

(eS)

ekonomia społeczna

nr 1/2017



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



Redakcja

Maciej Frączek, Redaktor naczelny
Stanisław Mazur, Redaktor tematyczny
Michał Możdżen, Redaktor ds. baz danych
Marcin Kukielka, Redaktor on-line
Agnieszka Pacut, Redaktor tematyczny, Sekretarz redakcji
Magdalena Pokora, Redaktor tematyczny
Andrzej Sokołowski, Redaktor statystyczny

Rada Programowa

Mike Aiken – The Open University, Wielka Brytania
Joanna Brzozowska-Wabik – Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Polska
Michael Bull – The Manchester Metropolitan University, Wielka Brytania
Jerzy Hausner – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska
Joanna Karmowska – The University of Oxford, Wielka Brytania
Oskar Kowalewski – Europa-Universität Viadrina, Niemcy
Piotr Krośniak – United Nations Development Programme
Magdalena Małecka-Łyszczek – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska
Izabela Przybysz – Instytut Spraw Publicznych, Polska
Artur Steiner – Scotland's Rural College, Wielka Brytania
Ermanno Tortia – University of Trento, Włochy

Wydawca

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków
tel.: +48 12 293 74 80, tel./fax: +48 12 293 75 59
e-mail: redakcjaes@uek.krakow.pl
www.msap.uek.krakow.pl

Projekt Graficzny

Andrzej Kamiński
Ofcyna Drukarska Jacek Chmielewski
ul. Sokołowska 12a, 01-142 Warszawa
tel./faks: +48 22 632 83 52

Skład, druk i oprawa

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

Nakład: 100 egz.

ISSN: 2081-321X

eISSN: 1898-7435

Formuła wydawnicza: Open Access, licencja: cc-by-nc-nd 3.0 pl.

Cytowanie artykułów zamieszczonych w piśmie „Ekonomia Społeczna” dozwolone jest z podaniem źródła.

Wersją pierwotną czasopisma jest wydanie papierowe. Czasopismo dostępne w bazach: BazEkon, CEJSH (the Central European Journal of Social Sciences and Humanities), CEEOL (The Central and Eastern European Online Library), Index Copernicus.

Pismo jest dystrybuowane bezpłatnie.

Czasopismo dostępne na stronie: www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

SPIS TREŚCI

Od Redakcji	5
-------------------	---

ARTYKUŁY

Wojciech Goleński , Efektywność organizacyjna podmiotów ekonomii społecznej – próba operacjonalizacji	7
Katarzyna Jagielska, Józefa Matejek , Ekonomia społeczna jako ważne ogniwo w systemie wsparcia rodziny	22
Przemysław Nosal, Anna Waligóra , Retradycjonalizacja w ekonomii społecznej. Przykład spółdzielczości uczniowskiej	32
Dorota Jegorow , Odpis podatkowy „1%” jako źródło finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce – retrospekcja i projekcja poziomu zaangażowania społecznego	48
Jolita Greblikaite, Vitalija Vanagiene, Zivile Ziukaite , Family farms in Lithuania: Problems and challenges	64
Agnieszka Chomiuk, Katarzyna Gabryelewicz , Efektywność przedsiębiorstw społecznych w realizacji celów społecznych i biznesowych	72

TABLE OF CONTENT

Foreword	5
----------------	---

ARTICLES

Wojciech Goleński , Organizational efficiency of social economy entities: An attempt of operationalization	7
Katarzyna Jagielska, Józefa Matejek , Social economy as an important link in the family support system	22
Przemysław Nosal, Anna Waligóra , Retraditionalisation in social economy: An example of school cooperatives	32
Dorota Jegorow , Tax deduction „1%” as a source of financing for the social economy in Poland: Retrospection and projection of the level of social involvement	48
Jolita Greblikaite, Vitalija Vanagiene, Zivile Ziukaite , Family farms in Lithuania: Problems and challenges	64
Agnieszka Chomiuk, Katarzyna Gabryelewicz , Efficiency of social enterprises in meeting social and business goals	72

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Państwa ręce kolejny numer półrocznika „Ekonomia Społeczna”. Mamy nadzieję, że podejmowana na łamach naszego pisma tematyka spotka się z zainteresowaniem praktyków i badaczy w dziedzinie ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej.

Prezentujemy Państwu artykuły odnoszące się nie tylko do głównego nurtu rozważań naukowych o ekonomii społecznej, ale i teksty, których autorzy poszukują nowych pól badawczych, mogących poszerzyć dotychczasowe ujmowanie i opisywanie gospodarki społecznej. Liczymy na to, że odkrywanie nowych perspektyw dla ekonomii społecznej pozwoli ją dalej rozwijać w wymiarze teoretycznego opisu, jak i praktycznych działań realizowanych w tym sektorze, a Państwu dostarczy interesujące, skłaniającej do refleksji lektury.

Zbiór artykułów w tym numerze rozpoczynamy opracowaniem Wojciecha Goleńskiego, poświęconym rozważaniom o efektywności organizacyjnej podmiotów ekonomii społecznej. Zagadnienia dotyczące związków między skutecznością i efektywnością są niewątpliwie jednym z centralnych problemów badawczych w sferze nauk ekonomicznych. Z tego punktu widzenia podjęta przez Autora próba zdefiniowania efektywności organizacyjnej w odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej zasługuje na uwagę i refleksję. Wnioski zaproponowane przez Autora tekstu idą w stronę szerokiego i wielopoziomowego postrzegania efektywności organizacyjnej podmiotów ekonomii społecznej poprzez m.in.: uzupełnianie tradycyjnych mierników finansowych i produktywnościowych o wskaźniki niefinansowe (pozaekonomiczne), szersze wykorzystywanie miar subiektywnych (jakościowych), mocniejsze uwzględnienie perspektywy kluczowych interesariuszy (czy szerzej – otoczenia), zwiększenie znaczenia zasad etycznych dla funkcjonowania i oceny podmiotów w tej sfery.

W tekście Katarzyny Jagielskiej i Józefy Matejek ekonomia społeczna potraktowana została

jako istotny element systemowego wspierania rodziny. Autorki, zastanawiając się nad ewolucją polityki społecznej państwa w zakresie pomocy i wsparcia rodziny, wskazują na takie pola, w których podmioty ekonomii społecznej mogą skutecznie i efektywnie wspomagać państwo. Obszarem szczególnie intensywnego zaangażowania tych organizacji mogą być m.in. usługi opiekuńcze na rzecz osób starszych i niepełnosprawnych, świadczone w miejscu zamieszkania. Dzięki temu zwiększyłyby się szanse na dostarczanie pełniejszej palety usług ukierunkowanych na potrzeby osób starszych (jak i ich rodzin). Dodatkowo, co bardzo ważne z perspektywy możliwości rozwoju ekonomii społecznej, mogłoby to dać impuls do generowania większej liczby miejsc pracy w sektorze przedsiębiorstw społecznych.

Przemysław Nosal i Anna Waligóra w artykule odnoszącym się do spółdzielczości uczniowskiej zastanawiają się nad przydatnością retradycjonalizacji jako ważnej kategorii poznawczej i analitycznej dla ekonomii społecznej. Ten powrót do źródeł, acz rozumiany jako twórcze rozwinięcie ugruntowanych już koncepcji i mechanizmów, daje szansę na wzmocnienie wartości fundamentalnie ważnych dla idei gospodarki społecznej – solidaryzmu społecznego, gospodarności, kooperacji czy poczucia podmiotowości. Autorzy wskazują przy tym, że aktywność spółdzielczości uczniowskiej bardzo często może wiązać się z działaniami, które wykraczają poza tradycyjnie pojmowane pole instytucjonalne ekonomii społecznej. Taka aktywność pozasystemowa może w pełni oddać sens idei ekonomii społecznej, którym jest – według Autorów – bycie emanacją ludzkiej potrzeby współpracy, współdziałania i współbycia.

Tekst Doroty Jegorow dotyczy kluczowego wyzwania dla podmiotów ekonomii społecznej, jakim jest utrzymanie niezależności i stabilności finansowej. Autorka poddała analizie wykorzystanie jednego z potencjalnych źródeł przychodu dla sektora ekonomii społecznej, jakim jest odpis podatkowy „1%”. Wnioski płynące z

analiz Autorki z jednej strony są optymistyczne dla nowych pomiotów ekonomii społecznej, które w mechanizmie „1%” mogłyby poszukiwać szansy na zdywersyfikowanie struktury swoich przychodów i zwiększenie ich poziomu, z drugiej jednak strony powinny zostać potraktowane jako głos postulujący głęboką refleksję nad sposobem wykorzystywania tego instrumentu. Inspirujące są także wskazówki Autorki co do kierunków dalszych badań w zakresie związków między ekonomią społeczną, organizacjami pożytku publicznego i odpisem „1%”.

Litewskie badaczki Jolita Greblikaite, Vitalija Vanagiene, Zivile Ziukaite podjęły się analizy problemów i wyzwań, stojących przed rodzinnymi gospodarstwami rolnymi na Litwie. Poszukując rozwiązań, które mogłyby poprawić sytuację tego typu gospodarstw, autorki wskazują na potencjał tkwiący w przedsiębiorczości społecznej. Działania w tym zakresie powinny być przy tym łączone z innowacjami społecznymi i ukierunkowanie na zwiększenie dywersyfikacji przychodów gospodarstw rolnych poprzez poszukiwanie aktywności wykraczającej poza tradycyjną działalność rolniczą.

Ostatni tekst w bieżącym numerze, autorstwa Agnieszki Chomiuk i Katarzyny Gabryelewicz, ponownie przywołuje ważne zagadnienie efektywności przedsiębiorstw społecznych. W tym przypadku Autorki dokonały analizy realizacji celów społecznych i biznesowych oraz ich znaczenia na przykładzie dwóch spółdzielni socjalnych. Na uwagę zasługuje połączenie w artykule klasycznej analizy finansowej z oceną społecznej wartości dodanej generowanej przez spółdzielnie socjalne poddane badaniu. Okazuje się, że analizowane podmioty są w stanie równoważyć cele ekonomiczne ze społecznymi, dzięki czemu wspierają rozwój nie tylko lokalnych rynków, ale i społeczności.

Zapraszamy do lektury niniejszego numeru półrocznika oraz jego oceny i przekazywania nam uwag. W tym celu zachęcamy do odwiedzenia strony internetowej: <http://www.ekonomiaspoleczna.msap.pl>. Zamieszczono tam bieżący i archiwalne numery czasopisma.

Maciej Frączek
Redaktor naczelny

Efektywność organizacyjna podmiotów ekonomii społecznej – próba operacjonalizacji¹

Wojciech Goleński*

Streszczenie: W ramach ekonomii społecznej funkcjonuje wiele różnych organizacji, które zwykle są określane mianem przedsiębiorstw społecznych. Gospodarka społeczna jako swoisty mechanizm dostarczania dóbr i usług w ramach istniejącego ładu społeczno-gospodarczego nie może abstrahować od skuteczności i efektywności.

Studia literaturowe wskazują, że efektywność jest obecnie często utożsamiana ze skutecznością. Zależności pomiędzy skutecznością i efektywnością są bardzo złożone, tym niemniej stanowią one jedne z głównych problemów podejmowanych w naukach ekonomicznych. Współcześnie obserwowane utożsamianie obu pojęć jest raczej traktowaniem ich jako komplementarnych wymiarów oceny działania organizacji. Łącząc oba komponenty mówi się o efektywności organizacyjnej, czyli zdolności przedsiębiorstwa do bieżącego oraz strategicznego przystosowania się do zmian w otoczeniu, a także produktywnego wykorzystania posiadanych zasobów do realizacji przyjętej struktury celów.

Artykuł stanowi próbę zdefiniowania efektywności organizacyjnej i jej wymiarów w odniesieniu do pomiotów ekonomii społecznej. Punktem wyjścia są tu studia literaturowe, wobec czego analiza opierać się będzie na sferze teorii, co może stanowić użyteczny punkt wyjścia dla przyszłych badań empirycznych. Efektem rozważań jest ujęta w podsumowaniu propozycja definicji operacyjnej efektywności organizacyjnej podmiotów ekonomii społecznej.

Słowa kluczowe: efektywność, skuteczność, ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, efektywność organizacyjna.

Wprowadzenie

Ekonomia (gospodarka) społeczna jako immanentny fenomen realizujący istotne zadania społeczne poprzez działania gospodarcze jest znany ludzkości od zarania. Społeczne cele procesów gospodarczych w odniesieniu do dynamiki gospodarki kapitalistycznej nie wydają się jednak truizmem [zob. Braudel, 2013]. W procesie gospodarowania nie sposób oddzielić korzyści ściśle ekonomicznych od korzyści społecznych.

Gospodarka rynkowa dotyczy właściwie tylko pewnego wycinka życia społecznego, ograniczonego i wyizolowanego z szerszego obszaru [Szopa, 2012, s. 11]. Ekonomia społeczna jest sektorem [por. Węsierska-Chyc, 2013], który przyczynia się do tworzenia miejsc pracy, zrównoważonego rozwoju oraz generowania dochodów i sprawiedliwego podziału bogactwa. Jest to sektor, który jest w stanie połączyć rentowność z inkluzją społeczną w ramach systemu demokratycznych

* **Wojciech Goleński**
Wydział Ekonomiczny
Uniwersytet Opole
ul. Ozimska 46 a, 45-058 Opole
e-mail: wgolenski@uni.opole.pl

¹ Artykuł stanowi w znaczącej części kompilację fragmentów rozprawy doktorskiej pt. „Uwarunkowania efektywności podmiotów nowej ekonomii społecznej” napisanej pod kierunkiem prof. UE dr hab. Andrzeja Rączaszka na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

rządów, pracy w sektorze publicznym i prywatnym jako dostosowanie dostarczania usług do społecznych potrzeb. Co najważniejsze, jest to sektor, który przetrwał kryzys gospodarczy znacznie lepiej niż inni i zyskuje coraz większe uznanie na szczeblu europejskim [Jahier, 2012, s. 5].

Rosnące znaczenie tego sektora sprawia, że podmioty ekonomii społecznej (PES) postrzegane są zarówno jako sfera *praxis*, jak i obiekt zainteresowania badaczy. Rację mają jednak C. Borzaga i E. Tortia twierdząc, że dotychczasowa teoria ekonomii poświęca niewiele uwagi przedsiębiorstwom ukierunkowanym społecznie, wychodzącym niejako poza jednostkowy interes [2007, s. 25]. Trzeba wszakże podkreślić, że podobna uwaga kierowana jest z rozmaitych stanowisk. Niemniej B. Rogowska jest zdania, że gospodarka społeczna w ramach współczesnej heterodoksji zajmuje miejsce w obszarze tradycyjnych programów badawczych [2014, s. 269, 278].

W aspekcie praktycznym, traktując ekonomię społeczną jako swoisty mechanizm dostarczania dóbr i usług w ramach istniejącego ładu społeczno-gospodarczego, nie sposób abstrahować od efektywności działań organizacji wchodzących w jej skład. Niniejszy artykuł skoncentrowany jest głównie na tym zagadnieniu, które co do swej istoty stanowi jeden z najważniejszych problemów w obszarze nauk ekonomicznych. Współcześnie efektywność, także na gruncie ekonomii, bywa wszakże postrzegana znacznie szerzej niż wąsko rozumiana efektywność ekonomiczna, którą zwykle rozumie się jako stosunek uzyskanego efektu do poniesionego nakładu [Szafrąński, 2007]. Nakład zaś posiada wymiar pieniężny. W świetle obecnego stanu rozstrzygnięć terminologicznych nie można wskazać pojedynczego, powszechnie przyjętego oraz dominującego sposobu rozumienia efektywności [Kulikowska-Pawlak 2010, s. 59, 62]. Efektywność organizacyjna, traktowana jako wielowymiarowa kategoria oceny działalności organizacji, w przypadku organizacji

o misyjnym charakterze przysparza dodatkowych trudności definicyjnych.

1. Podmioty ekonomii społecznej

Zrozumieniu istoty gospodarki społecznej nie sprzyja terminologiczna obfitość i zamieszanie, a w konsekwencji podstawowa koncepcyjna niejasność, co można uznać w analizowanym obszarze za plagę. Różne grupy badaczy posługują się, zależnie od preferencji, terminami: „przedsiębiorstwo społeczne”, „organizacje pozarządowe”, „non-profit”, „organizacje charytatywne”, „trzeci sektor”, „społeczeństwo obywatelskie”, często używając ich zamiennie lub eksponując jedynie niewielkie różnice między nimi [Grassl, 2012, s. 37]. Niemal intuicyjnie wyczuwany jest związek tych terminów jako należących do jednego pola [Bourdieu, 2007]. Swoiste terminologiczne „rozmycie” utrudnia zrozumienie istoty ekonomii społecznej jako immanentnej sfery działań gospodarczych o społecznym ukierunkowaniu oraz wskazanie organizacji wchodzących w skład tego zbioru. J. Defourny, P. Develtere stoją na stanowisku, że elementem gospodarki społecznej jest każde zjawisko ekonomiczne, które ma wymiar społeczny i każde zjawisko społeczne, które ma wymiar ekonomiczny [2006, s. 15]. Takie podejście, choć często użyteczne, jest jednak znaczącym uproszczeniem. Bez wątplenia gospodarka społeczna utożsamiana bywa z trzecim sektorem lub jest rozumiana jako jego ważna część (ibidem). Podmioty ekonomii społecznej (PES) to organizacje inne niż publiczne i rynkowe, łączące cele gospodarcze i społeczne. Jednakże wśród badaczy nie istnieje pełna zgodność, czy PES są faktycznie elementem trzeciego sektora, czy też niezależnym sektorem – odrębnym od rynkowego, publicznego i obywatelskiego². Odmienne stanowiska w tej

² Niektórzy autorzy sektor pozarządowy i sektor ekonomii społecznej traktowane łącznie określają mianem „trzeciego systemu” [zob. Rymsha, Rymsha, 2015, s. 323].

materii wynikają z faktu, że gospodarka społeczna i jej rozwój postrzegane są w odniesieniu do obszaru działań sektora publicznego, organizacji *non-profit* i wolontariatu, filantropii oraz dobroczynności, ale także jako przejaw działań biznesowych lub w poprzek nich [Urbano, Toledano, Soriano, 2010, s. 54]. Bez wątpienia PES stanowią twory hybrydowe [Alter, 2008; Aiken, 2010]. Przynależą one do czterech subekonomii: rynku, państwa, trzeciego sektora oraz gospodarstwa domowego [Murray, 2010, s. 101]. Do tradycyjnego zbioru organizacji gospodarki społecznej zwykle zalicza się: spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje [CMAF, 2005]. Nie jest to wszakże zamknięty katalog. PES faktycznie posiadają różne formy organizacyjne. Sposób włączania poszczególnych podmiotów do tego zbioru może obejmować kryteria normatywne lub prawno-organizacyjne [Defourny, Develtere, 2006, s. 26], co w przypadku różnych państw wynika z tradycji i uwarunkowań prawno-ustrojowych [Frączek, Hausner, Mazur, 2012, s. 71–108]. W tradycyjnych reżimach państw dobrobytu [zob. Esping-Andersen, 1990] wpływ na rozwój zróżnicowanych form ekonomii społecznej miały transformacja systemów socjalnych na skutek kryzysu finansów publicznych oraz rozszerzanie się zjawiska wykluczenia społecznego (tzw. nowego ubóstwa) [Leś, 2005, s. 36–37]. Problemy te zbiegły się w czasie z powstawaniem nowych form organizacyjnych ekonomii społecznej [Stolińska-Janic, 1992, s. 2, za: Chyra-Rolicz, 2013, s. 33], które z czasem stały się metodą poszukiwania możliwie najbardziej efektywnych ekonomicznie i społecznie ich rozwiązań [Leś, 2005, s. 36–37]. Proces rozwoju gospodarki społecznej stanowił jeden z najbardziej wyraźnych przejawów transformacji reżimów opiekuńczych lat 70-80. ubiegłego wieku. Wtedy też [Guo, Bielefeld, 2014, s. 3] do dyskursu o organizacjach gospodarki

społecznej nieco zamieszania wprowadził powstały pod koniec XX w. termin „przedsiębiorstwo społeczne”. Nie obejmuje on wszystkich PES, lecz używa się go raczej do wyeksponowania ich nowych rodzajów [Smith, Teasdale, 2011, s. 122–123]. W tym sensie przedsiębiorczość społeczna jest tożsama ze współczesną gospodarką społeczną. Twierdzi się wręcz, że w wieloletnim procesie ewolucji ekonomii społecznej przedsiębiorstwa społeczne mogą być postrzegane jako najnowszy fenomen [Laville, Nyssens, 2001, s. 312]. Przedsiębiorcy społeczni, jako lokalni animatorzy, według klasycznej już definicji J. G. Dees’a [1998, s. 4], pełnią rolę agentów zmiany w sektorze społecznym. Są też z konieczności szczególnie skoncentrowani na kwestiach efektywności poprzez:

- podejmowanie misji w celu tworzenia i utrzymania wartości społecznej (nie tylko wartości osobistych/prywatnych),
- rozpoznawanie i ciągłe poszukiwanie możliwości realizacji tej misji,
- zaangażowanie w proces ciągłej innowacji, adaptacji i uczenia się,
- podejmowanie działań bez względu na ograniczenia spowodowane brakiem zasobów i możliwości,
- wskazywanie sensu i celowości postawy odpowiedzialności wobec społeczeństwa.

Wobec tego, gdy mowa o podmiotach gospodarki społecznej, tak jak w każdym przedsiębiorstwie, zagadnienie efektywności odgrywa zasadniczą rolę. Łącząc cele społeczne i metody gospodarcze w procesie dostarczenia dóbr publicznych muszą koncentrować się na efektywnym działaniu. Dodatkowo, w kontekście powyższych rozważań, warto podkreślić, że specyficzne rozumiane istoty oraz swoiste definiowanie ekonomii społecznej w ogromnej mierze determinuje postrzeganie efektywności jej podmiotów.

2. Jak rozumieć efektywność?

J. Huerta de Soto zauważa, że „pojęcie «efektywności» wywodzi się z łacińskiego czasownika *ex facio*, który oznacza «osiągnąć coś z». Zastosowanie tego pojęcia w ekonomii jako zdolności do «osiągania czegoś z» poprzedza nawet świat Rzymian, można je bowiem znaleźć w starożytnej Grecji, gdzie pojęcie *Oeconomia* oznaczało sztukę skutecznego zarządzania gospodarstwem domowym” [2010]. Efektywność to jedna z podstawowych kategorii opisu funkcjonowania podmiotów gospodarczych, stanowiąc jednocześnie jeden z głównych przedmiotów zainteresowania ekonomii [Samuelson, Nordhaus, 1999, s. 60]. Efektywność rozpatruje się zarówno w skali makro, gdy bierze się pod uwagę rolę państwa w gospodarce, zachowania organizacyjne lub alokację zasobów, oraz w skali mikro, gdy analizuje się zachowania konsumentów lub przedsiębiorców [Wojciechowska, 2014, s. 231]. Efektywność stanowi podstawowy czynnik rozwoju organizacji, służący realizacji własnej misji i przetrwaniu na rynku, parafrazując wypowiedź P. F. Druckera [1994, s. 182]. W. Czakon zauważa, że ekonomia podejmuje wątek efektywności z punktu widzenia skutków decyzji podejmowanych przez uczestników rynku. Mówiąc o efektywności, traktuje o optymalności producenta (optymalna krzywa kosztów) oraz rynku (efektywność alokacyjna, zwana efektywnością Pareto). Podstawowym narzędziem określania optymalności pozostaje rachunek różniczkowy, gdyż to na analizie marginalnej oparta jest efektywność w ekonomii klasycznej i neoklasycznej [2005, s. 89]. W teorii ekonomii efektywność jest więc często rozumiana bardzo wąsko, przez pryzmat rachunkowości zarządczej [Kulikowska-Pawlak, 2010, s. 62, 59].

