

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

*Калафат Е. А. – студент, факультет психологии и педагогики, Томский государственный университет, г. Томск, Россия, e-mail: ev.a.kalafat@yandex.ru*

**Аннотация:** Социальные предприятия обладают потенциалом для решения ключевых проблем на внутреннем и внешнем уровнях производства и сбыта в сельском хозяйстве. Статья раскрывает особенности инструментов социального предпринимательства в фермерских компаниях-производителях в Индии. Изучаются и описываются проблемы и последствия для специалистов по внедрению знаний по социальному предпринимательству, а также раскрывает особенности успешного ведения социального предпринимательства в условиях развивающегося пространства агробизнеса.

**Ключевые слова:** социальное предприятие, социальные инновации, социальное предпринимательство.

## **SOCIAL ENTERPRISES: A TOOL FOR SOCIAL DEVELOPMENT**

*Kalafat E. A. – Student, Faculty of Psychology and Pedagogy, Tomsk State University, Tomsk, Russia, e-mail: ev.a.kalafat@yandex.ru*

**Abstract:** Social enterprises have the potential to solve key problems at the internal and external levels of production and marketing in agriculture. The article reveals the features of social entrepreneurship tools in agricultural manufacturing companies in India. The problems and consequences for specialists in the introduction of knowledge on social entrepreneurship are studied and described, and also reveals the features of successful social entrepreneurship in the conditions of the developing agribusiness space.

**Keywords:** social enterprise, social innovation, social entrepreneurship.

В современных быстроменяющихся экономических, экологических, социальных и политических условиях существует потребность в инновационных решениях для решения ключевых проблем устойчивого развития. В этой статье раскрывается анализ социальных предпринимателей, которые предлагают решения для достижения сокращения бедности и расширения возможностей получения устойчивых средств к существованию путем поощрения предпринимательства в различных секторах. Традиционно коммерческие

организации классифицировались как "коммерческие" и "некоммерческие", причем первые фокусируются на коммерческой деятельности с целью максимизации прибыли, а вторые - на содействии развитию для достижения социально-экономической деятельности и социального обеспечения. Однако в последние десятилетия все большее значение приобретает гибридная форма организаций, называемая "социальными предприятиями" (SE).

### **Социальные предприятия**

Стандартного определения социального предприятия не существует. Оно варьируется и зависит от ситуаций, структурных и институциональных форм. Социальное предпринимательство широко известно как организация, которая придерживается деловой стратегии для достижения социальной миссии и следит за возможностями получения дохода для устойчивого финансового благополучия [1, 5,6]. В настоящее время любая форма организации, которая работает для достижения любых социальных целей и создает социальные ценности, требующие деловой и рыночной ориентации и предпринимательских качеств, считается 'Социальным предприятием'.

### **Организационные формы: спектр социальных предприятий**

Существует различие во мнениях относительно организационных форм и правового статуса, с помощью которых может осуществляться социальная миссия, т.е. коммерческих или некоммерческих организаций. Кроме того, некоторые исследователи говорят, что социальные инновации и технологии лежат в основе социального предприятия, независимо от того, является ли оно коммерческим или некоммерческим. Спектр социального предпринимательства, приведенный Дизом (1996), различает "филантропическую" некоммерческую организацию, "промежуточное" социальное предприятие и "коммерческую" организацию или юридическое лицо [7].

Европейская исследовательская сеть разработала первую теоретическую основу, основанную на эмпирическом анализе различных социальных предприятий, которая включает девять показателей, которые подразделяются на три измерения, а именно: (а) экономические и предпринимательские аспекты; (б) социальные аспекты; и (в) управление социальными предприятиями на основе участия.

### **Социальные предприятия в сельском хозяйстве Индии: типы и статус**

В случае сельского хозяйства, включая смежный сектор, существуют различные типы неформальных групп, которые различаются в зависимости от характера схемы, программ, ситуации и содействующих институтов, таких как коллективы по обеспечению средств к существованию, фермерские группы, организации, ассоциации, группы по интересам фермеров, товаропроизводителей, группы самопомощи, совместные группы ответственности и т.д. [2]. Наиболее формальный тип группы, т.е. кооперативы, кластерный уровень

Федерации (CLF), Групп самопомощи (SHGS), и компаний фермеров-производителей (FPC), концептуально теперь называемые "Организациями фермеров-производителей" (FPOS), могут быть классифицированы как 'Социальные предприятия'. Трипати 2020 подробно осветил возникновение, статус, проблемы этих формальных типов производственных коллективов и пути дальнейшего повышения их конкурентоспособности и устойчивости. Цель состоит в том, чтобы упорядочить обратные и прямые связи в цепочках создания добавленной стоимости в сельском хозяйстве. Разница заключается в регулятивной структуре. С объявлением о создании нового Министерства сотрудничества возобновился интерес к модели сотрудничества в надежде на привлечение значительных инвестиций в сектор, исследования и разработки по структурным и правовым вопросам, автономии и независимости, привитие профессионализма и так далее.

