [2009], *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*, INSEAD, Fontainebleau.
- Sienicka A.** [2012], *Ekonomia społeczna – informator prawny*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Short J., Moss T., Lumpkin G.** [2009], *Research in social entrepreneurship: past contributions and future opportunities*, "Strategic Entrepreneurship Journal", No. 3.
- State Administration for Industry & Commerce of P.R.C.** [2013], *Laws & Regulations*, Beijing.
- Stegemann S.** [2012], *From the Caterpillar to the Butterfly: Social Entrepreneurship as a New Social Force in China*, Centre for East and South – East Asian Studies Lund University, Sweden.
- Sztaba S.** [2013], *Kryzysy gospodarcze* (materiały niepublikowane).
- Tan W., Williams J., Tan T.** [2005], *Defining the Social in Social Entrepreneurship – Altruism and Entrepreneurship*, "International Entrepreneurship and Management Journal", No. 1.
- The British Council** [2008], *The general report of social enterprise in China*, Beijing.
- The Economist** [2011], *Capitalism confined*, Beijing.
- The Organisation for Economic Co-operation and Development** [2013], *Statistics*, Paris.
- The World Bank** [2013], *Data & Research*, Washington.
- United Nations** [2012], *A framework for action: social enterprise & impact investing*, United Nations, New York.
- Waddock S., Post J.** [1991], *Social Entrepreneurs and Catalytic Change*, "Public Administration Review", No. 51.
- Xiaohua L.** [2002], *NGOs in China: An Overview*, International Community Foundation, National City.
- Xu Y.** [2010], *China's Rapidly Growing Non-Governmental Organizations*, East Asian Institute, Singapore.
- Yunus M.** [2011], *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*, ConCorda Sp. z o.o., Warszawa.
- Zahara S., Neubaum D., Shulman J.** [2009], *A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges*, "Journal of Business Venturing", No. 24.

### The Phenomenon of social entrepreneurship in the People's Republic of China

**Abstract:** The article deals with the phenomenon of social entrepreneurship in China, and its purpose is to outline the conceptual framework required for a systematic investigation of the phenomenon. The methods of selective, incomplete critical analysis of the literature and study of available documents have confirmed that social entrepreneurship in China, as is the case in the Western cultural setting, manifests itself in a number of ways. Therefore, it appears necessary to undertake efforts in order to develop a unified model of the phenomenon that would permit a more detailed research. The rationale for the adoption of the recommendation is the face of 578 million hungry people in Asia and in the Pacific region, and the pressing need for tools to overcoming those and numerous other social problems. This observation also applies to Africa, Latin America, the Middle East and any other place where people suffer from malnutrition. Typically Chinese manifestations of social entrepreneurship and their solutions could provide instruments to be used elsewhere worldwide.

**Keywords:** entrepreneurship, social entrepreneurship, People's Republic of China.