Bardzo często efektywność (*efficiency*) jest utożsamiana ze skutecznością (*effectiveness*), bądź oba terminy traktuje się jako komplementarne wymiary oceny działania

organizacji, co w przypadku podmiotów o misyjnym charakterze wydaje się szczególnie użyteczne. M. Holstein-Beck [1987, s. 10–11] zauważa, że angielski rzeczownik „*effect*” to zarazem: cel, wynik oraz skutek. Dlatego pojęcia przymiotnikowe „skuteczny” i „efektywny” początkowo były prawdopodobnie równoważne i nie obciążone wartościowaniem. Jednakowoż w procesie operacjonalizacji pojęcia efektywności operuje się także innymi zbliżonymi terminami, takimi jak: sprawność, wydajność, produktywność, ekonomiczność [Bielski, 1997, s. 103]. Pojęcie efektywności odnosi się najczęściej do zasady racjonalnego gospodarowania formułowanej w dwóch wariantach: wydajnościowym (maksymalizacja efektu) i oszczędnościowym (minimalizacja nakładu) [Matwiejczuk, 2000, s. 27]. Z kolei skuteczność stanowi miarę odniesienia rzeczywistych efektów przedsięwzięcia do jego zakładanych celów, mówi o stopniu realizacji założonych celów. W języku badań ewaluacyjnych skuteczność pozwala ocenić, do jakiego stopnia cele przedsięwzięcia zdefiniowane na etapie programowania zostały osiągnięte.

Efektywność bywa odnoszona także do kategorii sprawności, co tradycyjnie ma miejsce na gruncie prakseologii. Uwzględniane są wówczas skutki zamierzone i akcentowana jest realizacja ustalonych celów lub maksymalizacja uzyskiwanych efektów przy minimalizowaniu nakładów. Pierwszy z wymienionych przypadków stanowi o skuteczności działania, drugi natomiast – o jego efektywności. Oba zaś oddziałują na sprawność działania [Mazurkiewicz, 2011, s. 48], która to w sensie uniwersalnym oznacza każdy z walorów dobrej roboty (np. ekonomiczność, wydajność, skuteczność itd.) [Pszczółowski, 1978, s. 60]. W ekonomii sprawność służy do opisu racjonalności działania oraz realizacji programów działania. Jest ona rozumiana jako relacja efekt-nakład [Blaik, 2015, s. 18–26]. Jest wobec tego synonimem wąsko rozumianej efektywności

ekonomicznej (i/lub efektywności technicznej – bezpieczeństwa) [Dowigajło, 1991, s. 94; Osbert-Pociecha, 2007, s. 340]. Zatem synonimem efektywności jest sprawność, a jej szczególnym walorem jest skuteczność [Holstein-Beck, 1987, s. 19]. Działać efektywnie to zarazem sprawnie i skutecznie [Cabała, 2007]. Podobnie P. Blaik [2015, s. 26 i nast.] twierdzi, że *efficiency* należy tłumaczyć jako sprawność, która wraz ze skutecznością (*effectiveness*), stanowią łącznie podstawowe wymiary efektywności. Zarówno *efficiency*, jak i *effectiveness* stanowią komponenty efektywności. Efektywność jest wypadkową skuteczności i sprawności.

Jak widać, trudno doszukać się jednoznaczności pojęcia i koncepcji pomiaru efektywności [Kulikowska-Pawlak, 2010, s. 62, 59; Ziębicki, 2013, s. 21; Blaik, 2015, s. 13]. W literaturze przedmiotu można spotkać różne podejścia do interpretacji pojęcia efektywności, według których jest to [Ziębicki, 2007, s. 333–334]:

- W ujęciu ekonomicznym – relacja pomiędzy rezultatami a nakładami wyrażanymi przez podstawowe miary, takie jak: produktywność, wydajność, rentowność itd.
- W ujęciu celowościowym – wywodząca się z prakseologii ocena stopnia realizacji przyjętych celów organizacyjnych z uwzględnieniem aspektu ekonomicznego.
- W ujęciu systemowym – ocena stopnia wykorzystania zasobów organizacyjnych oraz tworzenia określonych relacji z otoczeniem.
- W ujęciu kompleksowym – zdolność organizacji do osiągnięcia swoich celów operacyjnych; podejście to uwzględnia zarówno ujęcie systemowe, jak i celowościowe; w praktyce proponowane są różnicowane szczegółowe koncepcje oceny efektywności, uwzględniające różne jej aspekty.

3. Efektywność organizacyjna podmiotów ekonomii społecznej

Jak wskazuje W. Kowal, interpretacja zarówno efektywności, jak i skuteczności od pewnego czasu dokonywana jest z przymiotnikami, których zadaniem jest niejako wsparcie kategorii związanych z ocenami ekonomicznymi (np. *management effectiveness*, *organizational effectiveness*, *allocation efficiency*, *technical efficiency* i in.). Wiele „przymiotnikowych” odmian kategorii efektywności stanowią pojęcia, które zawierają się w sobie lub się uzupełniają [2015, s. 13, 25, 27]. Z perspektywy przeprowadzanych w tekście rozważań szczególnie ważne jest pojęcie efektywności organizacyjnej. B. Ziębicki [2013, s. 22] zauważa, że w rodzimym piśmiennictwie efektywność organizacyjna często utożsamiana jest z prakseologiczną skutecznością. W takich przypadkach przyjmuje się uproszczoną interpretację, że termin *efficiency* należy tłumaczyć jako efektywność, natomiast *effectiveness* jako skuteczność. Ten sam autor podaje definicję efektywności organizacyjnej. Termin ten oznacza „szeroką kategorię oceny wyników współdziałania w ramach systemu organizacyjnego. Nie posiada ona jednej precyzyjnej definicji. Również zakres jej oceny jest bardzo zróżnicowany (...) z reguły przedstawiana jest w postaci wielowymiarowych kryteriów, odnoszących się do różnych atrybutów organizacji” [2013, s. 22–23].

G. Osbert-Pociecha jest zdania, że odznaczając efektywność do poziomu organizacji wyróżnia się jej dwa podstawowe wymiary: 1) operacyjny, który sprowadza się do postulatu aby realizować przyjęte zadania znacznie lepiej przy wykonywaniu tego, co robią inni w tej samej branży, realizując tę samą koncepcję działania; 2) strategiczny, związany z zaleceniem, by funkcjonować w odmienny sposób, urzeczywistniając tym samym unikatowe koncepcje działania [2007, s. 338].

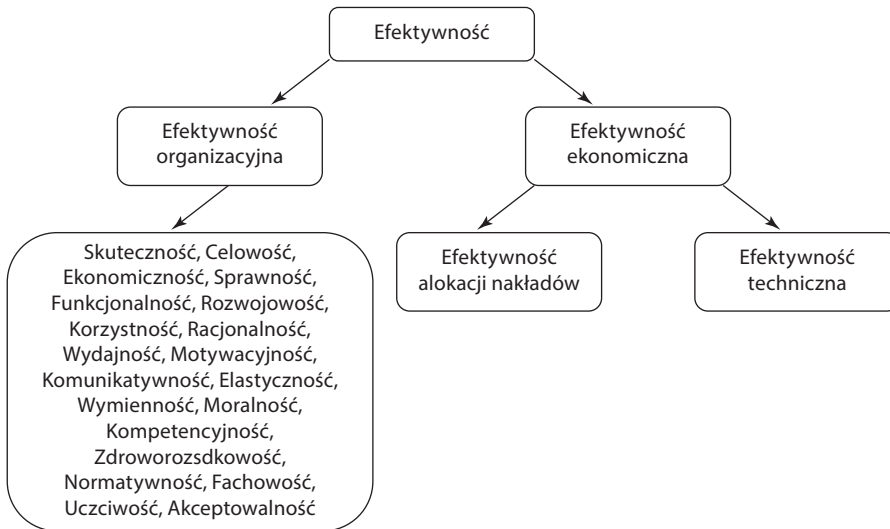
E. Szymańska [2010, s. 156.] twierdzi z kolei, że efektywność organizacyjna ma walor ekonomiczny i pozaekonomiczny. Pierwszy obejmuje efektywność finansową i produkcyjną (ekonomiczną i bezpieczną). Efektywność pozaekonomiczna ma charakter niemierzalny lub trudno mierzalny.

Nieco inaczej do problemu podchodzi B. Ziębicki (patrz: rysunek 1) twierdząc, że efektywność w naukach ekonomicznych zasadniczo rozpatrywana jest w dwóch ujęciach: ekonomicznym i organizacyjnym. Pierwsze z nich dominuje w teorii ekonomii. Drugie rozwijane jest na gruncie nauki o zarządzaniu, stanowiąc kategorię identyfikacji efektu synergetycznego organizacji – korzyści wynikających z określonych układów współdziałania w ramach systemów organizacyjnych [Piekarz, Stabryła 1989, s. 175, za: Ziębicki, 2013, s. 20]. Efektywność ekonomiczna w tym ujęciu to efektywność alokacyjna (efektywność w sensie Pareto) oraz efektywność techniczna – maksymalizowanie wielkości produkcji przy wykorzystaniu danych nakładów na jej prowadzenie [Dębiewski, Pałach, Zakrzewski, 2000, s. 31]. Te dwie kategorie są także definiowane jako: zdolność firmy do wyboru poszczególnych nakładów w optymalnej proporcji, z uwzględnieniem ich ceny (wariant minimalizacji kosztów) – efektywność alokacyjna oraz zdolność firmy do minimalizacji nakładów przy danym zbiorze efektów (wariant orientacji na nakłady) – efektywność techniczna [Farrell 1957, s. 120, za: Mielnik, Szambelańczyk, 2006, s. 6]. Efektywność organizacyjna ma charakter wielowymiarowy, który w zależności od przyjętej koncepcji może obejmować szerszy lub węższy zakres kryteriów (patrz: rysunek 1, tabela 1). Mogą one mieć zarówno charakter ilościowy, jak i jakościowy, mierzalny i niemierzalny. Uwzględnienie jako komponentów efektywności organizacyjnej *efficiency* oraz *effectiveness* wydaje się więc niezbędnym minimum. Warto jednak ją poszerzyć

o zespół innych kryteriów, które jednak nie zawsze stanowią kategorie rozłączne³.

W kontekście pojmowania efektywności organizacyjnej podmiotów ekonomii społecznej kluczowe wydaje się realizowanie przez te podmioty społecznej misji. Pojęcie misji może wydawać się dość enigmatyczne. Zwykle dotyczy ona rozmaitych problemów dotyczących większych lub mniejszych zbiorowości (pomoc społeczna, ekologia, zrównoważony rozwój, *fair trade*). Misja społeczna zasadza się w sferze wartości. Gdy traktujemy PES jako podmioty polityki społecznej (w szerokim sensie), misja może dotyczyć np. kwestii sprawiedliwości [Goleński, 2013]. Jako

³ Dobrym przykładem jest wskazane na rysunku 1 kryterium racjonalności. G. Osbert-Pociecha uważa, że liczbowa mierzalność wyników i nakładów stanowi najczęściej kryterium różnicujące racjonalność i efektywność. W najogólniejszym sensie racjonalność da się sprowadzić do realizacji działań związanych z wytwarzaniem określonych dóbr i usług. Jest to oparte na rozumowych przesłankach i metodach naukowych, co oznacza dążenie do osiągnięcia wzorca wynikającego z posiadanej wiedzy o otaczającej rzeczywistości. Jeżeli racjonalność gospodarczą da się wyrazić rachunkowo, to można ją wtedy utożsamiać z efektywnością. Jeżeli jednak wyniki i nakłady nie dają się skwantyfikować i identyfikuje się je intuicyjnie, to mowa raczej o racjonalności, a nie efektywności [2007, s. 340]. Z drugiej jednak strony V. L. Smith [2013], posługując się rozróżnieniem wprowadzonym przez F. A. Hayeka, mówi o dwóch rodzajach racjonalności. Racjonalność konstruktywistyczna dotyczy jednostek lub organizacji. Związana jest z wykorzystaniem rozumu do oceny i analizy działań, które ze zbioru możliwych alternatyw wydają się najlepsze. W odniesieniu do organizacji oznacza to projektowanie reguł nastawionych na osiągnięcie pożądaných wyników. Konstruktywizm nie odcina się od efektywności, ale także sprawności i skuteczności. Racjonalność ekologiczna dotyczy emergentnego ładu w formie praktyk, norm i ewoluujących reguł instytucjonalnych. Są one częścią kulturowego dziedzictwa, a nie wynikiem ogólnego, celowego projektowania. Obie formy racjonalności nie muszą być względem siebie w opozycji. Odnosząc dwa typy do efektywności działań PES, w uproszczeniu oznaczać będzie to logiczne działanie organizacji prowadzące do określonego celu bez marnotrawstwa dostępnych środków (konstruktywizm), przy jednoczesnym zachowaniu istniejących zwyczajów i obyczajów, norm i wartości (ekologizm). Działanie nastawione wyłącznie na maksymalizowanie funkcji celu będzie racjonalne konstruktywistyczne, ale nie ekologiczne. Działanie nastawione wyłącznie na proekologiczne będzie racjonalne, ale nie efektywne i niekoniecznie skuteczne. Pierwszy typ racjonalności można odnieść do instytucji komercyjnych, drugi do działalności non-profit. ES stara się łączyć oba typy jako komplementarne.

Rysunek 1. Kategorie efektywności w naukach ekonomicznych

Źródło: [Ziębicki, 2013, s. 20].

dygresję można przywołać pogląd J. Wilkina [2013], który w świetle czynionych tu rozważań uwidacznia heterodoksyjny charakter ekonomii społecznej oraz nieszablony sposób ujmowania kwestii efektywności organizacyjnej PES. „Ekonomia neoliberalna głosi apoteozę egoizmu i rywalizacji. Tę ostatnią nazywa zwykle konkurencją i wiąże ją z kolejną świętą w ekonomii kategorią – efektywnością. Owszem, konkurencja sprzyja poprawie efektywności, jednak rywalizacja ma różne oblicza. (...) Powszechnie wiadomo, że rywalizacja jest marnotrawstwem. Zajmuje niską pozycję na skali ludzkich wartości (...). Rywalizacja zamyka człowieka w błędnym kole zniewolenia. Jeśli nie ma się przerodzić w tyranie, musi być zakorzeniona w instytucjach podporządkowujących ją podstawowym wartościom społecznym”. Tymczasem, w założeniu, misja jest podstawowym celem każdego przedsięwzięcia społecznego. Czy wobec tego działania misyjne, gdy nie opierają się na rywalizacji, muszą być nieefektywne? Odpowiedź twierdząca pokazuje jedynie nieadekwatność neoliberalnego instrumentarium w analizie fenomenu eko-

nomii społecznej. Znane hasło *one size fits all* nie ma tu zastosowania. Postrzeganie misji społecznej przez pryzmat wąsko rozumianej efektywności ekonomicznej nie uwzględnia logiki funkcjonowania PES. Przede wszystkim, co do swej istoty, gospodarka społeczna oparta jest na współdziałaniu, a nie rywalizacji. Jej organizacje tworzą wartość dodaną [zob. Głowacki 2010; Bohdziewicz-Lulewicz i in., 2012; Głowacki, Jelonek, 2013], ale jej źródłem może być nie tylko fizyczny produkt czy usługa. Mogą to być również trudne w kwantyfikacji czynniki, na przykład więzi społeczne, świadomość współdecydowania, poczucie sprawstwa czy dbałość o środowisko naturalne [Balsewicz, 2015, s. 109–110]. Zatem efekty funkcjonowania PES mogą być postrzegane w kategoriach wpływu (oddziaływania) społecznego. Wpływ społeczny jest, rzecz jasna, bardzo pojemną i trudno definiowalną kategorią pojęciową. Bywa ona jednakże operjonalizowana. Komisja Europejska wskazuje, że można ją definiować jako odzwierciedlenie wyników społecznych w postaci długo i krótkoterminowych pomiarów, skorygowanych

Tabela 1. Przykłady ujęć wielowymiarowych efektywności organizacyjnej

M. Holstein-Beck	M. Bielski	J. L. Price, D. Lawless	M. Hammer
<p>Wydajność (w ujęciu techniczno-ekonomicznym H. Emersona), Sprawność (w ujęciu prakseologicznym T. Pszczołowskiego), Kompetencyjność (w ujęciu organizacyjno-biurokratycznym M. Webera), Funkcjonalność (w ujęciu humanistycznym D. McGregora, J.L. Price'a, D. J. Lawlessa), Komunikatywność (w ujęciu osobowościowym B. K. Scanlana, K. Obuchowskiego), Moralność (w ujęciu ekologicznym).</p>	<p>Wymiary: Rzeczowy – produkcja globalna, dostawy rynkowe, sprzedaż, realizacja planu produkcji globalnej, realizacja dostaw rynkowych, realizacja planu sprzedaży. Ekonomiczny – produkcja dodana, wydajność na jednego pracownika, produktywność pracy, produktywność środków trwałych, zysk brutto i netto. Systemowy – innowacyjność, wartość wydatków na badania i rozwój, wartość zastosowanych wniosków racjonalizatorskich, istnienie organizacji, wartość inwestycji, liczba pracowników podnoszących kwalifikacje, dynamika produkcji, sprzedaży. „Polityczny” (relacji z otoczeniem) – wielkość dotacji, subwencji, obniżanie taryf celnych, podatków, udział w rynku, autonomia względem otoczenia i uczestników, warunki pracy i płac w stosunku do innych organizacji. Polityczny (efektywność polityczna) – stopień realizacji interesów politycznych grupy rządzącej lub dążącej do władzy, utrwalanie bądź naruszanie istniejącego ładu społeczno-politycznego. Kulturowy – zgodność norm organizacji z normami kulturowymi, innowacyjność. Behawioralny – poczucie bezpieczeństwa, wydajność pracy, fluktuacja, absencja, stopień integracji pracowniczej, stosunki między ludźmi</p>	<p>Produktywność, Morale, Konformizm, Elastyczność Instytucjonalizacja, Stabilność.</p>	<p><i>Czynniki realizacji procesu:</i> Budowa: jak dany proces ma być wykonywany. Wykonawcy: ludzie, którzy realizują proces, ich umiejętności i wiedza. Właściciel: który ponosi odpowiedzialność w procesie i za jego wyniki. Infrastruktura: systemy zarządzania, które wspierają proces informacyjny. Mierniki: środki, które firma wykorzystuje do śledzenia wydajności procesów. Zdolności organizacji: Przywódtwo: kadra kierownicza wspierająca tworzenie procesów. Kultura: wartości zorientowanie na klienta, pracę zespołową, osobistą odpowiedzialność i gotowość do zmian.</p>
			<p>Specjalizacja: Umiejętności i metody, przebudowy procesu. Zarządzanie: mechanizmy zarządzania złożonymi projektami i inicjatywami zmian.</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Kafel, Zieliński, 2009; Skurzyska-Sikora, 2008, s. 11; Holstein-Beck, 1987, s. 20–29; Bielski, 1997, s. 116–117; Price, 1968; Lawless, 1972; Hammer, 2007, s. 3].

o efekty osiągnięte przez inne podmioty, o efekty, które wystąpiłyby niezależnie od działań, o negatywne konsekwencje oraz o zanikanie efektów z czasem [2015, s. 13, 32]. Dokonując jednocześnie rozróżnienia w stosunku do wyniku społecznego, który *de facto* jest pokrewny znaczeniowo w stosunku do pojęcia oddziaływania społecznego. Zatem efekt społeczny to zarówno długo, jak i krótkookresowa zmiana, osiągnięta wśród odbiorców w rezultacie działania podjętego w celu dokonania zmiany społecznej, przy uwzględnieniu zarówno zmian pozytywnych, jak i negatywnych [Komisja Europejska 2015, s. 13, 33]. W świetle tej nomenklatury można w uproszczeniu przyjąć, że wpływ społeczny to mierzalne (ilościowo i jakościowo) odzwierciedlenie oddziaływania społecznego. Warto wskazać, że zdaniem B. Juraszek-Kopacz i J. Tyrowicz pomiar oddziaływania społecznego pozwala ocenić zarówno efektywność, jak i skuteczność PES oraz realizowanych przez nie projektów [2008, s. 16]. Także organizacje komercyjne mogą generować pozytywnie pojmowane oddziaływanie społeczne, zarówno jako efekty zewnętrzne (*externalities*), jak i element ich strategii – co ma miejsce w przypadku przedsiębiorstw realizujących zasady *corporate social responsibility* (CSR). Czasami trudno wskazać, gdzie kończy się przedsiębiorczość społeczna, a gdzie zaczyna CSR i odwrotnie. Wydaje się, że podstawowa różnica tkwi we wskazanej już sferze wartości [zob. Goleński, 2012].

Ekonomia społeczna jako termin służy do opisanie efektów działania organizacji niekoniernie w kategorii uzyskiwania dochodu (*income*), ale w większym stopniu do opisanie innowacji w realizacji zmian społecznych (*outcomes*) [Dees, Anderson, 2006, s. 45]. Owe rezultaty zmian (*outcomes*) różnią się także od dorobku (*output*) – efektu danej inwestycji (danego działania), którym są wykonane produkty i usługi [Haught, 2010]. Analiza wpływu polega na czymś innym niż jedynie

analiza dorobku (*output*). Dorobek stanowi jednostki aktywności, które jednostka (organizacja) produkuje. To czy generują one pożądany wpływ społeczny, jest jednak zupełnie inną i znacznie bardziej skomplikowaną kwestią [Salamon, Hems, Chinnock, 2000, s. 5]. Oczekiwana zmiana społeczna należy do kategorii skuteczności. Natomiast działanie jest efektywne, gdy relacja między wymaganym zastosowaniem środków (*input*) i dorobkiem/efektem (*output*) osiąga wartość optymalną [Blaik, 2015, s. 28]. Działania organizacji ekonomii społecznej powinny uwzględniać odpowiednie relacje pomiędzy celem, efektem i nakładem. Aby być efektywne organizacyjnie, łączą kryteria skuteczności i sprawności (efektywności ekonomicznej) – posiadają zdolność do bieżącego i strategicznego przystosowania się do zmian w otoczeniu, a także produktywnego wykorzystania posiadanych zasobów do realizacji przyjętej struktury celów [Szymbańska, 2010, s. 152].