В целях достижения гендерного равенства правительство Индии разработало несколько стратегий и программ. При этом в течение последних трех десятилетий движение SHG было революционным подходом в Индии. На первом этапе (1984-2011) основное внимание уделялось продвижению SHGS и привитию женщинам – членам SHGS поведения "бережливости и сбережений". На втором этапе (2012-13 годы и далее), т.е. в ходе текущей программы Министерства сельского развития по дневному обучению, основное внимание уделяется расширению масштабов и институционализации ГСГ в различных штатах Индии. Цель состоит в том, чтобы сократить бедность, предоставив бедным домохозяйствам доступ к доходной самозанятости и возможностям квалифицированной наемной работы, что приведет к заметному улучшению их средств к существованию на устойчивой основе за счет создания сильных низовых институтов для бедных [3, 4, 6].

Кроме того, многие виды деятельности, приносящие доход, были инициированы в основном на индивидуальном уровне или на уровне SHG, используя возможности рефинансирования из своих соответствующих CLF. Однако было предпринято, очень мало усилий по упорядочению этой приносящей доход предпринимательской деятельности на уровне CLF. Эти микропредприниматели изо всех сил пытаются оптимизировать внутреннюю и внешнюю части цепочки создания стоимости своих соответствующих продуктов. Существует необходимость объединить эти не кредитные виды деятельности (средства к существованию на ферме и за ее пределами) на уровне CLFs, чтобы удовлетворить социально-экономические потребности членов и их группы. На данный момент движение все еще находится в стадии зарождения, и основное внимание уделяется созданию социального капитала, а не тому, чтобы сделать их конкурентоспособными [2].

## **Перспективы реализации опыта социального предпринимательства для области сельского хозяйства в Индии**

Социальные предприятия в сельском хозяйстве являются подходящим средством для предоставления и расширения консультационных услуг. Специалисты по распространению знаний должны понимать все нюансы этих моделей социальных предприятий и должны играть ключевую роль в содействии устойчивому развитию этих социальных институтов и повышении их конкурентоспособности. При этом его необходимо привлекать к таким мероприятиям, как информирование и социальная мобилизация фермерских сообществ, ориентация на предпринимательство, анализ цепочки создания стоимости конкретных товаров, разработка бизнес-плана, управление финансами, подключение их к соответствующим субъектам агробизнеса, включая финансовые учреждения и исследовательские институты, для установления обратных и прямых связей и т.д., и тем самым добиваясь лучших экономических, социальных и экологических результатов для фермеров-членов, FPOS, общества и нации [1].

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Arena M, Azzone G and Bengo I. 2014. Performance measurement for social enterprises. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary Nonprofit Organizations* 26(2):649-672.
2. Barraket J and Yousefpour N. 2013. Evaluation and social impact measurement amongst small to medium social enterprises: Process, purpose and value. *Australian Journal of Public Administration* 72(4):447-458.
3. Castro Spila, J., & Alonso González, D. (2022). Social Creative Economy: A prototype for Social Innovation. *Opción*, 38(97), 20-46. [Электронный ресурс] // <https://produccioncientificaluz.org/index.php/opcion/article/view/3895>
4. Defourny Jacques and Nyssens M. 2014. The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. WP no. 12/03. EMES European Research Network, Belgium.
5. Luke BG. 2016. Measuring and reporting on social performance: From numbers and narratives to a useful reporting framework for social enterprises. *Social and Environmental Accountability Journal* 36(2):103-123.
6. Tripathy KK, Deshpande DV, Wadkar SK and Lokhande J. (2020). Catalyzing development through collectives: Status and issues of Cooperatives, SHGs and Farmer Producers Organizations in India. *VAMNICOM Working Paper Number 3*, 2(1):1-42. ISSN: 0302-7767.

7. Yusuf JE and Sloan MF. (2015). Effectual processes in nonprofit start-ups and social entrepreneurship: An illustrated discussion of a novel decision-making approach. *American Review of Public Administration* 45(4):417-435.