W odniesieniu do skuteczności działań PES należy spróbować odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób da się oszacować wartość ekonomiczną realizowanych przedsięwzięć społecznych? Prowadzenie działań ekologicznych, kulturalnych, integracyjnych czy socjalnych najczęściej ma na celu nie tylko poprawę obecnej sytuacji, ale także wpływanie na możliwości rozwojowe w przyszłości (ujęcie dynamiczne). Dla przykładu, przywrócenie osoby wykluczonej na rynek pracy nie tylko może prowadzić bezpośrednio do obniżenia obciążeń dla osób pracujących (koszt świadczeń socjalnych), ale również stwarza szansę na zwiększenie wartości usług społecznych dla wszystkich obywateli (poprzez opodatkowanie kolejnego pracującego) lub obniżenie przeciętnego obciążenia podatkowego [Juraszek-Kopacz, Tyrowicz, 2008, s. 13]. Ma to znaczenie dla efektywności w skali mezo i makro. Podobnego przykładu dostarcza J. Gazon [2008, s. 66], twierdząc, że tworzenie publicz-

nych⁴ miejsc pracy zwiększa prawdopodobieństwo wyjścia z bezrobocia, ale może mieć jednocześnie wpływ na poziom zatrudnienia w sektorze prywatnym – powodując presję na wzrost płac. Jednakże jeżeli alternatywą jest porównanie płacy netto w publicznym miejscu pracy z publicznym kosztem bezrobotnego w kategoriach pomocy społecznej i innych odnoszonych przezeń korzyści, to koszt netto, jaki ponosi państwo na przysposobienie osoby bez zatrudnienia do pracy, jest mniejszy. Z tego powodu, ten zredukowany koszt należy uwypuklić wraz z usługą wyświadczoną społeczności.

Efektywność ekonomiczna (sprawność) przedsiębiorstw społecznych powinna być łatwiej mierzalna, ale jak zostało podkreślone wcześniej, zobiektywizowane miary efektywności w postaci mierników finansowych możliwe są do zastosowania w organizacjach społecznych jedynie w ograniczonym wymiarze. Dotyczy to czysto rynkowego komponentu działalności PES. W tym aspekcie istotne jest wskazanie pewnego punktu odniesienia. Jednocześnie próby porównywania PES do podmiotów komercyjnych mijają się z celem. Instrumentalne traktowanie zysku w sensie monetarnym i koncentracja na realizacji celów społecznych potencjalnie przekłada się na niższą efektywność ekonomiczną organizacji gospodarki społecznej względem podmiotów *for profit* (a wyższą względem organizacji *non-profit*). Nierynkowa część bytu analizowanych organizacji, związana z ich społeczną misją, wymaga użycia mierników pozafinansowych, obarczonych znacznym subiektywizmem. Dobra-wartości społeczne nie są przedmiotem wymiany na rynkach, nie mają więc cen, które precyzyjnie mierzyłyby ich użyteczność dla konsumenta-nabywcy i odzwierciedlały ich koszty wytworzenia. Całość działań podmiotów gospodarki społecznej wymaga natomiast

zastosowania mierników efektywności łączących te dwa komponenty [Michałowski 2008, s. 6–7, 11]. Podobnie uważa A. Frąckiewicz-Wronka wskazując, że pomiar efektywności organizacji społecznych powinien uwzględniać przesłanki do rozpatrywania jej co najmniej w dwóch obszarach: ekonomicznym i społecznym. W obu aspektach istota tkwi w uzyskaniu większych efektów w stosunku do nakładów. Zauważyć jednak można, że w przypadku poszukiwania efektywności w ujęciu ekonomicznym zarówno efekty, jak i nakłady są łatwiej mierzalne, niż w odniesieniu do efektywności w ujęciu społecznym [2010, s. 49]. W celu analizy obu wymiarów można wykorzystać tok rozumowania K.S. Alter, która odwołuje się do koncepcji wartości mieszanej (*blended value*). Tradycyjnie uważano, że organizacje trzeciego sektora są odpowiedzialne za działalność społeczną oraz środowiskową, a podmioty nastawione na generowanie zysku na wartość gospodarczą. W rzeczywistości obydwie rodzaje organizacji generują wszystkie trzy typy wartości [2008, s. 148]. W podobny sposób wypowiadają się M. Porter i M. Kramer odnosząc się do pokrewnej koncepcji wspólnej wartości (*shared value*). Otóż koncentruje się ona na połączeniach między społecznym i gospodarczym postępowaniem. Można ją określić jako politykę praktyk, które zwiększają konkurencyjność firmy i jednocześnie rozwoju korzystnych warunków gospodarczych i społecznych w zbiorowościach, w których prowadzi się działalność operacyjną. Tworzenie wartości wspólnej koncentruje się na identyfikacji i rozbudowie połączeń pomiędzy celami społecznymi i postępowaniem gospodarczym. Koncepcja opiera się na założeniu, że zarówno postęp gospodarczy, jak i społeczny muszą być zrealizowane za pomocą zasady wartości. Wartości są zdefiniowane jako korzyści odniesione w stosunku do kosztów, a nie jedynie jako same korzyści [2011, s. 4–6]. Jest to efektywnościowe spojrzenie na sferę

⁴ Można to odnieść do zatrudnienia wspieranego w podmiotach typu WISE (work integration social enterprise), np. w centrach integracji społecznej.

korzyści, które odnoszą się, rzecz jasna, do sfery materialnej i pozamaterialnej.

W tym miejscu zasadne jest pytanie o punkt wyjścia pomiaru, czy też oceny efektywności organizacji gospodarki społecznej. Kierując się wcześniejszymi ustaleniami oraz logiką rozumowania M. Salls i J. Bradach [2004] można przyjąć, że kluczowa jest odpowiedź na pytania: jakie cele chce się osiągnąć (misja) i jak przetłumaczyć te cele na konkretne, dające się operacjonalizować pojęcia. Wymaga to sprecyzowania następujących kwestii:

- Komu ma służyć dana organizacja?
- Jakie korzyści (produkty, usługi) chce się tworzyć w ramach danego programu?
- Jaki cel ma być maksymalizowany?
- Jak definiowany jest sukces?
- Czego powinniśmy unikać, by skutecznie realizować cele główne?
- Czy jest coś, co może uczynić nasze działania nieaktualnymi?

Niemal wszystkie spośród powyższych pytań stanowią indywidualne przypadki dla każdej organizacji. Zatem rozpatrywanie ich na poziomie ogólnym nie ma większego sensu. Pewien wyjątek stanowi tu cel organizacji gospodarki społecznej. Można w dużym uproszczeniu przyjąć, że celem tym jest wprowadzanie zmian w otoczeniu. W związku z czym, system monitoringu i oceny działalności PES powinien uwzględniać trzy zasadnicze wymiary [Kafel, Ziębicki, 2009, s. 238–239]:

- zakres odniesienia (*relevance*) – stopnień spełnienia celów organizacji w odniesieniu do jej beneficjentów, grup docelowych i zadań określonych w strategii,
- realizacja (*performance*) – postęp osiągnięty w trakcie realizacji działań organizacji w stosunku do wyznaczonych celów, mierzony trzema kryteriami: efektywności (stopniem osiągnięcia celów w relacji do poniesionych nakładów), optymalnym przekształceniem zasobów na wyniki i czasem wykonania,

- sukces (*success*) – obejmujący kryteria: wpływu (czyli oceny zmian, jakie przyniosła realizacja działań organizacji pozarządowej w stosunku do założonych celów rozwojowych), trwałości pozytywnych zmian uzyskanych w wyniku realizacji działań organizacji społecznej oraz rozwoju potencjału organizacji.

Podsumowanie

Pojmowanie oraz pomiar efektywności organizacji gospodarki społecznej należy do problemów tyleż istotnych, co trudnych do realizacji. Wydaje się, że ten wymiar oceny działalności przedsiębiorstw społecznych należy postrzegać jako konglomerat wzajemnie zależnych elementów. Problemy pomiaru efektywności wynikają m.in. z faktu, że oceny skuteczności PES muszą zwykle obejmować szeroką perspektywę czasową, sprawność z kolei nie może być sprowadzana do wąsko rozumianej, finansowo mierzalnej, efektywności ekonomicznej, ale uwzględniać także aspekty pozamonetarne. Przedsiębiorczość społeczna oznacza, że podejmowane są działania przedsiębiorcze, ale nie w oparciu o mechanizm rynek-cena. Tak rozumiana przedsiębiorczość zawiera kombinację świadczenia usług publicznych przy warunkach quasi-rynkowych (wynikających ze skuteczności i sprawności w realizacji produkcji) [por. van Mierlo, 1996]. Wynika z tego, że znaczenie sprawności i skuteczności w działaniach PES jest równie istotne jak w podmiotach rynkowych czy organizacjach sektora publicznego. Szczególnie, gdy podmioty tego typu – jako podmioty polityki społecznej – są traktowane jako remedium na zawodności rynku i państwa [zob. Hansamann, 1987].

Wykorzystywanie jedynie mierników finansowych i produktywnościowych w ocenie efektywności organizacji spotyka się coraz częściej z krytyką, ponieważ mają one charakter wynikowy i odnoszą się do przeszłości (efektywność statyczna). Postulowana jest

potrzeba uzupełnienia i poszerzenia tradycyjnej oceny efektywności o zbiór mierników niefinansowych, które są w stanie odzwierciedlić złożone, przekrojowe działania organizacji [Szymańska, 2010]. Subiektywne (jakościowe) miary efektywności organizacji są szeroko stosowane w badaniach i zazwyczaj są interpretowane jako równoważne w stosunku do miar obiektywnych [Wall i inni, 2004, s. 95–118]. Wobec tego efektywność organizacyjna PES jest w niniejszym artykule postrzegana jako walor łączący w sobie głów-

nie kategorię sprawności (*efficiency*) i skuteczności (*effectiveness*). Posiada zarówno wymiar ekonomiczny (mierzalny, finansowy) oraz pozaekonomiczny. Jest ujmowana w ujęciu dynamicznym, musi uwzględniać perspektywę otoczenia (np. beneficjentów, środowiska, czy kultury). Potrzeba realizacji misji społecznej wiąże się tu także z celowością działań – odpowiedzią na zaistniałe potrzeby w oparciu o zespół zasad etycznych (moralność).

Literatura

Aiken M. (2010). „Social Enterprises: Challenges from the field”, w: D. Billis (red.), *Hybrid Organizations*. Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan.

Alter K. (2006). „Typologia przedsiębiorstwa społecznego”, w: J. Wygnański (red.), *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – Wybór tekstów*. Warszawa: Klon/Jawor.

Alter K.S. (2008). „Przedsiębiorstwo społeczne w szerszym kontekście”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia Kluczowych Tekstów*. Warszawa: FISE.

Balsewicz A. (2015). „Wartość dodana generowana przez podmioty ekonomii społecznej – korzyści ekonomiczne i społeczne”, *Współczesne problemy ekonomiczne*, nr 11(858).

Bielawa A. (2013). „Przegląd kryteriów i mierników efektywnościowych przedsiębiorstw nastawionych projąkościowo”, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 34, T.1 Zarządzanie i marketing.

Bielski M. (1997). *Organizacje. Istota, struktury, procesy*. Łódź: UŁ.

Blaik P. (2015). *Efektywność logistyki. Aspekt systemowy i zarządczy*. Warszawa: PWE.

Bohdziewicz-Lulewicz M. i inni (2012). „Pomiar społecznej wartości dodanej generowanej przez podmioty ekonomii społecznej – główne dylematy i wyzwania”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2(5).

Borzaga C., Tortia E. (2007). „Social Economy Organizations in Theory of the Firm”, w: A. Noya, C. Emma (red.), *Social Economy: Building Inclusive Economies*. OECD.

Bourdieu P. (2007). *Reguły sztuki. Geneza i struktura pola literackiego*, (tłum. A. Zawadzki). Kraków: Universitas.

Braudel F. (2013). *Dynamika kapitalizmu* (tłum. B. Baran). Warszawa: Altheia.

Cabała P. (2007). *Wprowadzenie do prakseologii. Przegląd zasad skutecznego działania*. Kraków: AE w Krakowie.

Chyra-Rolicz Z. (2013). „Spółdzielczość jako element społecznej gospodarki rynkowej. Wspieranie inicjatyw założycielskich”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2(7).

Ćwik N. (2012). „Mierzenie efektywności CSR”, w: *Mierzenie efektywności i wpływu społecznego CSR*. Warszawa: FOB.

Czakon W. (2005). „Procesowe podejście do badania efektywności”, w: T. Dudycz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*. Wrocław: AE we Wrocławiu.

Dębniowski G., Pałach H., Zakrzewski W. (2000). *Mikroekonomia*. Olsztyn: UWM.

Dees J.G. (1998). *The Meaning of “Social Entrepreneurship”*, Durham: CASE, Fuqua School of Business, Duke University, https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deese_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf (dostęp: 02.12.2015).

Dees J.G., Anderson B.B. (2006). „Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought”, w: R. Mosher-Williams (red.), *Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field*. Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA).

Defourny J., Develtere P. (2006). „Ekonomia społeczna: ogólnościowości trzeciego sektora” (tłum. J. Popowski), w: J. Wygnański (red.), *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – Wybór tekstów*. Warszawa: Klon/Jawor.

Dowigajło Z. (1991). *Nowy słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, Wyd. VIII. Warszawa–Szczecin: Znicz.

Drucker P.F. (1988). *Management. Tasks, Responsibilities, Practices*. Butterworth, Oxford: Heinemann.

Drucker P.F. (1994). *Menadżer skuteczny*. Kraków: AE w Krakowie.

- EP-CMAF** (2005). „Europejska Ekonomia Społeczna (Social Economy Europe)”. Tekst Karty opublikowano w: *Ekonomia Społeczna Kraków 2004. II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej – Materiały*. Warszawa: MPIPS, ZLSP.
- Esping-Andersen G.** (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Farrell M.J.** (1957). „The Measurement of Productive Efficiency”, *Journal of the Royal Statistical Society, Series A, General*.
- Frączek M., Hausner J., Mazur S.** (red.) (2012). *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: MSAP UEK.
- Frączkiewicz-Wronka A.** (2010). „Nowoczesna koncepcja świadczenia usług publicznych – zmiana w kierunku nowego zarządzania publicznego”, w: A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Pomiar efektywności organizacji publicznych na przykładzie sektora ochrony zdrowia*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Gasparski W.** (2007). „Prakseologia w polityce”, *Decydent & Decision Maker*, nr 73, <http://decydent.pl/prakseologia-w-polityce/> (dostęp: 27.01.2016).
- Gazon J.** (2008). *Ani bezrobocie, ani opieka społeczna* (tłum. K. Malaga). Warszawa: PWN.
- Głowacki J.** (2010). „Mierzenie społecznej wartości dodanej”, *Ekonomia Społeczna*, nr 1.
- Głowacki J., Jelonek M.** (2013). *Mierzenie społecznej wartości dodanej podmiotów ekonomii społecznej*. Warszawa: ISP.
- Goleński W.** (2012). „Aksjologiczne podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych oraz przedsiębiorstw odpowiedzialnych społecznie”, *Rynek Społeczeństwo i Kultura*, nr 1.
- Goleński W.** (2013). „Polityka społeczna i ekonomia społeczna. Kilka uwag o sprawiedliwości społecznej”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2.
- Grassl W.** (2012). „Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity”, *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives*, Vol. 1, Issue 1.
- Guo Ch., Bielefeld W.** (2014). *Social Entrepreneurship. An Evidence-Based Approach to Creating Social Value*. San Francisco: Jossey-Bass A Wiley Brand.
- Hammer M.** (2007). „The Process Audit”, *Harvard Business Review*, April.
- Hansmann H.B.** (1987). „Economic Theories of Nonprofit Organization”, w: W. Powell (red.), *The Non-Profit Sector. A Research Handbook*. New Haven: Yale University Press.
- Haught H.** (2010). „Przedsiębiorstwo społeczne: więcej niż wynik ekonomiczny i indywidualny zysk”, w: J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Przedsiębiorczość społeczna* (tłum. K. Dzieciolowicz). Warszawa: WSP TWP.
- Holstein-Beck M.** (1987). *Szkice o pracy*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Huerta de Soto J.** (2009). *Czterysta lat efektywności dynamicznej* (tłum. M. Benedyk). Wrocław: Instytut Misesa, <http://mises.pl/blog/2010/03/02/huerta-de-soto-czterysta-lat-efektywnosci-dynamicznej/> (dostęp 03.03.2016).
- Jahier L.** (2012). „Foreword”, w: J. L. Monzón Campos, R. Chaves Ávila (red.), *The Social Economy In The European Union. Report*. Brussel: European Economic and Social Committee.
- Juraszek-Kopacz B., Tyrowicz J.** (2008). *Zmierzyć niemierzalne, czyli o pomiarze oddziaływania społecznego. Poradnik dla organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych*. Warszawa: Klon/Jawor.
- Kafel T., Ziębicki B.** (2009). „Wymiary i kryteria oceny efektywności organizacji pozarządowych”, w: A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (red.), *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów*. Nowy Sącz: WSB, Nowy Sącz.
- Kieżun W.** (1997). *Sprawne zarządzanie organizacją. Zarys teorii i praktyki*. Warszawa: SGH.
- Komisja Europejska** (2015). *Proponowane podejście do pomiaru wpływu społecznego*. Luksemburg.
- Kotarbiński T.** (1965). *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław-Warszawa-Kraków: Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich, PAN.
- Kowal W.** (2015). *Sprawność organizacji. Emocjonalne, behawioralne i finansowe efekty działań marketingowych w ocenie skuteczności i efektywności przedsiębiorstwa*. Wrocław: UE we Wrocławiu.
- Kozuń-Cieślak G.** (2013). „Efektywność – rozważania nad istotą i typologią”, *Kwartalnik KES Studia i Prace*, 4(16).
- Kulikowska-Pawlak M.** (2010). „Pojmowanie efektywności organizacji – definiowanie, pomiar”, w: A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Pomiar efektywności organizacji publicznych na przykładzie sektora ochrony zdrowia*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Laville J.L., Nyssens M.** (2001). „The Social Enterprise. Towards a Theoretical Socio-Economic Approach”, w: C. Borzaga, J. Defourny (red.), *The Emergence of Social Enterprise*. London, New York: Routledge.
- Lawless D.J.** (1972). *Effective Management. Social Psychological Approach*. New Jersey: Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Leś E.** (2005). „Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje”, *Trzeci Sektor*, nr 2 (wiosna).
- Matwiejczuk R.** (2000). „Efektywność – próba interpretacji”, *Przegląd Organizacji*, nr 11.
- Mazurkiewicz A.** (2011). „Sprawność działania – interpretacja teoretyczna pojęcia”, w: M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie*. Rzeszów: UR.
- Michałowski J.** (2008). *Jak mierzyć efektywność przedsiębiorstwa społecznego?* Badania, Ekspertyzy, Rekomendacje. Warszawa: ISP.
- Mielnik M., Szambelańczyk J.** (2006). „Ocena efektywności banków spółdzielczych w Polsce w latach

1997–2003 (Dla czterech celów działalności)", *Bezpieczny Bank*, 1(30).

van Mierlo J.G.A. (1996). *Public Entrepreneurship as Innovative Management Strategy in the Public Sector. A Public Choice-Approach*. Maastricht: University of Maastricht, <http://pub.maastrichtuniversity.nl/277ddcb0-c9a4-434b-8861-582ecc82f4a2> (dostęp: 27.11.2015).

Murray R. (2010). „Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna” (tłum. R. Chrabąszcz), *Ekonomia Społeczna*, nr 1.

Olejniczak K. (2014). „Reguła 3E jako podstawa zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem”, w: U. Zagóra-Jonszta (red.), *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – Efektywność – Etyka. Podejście praktyczne. Część II*. Katowice: UE w Katowicach.

Osbert-Pociecha G. (2007). „Relacja między efektywnością a elastycznością organizacji”, w: T. Dudycz. Ł. Tomaszewicz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*. Wrocław: AE we Wrocławiu.

Porter M., Kramer M. (2011). „Creating Shared Value”, *Harvard Business Review*, January/February.

Price J.L. (1968). *Organizational Effectiveness. An inventory of Propositions*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.

Pszczółowski T. (1978). *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*. Wrocław, Warszawa, Kraków, Gdańsk: Ossolineum.

Rogowska B. (2014). „Ekonomia społeczna w kontekście przemian współczesnej ekonomii”, w: E. Trafiałek (red.), *Innowacje w polityce społecznej XXI wieku*. Katowice: Śląsk, Katowice.

Rymsza A., Rymsza M. (2015). „Innowacje społeczne w organizacjach pozarządowych i przedsiębiorstwach społecznych”, w: M. Grewiński, A. Karwacki (red.), *Innowacyjna polityka społeczna*. Warszawa: WSP TWP.

Salamon L.M., Hems L.C., Chinnock K. (2000). „The Nonprofit Sector: For What and for Whom?”, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, no. 37. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.

Salls M., Bradach J. (2004). *It's Back to Business-Basics for Nonprofits*, <http://hbswk.hbs.edu/item/its-back-to-business-basics-for-nonprofits> (dostęp: 19.02.2016).

Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (1999). *Ekonomia*. T. 1. Warszawa: PWN.

Skrzypek E. (2000). *Jakość i efektywność*. Lublin: UMCS.

Skurzyńska-Sikora U. (2008). „Poprawa efektywności organizacji przy wykorzystaniu modelu PEMM”, *Organizacja i Zarządzanie*, nr 3.

Smith G., Teasdale S. (2011). „Ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne i teoria demokracji stowarzyszeniowej” (tłum. R. Śmietana), *Ekonomia Społeczna*, nr 2(3).

Smith V.L. (2013). *Racjonalność w ekonomii*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Stolińska-Janic J. (1992). *Różnorodność form spółdzielczych w gospodarce rynkowej*. Warszawa: Wyd. SiB.

Szafrański M. (2007). *Elementy ekonomiki jakości w przedsiębiorstwach*. Poznań: Politechnika Poznańska.

Szopa B. (2012). „Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna”, w: M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: MSAP UEK.

Szymańska E. (2010). „Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar”, *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, T. 97, Z. 2.

Urbano D., Toledano N., Soriano D.R. (2010). „Analyzing Social Entrepreneurship from an Institutional Perspective: Evidence from Spain”, *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1, March.

Wall T.D. i inni (2004). „On the validity of subjective measures of company performance”, *Personnel Psychology*, nr 57.

Węsierska-Chyc L. (2013). „Gospodarka społeczna to nie sektor”, *Ekonomia Społeczna*, nr 3 (s. 9–23).

Wilkin J. (2013). „Dlaczego ekonomia straciła duszę”, *Gazeta Wyborcza*, 20.12.2013, http://wyborcza.pl/magazyn/1,134733,15170886,Dlaczego_ekonomia_straciła_dusze.html (dostęp: 01.04.2016).

Wojciechowska R. (2014). „Zachowania etyczne a problem efektywności w ekonomii”, w: U. Zagóra-Jonszta, R. Pęciak (red.), *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – Efektywność – Etyka. Problemy teoretyczne. Część 1*. Katowice: UE w Katowicach.

Ziębicki B. (2007). „Efektywność a jakość w sektorze publicznym”, w: A. Potocki (red.), *Społeczne aspekty przeobrażeń organizacyjnych*. Warszawa: Difin.

Ziębicki B. (2013). „Efektywność w naukach ekonomicznych”, *Biuletyn Ekonomii Społecznej*, nr 2.

Żylicz T. (2006). „Skuteczność a efektywność”, *Aura*, nr 10, <http://coin.wne.uw.edu.pl/tzylicz/0610AURA.pdf> (dostęp 03.03.2016).

Organizational efficiency of social economy entities: An attempt of operationalization

Summary: Within the social economy there are many different organizations that are usually referred to as social enterprises. Social economy as a specific mechanism for delivery of goods and services within the existing socio-economic system may not disregard efficiency concerns.

Literature studies indicate, that currently efficiency is often associated with effectiveness. The relationships between effectiveness and efficiency are very complex but, nevertheless, are one of the main

issues dealt with by economic sciences. Currently, we can observe equating of the two terms, or rather treating them as complementary dimensions of the assessment of an organization activity. Combining both components we can talk about organizational performance, i.e. the ability of a company to current and strategic adaptation to changes in the environment, as well as to productive use of resources in order to implement the adopted structure of objectives.

This article is an attempt to define organizational efficiency and its dimensions in relation to social economy. The starting point here is literature studies, hence, the analysis shall be based on the theory. This may provide a useful starting point for future empirical research. The result of the deliberations is to propose an operational definition of organizational efficiency of social economy entities. Issues related to the

Keywords: efficiency, effectiveness, social economy, social enterprise, organisational efficiency.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Artykuł opublikowano na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 3.0 Polska
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

This article is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NonCommercial – NoDerivs (CC BY-NC-ND 3.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Ekonomia społeczna jako ważne ogniwo w systemie wsparcia rodziny

Katarzyna Jagielska*, Józefa Matejek**

Streszczenie: Zagadnienia dotyczące przeobrażeń współczesnej rodziny są jednym z ważnych problemów w obszarze polityki społecznej. W niniejszym artykule skupiono się na problemach wynikających z przemian demograficznych – zwłaszcza starzenia się ludności, konsekwencją których jest wzrost znaczenia funkcji opiekuńczej rodziny względem najstarszych jej członków. Istotną rolę w tym obszarze odgrywa także ekonomia społeczna, stając się ważnym czynnikiem w systemie pomocy i wsparcia rodziny. Przedsiębiorstwa społeczne mogą wspierać rodziny poprzez świadczenie usług opiekuńczych na rzecz osób starszych. Jest to istotny aspekt działań w obliczu starzenia się społeczeństwa polskiego. Wraz z wiekiem spada sprawność funkcjonalna, pojawia się wielochorobowość, a to skutkuje zapotrzebowaniem na usługi opiekuńcze na rzecz osób starszych. Usługi dedykowane seniorom w ramach systemów pomocy społecznej i ochrony zdrowia nie zaspokajają potrzeb wszystkich osób, które ich potrzebują, stąd konieczność poszukiwania nowych rozwiązań w tym zakresie.

Słowa kluczowe: wsparcie społeczne, ekonomia społeczna, rodzina, senior, opieka nad seniorem.

Wprowadzenie

Współczesne trendy demograficzne skłaniają do zmian kierunku rozwoju polityki społecznej, która powinna skoncentrować się na działaniach wspierających rodzinę, w bardzo szerokim tego słowa znaczeniu. Wynika to z faktu transformacji modelu rodziny wywołanego m.in. zmianami: struktury rodziny, w zakresie prokreacji, w częstotliwości i wieku zawierania małżeństw, w liczbie rozwodów, wielkości oraz struktury „sieci rodzinnej”. Przemianom ulegają role rodzinne kobiet i mężczyzn, zmiana pozycji dziecka oraz osób starszych w rodzinie [Kurowska, 2011]. Procesy demograficzne związane z kwestiami starzenia się oraz długości życia ludności wpływają także na przeobrażenia funkcji rodziny, w tym również funkcji opiekuńczej. Wydłużanie się średniego czasu trwania życia sprawia, że obecnie w rodzinie opieki wymagają nie tylko dzieci, ale także starzejący się z czasem rodzice, jak również najstarsi jej

członkowie – seniorzy-dziadkowie. Zmiany te powinny skłaniać do refleksji nad kierunkami rozwoju polityki społecznej państwa. Celem niniejszego artykułu jest wskazanie najważniejszych obszarów, w których ekonomia społeczna może wspierać rodzinę i seniora. W prezentowanym opracowaniu posłużono się wtórną analizą źródeł.

* Katarzyna Jagielska

Institut Pracy Socjalnej
Wydział Pedagogiczny
Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie
os. Stalowe 17, 31-922 Kraków
e-mail: katarzyna.jagielska@up.krakow.pl

** Józefa Matejek

Institut Pracy Socjalnej
Wydział Pedagogiczny
Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie
os. Stalowe 17, 31-922 Kraków
e-mail: jozefa.matejek@up.krakow.pl

1. Wsparcie społeczne względem rodziny – podstawowe rodzaje

Współczesna rodzina doświadcza skutków procesów transformacji oraz globalizacji, podlega także istotnym przemianom o charakterze społeczno-ekonomiczno-kulturowym. W związku z tym pojawiają się przed nią nie tylko nowe wyzwania, ale również czynniki zagrażające jej prawidłowemu funkcjonowaniu. Dostrzegamy także zjawisko zwiększania się liczby osób i rodzin wymagających wielowymiarowego wsparcia. Z pomocą przychodzi wówczas instytucje, które podejmują zadania wspierające, realizując jednocześnie przypisane sobie ustawowe i statutowe działania.

Wsparcie społeczne może odnosić się do każdej trudnej sytuacji, w której znajduje się osoba lub rodzina, bez względu na to, czy jest to chwilowa, czy też przedłużająca się w czasie okoliczność, w której jednostka nie potrafi samodzielnie się odnaleźć i często szuka pomocy w gronie bliskich osób: rodziny, przyjaciół, znajomych, ale pomimo podejmowanych prób niejednokrotnie nie jest w stanie do końca rozwiązać zaistniałych problemów. Odwołując się do literatury przedmiotu można dostrzec interdyscyplinarny charakter pojęcia „wsparcie społeczne”. Każda z dziedzin nauki będzie w swoim podejściu i terminologii zwracać uwagę na inne aspekty, ponieważ „wsparcie społeczne należy do kluczowych terminów z zakresu pedagogiki społecznej, pracy socjalnej, promocji i ochrony zdrowia oraz psychologii społecznej, a także działalności terapeutycznej” [Kawula, 1999, s. 338]. A. Olubiński określa wsparcie społeczne uwzględniając jego cele, ponieważ „bezpośrednim celem wsparcia byłoby dążenie do włączenia podopiecznego w proces rozwiązywania problemów. Natomiast trwałym efektem tych działań powinno być ukształtowanie postaw samodzielności, aktywności, a także wyposażenie podopiecznego w konkretne

umiejętności pokonywania określonych trudności” [Olubiński, 1997, s. 25]. W zależności od zaistniałej sytuacji wsparcie może przybierać różne rodzaje. S. Kawula wymienia następujące formy wsparcia: emocjonalne, wartościujące, instrumentalne, informacyjne oraz duchowe [Kawula, 1999, s. 339]. Wymienione rodzaje wsparcia mogą być realizowane przez osoby pochodzące z najbliższego środowiska jednostki, jak również przez osoby, które udzielają wsparcia jako pracownicy instytucji. Można zatem wskazać wsparcie naturalne, którego źródłem jest rodzina, rówieśnicy, znajomi, sąsiedzi, oraz instytucjonalne – świadczone przez instytucje, stowarzyszenia, fundacje, które zajmują się niesieniem pomocy jednostkom znajdującym się w sytuacji trudnej. Nieco inne rozróżnienie rodzajów wsparcia proponuje A. Maciarz, która wymienia wsparcie emocjonalne, informacyjne, materialne, wychowawcze, opiekuńcze, terapeutyczne, usługowe i prawne [Maciarz, 2005, s.109].

Wymienione rodzaje wsparcia oraz sposoby ich praktycznej realizacji uzależnione są zarówno od sytuacji jednostki, której udzielamy wsparcia i jej oczekiwań, jak również działań osób, które występują w roli wspierających. Warto podkreślić, że udzielane długotrwałe wsparcie może w konsekwencji spowodować negatywne rezultaty wynikające z przyzwyczajenia, braku własnej inicjatywy do działania i postawy oczekującej ze strony biorcy. O skuteczności podejmowanych działań wspierających decyduje przede wszystkim spójność pomiędzy rodzajem udzielanego wsparcia a problemami osoby, której niesiona jest pomoc.

W Polsce istnieje wiele instytucji, które w założeniach swojej działalności mają różne aspekty pomocy i wsparcia współczesnej rodziny. Osoby/rodziny znajdujące się w trudnej sytuacji materialnej obejmowane są formami wsparcia w ramach ustawy o pomocy społecznej, w której art. 2.1 znajdziemy zapis, iż „pomoc społeczna jest instytucją polityki

społecznej państwa, mającą na celu umożliwienie osobom i rodzinom przezwyciężanie trudnych sytuacji życiowych, których nie są one w stanie pokonać, wykorzystując własne uprawnienia, zasoby i możliwości¹. W tym obszarze ustawodawca przyjmuje możliwość udzielania wsparcia między innymi w formie przyznawania i wypłacania przewidzianych ustawą świadczeń, pracy socjalnej, realizacji zadań wynikających z rozeznaczonych potrzeb społecznych oraz prowadzeniu i rozwoju niezbędnej infrastruktury socjalnej. Ustawowy obowiązek wspierania rodziny przeżywającej trudności w zakresie ustalonym ustawą spoczywa na jednostkach samorządu terytorialnego oraz na organach administracji rządowej.

W zależności od zaistniałej sytuacji na mocy prawa rodziny mogą być objęte także wsparciem zgodnie z ustawą o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej², która koncentruje się m.in. na działaniach skierowanych do rodzin z dziećmi przeżywających trudności w wypełnianiu funkcji opiekuńczo-wychowawczych, a także na zasadach i formach sprawowania pieczy zastępczej. Zgodnie z art. 8.2 ww. ustawy „wspieranie rodziny jest prowadzone w formie: 1) pracy z rodziną; oraz 2) pomocy w opiece i wychowaniu dziecka”. Dodatkowo rodziny z dziećmi mogą uzyskać pomoc państwa zgodnie z ustawą o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci³, która określa warunki nabywania prawa do świadczenia wychowawczego oraz zasady przyznawania i jego wypłacania. Program „Rodzina 500 plus” to wsparcie finansowe w kwocie 500,00 zł miesięcznie na każde drugie i kolejne dziecko, bez dodatkowych warunków. Rodziny o niskich dochodach otrzymują wsparcie także na pierwsze lub

jedynie dziecko, przy spełnieniu kryterium dochodu rodziny w przeliczeniu na osobę nie przekraczającym kwoty 800,00 zł netto lub 1200,00 zł w przypadku wychowywania w rodzinie dziecka niepełnosprawnego. Według art. 4 teże ustawy „celem świadczenia wychowawczego jest częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowywaniem dziecka, w tym z opieką nad nim i zaspokojeniem jego potrzeb życiowych. Świadczenie wychowawcze przysługuje matce, ojcu, opiekunowi faktycznemu dziecka albo opiekunowi prawnemu dziecka”. Świadczenie wychowawcze przysługuje do dnia ukończenia przez dziecko 18. roku życia.

Coraz większe znaczenie w obszarze wsparcia odgrywają także organizacje pozarządowe działające w obszarze pomiędzy instytucjami państwowymi a sektorem prywatnym. Istota ich działalności polega na tym, że niejednokrotnie oczekuje się od nich rozwiązania różnych problemów, które w danym środowisku stanowią ważne kwestie społeczne, a nie są rozwiązane przez jednostki sektora państwowego. Główne obszary działania organizacji pozarządowych to pomoc społeczna, ochrona zdrowia, oświata, edukacja, ekologia, dlatego są one postrzegane jako ważne i znaczące ogniwo w systemie wsparcia instytucjonalnego. Jako przykład takiej działalności można podać Polski Czerwony Krzyż (PCK), który przygotowuje siostry PCK do sprawowania opieki nad osobami chorymi i niepełnosprawnymi w ich domach. Aby uzyskać pomoc, należy zgłosić się do ośrodka pomocy społecznej (zarządy różnych szczebli PCK podpisują umowy na świadczenie takich usług z samorządami terytorialnymi). Ustalenie godzin i zakresu opieki, ewentualnej stawki odpłatności, załatwienie wszystkich formalności odbywa się w porozumieniu pomiędzy OPS, punktem opieki PCK a osobą potrzebującą opieki (lub członkiem rodziny)⁴.

¹ Ustawa z dnia 12 marca 2004 roku o pomocy społecznej (Dz. U. 2004 nr 64 poz. 593).

² Ustawa z dnia 9 czerwca 2011 roku o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej (Dz.U. 2013 poz. 135 z późn. zm.).

³ Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci (Dz.U. 2016 poz. 195).

⁴ www.pck.pl.

Należy podkreślić, iż potrzeby w zakresie udzielanego wsparcia osobom i rodzinom są ogromne i niejednokrotnie wymagają podejmowania szerokich działań i współpracy na poziomie instytucjonalnym i społecznym.

2. Polityka społeczna – nowe wyzwania wobec starzenia się ludności

Zgodnie z definicją zaproponowaną przez B. Szatur-Jaworską „polityka społeczna jest celową (co nie oznacza, że trafną i skuteczną) działalnością podejmowaną przez podmioty życia politycznego i społecznego – wśród których kluczowa rola przypada państwu – mającą prowadzić do realizacji różnorodnie określanych celów społecznych” [Szatur-Jaworska, 2016, s. 71]. Cele realizowane przez politykę społeczną można wyznaczyć na podstawie definicji, w których istotę stanowią następujące pojęcia: „dobrobyt (społeczny), potrzeby, bezpieczeństwo socjalne, (socjalne) prawa człowieka, sprawiedliwość społeczna, struktura społeczna, integracja społeczna, kwestie społeczne oraz postęp i rozwój społeczny” [ibidem, 2016, s. 72]. Cele realizowane przez politykę społeczną mają zatem dbać o interes jednostek, dążyć do tego, żeby zapewnić jednostce jak najlepsze funkcjonowanie w społeczeństwie oraz zapewnić poczucie bezpieczeństwa.

Jak już zostało wspomniane, kluczowym wyzwaniem dla polityki społecznej państwa są kwestie wynikające z przemian współczesnej rodziny oraz demograficznego starzenia się społeczeństwa. System wsparcia współczesnej rodziny koncentruje się na pomaganiu jej także poprzez m.in. system świadczeń rodzinnych, system podatkowy oraz program „Rodzina 500+”. Mają one na celu wsparcie w realizacji funkcji ekonomicznej oraz opiekuńczej rodziny. System świadczeń wspiera również funkcje wychowawcze (wprowadzenie rocznego urlopu macierzyńskiego, urlopu ojcowskiego, możliwość korzystania

z urlopu wychowawczego), edukacyjne itp. Proponowane rozwiązania kierowane są jednak głównie do rodziny, w której wychowuje się małe dzieci. W systemie wsparcia pomijana jest funkcja opiekuńcza rodziny w znaczeniu opieki nad starszym rodzicem. Funkcje rodziny ujmujemy jako wzajemne powiązania członków rodziny, które dotyczą różnych sfer życia rodziny i są wypełniane w różnym zakresie i na różnym poziomie możliwości poszczególnych jej członków. W typologiach, które pojawiają się w literaturze przedmiotu możemy spotkać wiele klasyfikacji funkcji rodziny, niemniej jednak autorzy najczęściej wskazują funkcje: biologiczne, opiekuńcze, kulturalno-towarzystwie, ekonomiczne, socjopsychologiczne, wychowawcze [por. Kawula, 1999; Tyska, 1991]. Stąd też podkreślany przez nas aspekt funkcji opiekuńczych w tym kontekście nabiera szczególnego znaczenia i dlatego w polityce społecznej nie powinno zabraknąć kwestii wsparcia działalności opiekuńczej. Niestety ten element pomocy rodzinie pozostaje niedostrzegany, a sprawy opieki nad osobami starszymi pozostają nadal problemem rodziny. Państwo nie oferuje w tym obszarze wsparcia finansowego rodzinie. Słaby nacisk kładzie się również na działania wspierające funkcje opiekuńcze rodziny w tej kwestii. Tymczasem dane demograficzne nie pozostawiają złudzeń. Polsce grozi „siwe tsunami” i już teraz powinno się podejmować działania mające na celu złagodzenie skutków szybkiego tempa starzenia się ludności naszego kraju. W 2014 r. odsetek osób powyżej 60 r.ż. w populacji przekroczył 22%. Dla porównania odsetek dzieci i młodzieży w 2014 r. wynosił 18%. Największy odsetek wśród subpopulacji osób starszych stanowią osoby w wieku 60-64 lata (6,9%) oraz 65-69 lat (5,1%). Istotny z punktu widzenia demografii, a w konsekwencji również polityki społecznej jest fakt, że największy przyrost w subpopulacji osób starszych zaobserwowano wśród grupy wiekowej 80 lat i więcej.

Na przestrzeni lat 1989–2014 liczba tych osób podwoiła się, czyli wzrosła z 2% do 4% [WHO, 2011]. Nie jest to jednak zjawisko występujące tylko w Polsce. Według danych Światowej Organizacji Zdrowia odsetek osób starszych na świecie wzrasta w coraz szybszym tempie. Przewiduje się, że do 2050 r. nastąpi wzrost o 188% liczby osób starszych powyżej 65 lat, o 351% seniorów powyżej 85 r.ż oraz o 1003% odsetek osób powyżej 100 lat [GUS, 2016]. Według danych szacunkowych Głównego Urzędu Statystycznego prognozy demograficzne obejmujące okres do 2050 r. wskazują, że nastąpi zmniejszenie się liczby dzieci i osób dorosłych, natomiast będzie obserwowany wzrost odsetka osób powyżej 65 r.ż. i w 2050 r. będzie on wynosił ok. 30% [GUS, 2016]. Dane te są alarmujące i jednoznacznie wskazują na potrzebę, a nawet konieczność, nowych rozwiązań dotyczących wsparcia osób starszych.

Polityka społeczna już teraz powinna skoncentrować się na działaniach dotyczących pomocy osobom starszym i ich rodzinom. Wsparcia wymagać będzie bowiem nie tylko starszy człowiek, ale również rodzina, która będzie mieć pod opieką seniora. Jak podkreśla B. Szatur-Jaworska, starzenie się ludności wywołuje zmiany we wszystkich sferach życia społecznego. Wprowadza ona pojęcie polityki społecznej wobec starzenia się ludności, które definiuje jako „celową działalność podejmowaną przez różne podmioty – wśród, których kluczowa rola przypada państwu – mająca prowadzić do rozwiązywania problemów publicznych i realizacji celów społecznych wynikających ze zmian w strukturze wieku ludności” [Szatur-Jaworska, 2016, s. 71].

3. Ekonomia społeczna na rzecz wsparcia rodziny i seniora

W obszarze wsparcia rodzin mających pod opieką starszych członków rodziny istotną rolę może odegrać ekonomia społeczna,

która zgodnie z definicją zaproponowaną w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES) jest sferą „aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych społeczną marginalizacją, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej” [KPRES, 2014]. Ekonomia społeczna na zasadzie komplementarnej może wspierać politykę społeczną w następujących obszarach [Pankiv, Duranowski, 2014]:

- rozwijanie wartości takich jak solidarność i odpowiedzialność społeczna,
- połączenie członków, użytkowników i interesu ogólnego,
- prymat celów osobowych i społecznych nad kapitałem,
- demokratyczna kontrola i przeznaczanie nadwyżki na cele społeczne.

Założenia te stanowią wyznacznik do wsparcia roli opiekuńczej rodziny zajmującej się seniorem. W kontekście problemu starzenia się ludności zarówno rodzina, jak i senior będą wymagali kompleksowego wsparcia. Dotyczyć to będzie zarówno usług opiekuńczych, zdrowotnych, edukacyjnych, jak również aktywizacji zawodowej. W tym kontekście istotną rolę może odegrać ekonomia społeczna, która spełnia w szczególności następujące funkcje [Sałustowicz, 2006, za: Pikula, Jagielska, 2014]:

- tworzenie nowych miejsc pracy skierowanych do grup zagrożonych wykluczeniem społecznym, a także podjęcie działań dotyczących świadczenia usług m.in. w zakresie doradztwa zawodowego, szkoleń zawodowych, staży, a także innych działań umożliwiających wejście na pierwszy rynek pracy;
- dostarczanie usług socjalnych dla jednostek i wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny i publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych;

- wpływ na rozwój społeczności lokalnych;
- reintegracja społeczna i zawodowa osób bezrobotnych, w szczególności zagrożonych wykluczeniem społecznym;
- tworzenie alternatywnego systemu ekonomicznego i społecznego.

Ekonomia społeczna ma zatem na celu z jednej strony reintegrację społeczną i zawodową osób wykluczonych, a z drugiej strony koncentruje się na pobudzaniu demokracji i partycypacji społeczności lokalnych, jak również podnoszeniu spójności lokalnej gospodarki poprzez produkcję dóbr i usług. Uzupełnieniem tego podejścia może być koncepcja zaproponowana przez B. Roelantsa, która nawiązuje nie tylko do wartości solidarności, odpowiedzialności i aktywnego obywatelstwa, ale także wskazuje na takie cechy, jak tworzenie miejsc pracy o wysokiej jakości, podnoszenie poziomu życia, działanie na rzecz rozwoju lokalnego i spójności społecznej [Pokora, 2014].

W przypadku wsparcia funkcji rodziny poprzez organizację usług opiekuńczych na rzecz osób starszych główną rolę odgrywać będzie dostarczanie usług socjalnych dla jednostek i wspólnot lokalnych. Powstawanie nowych przedsięwzięć społecznych dostarczających takie usługi przyczyniać się będzie do tworzenia miejsc pracy, a to pośrednio będzie wpływać na reintegrację społeczną i zawodową jednostek. Usługi opiekuńcze na rzecz rodziny zajmującej się starszym członkiem rodziny są niszą, która może być zagospodarowana przez podmioty ekonomii społecznej. We współczesnej polskiej rodzinie opieka nad dzieckiem i starszymi członkami rodziny jest głównie domeną kobiet, które równoległe podejmują także pracę zarobkową. Niestety rodzi to konsekwencje związane z nadmiarem obowiązków, brakiem czasu i przemęczeniem. Wsparcie instytucjonalne jest niewystarczające, dlatego też nadal w polskiej rodzinie dominuje model wsparcia wewnątrzrodzinnego, które tylko pozornie jest oszczędne, w konsekwencji rodzi jednak

wysokie koszty. Do najważniejszych kosztów tego typu należy zaliczyć [Kotowska, Sztanderska, Wóycicka, 2007]:

- poważne obciążenie funkcjami opiekuńczymi osób dorosłych, w szczególności kobiet;
- postępujący proces starzenia się ludności prowadzi do rosnącego zapotrzebowania na opiekę nad osobami starszymi, którą jeszcze do niedawna mogły sprawować osoby w wieku przedemerytalnym, pobierające wcześniejsze świadczenia. Zmiany w systemie emerytalnym ograniczają dostęp do wcześniejszych emerytur i silniej wiążą ich wysokość z wiekiem przejścia na emeryturę. W konsekwencji seniorzy w Polsce coraz mniej będą mogli liczyć na bezpłatną opiekę krewnych.

Te dwa główne problemy dotyczące wypełniania funkcji opiekuńczej przez kobiety w rodzinie skłaniają do refleksji nad przyszłością polityki społecznej państwa w zakresie wsparcia funkcji opiekuńczej rodziny, dając jednocześnie duży obszar do zagospodarowania dla przedsiębiorczości społecznej, która według J. E. Austin definiowana jest jako „działalność innowacyjna, kreująca wartości społeczne, która może występować wewnątrz lub w poprzek sektorów non-profit, biznesu i publicznego” [Mair, Robinson, Hockerts, 2010, s. 158]. Według J. Mair i E. Noboa, którzy określają przedsiębiorczość społeczną jako „innowacyjne wykorzystanie kombinacji zasobów w poszukiwaniu możliwości tworzenia organizacji i/ lub podejmowania działań, które przynoszą i utrwalają korzyści społeczne” [ibidem], tworzenie przedsięwzięć społecznych wspierających funkcje opiekuńcze rodziny jest dużą szansą na dalszy rozwój trzeciego sektora. Jest to obszar niszowy i bardzo ważny do zagospodarowania. Dotyczy on wsparcia nie tylko seniorów niesprawnych funkcjonalnie, terminalnie chorych, ale również seniorów z zaburzeniami pamięci. Istotną rolę mogą tu odegrać np. spółdzielnie socjalne. Idee

te powinny być szczególnie propagowane w mniejszych miastach, gminach wiejskich, gdzie dostęp do usług opiekuńczych jest utrudniony i rodziny są skazane głównie na pomoc najbliższych czy też sąsiadów. Zakładanie spółdzielni socjalnych może nie tylko wspierać w tym przypadku rodziny opiekujące się seniorami, ale również daje szansę na aktywizację zawodową ludności w danej gminie.

W obszarze ekonomii społecznej działają przedsiębiorstwa społeczne, których funkcją, według J. Hausnera, jest nie tylko „wytworzenie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzenie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Przedsiębiorstwo społeczne jest częścią rynkową, ale specyficzną, bowiem lokującą swoją misję i cele poza rynkiem. Uczestniczy w gospodarce rynkowej, ale według specyficznych reguł, co różni je od przedsiębiorstwa prywatnego” [Hausner, Laurisz, Mazur 2008, s. 9]. Według E. Leś do podstawowych funkcji przedsiębiorstw społecznych zalicza się [Leś, 2009, s. 365]:

- „funkcję reprezentowania interesów i praw (rzecznictwo), adresowaną do państwa, rynku lub/i społeczeństwa;
- funkcję redystrybucyjną, umożliwiającą wykorzystanie w celach dobra wspólnego zasobów, które inaczej nie byłyby wykorzystane do zaspokojenia potrzeb społecznych;
- funkcję produkcyjną, ukierunkowaną na zaspokojenie potrzeb lokalnych w zakresie usług, w tym umożliwienie tego grupom, które nie mogą zakupić ich na rynku”.

Funkcje jakie spełniają przedsiębiorstwa trzeciego sektora są zatem alternatywą dla polityki społecznej w zakresie wspierania funkcji opiekuńczej rodziny, z uwzględnieniem elementu opiekuńczego nad osobą starszą w rodzinie.

Przedsiębiorstwo społeczne jest prywatną, niezależną organizacją dostarczającą produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności, którego założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli. Nadwyżka zysków z prowadzonej działalności może być przeznaczona na stały rozwój celów i usług dla członków lub wspólnych zadań. Przedsiębiorstwo to cechuje się autonomicznym zarządzaniem i niezależnością od władz państwowych. Jest ono gotowe do podejmowania ryzyka ekonomicznego, które związane jest z prowadzoną działalnością społeczno-ekonomiczną [Pikuła, Jagielska, 2014].

Rozważania na temat przedsiębiorczości społecznej najpełniej podsumowują słowa M. Grewińskiego, który twierdzi, że: „przedsiębiorczość to nie tylko postawa i działalność ekonomiczna, ale także społeczna, która realnie przyczyniać się może do zwiększenia dobrobytu społecznego i społecznej szczęśliwości wielu grup zagrożonych wykluczeniem społecznym. Działania podmiotów gospodarki społecznej to praktyczne dowody i jednocześnie argumenty, które wpisują się w trwającą dyskusję i poszukiwanie najbardziej adekwatnej definicji i roli dla przedsiębiorczości społecznej, co wydaje się być zamierzeniem trudnym, a jednocześnie niezbędnym ze względu na znaczenie tego zjawiska dla rozwoju współczesnych społeczeństw, borykających się z wieloma problemami społecznymi” [Grewiński, 2012].

Ekonomia społeczna jest na pewno alternatywą dla zagospodarowania działań opiekuńczych na rzecz seniora. Praca z osobą starszą m.in. z zaburzeniami pamięci, niesprawną fizycznie jest bardzo trudnym i niestety mało atrakcyjnym zadaniem. Nie zmienia to jednak faktu, że wprowadzenie tych usług na rynek pracy jest w obecnej sytuacji demograficznej Polski wręcz niezbędne. Prognozy demograficzne są dla Polski niezbyt optymistyczne. Przekładają się one na przewidywane pogorszenie się sytuacji na rynku pracy. Polacy będą musieli pracować dłużej.

Rezygnacja z pracy na rzecz sprawowania opieki nad starszym członkiem rodziny może oznaczać np. uzyskanie niższych świadczeń emerytalnych, co wygeneruje nam pokolenie seniorów uzależnionych od systemu pomocy społecznej. Istotne jest zatem wykorzystanie potencjału podmiotów ekonomii społecznej do wsparcia rodziny właśnie w zakresie opieki nad osobą starszą. Usługi te powinny być optymalnie dopasowane do potrzeb osób starszych i wspierać ich w prowadzeniu gospodarstwa domowego. W ramach świadczonych usług przedsiębiorstwa trzeciego sektora mogłyby np. stworzyć system dostarczania posiłków osobom niemogącym samodzielnie ich przygotowywać. Rozwiązaniem dla rodzin opiekujących się niesprawnym seniorem mogą być również mieszkania chronione, w których senior miałby zapewnioną całodobową opiekę i jednocześnie brałby udział w zajęciach aktywizujących. Wsparcie rodziny w opiece nad seniorem to nie tylko pomoc w opiece w miejscu zamieszkania. Ważne jest również zorganizowanie opieki dla rodziny. Organizacje pozarządowe mogłyby tworzyć centra opieki krótkoterminowej oraz organizować pomoc psychologiczną dla rodziny opiekującej się starym, schorowanym seniorem. Istotną rolę wspierającą funkcje opiekuńcze mogą tworzyć placówki dziennego pobytu, kluby seniora, centra aktywności seniora [Błądowski, Szatur-Jaworska, Szweda-Lewandowska, Zrałek, 2016]. Przegląd działalności PES wskazuje na ich dużą aktywność w zakresie aktywizacji, edukacji seniorów. Jako przykład można podać m.in. fundacje i stowarzyszenia prowadzące Uniwersytety Trzeciego Wieku, Kluby Seniora, Centra Aktywności Seniorów itp. Świadczenie usług opiekuńczych w miejscu zamieszkania jest przedmiotem działalności m.in. spółdzielni socjalnych. Informacje na temat działalności spółdzielni socjalnych w zakresie usług opiekuńczych w poszczególnych województwach można odnaleźć

na stronie: <http://www.spoldzielniesocjalne.org/kzdrowie2.htm> [za: Perek-Białas, 2013].

Podsumowanie i rekomendacje

Podmioty ekonomii społecznej stanowią ważne ogniwo w rozwoju usług na rzecz wspierania funkcji opiekuńczej rodziny. Nie dotyczy to jednak tylko i wyłącznie usług świadczonych na rzecz dzieci, gdyż wsparcie rodziny w tym zakresie jest coraz lepsze, ale powinno skoncentrować się na opiece nad starszymi członkami rodziny. Jak słusznie zauważa J. Perek-Białas, przed podmiotami ekonomii społecznej „stoi wiele wyzwań spowodowanych zmianami demograficznymi, w tym starzeniem się ludności. To właśnie starzenie się ludności powoduje, że należy oczekiwać wzrostu popytu na nowe usługi społeczne kierowane do osób starszych, których będzie coraz więcej w społeczeństwie. Potrzebne będą nie tylko zmiany w zakresie usług dostarczanych przez instytucje publiczne – do tych zmian musi się dostosować rynek, a także organizacje pozarządowe oraz podmioty ekonomii społecznej. Ważne, aby świadomość zmian demograficznych była obecna w dalszych działaniach sektora ekonomii społecznej w Polsce, traktując starzenie i starość jako szansę na rozwój swojej działalności, a nie jako kłopot czy zagrożenie. To zmiana myślenia o starzejących się populacjach i możliwościach wykorzystania zjawiska starzenia się ludności jest najbardziej potrzebna” [Perek-Białas, 2013, s. 72].

Szczególny nacisk powinno się położyć na tworzenie usług opiekuńczych na rzecz osób starszych i niepełnosprawnych, świadczonych w miejscu zamieszkania, ponieważ są niejednokrotnie lepszą alternatywą aniżeli opieka instytucjonalna. Niejednokrotnie to nie instytucjonalne wsparcie zabezpiecza podstawowe potrzeby osób starszych, ale wsparcie w miejscu zamieszkania np.: pomoc w robieniu zakupów lub w podstawowych pracach domowych. Usługi świadczone na

rzecz seniorów powinny przede wszystkim odpowiadać i zaspokajać ich potrzeby. Sytuacja komplikuje się jeszcze bardziej w przypadku, kiedy dzieci mają pod opieką swoich rodziców oraz dziadków, a także swoje wnuki. Dlatego warto wziąć pod uwagę wskazane wcześniej czynniki, ponieważ kompleksowe wsparcie w sprawowaniu opieki przyniesie korzyści nie tylko rodzinom opiekującym się

osobami starszymi, ale również w sposób pośredni może przyczynić się do reintegracji zawodowej poprzez tworzenie miejsc pracy w organizacjach trzeciego sektora świadczących usługi opiekuńcze na rzecz osób starszych. Dzięki takim działaniom ekonomia społeczna odegra ważną rolę w systemie wsparcia rodziny.

Literatura

Błądowski P., Szatur-Jaworska B., Szweda-Lewandowska Z., Zrałek M. (2016). „Model wsparcia społecznego osób starszych w środowisku zamieszkania”, w: B. Szatur-Jaworska, P. Błądowski (red.), *System wsparcia osób starszych w środowisku zamieszkania. Przegląd sytuacji, propozycja modelu* (s. 13–46). Warszawa: Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich.

Grewiński M. (2012). „Gospodarka społeczna w UE i w Polsce – między przedsiębiorczością społeczną a CSR”, w: *Przedsiębiorczość – stan i perspektywy*. Warszawa: WSP TWP w Warszawie.

GUS (2016). *Ludność w wieku 60 lat i więcej*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.

Hausner J., Laurisz N., Mazur S. (2007). „Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja”, w: J. Hausner (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej* (s. 7–20). Kraków: MSAP UEK.

Kawula S. (1999). „Rodzina jako grupa i instytucja opiekuńczo-wychowawcza”, w: S. Kawula, J. Brągiel, A. Janke (red.), *Pedagogika rodziny*. Toruń: Wyd. Adam Marszałek.

Kawula S. (1999). „Wsparcie społeczne”, w: D. Lalak, T. Pilch (red.), *Elementarne pojęcia pedagogiki społecznej i pracy socjalnej* (s. 338–341). Warszawa: Wydawnictwo Akademickie „Żak”.

Kotowska I.E., Sztanderska U., Wóycicka I. (2007). *Między domem a pracą. Rekomendacje dla polityków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.

KPRES (2014). *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Zespół ds. Rozwiązań Systemowych w Zakresie Ekonomii Społecznej, www.pozytek.gov.pl/download/files/KPRES_30.04.2014_ost.pdf (dostęp: 13.09.2017).

Leś E. (2009). „Rola trzeciego sektora w polityce społecznej”, w: G. Firlit-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny, *Polityka społeczna. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.

Maciarz A. (2005). *Mały leksykon pedagoga specjalnego*. Kraków: Wydawnictwo „Impuls”.

Mair J., Robinson J., Hockerts K. (2010). *Przedsiębiorczość Społeczna*. Warszawa: WSP TWP w Warszawie.

Olubiński A. (1997). „Wsparcie społeczne w pracy socjalno-wychowawczej – zarys problematyki”, w: E. Kantowicz (red.), *Wsparcie społeczne w różnych układach ludzkiego życia* (s. 18–26). Olsztyn: Wydawnictwo Studium Kształcenia Ustawicznego „Glob”.

Pankiv O., Duranowski W. (2014). *Przedsiębiorczość społeczna a praca socjalna*. Warszawa: Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich.

Perek-Białas J. (2013). „Starzenie się ludności – wyzwania dla podmiotów ekonomii społecznej”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2 (7).

Pikuła N., Jagielska K. (2014). „Ekonomia społeczna w kontekście wyzwań rynku pracy”, *Labor et Educatio*, nr 2.

Pokora M. (2014). „Ekonomia społeczna w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2.

Sałustowicz P. (2006). „Koncepcje i funkcje ekonomii społecznej”, w: P. Sałustowicz, H. Guzowska (red.), *Ekonomia społeczna a bezradność społeczna – perspektywy i bariery*. Warszawa: Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich.

Sęk H., Cieślak R. (2011). „Wsparcie społeczne – sposoby definiowania, rodzaje i źródła wsparcia, wybrane koncepcje teoretyczne”, w: H. Sęk, R. Cieślak (red.), *Wsparcie społeczne, stres i zdrowie* (s. 11–28). Warszawa: PWN.

Szatur-Jaworska B. (2016). *Polska polityka społeczna wobec starzenia się ludności w latach 1971–2013*. Warszawa: Dom Wydawniczy ELIPSA.

Tysza Z. (1991). *Z metodologii badań socjologicznych nad rodziną*. Poznań: Ministerstwo Edukacji Narodowej.

Ustawa z dnia 11 lutego 2016 roku o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci (Dz.U. 2016 poz. 195 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 9 czerwca 2011 roku o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej (Dz.U. 2013 poz. 135 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 12 marca 2004 roku o pomocy społecznej (Dz.U. 2004 nr 64 poz. 593 z późn. zm.).

WHO (2011). *Global Health and Ageing*. Geneva: World Health Organization/National Institute on Ageing. www.pck.pl.

Social economy as an important link in the family support system

Summary: Issues related to the transformation of modern family are one of the important problems in the field of social policy. This article focuses on the problems arising from demographic change – particularly the ageing of the population, which consequence is the increasing importance of the family's caring role to its oldest members. Social economy plays an important role in this area, becoming an important factor in the family help and support system. Social enterprises can support families by providing care services for the elderly. This is an important aspect in the case of the ageing of Polish society. With age, functional capacity decreases, and multiple diseases develop. This results in an increasing demand for care services for the elderly. Services dedicated to seniors under the social welfare and health care systems do not meet the needs for all those who need them. Therefore, a need to look for new solutions in this area exists.

Keywords: social support, social economy, family, senior care.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Artykuł opublikowano na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 3.0 Polska
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

This article is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NonCommercial – NoDerivs (CC BY-NCND 3.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Retradycjonalizacja w ekonomii społecznej. Przykład spółdzielczości uczniowskiej

Przemysław Nosal*, Anna Waligóra**

Streszczenie: Kategoria retradycjonalizacji stanowi przyczynek do dyskusji o kondycji rodzimej ekonomii społecznej (ES) – o tym, jak inspiracje historyczne, obok wymogów instytucjonalnych, budują jej nowoczesną formułę. Celem artykułu jest analiza ES przez pryzmat zjawiska zwrotu w stronę tradycyjnych form kooperacji i współpracy gospodarczej, a oparta została ona na przykładzie tradycji i funkcjonowania spółdzielni uczniowskich. Empiryczna baza tekstu to analiza treści (dane ilościowe i jakościowe), badanie sondażowe skierowane do szkół podstawowych, gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych z terenu miasta Poznania oraz pogłębione wywiady swobodne (zrealizowane w latach 2015–2017). Główną tezą artykułu jest natomiast zwrócenie uwagi na przydatność retradycjonalizacji jako ważnej kategorii poznawczej i analitycznej w ES oraz fenomenu ukazującego jej podstawowy sens.

Słowa kluczowe: retradycjonalizacja, ekonomia społeczna, przedsiębiorczość społeczna, spółdzielnie uczniowskie, kapitał społeczny.

Wprowadzenie

Do opisu aktualnej¹ dynamiki rozwoju ekonomii społecznej (ES)² w Polsce przydatna jest terminologia, którą stosują badacze społeczeństwa jako systemu złożonego [zob. np. Nowotny, 2005; Urry, 2005]. Twierdzą oni, że w toku rozwoju każdego systemu pierwsza faza wiąże się z wytwarzaniem elementarnej infrastruktury. Dalej nadchodzi czas jej krzepnięcia oraz wzmożonej dbałości o to, by przetrwała w określonym środowisku. Wreszcie następuje etap specjalizowania

się jego poszczególnych elementów i rosnącej złożoności całości systemu. Polega on na wewnątrzsystemowych podziałach, grupowaniach i wyraźnym wyodrębnieniu funkcji poszczególnych organów. To okres poszukiwania nowych form realizacji celów założonych dla systemu, ale także poszukiwania nowych celów oraz sposobów ich osiągnięcia.

W odniesieniu do kondycji rodzimej ES można mówić o analogicznym procesie. Po 1989 r. stawiane były jej instytucjonalne fun-

* Przemysław Nosal

Institut Socjologii
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
ul. Szamarzewskiego 89, 60-568 Poznań
e-mail: pnosal@amu.edu.pl

** Anna Waligóra

Katedra Socjologii i Etyki Gospodarczej
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
ul. Towarowa 53, 61-896 Poznań
e-mail: anna.waligora@ue.poznan.pl

¹ Kategoria „aktualności” obejmuje tutaj okres po 1989 r. Dopiero bowiem po przemianach ustrojowych zaistniała możliwość funkcjonowania działających w pełni rynkowych podmiotów gospodarki społecznej.

² Ekonomia społeczna rozumiana jest tutaj jako kategoria systemowa, w której ramach określone praktyki realizowane są w precyzyjnie zdefiniowanej przestrzeni instytucjonalnej. Jednocześnie należy podkreślić, że ten społeczny projekt (także: biurokratyczny i organizacyjny) wyrasta z jeszcze szerszej kategorii – gospodarki społecznej, mniej sformalizowanego systemu oddolnych działań jednostek i zbiorowości.

damenty – określano reguły funkcjonowania organizacji pozarządowych, toczyły się spory dotyczące najlepszych form wspierania osób wykluczonych oraz relacji między rynkiem a państwem. Wstąpienie do Unii Europejskiej oraz pojawiające się wraz z akcesją środki finansowe (końcówka perspektywy budżetowej 2000–2006 oraz cała perspektywa 2007–2013) i wzmocniona polityka samorządowa przyniosły z kolei budowę spójnego systemu ES. Polegała ona na międzysektorowej debacie na temat koordynacji systemu, rozwoju infrastruktury wsparcia oraz intensywnym ilościowym przyroście podmiotów ekonomii społecznej (PES) [zob. Rymśza, 2007]. Za symboliczne domknięcie tego okresu przyjąć można uchwalenie w sierpniu 2014 r. Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES).

Obecnie natomiast, a więc licząc umownie od 2014 r. (obok przyjęcia KPRES datę tę symbolicznie wyznacza również trwająca właśnie unijna perspektywa 2014–2020), okrępy już nieco system ES wszedł w etap ponadelementarnej złożoności. W jego ramach m.in. generowane są nowe połączenia między ekonomią społeczną a innymi sferami życia społecznego (z naciskiem na współpracę z biznesem w tzw. otwartego rynku); redefinicjom poddawane zostają przyjęte przedtem założenia (dotyczące np. form wsparcia finansowego PES, podziału obowiązków między samorządem wojewódzkim a ośrodkami wsparcia ekonomii społecznej – OWES); dochodzi do szeregu działań na (meta)poziomie organizacyjnym (np. akredytacja OWES, sieciowanie); szereg działań nakierowanych jest na edukację w zakresie ES oraz promocję tego sektora. Na poziomie infrastrukturalnym (ale na głębszym poziomie – także ideowym) natomiast poszukiwane są nowe formy organizacyjne PES albo wspierane są te, które wcześniej wspierane były w mniejszym wymiarze.

W tekście skupiono się właśnie na tym ostatnim aspekcie trwających obecnie prze-

mian funkcjonowania ES w Polsce. Wykorzystuje on kategorię retradycjonalizacji działań w zakresie polityki społecznej do wyjaśnienia procesu rozwijania jednej ze starych – nowych form podmiotowości w ramach ES – spółdzielczości uczniowskiej. Formułowane w artykule sądy ilustrowane są natomiast wynikami badań terenowych, ukazującymi złożoność opisywanego fenomenu.

1. Dwa nurty. Dominująca innowacyjność

Realizowane właśnie działania w obrębie „ponadpodstawowej złożoności” ES wpisują się zwykle w dwie ideowe wizje ewolucji tego systemu.

Pierwsza z nich, dominująca oraz najpowszechniejsza, wiąże się z kategorią innowacyjności. W jej ramach najważniejsze jest poszukiwanie nowych, skuteczniejszych i efektywniejszych [zob. Sempruch, 2012, s. 36] rozwiązań w obszarze całego pola polityki społecznej. Idea ta obejmuje zatem zarówno kwestie globalnego funkcjonowania i koordynacji systemu (związane z pożądanym politycznym kierunkiem przemian, zarządzaniem czy finansowaniem), jak i jego najdrobniejszych elementów – np. poszukiwania nowych form organizacyjnych funkcjonowania określonych typów podmiotów (dążących zwykle do optymalizacji zasobów, minimalizowania ryzyk oraz synergii jednostkowych potencjałów). Innowacyjność oczywiście nie ma jednego konkretnego kształtu, a spór o to, jaka ona powinna być, toczy się od wielu lat [zob. Sempruch, 2015]. Paradoksalnie jednak, jej amorficzność sprawia, że w odniesieniu do polityki społecznej stała się swoistym fetyszem teoretycznym – stanem, do którego powinno się zmierzać (przynajmniej na poziomie dokumentów programowych), choć nie do końca wiadomo jak to zrobić, co ten stan oznacza i kiedy się go osiąga [zob. Wronka-Pośpiech, Frączkiewicz-Wronka, Montero, 2015; Głąbicka, 2015].

Dążenie do innowacyjności – nawet tak niesprecyzowanej – dotyczy także sektora ES. KPRES określa sam siebie jako „program nacechowany innowacyjnością” [KPRES, 2014, s. 52], a jednym z ważnych celów wyznaczonych dla ES w dokumencie pozostaje „stałe poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań i mechanizmów przeciwdziałania społecznemu i zawodowemu wykluczeniu” [ibidem, s. 21]³. W ramach tejże innowacyjności deklarowane, a także docelowo wdrażane są nowe sposoby koordynacji (oparte np. na monitoringu), finansowania sektora, edukacji i promocji czy też nowe formy podmiotowości – np. klastry ekonomii społecznej [zob. Nosal, 2017].

Postulat innowacyjności w odniesieniu do samych podmiotów ES pozostaje jednak dość problematyczny. Z jednej strony, większość oferowanych przez nie usług ma charakter niewykwalifikowany, a co za tym idzie – programowo niemal mało innowacyjny (np. prace porządkowe, catering, drobne rzemiosło). Trudno więc płynnie przekierować je na „innowacyjne tory”⁴. Z drugiej zaś strony, sama kategoria innowacyjności pozostaje dla osób kierującymi PES przede wszystkim elementem dyskursu biurokratycznego, a nie rzeczywistym kierunkiem, w którym powinny zmierzać w swoim działaniach. Wprost artykułują to A. Karwacki i A. Glińska-Noweś. Na podstawie swoich badań dotyczących warsztatów terapii zajęciowej stwierdzają oni, że „innowacja nie jest popularnym pojęciem w języku kadr podmiotów ekonomii

społecznej. Badani (członkowie podmiotów ekonomii społecznej – przyp. aut.) wskazują, że jest to raczej żargon wykorzystywany na potrzeby przygotowywanych projektów (np. finansowanych ze środków UE), niż przedmiot codziennej dyskusji w ramach podmiotów” [Karwacki, Glińska-Noweś, 2015, s. 29].

Pomimo swojej problematyczności kategoria innowacyjności, rozumiana jako poszukiwanie nowego-lepszego, stanowi główny nurt ideowy procesu rozwoju sektora ES. Choć problematyczne pozostaje jej rzeczywiste wdrażanie, to właśnie w odniesieniu do sformułowanych przez nią założeń orientowane są systemowe meta-działania.

2. Retradycjonalizacja w polityce społecznej

Na takim właśnie tle funkcjonuje drugi – skromniejszy i zdecydowanie mniej popularny, ale bardzo interesujący – nurt refleksji o kierunkach przemian. Jest nim retradycjonalizacja. Polega ona na świadomym korzystaniu z dziedzictwa przeszłości, czerpaniu z tradycji i sięganiu po określone koncepcje, rozwiązania czy też formy organizacji, które w historii już przynosiły dobre rezultaty. Nie chodzi o to, aby dane pomysły aplikować w takiej formule jak sto albo dwieście lat temu. Podstawą tutaj jest ich „odświeżenie”, aktualizacja, reinterpretacja i osadzenie we współczesnych okolicznościach.

Należy także podkreślić, że retradycjonalizacja niekoniecznie musi być jednoznaczny zanegowaniem innowacyjności. Oba nurty wyrastają wszak z tego samego dążenia – chęci tworzenia jeszcze skuteczniejszej funkcjonujących podmiotów, które swoim zasięgiem obejmują coraz większe grono odbiorców. Inaczej jednak definiują źródło pozytywnej zmiany – jeden w tym, co stare, a drugi w tym, co nowe.

Retradycjonalizacja w przypadku szeroko pojmowanej polityki społecznej obejmuje zróżnicowane koncepcje. Z jednej strony,

³ O tym jak ważną kategorią dla systemowego myślenia o ES jest „innowacyjność” niech świadczy fakt, że w treści KPRES pojawia się ona aż 47-krotnie. W pewnym uproszczeniu można zatem stwierdzić, że słowa „innowacyjność”, „innowacje” i „innowacyjny” w liczącym 125 stron dokumencie pojawiają się niemal na co drugiej stronie.

⁴ Osobne pytanie, z pewnością zasługujące również na pogłębioną refleksję, dotyczy tego, jak bardzo opresyjny jest dla podmiotów ekonomii społecznej wymóg innowacyjności. Czy PES nie mogą nie być innowacyjne? Warto zauważyć, że kategoria „innowacyjności”, podobnie zresztą jak też „kreatywność”, ma duży potencjał wykluczenia i stygmatyzowania (podmiotów nie-innowacyjnych).

bazować one mogą na wpisaniu w systemowe działania polityki społecznej założenia o realizowaniu przez jednostki tradycyjnych ról społecznych. Dotyczy to przede wszystkim ról rodzinnych, zwykle w odniesieniu do realizacji działań opiekuńczych. Ilustracją tego jest np. zjawisko przerzucania kosztów (szeroko rozumianych) opieki nad dziećmi czy osobami zależnymi na kobiety [por. Kordasiewicz, 2016]. Z drugiej natomiast strony, polega ona także na „restauracji” tradycyjnych typów wspólnot, które w toku przemian historycznych straciły na znaczeniu – np. wspólnota sąsiedzka, sołectwo, cech rzemieślniczy albo nawet lokalna grupa rybacka. M. Hirszowicz pisała, że chodzi o nawroty do „tradycji dawnych, nie zawsze przystających do nowych czasów, zwłaszcza o tradycje, które wzmacniają solidarność grupową, ułatwiają kulturową identyfikację i zwiększają szanse przetrwania w niesprzyjających warunkach społecznych” [Hirszowicz, 2007, s. 192].

Głównym mechanizmem retradycjonalizacji jest zatem osadzanie wyrosłych z tradycji koncepcji w nowoczesnym porządku instytucjonalnym (albo też – w odniesieniu do tego porządku).

3. Retradycjonalizacja a ekonomia społeczna

Ekonomia społeczna w Polsce posiada bogatą przeszłość i ważne tradycje. Ich uświadamianie przyczynić się powinno do społecznej legitymizacji (a w dalszej kolejności – także promocji) działań związanych z ES. P. Frączak pisze: „Poszukiwanie tradycji polskiej ekonomii społecznej jest jednym z warunków zakorzenienia się tej idei w naszych warunkach. A przecież do momentu odzyskania niepodległości w 1918 r. to właśnie ekonomia społeczna była w dużej mierze ostoją polskości, a także sposobem budowania podstaw ekonomicznych przyszłego, niepodległego państwa. Odwołanie się do przykładów z cza-

sów Rzeczypospolitej Szlacheckiej i działalności w czasach niewoli (w trzech różnych systemach społeczno-politycznych) stwarza możliwość nie tylko pokazania skuteczności działań społecznych na polu gospodarki, ale także pozwala na zadanie pytań o to, jakie wnioski można z tych doświadczeń wyciągnąć” [Frączak, 2006, s. 2].

Na dalszym etapie retradycjonalizacja polega także na czerpaniu z określonych tradycji rodzimej ES i aplikowaniu ich do współczesnej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej. Proces ten obejmuje dwie kategorie działań: promocję pewnych typów (tradycyjnych) postaw oraz wdrażanie wybranych typów (tradycyjnych) podmiotów.

Typy postaw

Pierwsza z nich wiąże się przede wszystkim z formowaniem określonych postaw⁵. Wyróżnić należy przede wszystkim pięć ich wymiarów.

Poczucie sprawstwa

Podstawowym elementem takiej postawy jest poczucie sprawstwa. Rozumieć je jednak należy w szerokiej perspektywie. Jego podstawę stanowi założenie, że rzeczywistość społeczna cechuje się określonym stopniem plastyczności i można ją kształtować zgodnie z jednostkowymi lub grupowymi potrzebami. Stan ten dobrze opisuje kategoria paradoksu antropologicznego [zob. Sojak, 2004] – człowiek jest kształtowany i określany przez to, co go ogranicza, ale zarazem ma immanentną zdolność przekraczania tych ograniczeń. Ten rodzaj transgresji powinien być zatem stałą strategią aktywnej adaptacji jednostki do otaczającego ją świata, a zarazem redefinicji świata, aby ten odpowiadał jej potrzebom.

⁵ Kategoria „postawy” została użyta tutaj nieco metaforycznie. Nie chodzi bowiem o postawę w ścisłym sensie, która – jak definiuje ją psychologia społeczna – jest zawsze jednostkowa, składa się z trzech komponentów itd. Stosowana w tym fragmencie kategoria oznacza raczej orientację, ukierunkowanie działań, uogólnioną postawę.

W przypadku polskich tradycji ES owo „przekraczanie” pozostaje o tyle widoczne, że było właśnie wynikiem ograniczeń zaborowych – walki kulturowej, rygorów prawnych, zakazów gospodarczych. Stanowiło więc odpowiedź na niemożność realizowania się jednostek w danym kontekście i dążenie do wygenerowania sobie takiej szansy.

Kluczowa dla sprawstwa jest więc podmiotowość, samodzielność (wewnątrzsterowność) i chęć sprawowania – choćby fragmentarycznej – kontroli nad otoczeniem. Przejawia się ona „w dążeniu do nabywania i doskonalenia repertuaru środków wpływu na to, co jest źródłem pożądaných przez podmiot stanów rzeczy – sięgając do sfery poznawczej – w konstruowaniu takich wizji świata, które pozwalają przewidywać bieg zdarzeń i ułatwiają ewentualną interwencję, gdy bieg ten jest dla jednostki niekorzystny” [Grzelak, 1987, s. 244].

Zaradność społeczna

Następstwem tak rozumianego sprawstwa w zakresie formowania świata wokół siebie jest zaradność społeczna [zob. Michalska, Nosal, 2016]. Cechuje ją przede wszystkim aktywizm jednostki w procesie wykorzystywania zróżnicowanych zasobów (społecznych, ekonomicznych, kulturowych) na rzecz realizacji wybranych celów, w obliczu niewydolności systemu [Nosal 2016, s. 39–40]. To podmiotowa odpowiedź na niemożność zaspokojenia określonych potrzeb społecznych za pośrednictwem instytucji. Na przykład – zaradnością wobec systemowego niezapewnienia dziecku opieki żłobkowej będzie zorganizowanie sieci opieki nieformalnej opartej na członkach rodziny. W przypadku działań związanych z ES zaradność społeczna będzie zatem wiązała się z szeregiem oddolnych działań, które mają za zadanie „wmontować” jednostki funkcjonujące poza rynkiem zatrudnienia w główny nurt życia gospodarczego.

Korzeni tak rozumianej zaradności dopatrywać się można w XIX w. i kluczowej dla tego okresu idei kolektywnej samopomocy (self-help). Jak pisze J. Kubicka, w tym właśnie czasie zaczęły się pojawiać różne postacie samopomocy zmierzającej do zwiększenia bezpieczeństwa bytowego robotników. Bazowały one na wymianie usług i bliskich więziach, a z czasem coraz bardziej się strukturyzowały i przyjmowały postać stałych skryptów działania na wypadek pożaru, choroby, śmieci czy nagłych przypadków losowych [zob. Kubicka, 2016, s. 30]. Taka zaradność społeczna omija dysfunkcyjną infrastrukturę wsparcia. Bazuje ona na programowej „systemowej oboczności” działań, „negocjującach” z systemem albo jawnym przeciwstawianiu się mu. Zaradne jednostki swoimi aktywnymi działaniami wypełniają luki systemowe, zagospodarowują przestrzenie pominięte przez architektów instytucjonalnego ładu.

Przedsiębiorczość (społeczna)

Należy podkreślić, że sprawcza zaradność w obszarze gospodarczym pozostaje właśnie wyrazem przedsiębiorczości (społecznej). Chodzi wszak w niej o to, aby w skuteczny sposób łączyć cele gospodarcze ze społecznymi. Jak piszą Martin i Osberg, przedsiębiorczość ta wychodzi od identyfikacji trwałej i niesprawiedliwej równowagi, powodującej wykluczenie, marginalizację lub cierpienie pewnych grup ludzi. Czerpiąc z takiego rozpoznania poszukuje ona oddolnego sposobu zmiany tego stanu, w sposób uwalniający potencjał ludzi i podmiotowo włączający ich do tego procesu [Martin, Osberg, 2007, s. 33]. Podejmowanie takich działań jest obarczone ryzykiem. Może się bowiem okazać, że podjęta inicjatywa nie tylko nie rozwiąże problemu, ale wręcz pogłębi wykluczenie jednostek (związane np. ze stratą majątku, określonymi karami czy represjami, ale także wzmocnieniem poczucia bezradności). Jednocześnie przedsiębiorczość nie boi się konfrontować z ryzykami i podejmować decyzji

w ich obliczu. Kluczem dla niej jest pogłębiona diagnoza rzeczywistości, precyzyjna ocena szans powodzenia przedsięwzięcia oraz umiejętność dopasowania go do warunków, w którym ma być realizowane.

Refleksja dotycząca przedsiębiorczości w odniesieniu do historycznych tradycji rodzimej ES prowadzi do wniosku o jej zmieniającej się funkcji. Do 1918 r.⁶ należy ją postrzegać jako przejaw zachowania niezależności gospodarczej i organicznych podstaw narodu bez państwa, realizowany w opozycji do systemu. Lata 1918–1945 to przedsiębiorczość wymuszona, wzrastająca w ramach gospodarki radykalnego niedoboru. Po 1945 r. można natomiast odnotować „dwa obiegi” przedsiębiorczości. Z jednej strony, była to oddolna przedsiębiorczość jednostek, które samodzielnie musiały się organizować, aby uzyskać niezbędne do funkcjonowania zasoby. Z drugiej zaś strony, istniała również przedsiębiorczość akceptowana i wspierana przez założenia realnego socjalizmu (np. spółdzielnie uczniowskie, ale również inne wybrane formy spółdzielczości), po to, aby legitymizować (pozorną) otwartość systemu na oddolną aktywność.

Finansyzacja działań

W odniesieniu do opisanej powyżej przedsiębiorczości należy podkreślić, że nierozłącznie powiązana ona jest z rynkiem dóbr i usług. Niezwykle ważny jest zatem jej wymiar finansowy. Ekonomia społeczna w swoim elementarnym wymiarze polega przecież właśnie na produkowaniu oraz sprzedaży dóbr i usług. Pomimo pojawiającej się wokół niej czasem aury dobroczynności albo „pozapieżnej wzajemności”, to element pozyskiwania środków finansowych ze swojej działalności jest dla niej bardzo ważny. Umożliwia on bowiem ich redystrybucję wśród zaangażo-

wanych członków, wspólnoty lokalnej albo po prostu na rzecz potrzebujących. Należy zatem podkreślić, że ważnym komponentem ES jest finansyzacja działań – rozumiana jako podkreślenie znaczenia motywacji finansowej w zachowaniach ludzi oraz rynków [zob. np. Ratajczak, 2012]. Sąd ten zaś wzmacnia właśnie odniesienie do przedsiębiorców XIX- i XX-wiecznych, dla których to przywoływana tutaj aktywność stanowiła często jedyną formę dochodu.

Wsobność działań

Wreszcie, w odniesieniu do wszystkich wymienionych dotychczas wymiarów postaw podkreślić należy, że efekty ich wdrażania mają mieć wsobny charakter. Oznacza to, że skutki działań oraz korzyści z nimi powiązane są nakierowane właśnie na samą działającą wspólnotę i jej otoczenie. Choć z perspektyw systemowej kategoria „celów społecznych” może mieć dość rozmyte znaczenie, to z poziomu zaangażowanych w działania jednostek zawsze jest ona nakierowana na konkretną zbiorowość – lokalną, zawodową, osób dotkniętych określonymi problemami.

Ten wymiar najpełniej widoczny jest właśnie w związanych z ekonomią społeczną XIX-wiecznych praktykach realizowanych na terenie zaborów. Działania te nakierowane były przede wszystkim na budowanie świadomości narodowej, krzewienie patriotyzmu gospodarczego i wzmacnianie narodu bez państwowości. Zaangażowani w nią organiczni byli przekonani, że „odrodzenie społeczeństwa naszego wymaga nieustającej, ciągłej, niezmordowanej czynności, wymaga pracy i wytrwałości tym większej, im smutniejsze nasze położenie, im niepewniejsze rozwiązanie przyszłości wydać się może. (...) Bo jeśli na dzieje ludzkości spoglądnemy z wyższego, tj. filozoficznego, a nie kramarskiego stanowiska, to przekonamy się, że właściwie nie ma nieudanych prac organicznych, chyba że prace te były przedsięwzięciem w celach osobistych, partykularnych, a więc

⁶ Przedstawiona periodyzacja ma uproszczony charakter i wskazuje na kluczowe elementy specyfiki poszczególnych okresów, co w kontekście omawianego zagadnienia dostarcza niezbędne tło historyczne.

nie były pracami wynikłymi z potrzeb ogółu społeczeństwa i mającymi jego dobro na celu” [za: Kizwalter, Skowronek, 1988, s. 170].

Typy podmiotów

Retradycjonalizacja historycznie zakorzenionych typów podmiotów ekonomii społecznej świadczy o tym, że znajdujemy się obecnie w takim momencie rozwoju społeczno-kulturowego, w którym znowu spełniają one (albo mogą spełniać) dwa ważne „parametry” – pasują do bieżącego kontekstu społecznego, a sposób ich organizacji skutkuje efektywnością realizowanych działań.

W refleksji poświęconej „restauracji” konkretnych podmiotów należy zwrócić uwagę przede wszystkim⁷ na renesans kółek rolniczych i kół gospodyń wiejskich, aktualną specyfikę spółdzielni spożywców oraz rosnącą popularność spółdzielni uczniowskich. Właśnie ten ostatni fenomen zostanie poddany analizie w dalszej części tego tekstu.

4. Spółdzielczość uczniowska

Spółdzielczość uczniowska w Polsce⁸ ma ponad stuletnią tradycję. Liczba spółdzielni funkcjonujących w tym czasie na terenie dzisiejszej Rzeczypospolitej Polskiej zmieniała się głównie ze względu na skutki I i II wojny światowej, ale także z powodu polityki państwa w okresie tzw. realnego socjalizmu. W tabeli 1 zaprezentowane zostały podstawowe statystyki⁹ dotyczące liczebności omawianych spółdzielni od czasu ich powstania.

Od początku XX w. spółdzielnie uczniowskie prowadziły różnorodną działalność o charakterze usługowym (m.in. sprzedaż

produktów spożywczych, kasy oszczędnościowe, naprawa rowerów) i produkcyjnym (m.in. płody rolne, rzemiosło artystyczne). Spółdzielczość uczniowska była początkowo domeną postępowych pedagogów, którzy postawili sobie za cel budowanie postaw przedsiębiorczych i solidarnościowych wśród uczniów. Od 1922 r., za zgodą Ministerstwa Oświaty, Związek Spółdzielczości Spożywców „Społem” powołał Instruktoriat Spółdzielni Uczniowskich, którego zadaniem było udzielanie wsparcia merytorycznego kooperatywom szkolnym. Instytucje te działały również w okresie istnienia PRL. Trend tworzenia spółdzielni wpisał się nawet w polską popkulturę. Rysunek 1 przedstawia fragment popularnego w latach 70. XX w. komiksu o przygodach Tytusa, Romka i Atomka, w którym bohaterowie rozważają założenie spółdzielni.

Lata 90. to w Polsce okres wyciszenia działalności spółdzielni uczniowskich. Wynikało ono przede wszystkim z redukcji stanowisk związanych z promocją tego typu działalności w wojewódzkich związkach branżowych (m.in. Samopomoc Chłopska i Społem). W 1993 r., w Krakowie powstała Fundacja Rozwoju Spółdzielczości Uczniowskiej (FRSU), której zadaniem było (i jest) „gromadzenie środków finansowych i rzeczowych na rozwój i popularyzację spółdzielni uczniowskich oraz świadczenie pomocy materialnej, instruktażowej i szkoleniowej spółdzielniom uczniowskim” [zob. Stawicki, 2012, s. 5].

Obecnie na rzecz omawianych podmiotów działa, między innymi, Krajowa Rada Spółdzielcza i wspomniana Fundacja Rozwoju Spółdzielczości Uczniowskiej. Od czasu akcesji Polski do Unii Europejskiej, a także koncentracji zainteresowania na problematyce rozwoju postaw przedsiębiorczych młodych osób w Polsce, kooperatywnym szkolnym stał się również przedmiotem projektów finansowanych ze środków europejskich. Między innymi ze względu na to zjawisko trudno jednoznacznie zakwalifikować spół-

⁷ Osobne zagadnienie stanowią banki spółdzielcze oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK). Ich dzisiejsza specyfika sprawia, że trudno je umieścić w dominującym w dyskursie publicznym nurcie ekonomii społecznej.

⁸ Pierwsza spółdzielnia uczniowska powstała w 1900 r., w Pszczelinie k. Warszawy (zabór rosyjski).

⁹ Przedstawione dane pochodzą z różnych opracowań ujętych w bibliografii.

Tabela 1. Liczba spółdzielni uczniowskich od momentu ich powstania (na ziemiach polskich)

Lata	Liczba spółdzielni
1900–1914	8
1914–1918 I wojna światowa	
1918–1939	~8 000
1939–1945 II wojna światowa	
1945–1990	~18 000
1990	~3 000
2010	~6 000
2011	~5 000
2017	680+ ^a

^a Według danych Fundacji Rozwoju Spółdzielczości Uczniowskich na dzień 05.09.2017 r. w Polsce funkcjonuje 680 zarejestrowanych w bazie FRSU spółdzielni uczniowskich. Liczba ta będzie się prawdopodobnie zmieniać w związku z trwającą reformą oświaty.

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 1. Trzej przyjaciele zakładają spółdzielnię „Welodrom” i „Odnawianko”



Źródło: H.J. Chmielewski [1966]. Tytus, Romek i A'Tomek – Księga I lub Tytus Harcerzem. Warszawa: Wydawnictwo Harcerskie.

dzielczość uczniowską do grupy podmiotów „starej” albo „nowej” ekonomii społecznej.

Spółdzielnia uczniowska nie posiada osobowości prawnej – stanowi tzw. organizację szkolną, funkcjonującą na podstawie odrębnego statutu. Spółdzielnię uczniowską, za zgodą dyrektora placówki edukacyjnej, może

założyć minimum 10 uczniów pod opieką nauczyciela. Działalność prowadzona przez spółdzielców musi być związana z generowaniem dobra wspólnego, co oznacza, że część lub całość wypracowanych dochodów powinna zostać przeznaczona na tzw. cele społeczne, a konkretnie na cele społeczności

szkolnej. Te i inne zasady tworzenia szkolnych spółdzielni wynikają niebezpośrednio z zapisów ustawy z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze. Wskazania ustawy dotyczące propagowania spółdzielczości uczniowskiej precyzują poradniki i instruktarze zakładania i prowadzenia omawianych podmiotów wydawane między innymi przez FRSU.

5. Nota metodologiczna

Spółdzielczość uczniowska jako podmiot praktyk gospodarczych i przedmiot rozważań naukowych zajmuje szczególne miejsce wśród przedsiębiorstw społecznych. Celem podjętych badań empirycznych było określenie wielkości zjawiska i opis współczesnego stanu spółdzielczości uczniowskiej, ze szczególnym wykorzystaniem informacji na temat spółdzielni uczniowskich funkcjonujących w publicznych placówkach edukacyjnych na terenie miasta Poznania. Celem nadrzędnym przeprowadzonych badań było zdobycie i uporządkowanie dostępnej wiedzy na temat spółdzielczości uczniowskiej w Polsce, w celu prowadzenia badań szczegółowych dotyczących analizowanego obszaru wiedzy.

Z powodu długich tradycji spółdzielni uczniowskie (SU) należałoby określić jako przedsiębiorstwa tzw. starej ekonomii społecznej. Ze względu na współcześnie pełnione funkcje i zadania przed nimi stawiane można je z kolei zaliczyć do tzw. nowych przedsiębiorstw społecznych. Ta sytuacja „klasyfikacyjnej podwójności” sprawiła, że optymalną formą badania fenomenu SU było zastosowanie mieszanych technik pozyskiwania danych. Po pierwsze, analizie ilościowej (związanej m.in. ze zmieniającą się liczebnością SU) i jakościowej (związanej m.in. z deklarowanymi przyczynami zmian tej liczebności i instytucjami animującymi SU) poddane zostały dane historyczne i dokumenty regulujące działalność SU. Po drugie, za pośrednictwem Wydziału Oświaty Urzędu Miasta Poznania, przeprowadzone zostało

badanie sondażowe¹⁰, którego adresatami były publiczne placówki edukacyjne: szkoły podstawowe, gimnazja i szkoły ponadgimnazjalne z terenu miasta Poznania¹¹. Po trzecie, przeprowadzone zostały pogłębione wywiady swobodne¹² z przedstawicielem władz oświatowych, animatorem spółdzielni i uczniem-spółdzielcą, mające na celu konfrontację informacji uzyskanych z analizy materiałów zastanych i sondażu. Po czwarte, w przedstawionych wnioskach ujęte zostały także wyniki wizyt studyjnych w spółdzielniach socjalnych, w których zatrudnieni są młodociani pracownicy realizujący jednocześnie praktyczną naukę zawodu. Pierwsza wizyta odbyła się w zakładzie poprawczym w Polsce, na terenie którego funkcjonuje spółdzielnia socjalna zatrudniająca wychowanków zakładu. Druga wizyta miała miejsce we Włoszech, w szkole-przedsiębiorstwie prowadzącej spółdzielnię socjalną, dzięki której uczniowie realizują, częściowo lub całościowo, praktyczną naukę zawodu.

W wyniku analizy materiałów zastanych uzyskano wiedzę przeglądową dotyczącą historycznej i aktualnej kondycji przedsiębiorczości uczniowskiej. Przeprowadzone badanie sondażowe pozwoliło uzyskać informacje na temat kilkunastu spółdzielni uczniowskich prowadzonych w poznańskich szkołach. Wywiady swobodne oraz wizyty studyjne dostarczyły wiedzy pogłądowej, pozwalającej skonfrontować wyniki ana-

¹⁰ Do sekretariatów 235 szkół, za pomocą poczty elektronicznej rozesłane zostały 3 pytania: Czy w szkole prowadzona jest spółdzielnia uczniowska? Ile spółdzielni uczniowskich funkcjonuje w szkole? Jaki jest profil działalności prowadzonych SU?

¹¹ O odpowiedź na pytania dotyczące spółdzielczości uczniowskiej poproszone zostały władze wszystkich publicznych placówek edukacyjnych (w tym placówek kształcących osoby z niepełnosprawnościami) funkcjonujących na terenie miasta Poznania. Wydaje się zasadne, aby w przyszłości poszerzyć badania nad spółdzielczością uczniowską o niepubliczne placówki edukacyjne.

¹² Przeprowadzone wywiady miały charakter nieustrukturyzowany. Zadane respondentom pytania miały przede wszystkim na celu omówienie wyników badania sondażowego.

lizej wtórnej i pierwotnej i prowadzić dalsze, przedstawione niżej wnioski.

6. Wyniki badań i dyskusja

W tej części tekstu przedstawione zostaną wyniki i wnioski płynące z badań empirycznych, uporządkowane w odniesieniu do pięciu wskazanych wcześniej obszarów retradycjonalizacji: poczucia sprawstwa, zaradności społecznej, przedsiębiorczości, finansyzacji oraz wsobności działań.

Poczucie sprawstwa

Zgodnie z założeniami spółdzielnie uczniowskie miały stanowić przestrzeń budowania odpowiedzialności społecznej i gospodarczej osób młodych. Działalność spółdzielczą odróżnia od terminowania w zakładzie pracy czy od współczesnych

praktyk zawodowych poczucie sprawstwa wynikające z tego, że młodym ludziom powierzona jest nie tylko odpowiedzialność za sukces przedsiębiorstwa, ale także odpowiedzialność za redystrybucję zgromadzonych przez spółdzielnię dóbr. Zarządzanie w spółdzielni (uczniowskiej czy socjalnej) ma demokratyczny charakter – oznacza to, że każdy z kooperantów ma prawo, ale także obowiązek, podejmowania decyzji o przeznaczeniu zysków spółdzielni uczniowskiej.

W tabeli 2 przedstawione zostały niektóre z typów aktywności realizowanych w spółdzielniach uczniowskich funkcjonujących na terenie poznańskich szkół. Pokazują one, że spółdzielcy podejmują się różnorodnych działań, zarówno w odniesieniu do wspólnoty, którą tworzą jako SU, jak i w odniesieniu do szerszej wspólnoty – szkolnej – której są częścią.

Tabela 2. Przykładowe obszary działalności i efektów gospodarowania spółdzielni uczniowskich funkcjonujących na terenie miasta Poznania

Spółdzielnia uczniowska/organ prowadzący	Typ działalności	Efekty gospodarowania
Szkoła Podstawowa nr 35 w Zespole Szkolno-Przedszkolnym nr 1	prowadzenie sklepu ze zdrową żywnością; prowadzenie kółka artystycznego	m.in. dofinansowanie szkolnych wycieczek
IX Liceum Ogólnokształcące im. Karola Libelta	udział w projekcie UE (Młodzieżowe przedsiębiorstwo – Być przedsiębiorczym)	budowanie biznesplanu i wdrażanie go w życie
SU „Słoneczko” / Zespół Szkół Specjalnych nr 102 w Poznaniu	prowadzenie sklepu szkolnego; współpraca z PSS Społem	m.in. dofinansowanie działań uczniów, współpraca z „dorosłym” biznesem
SU „Gest” / Internat Ośrodka Szkolno – Wychowawczego dla Dzieci Niepełnosprawnych	prowadzenie grupy teatralnej; prowadzenie klubu integracyjnego	m.in. organizacja czasu wolnego
SU „Miguś” / Ośrodek Szkolno – Wychowawczy dla Dzieci Niepełnosprawnych	sklepik ze zdrową żywnością	m.in. promocja zdrowego odżywiania

Źródło: badania własne.

Działalność SU „wyzwala” zatem sprawstwo zarówno w obszarze działań powiązanych z trenowaniem aktywności ekonomicznej i gospodarowania, jak i w polu rozwoju talentów czy promowania zdrowego odżywiania.

Badania Instytutu Badań Edukacyjnych oraz Obserwatorium Gospodarki i Rynku Pracy Aglomeracji Poznańskiej Centrum Doradztwa Zawodowego dla Młodzieży¹³

¹³ Warto tutaj przytoczyć takie opracowania jak: Dynamika przemian w edukacji i diagnoza problemów do rozwiązania;

dostarczają wiedzy o dostrzeganym przez młode osoby rozdźwięku pomiędzy wymogami edukacyjnymi stawianymi przed młodzieżą a oczekiwaniami pracodawców dotyczącymi tego, z jakimi umiejętnościami, kompetencjami i kwalifikacjami młode osoby powinny wychodzić na rynek pracy. Aktywność społeczno-gospodarcza realizowana w spółdzielniach uczniowskich stanowi jeden ze sposobów wyjścia z edukacyjno-rynkowego impasu – w ręce uczniów przekazywana jest decyzyność dotycząca funkcjonowania szkolnego przedsiębiorstwa oraz odpowiedzialność za jego losy.

Poczucie sprawstwa w spółdzielniach uczniowskich wiąże się także z możliwością, a właściwie koniecznością, negocjowania zakresu działalności spółdzielni, zarówno z jej „radą nadzorczą” – władzami szkoły i szkolnym opiekunem spółdzielni, jak i klientami – rówieśnikami, których potrzeby (m.in. spożywcze i usługowe) spółdzielnia ma zaspokajać. W analizowanym wypadku sprawstwo młodych spółdzielców jest z jednej strony efektem zaufania społecznego, a z drugiej – jego generatorem.

Zaradność społeczna

Zaradność społeczna w ramach spółdzielczości uczniowskiej widoczna jest na wielu płaszczyznach, zarówno na poziomie instytucjonalnym, jak i jednostkowym. Pobudza ją potrzeba poszukiwania nowych rozwiązań dla problemów, których nie są w stanie przewziąć istniejące instytucje publiczne. Zaradność pozostaje nieodzownym elementem, ale także efektem zagęszczającego się wokół spółdzielczości uczniowskiej kapitału społecznego. Samo działanie SU pobudza „życie” szkoły i zaangażowanie członków tej wspólnoty w jej sprawy; zaradność to także

umiejętność dostrzegania i kształtowania popytu na oferowane przez spółdzielnię produkty i usługi. Jak pokazuje przykład SU funkcjonujących przy poznańskich szkołach, stanowią one ważne tło działań o charakterze integracyjnym, rehabilitacyjnym i artystycznym. Z jednej strony należy pamiętać o tym, że aktywność SU ma jedynie charakter towarzyszący podstawowym zadaniom placówek oświatowych; z drugiej natomiast warto docenić to, że w pewnych wymiarach zadania te realizują nawet skuteczniej.

Jednym z założeń wprowadzonej w 1999 r. reformy systemu oświaty w Polsce było przeniesienie akcentu ze szkolnictwa zawodowego na szkolnictwo ogólnokształcące i wyższe. W konsekwencji wprowadzenia zmian legislacyjnych stopniowo wypierane były zasadnicze szkoły zawodowe i technika, a w ich miejsce powstawały kolejne oddziały liceów ogólnokształcących i profilowanych. W 2010 r. zlikwidowane zostały gospodarstwa pomocnicze funkcjonujące, między innymi, przy szkołach. Zmiany te złożyły się na deficyty kadrowe osób z wykształceniem zawodowym lub osób, które już na etapie edukacji miały szansę zetknąć się z praktyką rynkowego gospodarowania. Dzisiaj mamy do czynienia z paradoksalnym (choć powszechnie akceptowanym) zjawiskiem obejmowania stanowisk pracy przeznaczonych dla absolwentów szkół zawodowych przez osoby z wykształceniem wyższym. Problem ten jest także związany z modą (a raczej z brakiem mody) na posiadanie konkretnego zawodu. Zwrot w stronę spółdzielczości uczniowskiej, która z założenia służyła m.in. wychowaniu nowych kadr dla gospodarki, wydaje się być jedną z metod zaradzenia powyżej opisanemu problemowi.

Przedsiębiorczość (społeczna) spółdzielni uczniowskich

Statuty SU formułowane są w oparciu o prawo spółdzielcze. W formalno-prawnym sensie oznacza to, że spółdzielnie pro-

Dwa światy? System kształcenia zawodowego a potrzeby rynku pracy aglomeracji poznańskiej; Dwa Światy. Metody poszukiwania pracy a metody poszukiwania pracownika. Porównanie na przykładzie aglomeracji poznańskiej, edycja 2015 i 2016.

wadzone (najczęściej) w szkołach stanowią pewne odwzorowanie podmiotów ekonomii społecznej funkcjonujących na otwartym rynku. Wszystkie przedsiębiorstwa społeczne kierują się lub powinny się kierować zasadą współtworzenia dobra wspólnego. Dla SU oznacza to reagowanie, także ekonomiczne, na potrzeby zgłaszane przez aktorów i otoczenie SU. To właśnie szkolni spółdzielcy (ze względu na m.in. swój aktywizm) mają najszerszy ogląd sytuacji społeczno-ekonomicznej najbliższego otoczenia. Z jednej strony jest wobec nich formułowane – artykułowane lub nie – oczekiwanie przeznaczenia generowanych przez spółdzielnie nadwyżek na cele społecznościowe. Z drugiej strony spółdzielcy to także przedsiębiorcy, od których wymaga się realizowanego w decyzjach ekonomicznych świadectwa wrażliwości społecznej.

Tradycyjnie spółdzielnie uczniowskie służyły wychowaniu nowych kadr dla gospodarki. Działalność współczesnych SU zdają się pobudzać już nie tylko „dorośli” spółdzielcy, ale także celowe projekty, poświęcone rozbudzaniu postaw przedsiębiorczych wśród uczniów. Przykładem może być tutaj ogólnopolski program *Młody Obywatel*, którego celem jest „promowanie wiedzy na temat społeczności lokalnej oraz pokazanie sposobów, dzięki którym młodzi ludzie mogą aktywnie działać w swoim najbliższym otoczeniu”¹⁴. W przyszłości (w miarę rozwoju, dojrzwiania i finalizowania projektów poświęconych młodocianej spółdzielczości) warto przyjrzeć się, ilu szkolnych spółdzielców zdecydowało się na kontynuację kariery zawodowej w obszarze przedsiębiorczości społecznej, a szczególnie temu, czy występują różnice w transmisji wzorców spółdzielczych przekazywanych przez podmioty starej ekonomii społecznej oraz jej nowe emanacje.

Finansyzacja działań spółdzielni uczniowskich

Jednym z oczekiwań formułowanych wobec spółdzielni uczniowskich, a i zapewne powodem, dla którego podmioty ekonomii społecznej starego typu (m.in. spółdzielnie mleczarskie czy spółdzielnie spożywców) lokują swoje zainteresowanie w kooperatywnym szkolnym, jest nadzieja na wymianę pokoleniową kadr. Do funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych nieodzowny jest rachunek ekonomiczny przedsiębiorstw, w który, zgodnie z założeniami ekonomii społecznej, powinien zostać wliczony tzw. koszt społeczny. Bilansowanie ekonomiczne przedsiębiorstw społecznych wydaje się być zatem złożonym zadaniem. Z jednej strony wymaga odpowiedzialności księgowej, z drugiej natomiast odpowiedzialności społecznej.

Zgodnie z powyższymi ustaleniami szkolni spółdzielcy trenują się w swej działalności opierając się o prawa popytu i podaży, przy jednoczesnej konieczności wzięcia odpowiedzialności za ten proces. W spółdzielniach uczniowskich szczególnie trudne wydaje się być ustalenie znaczenia pojęcia zarobkowania – młodzi spółdzielcy zobligowani są do zaciągania i spłacania zobowiązań rynkowych (zakupu i sprzedaży towarów oraz usług), a z końcem roku do wydatkowania wypracowanych zysków. Jednocześnie redystrybucja osiągniętej przez spółdzielnię nadwyżki nie jest równoznaczna z wypłaceniem wynagrodzeń spółdzielcom. Spółdzielcze formy gospodarowania są na tyle specyficzne (choćby w obszarze kształtowania wrażliwości społecznej), że wymagają swoistego treningu. Funkcjonowanie spółdzielni jest zatem z jednej strony uzależnione od rynkowych przepływów finansowych, z drugiej strony – od pobrania wypracowanych zysków oddziela spółdzielców dyskusja o tym, na jakie cele społeczne te środki powinny zostać przeznaczone.

¹⁴ Więcej o Programie Młody Obywatel można przeczytać na stronie: <https://mlodyobywatel.ceo.org.pl/>. Od 2018 r. Centrum Edukacji Obywatelskiej rozpoczyna program Młodzi w Akcji.

Wsobność działań spółdzielni uczniowskich

Funkcjonowanie w oparciu o rynkowe zasady gospodarowania, demokratyczność decyzji, dotyczących redystrybucji dochodów, działanie w spółdzielczym łańcuchu dostaw, jak i poza nim, oraz budowanie świadomości ekonomicznej podejmowanych działań, składają się na szerszy kontekst działania spółdzielni. Jednak podstawowym impulsem do zmian jest oddolnie (przez uczniów) bądź odgórnie (np. przez władze szkoły) zgłaszana deklaracja co do gotowości podejmowania działań na rzecz własnej zbiorowości. To właśnie wspólnota i jej – szeroko rozumiane – interesy stały się przyczynkiem do zaangażowania w spółdzielczość badanych uczniów poznańskich szkół. Takie przedsięwzięcia jak sklepik szkolny albo kółko teatralne, a także chęć dofinansowania wycieczek, stanowią przykłady działania na rzecz własną. Dodatkowo, warto zauważyć, że młodzi spółdzielcy rozwijając swoje zdolności przedsiębiorcze dla dobra precyzyjnie zdefiniowanego ogółu, wytwarzają także przestrzeń do rozwijania postaw pobudzających rozwój kapitału społecznego.

7. Przyczyny retradycjonalizacji. Wnioski

Spółdzielczość uczniowska w Polsce przeżywa obecnie okres przebudzenia, przejawiający się m.in. powrotem do idei kooperatywności szkolnego oraz powstawaniem nowych podmiotów tego typu. Trudno jednak o spójne wyjaśnienie tego procesu. SU traktowane są przede wszystkim jako „treningowa” forma gospodarowania, ale także sposób na animację wspólnoty uczniowskiej i otaczającego ją środowiska. Mogą one stać się również, podobnie jak we Włoszech, miejscem trenowania praktycznych umiejętności zawodowych, a także stwarzać warunki do budowania doświadczenia zawodowego młodych osób.

Retradycjonalizacja, dostrzegalna choćby w postaci analizowanej tutaj spółdzielczości uczniowskiej, wynika zatem z oczekiwań, które stawiane są obecnie przed różnymi obszarami życia społecznego. Wobec systemu edukacji coraz silniej artykułowane jest oczekiwanie zbliżenia do potrzeb rynku pracy. Z rynku pracy, głównie poprzez publiczne agencje zatrudnienia, zgłaszane są deficyty kadrowe. Po wtóre, tradycyjnie rozumianą spółdzielczość czeka przemiana pokoleniowa na stanowiskach jej liderów. Rozwijanie spółdzielczości uczniowskiej stanowi także ważny (i ważki) argument wykorzystywany w pozyskiwaniu środków projektowych z różnych źródeł. Rozwój spółdzielczości uczniowskiej jest zatem efektem zaradności społecznej w wielu (m.in. społecznym, ekonomicznym, kulturowym) kontekstach.

W odniesieniu do spółdzielczości uczniowskiej ważne jest także to, że retradycjonalizacja rozbudza poczucie podmiotowości i sprawczości uczniów w sferze gospodarowania. Działalność ta ma również swoje, nie tylko ekonomiczne, konsekwencje. Pobudza bowiem mikrowspólnoty do aktywności na różnych polach życia społecznego, a przez to wspomaga rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Współcześnie funkcjonujące SU czerpią z historycznego etosu tego fenomenu gospodarczego. Ich działalność to praktyczne zajęcia z przedsiębiorczości, ale także solidaryzmu społecznego, który leży u podstaw ekonomii społecznej.

Spółdzielnie uczniowskie stały się na powrót popularne z kilku przyczyn. Po pierwsze, jest to rodzaj szeroko rozumianej praktyki zawodowej. Odbywa się ona w warunkach kontrolowanych przez personel szkoły i odpowiedzialną umiejętność, które mogą zostać wykorzystane w „dorosłym” życiu zawodowym. Po drugie, dzięki procesom poznawczym, aktywowanym dzięki funkcjonowaniu w spółdzielniach szkolnych, uczniowie mają szansę wzmocnić samowiedzę, a także rozpoznać oczekiwania,

jakie mają wobec siebie i innych w obszarze aktywności społecznej, socjalnej i zawodowej. Aktywne zaangażowanie w spółdzielnię uczniowską stanowi także „przewagę konkurencyjną” spółdzielców nad rówieśnikami, którzy nie doświadczają życia zawodowego, a którą opisać można w *curriculum vitae*. Trzecim powodem, dla którego uruchamia się (warto uruchamiać) spółdzielnie uczniowskie w szkołach stanowi możliwość przekazania uczniom wiedzy ekonomicznej w praktyce, za pomocą nauczania przez doświadczenie. Argument ten jest odpowiedzią na pojawiający się w krytyce obowiązującego systemu edukacji głos dotyczący tego, że uczenie w polskich szkołach skoncentrowane jest na przekazywaniu wiedzy teoretycznej, a nie na ćwiczeniu jej w praktyce.

Jednocześnie (mikro)renesans spółdzielni uczniowskiej należy analizować również w szerszym nurcie – procesie retradycjonalizacji zachodzącego w całym sektorze ekonomii społecznej.

Z jednej strony, jest on próbą wyjścia poza format działań narzucany przez struktury biurokratyczne, programy unijne i regulacje określające warunki uzyskania systemowego wsparcia. Wiąże się także z zanegowaniem instytucjonalnych kategorii-kluczy, takich jak choćby opisywana już wcześniej innowacyjność czy kreatywność. Zaangażowanie w spółdzielczość uczniowską, kółka rolnicze czy kooperatywy spożywcze oznacza bowiem często funkcjonowanie (świadome lub nieświadome) poza polem instytucjo-

nalnej ES albo na jego obrzeżach. Działania realizowane w tym duchu mogą zatem być postrzegane jako aktywność pozasystemowa, a w niektórych przypadkach nawet antysystemowa. Do ich podejmowania niepotrzebne są ścisłe regulacje, one same zaś nie są uzależnione od pojawienia się odpowiedniego źródła finansowania. W efekcie stanowią pewien wyraz redukcjonizmu – realizujące je zbiorowości odrzucają złożoność kontekstu, w którym mogłyby funkcjonować, na rzecz prostych, często nieformalnych, aktywności.

W konsekwencji, retradycjonalizacja działań może być postrzegana jako akt dążenia do czynnego podkreślenia tych tradycyjnych wartości, które są ideowym fundamentem całej gospodarki społecznej – solidaryzmu społecznego, gospodarności, kooperacji czy poczucia podmiotowości. Dodatkowo, mając na uwadze, że realizowane są one zwykle przy użyciu relatywnie mało skodyfikowanych praktyk, to analizować je należy jako przejaw najbardziej elementarnych części składowych życia społecznego, np. dzielenia się, pomagania sobie, organizowania środków potrzebnych do przetrwania. Ta społeczno-kulturowa „rdzennosc” opisywanych tutaj re-tradycyjnych praktyk ukazuje uniwersalność i humanizm samej idei ekonomii społecznej, często już przeinaczonej. Pozbawiona biurokratycznej obudowy ukazuje bowiem w pełni swój podstawowy sens – to, że jest ona emanacją ludzkiej potrzeby współpracy, współdziałania i współ-bycia.

Literatura

- Abramowski E.** (2010). *Kooperatywa. Polskie korzenie przedsiębiorczości społecznej*. Łódź: Stowarzyszenie Obywatele Obywatelom.
- Boguta W., Gumkowski Z., Martynowski M., Piechowski A.** (2014). *Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi*. Warszawa: Krajowa Rada Spółdzielcza.
- Borzaga C., Defourny J.** (2004). „From traditional co-operatives to innovative social enterprises”, w:

C. Borzaga, J. Defourny (red.), *The Emergence of Social Enterprise* (s. 166–181). London and New York: Routledge Taylor and Francis Group.

Fraczak P. (2006). „Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce”, *Ekonomia społeczna*. Teksty, 4 http://wiadomosci.ngo.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Raport_Otwarcia/Fraczak_Historia.pdf (dostęp: 24.07.2017).

Głąbicka K. (2015). „Innowacyjna polityka społeczna Unii Europejskiej”, w: M. Grewiński, A. Karwacki (red.),

Innowacyjna polityka społeczna. Warszawa: Wydawnictwo WSP im. J. Korczaka w Warszawie.

Grzelak J. (1987). „O bezradności społecznej”, w: M. Marody, A. Sulek (red.), *Rzeczywistość polska i sposoby radzenia sobie z nią* (s. 243–266). Warszawa: Wydawnictwo WUW.

Hirszowicz M. (2007). *Skąd, ale dokąd? Społeczeństwo u progu nowej ery*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!

Karwacki A., Glińska-Noweś A. (2015). „Innowacyjność w podmiotach ekonomii społecznej w Polsce. Studium jakościowe”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2, s. 21–42.

Kizwalter T., Skowronek J. (red.) (1988). *Droga do niepodległości czy program defensywny? Praca organiczna – programy i motywy*. Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX.

Kordasiewicz A. (2016). *(U)ślugi domowe. Przemiany relacji społecznych w płatnej pracy domowej*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe UMK.

KPRES (2014). *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Zespół ds. Rozwiązań Systemowych w Zakresie Ekonomii Społecznej, www.pozytek.gov.pl/download/files/KPRES_30.04.2014_ost.pdf (dostęp: 24.07.2017).

Kubicka J. (2016). *Na przełomie. Pozytywiści warszawscy i pomoc własna*. Warszawa: Wydawnictwo WUW.

Leś E. (2008). *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Markuszewski A., Ołdak M., Rostek B., Sandomińska A., Witkowski J., Ziętkowska J., Zych Ł. (2011). *Młody Obywatel. Uczniowskie projekty na rzecz społeczności lokalnej. Pakiet edukacyjny*. Warszawa: Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich.

Martin R. J., Osberg S. (2007). „Social entrepreneurship: The case for a definition”, *Stanford Social Innovation Review*, 5(2), s. 28–39.

Michalska A., Nosal P. (red.) (2016). *Zaradność społeczna. Współczesne przejawy i ograniczenia*. Poznań: Wydawnictwo WNS UAM.

Nosal P. (2016). „Zaradność społeczna jako taktyka oporu”, w: A. Michalska, P. Nosal, (red.) (2016). *Zaradność społeczna. Współczesne przejawy i ograniczenia* (s. 37–46). Poznań: Wydawnictwo WNS UAM.

Nosal P. (2017). „Klasy ekonomii społecznej. Specyfika zjawiska oraz kierunki rozwoju”, *Polityka Społeczna*, nr 1, s. 27–32.

Nowotny H. (2005). „The Increase of Complexity and its Reduction. Emergent Interfaces between the

Natural Sciences, Humanities and Social Sciences”, *Theory, Culture & Society*, nr 22, s. 15–31.

OGIRPAP (2017). *Dwa Światy. Metody poszukiwania pracy a metody poszukiwania pracownika. Porównanie na przykładzie aglomeracji poznańskiej*. Poznań: Obserwatorium Gospodarki i Rynku Pracy Aglomeracji Poznańskiej, http://www.obserwatorium-poznan.pl/wp-content/uploads/2016/08/Raport_jakosciowe_02_03_2017.pdf (dostęp: 29.08.2017).

Ratajczak M. (2012). „Finansyzacja gospodarki”, *Ekonomista*, nr 3, s. 281–302.

Rymsza M. (2007). „Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej”, w: T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna* (s. 175–189). Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.

Sempruch G. (2012). „Innowacje społeczne – innowacyjne instrumenty polityki społecznej w projektach finansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 2, s. 33–45.

Sempruch G. (2015). „Definiowanie i konteksty interpretacyjne innowacji społecznych”, w: M. Grewiński, A. Karwacki (red.), *Innowacyjna polityka społeczna* (s. 2–13). Warszawa: Wydawnictwo WSP im. J. Korczaka w Warszawie.

Sojak R. (2004). *Paradoks antropologiczny. Socjologia wiedzy jako perspektywa ogólnej teorii społeczeństwa*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

Stawicki R. (2012). *Historia i teraźniejszość spółdzielni uczniowskich w Polsce*. Warszawa: Biuro Analiz i Dokumentacji Kancelarii Senatu.

Urry J. (2005). „The Complexity Turn”, *Theory, Culture & Society*, nr 22, s. 1–14.

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz.U. 1982 nr 30 poz. 210 z późn. zm.).

Waligóra A. (2015). „Społeczne umocowanie przedsiębiorczości społecznej”, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, t. 3, nr 7, s. 72–81.

Waligóra A. (2017). „Proposal of alternative typology of social economy”, *Research Papers in Economics and Finance*, nr 2, s. 7–12.

Wronka-Pośpiech M., Frączkiewicz-Wronka A., Montero A.L. (2015). „Innowacje – przesłanki wyłaniania się nowego paradygmatu polityki społecznej”, w: M. Grewiński, A. Karwacki (red.), *Innowacyjna polityka społeczna* (s. 27–43). Warszawa: Wydawnictwo WSP im. J. Korczaka w Warszawie.

Retraditionalisation in social economy: An example of school cooperatives

Summary: The retraditionalisation is a useful tool to Polish social economy (SE) analysis. The aim of this paper is emphasizing the “traditional turn” in nowadays ES. To achieve this goal an example of the tradition and functioning of student cooperatives is used. Content analysis (quantitative and qualitative data), a survey with primary, secondary and post-gymnasium schools from the area of Poznań and individual in-depth

interviews was conducted in the years 2015-2017. The most important finding of this text is pointing at the retraditionalisation as the key and important analytical phenomenon at the area of social economy.

Keywords: etraditionalisation, social economy, social entrepreneurship, school cooperative, social capital.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Artykuł opublikowano na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 3.0 Polska
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

This article is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NonCommercial – NoDerivs (CC BY-NC-ND 3.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Odpis podatkowy „1%” jako źródło finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce – retrospekcja i projekcja poziomu zaangażowania społecznego

Dorota Jegorow*

Streszczenie: Jednym z podstawowych problemów podmiotów klasyfikowanych w ramach kategorii ekonomii społecznej jest utrzymanie niezależności i stabilności finansowej. Tymczasem uzależnienie od wsparcia publicznego zdominowało podstawowe źródła finansowania organizacji pożytku publicznego. W tym kontekście należy również rozpatrywać przychody generowane w ramach odpisu podatkowego „1%”. Ponad dziesięcioletnia obecność tego mechanizmu pozwoliła na zagospodarowanie 49% ogólnej liczby podatników. Wyraźne wyhamowanie tendencji wzrostowej w tym zakresie świadczy o zbliżeniu się do potencjalnego maksimum absorpcyjnego. Sytuacja ta winna skłonić zarówno organizacje pozyskujące wysokie przychody w ramach odpisu podatkowego „1%”, jak i te planujące z tej formy wsparcia skorzystać, do przemyślenia nowej strategii marketingowej.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, odpis podatkowy „1%”, organizacja pożytku publicznego, sektor pozarządowy.

Wprowadzenie

Globalizacji przestrzeni gospodarczej regulowanej przez podmioty o zasięgu ponadnarodowym, w tym instytucje finansowe i wielkie korporacje, wysokiej konsumpcji jednostek, a jednocześnie znaczącym rozmiarom ubóstwa towarzyszy wzrost nierówności społeczno-gospodarczych. Sytuacja ta dowodzi, że zawodzą rozwiązania przyjęte za właściwe i stosowane przez lata. W tym kontekście należy rozpatrywać zawężające podejście do ekonomii, ale jednocześnie respektujące jej olbrzymi dorobek. Na tym gruncie pojawiła się koncepcja ekonomii społecznej. W Polsce wzrost zainteresowania tym obszarem w wymiarze praktycznym należy wiązać z budową społeczeństwa obywa-

telskiego, wyznaczoną transformacją ustrojową z 1989 r. Nie bez znaczenia pozostają strukturalne zmiany gospodarki bazujące na modelu neoliberalnym, a zwłaszcza masowa prywatyzacja zapoczątkowana w ostatniej dekadzie XX w. I w końcu włączenie się Polski w politykę spójności, po akcesji do Unii Europejskiej, w ramach której ekonomia społeczna została wprost wskazana jako ważny wymiar polityki rozwoju. Formułowane wyzwania rozwojowe stworzyły potrzebę zagospodarowania nowej formy aktywno-

* Dorota Jegorow

Katedra Zastosowań Matematyki
Instytut Ekonomii i Zarządzania
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raclawickie 14, 20-950 Lublin
e-mail: dorotajegorow@kul.pl

ści w przestrzeni społeczno-gospodarczej, w przypadku której przewidziano możliwość publicznego oraz prywatnego subsydiowania realizowanych działań. Do katalogu bezwrotnych zewnętrznych transferów finansowych trafiających do podmiotów ekonomii społecznej w 2003 r. wprowadzono mechanizm finansowania oparty na „podatkowym odpisie jednoprocentowym”. I tak, od 2004 r. polscy podatnicy przekazali na rzecz ogółu uprawnionych podmiotów łącznie prawie 4,3 mld zł, zwiększając jednocześnie swój udział w 2016 r. prawie sześćdziesięciokrotnie w porównaniu z rokiem bazowym.

Przeprowadzone badanie podejmuje rozważania w zakresie ilościowego wymiaru kształtowania się odpisów podatkowych „1%” w układzie dynamicznym obejmującym lata 2004–2017¹. Problem badawczy dotyczy określenia procesu absorbowania zbiorowości podatników analizowanym instrumentem w wymiarze ilościowym, w ujęciu dynamicznym, łącznie z uchwyceniem optimum zaangażowania. Przedmiot analizy wyznaczony został populacją organizacji uprawnionych do otrzymywania wsparcia w ramach „1%”. Zastosowane modelowanie retrospektywne zostało połączone z projekcją opartą na analizie regresji. Cel badania sprowadza się do identyfikacji trendów dotyczących odpisów podatkowych „1%” w zakresie wielkości przychodów podmiotów uprawnionych do tej formy wsparcia, ich liczby oraz wielkości populacji podatników decydujących się na odpis. Wyznaczone prawidłowości oparte na modelowaniu matematycznym stanowią oryginalny wkład w badania empiryczne w zakresie ekonomii społecznej. Materiał badawczy stanowią dane pochodzące z opracowań Głównego Urzędu Statystycznego, Ministerstwa Finansów oraz Google Trends. Wyniki przeprowadzonej analizy, mającej charakter niestrukturalny, pozwalają twier-

dzić, że ponad dziesięcioletnia obecność „1%” w krajowej praktyce społeczno-gospodarczej zbliża się do maksimum potencjalnego zasięgu w wymiarze liczby podatników skłonnych do dokonywania odpisów podatkowych oraz łącznej wysokości środków trafiających do uprawnionych organizacji. Zgodnie z zasadą *ceteris paribus* przyjęte wnioski opierają się na założeniu, że jedyną zmienną mającą wpływ na analizowane zjawisko jest czas. Postawiony cel badania oraz jego empiryczny charakter sprawiają, że rozważania teoretyczne osadzone zostały w ogólnej problematyce „1%”, ewolucji tego instrumentu oraz związku ekonomii społecznej z sektorem pozarządowym.

Wyniki przeprowadzonej analizy systematyzują i uzupełniają wiedzę w zakresie praktycznej implementacji ekonomii społecznej w Polsce. Sformułowane wnioski mogą ponadto zostać wykorzystane przez podmioty ekonomii społecznej w zakresie wyznaczania strategii rozwoju, a zwłaszcza planowania działań marketingowych związanych z pozyskiwaniem podatników skłonnych do dokonywania odpisu „1%”, w szczególności w dłuższym okresie czasu. Tym samym spełnione zostało kryterium praktycznej użyteczności przeprowadzonych badań.

1. Odpis podatkowy „1%” w Polsce

Podmiotami uprawnionymi do otrzymywania środków finansowych pochodzących z odpisu podatkowego „1%” są jednostki posiadające status organizacji pożytku publicznego (OPP). Art. 20 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie określa zamknięty katalog podmiotów mogących ubiegać się o ten status. Są to: organizacje pozarządowe, organizacje utworzone przez kościoły i związki wyznaniowe oraz spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością niedziałające w celu osiągnięcia zysku, których zakres działań ma charakter społecz-

¹ Przyjęta cezura czasowa dotyczy maksymalnego zasięgu ogółu analizowanych zbiorów danych.

nie użyteczny. Brak jednoznacznego doprecyzowania co do zakresu możliwych do realizacji przedsięwzięć sprawia, iż w praktyce za pośrednictwem mechanizmu „1%” można sfinansować prawie każde zadanie, z zastrzeżeniem, by nie nosiło ono znamion indywidualnego celu gospodarczego.

Fluktuacja gospodarek i funkcjonujących w niej podmiotów tworzą współcześnie systemy dynamiczne, w ramach których rozwiązania formalno-prawne stają się niejednokrotnie nadrzędne wobec indywidualnych skłonności i predyspozycji do gospodarowania. Odpis podatkowy „1%” dedykowany organizacjom OPP w Polsce poddany został wieloaspektowym analizom uwzględniającym poziom przychodów beneficjentów pomocy, wraz z określeniem ich struktury w ujęciu czasowym [Piechota, 2015; Wygnański, 2016]. Zidentyfikowane zostały również motywy dokonywania przez uprawnionych podatników odpisów w ramach mechanizmu „1%” [Adamiak, 2014]. W studia literaturowe wpisane zostały również kwestie ewolucji tego instrumentu w wymiarze formalno-prawnym oraz identyfikacja determinant stojących u podłoża dokonywania odpisu podatkowego „1%” [Piechota, 2011; Piechota, 2015; Waniak-Michalak, Zarzycka, 2015]. W bogate studia literaturowe wpisane zostało również zagadnienie nadmiernego uzależnienia się sektora pozarządowego od bezzwrotnych środków egzogenicznych, w tym pochodzących z odpisu podatkowego „1%”. I w końcu, w obszerny sposób opisane zostały zagadnienia związane z praktyką funkcjonowania OPP w sposób wykraczający poza założenia teoretyczne trzeciego sektora oraz ekonomii społecznej [Adamiak, 2014; Czetwertyński, 2016; Kietlińska, 2015; Jegorow, 2016; Jegorow, 2017a; Jegorow, 2017b; Piechota, 2015; Wygnański, 2016]. Problematyka oszacowania optimum społecznego zaangażowania w mechanizm „1%” nie była dotychczas przedmiotem badań.

Pomimo wskazywania wielu wad „1%”, a nawet wobec faktu formułowania tez o „fałszywej filantropii” [Makowski, 2011; Perkowski, 2011], mechanizm ten funkcjonuje w Polsce w niezmienionej formie od wielu lat. Instrument ten wpisuje się w działania fundraisingowe funkcjonujące w praktyce gospodarczej od 2004 r. (na mocy rozwiązań prawnych wprowadzonych w 2003 r.) obok działalności odpłatnej, zbiorów publicznych, darowizn i sponsoringu. Pomimo niedługiej historii mechanizmu „1%” był on już kilkakrotnie zmieniany, w tym m.in. w zakresie sposobu przekazywania środków finansowych do poszczególnych OPP, pomimo że wprowadzenie tego instrumentu zajęło siedem lat. Prace nad tym rozwiązaniem rozpoczęły się już bowiem w 1996 r. Idea „1%” w Polsce była częścią szerszego projektu ustawodawczego mającego na celu poprawę warunków funkcjonowania sektora pozarządowego. Początkowo podatnik był zobowiązany samodzielnie przekazywać odpowiednią kwotę na rzecz wybranej OPP. Zaś od 2007 r. obowiązek rozliczeń został przeniesiony na urzędy skarbowe. Ustawodawca wprowadzając instrument „1%” zapożyczył ideę m.in. ze sprawdzonych rozwiązań węgierskich (wprowadzonych już w 1997 r.) oraz słowackich (wprowadzonych w 2002 r.).

2. Odpis podatkowy „1%” jako źródło finansowania podmiotów ekonomii społecznej

Biorąc pod uwagę fakt, iż w szerokim ujęciu organizacje klasyfikowane jako spełniające kryteria ekonomii społecznej podejmuje się realizacji działań zorientowanych na osiągnięcie określonego celu mającego tło społeczno-ekonomiczne, należy część z nich, wpisujących się w ww. formy prawne, klasyfikować jako OPP. Jednocześnie nie można pomijać faktu, że na gruncie rozważań teoretycznych nie ma konsensusu co do tego, jak należy definiować podmioty ekonomii

społecznej. Dotychczas nie wypracowano w Polsce jednej, obowiązującej w tym zakresie definicji oraz nie wprowadzono jednoznacznych kryteriów pozwalających określić, jakie jednostki można klasyfikować jako podmioty ekonomii społecznej [CRSG, 2013, s. 47]. W Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES) z 2014 r. przyjęto definicję ekonomii społecznej w następującym brzmieniu: jest to „sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej (na rzecz interesu ogólnego) oraz rozwojowi lokalnemu” [KPRES, 2014, s. 15]. Sklasyfikowanie OPP wśród podmiotów ekonomii społecznej, obok trzech innych kategorii wymienionych w KPRES, wiąże się z koniecznością wykazania aktywnej działalności mającej wymiar ekonomiczny, co nie oznacza jednak konieczności prowadzenia działalności gospodarczej. Niejednoznaczność ta, obok wielu innych, znalazła swoje odzwierciedlenie w „Rekomendacjach w zakresie weryfikacji statusu przedsiębiorstwa społecznego”, w związku ze wsparciem ekonomii społecznej w ramach środków polityki spójności Unii Europejskiej (wynik uzgodnień pomiędzy Ministerstwem Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz Ministerstwem Rozwoju z dn. 26 kwietnia 2017 roku).

Wyraźną łączność terminów: OPP i ekonomia społeczna w wymiarze praktycznym potwierdza funkcjonowanie Departamentu Ekonomii Społecznej i Pożytku Publicznego w Ministerstwie Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Biorąc pod uwagę fakt, że najpopularniejsze formy prawne podmiotów ekonomii społecznej tworzą fundacje, stowarzyszenia oraz spółdzielnie można przyjąć, że analizy oparte na populacji OPP są przybliżonym opisem gospodarki społecznej. Wynika to z faktu, że zrealizowane badanie z jednej

strony wykroczyło poza populację podmiotów ekonomii społecznej, a z drugiej strony nie objęło swoim zasięgiem pełnego ich zbioru.

Zyskanie przez ekonomię społeczną w Polsce na znaczeniu w XXI w. w znacznej mierze determinowane jest adaptacją sprawdzonych w innych gospodarkach, relatywnie nowych form aktywności mającej kontekst społeczno-gospodarczy, a powstających w odpowiedzi na bezradność uznanych teorii opisujących z jednej strony niemal naturalną bezwarunkową sprawność rynków, a z drugiej strony efektywność interwencjonizmu państwowego. Dodatkowym wzmocnieniem zainteresowania tematyką ekonomii społecznej w Polsce była akcesja do Unii Europejskiej. Nowa organizacja państwa, w tym przyjęty model rozwoju, wkomponowane zostały w wytyczne wspólnotowe poczynawszy od stosowanej terminologii, poprzez inicjowanie atrakcyjnych pod względem potencjalnych źródeł finansowania projektów zorientowanych na wieloaspektowy wymiar ekonomii społecznej. Komisja Europejska uznała ekonomię społeczną „za jedno z działań, dzięki któremu promuje się integrację społeczną i zwalcza ubóstwo. (...) wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych jest jednym z czynników zwiększających innowacje społeczne. Jest to niezmiernie istotne dla tworzenia polityki, która będzie w większym stopniu dostosowana do globalnych zmian społecznych” [MR, 2017].

Mechanizm wsparcia OPP oparty na odpisie podatkowym „1%” funkcjonuje równolegle do wielu działań realizowanych na zalecenie administracji publicznej, zarówno rządowej, jak i samorządowej, oraz zadań finansowanych ze środków pochodzących z funduszy celowych. Katalog ten uzupełniają środki polityki spójności Unii Europejskiej, a zatem również środki publiczne, z których znacząca część ma charakter bezzwrotny. Udział poszczególnych źródeł finansowania w działalności podmiotów ekonomii społecz-

nej nie jest jednak możliwy do precyzyjnego określenia z uwagi na brak jednoznacznie weryfikowalnych danych sprawozdawczych w tym zakresie. Rozwiązaniem tego problemu mają być rezultaty projektu „Zintegrowany System Monitorowania Sektora Ekonomii Społecznej”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014–2020. Projekt ten zakłada m.in. opracowanie metodologii gromadzenia, integracji i przetwarzania istniejących danych, a budżetowany został na poziomie 5 mln zł. Na efekty należy jednak poczekać do końca czerwca 2020 roku [GUS, 2017b].

3. Kontrowersje wokół odpisu podatkowego „1%”

Odpis podatkowy „1%” stanowiący realną szansę na wzmocnienie ekonomii społecznej zazwyczaj prezentowany jest w wymiarze potencjalnych korzyści i sprawnej organizacji państwa w ramach społeczeństwa obywatelskiego. Ten życzeniowy wymiar charakteryzuje rozważania teoretyczne. Konfrontacja teorii z praktyką polskiej przestrzeni społeczno-gospodarczej nie pozwala jednak w wielu przypadkach na pozytywną weryfikację formułowanych na gruncie teoretycznym założeń. Zbyt rzadko podejmowane są dyskusje dotyczące kontrowersji i zagrożeń pojawiających się w tym zakresie. Akceptacja realizacji działań sprzecznych z ideą pożytku publicznego obejmuje m.in. kwestię subkont, dających w praktyce możliwość wspierania osób fizycznych, finansowanie celów nie mających związku z pożytkiem publicznym, korporacyjność, czy opieranie niemal całej działalności na środkach pochodzących z odpisów podatkowych w ramach „1%” [Adamiak, 2014, s. 83; Piechota, 2015, s. 11–12; Kiełtińska, 2015, s. 110–111]. Nie bez znaczenia pozostaje wykorzystywanie sektora pozarządowego do działań mających podłoże polityczne. Wprowadzenie odpisu podatkowego

„1%” doprowadziło m.in. do wytworzenia się mechanizmu rynkowego z naturalnymi dla niego działaniami bazującymi na kalkulacjach ekonomicznych [Czetwertyński, 2016, s. 82]. To z kolei prowadzi do marginalizacji celów społecznie użytecznych kosztem realizacji partykularnych interesów, zarówno indywidualnych, jak i zbiorowych. Formułowane w tym zakresie krytyczne wnioski rekomendują potrzebę wprowadzenia zmian w mechanizmie „1%”. To z kolei wymaga nowych rozwiązań legislacyjnych, które jednak nie znalazły się dotychczas w kręgu zainteresowania ustawodawcy. Zalecana przed laty konieczność prowadzenia społecznej kontroli „1%” jest nadal jedynym skutecznym mechanizmem pozwalającym na identyfikację nieprawidłowości pojawiających się w tym obszarze. Jest to istotne m.in. z uwagi na fakt, że praktyka funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej okazuje być się trudniejsza w porównaniu do działalności pozostałych podmiotów gospodarki narodowej. Specyfika wielu przedsięwzięć wpisanych w działalność podmiotów ekonomii społecznej wykracza poza zainteresowanie sektora biznesu lub jest wynikiem nieefektywności działań realizowanych w ramach sektora publicznego. Zatem wszelkie nadużycia podejmowane w osnowie „1%” winny być bezwzględnie piętnowane dla dobra pozostałych społecznie użytecznych organizacji.

To, że wymiar finansowania podmiotów ekonomii społecznej nie jest doskonały, znajduje odzwierciedlenie w wielu pracach koncepcyjnych wykraczających poza granice Polski [Herbst, 2012, s. 9–10; Yunus, 2011, s. 183–188; Yunus, 2013, s. 189–191]. Wynika to m.in. z faktu, że ekonomia społeczna wymaga specyficznego kapitału finansowego, określanego przez niektórych jako „cierpliwy kapitał”, który charakteryzuje się długim okresem zaangażowania środków i karencji w spłacie oraz niskim kosztem i poziomem przekazania kontroli zarządzania instytucją [Królikowska, 2005, s. 79; Grzybowska, Ruszewski, 2010,

s. 91]. W tym kontekście „1%” należy postrzegać jako inwestycję państwową osadzoną w realiach funkcjonujących na pograniczu trzech sektorów.

4. Beneficjenci „1%” – retrospekcja i projekcja

Organizacje korzystające z odpisu podatkowego „1%” tworzą populację bardzo zróżnicowaną wewnątrz. Jednostki pozyskując wysokie kwoty w ramach odpisu podatkowego są zazwyczaj podmiotami działającymi profesjonalnie (zatrudniają wyspecjalizowanych pracowników i wykorzystują fachową komunikację z otoczeniem) lub są podmiotami gromadzącymi osoby dzielące określone i zbliżone problemy, głównie związane z obszarem zdrowia i opieki społecznej. Większość OPP charakteryzuje jednak prosta struktura organizacyjna i brak zarejestrowanej działalności gospodarczej. Fakt ten przesądza o tym, że dynamiczny rozwój ekonomii społecznej nie determinuje równie szybkiego procesu tworzenia przedsiębiorstw społecznych. OPP są zazwyczaj jednostkami opierającymi swoją działalność na niewielkich zasobach ludzkich, infrastrukturalnych i finansowych oraz są to podmioty sprowadzające swoją aktywność do wymiaru lokalnego. „Budżetowe rozwarstwienie” OPP [Adamiak i in., 2016, s. 14] nie zmienia faktu, że wspólnym problemem ogółu organizacji jest „uzależnienie” od finansowania środkami publicznymi [Solecki, 2013, s. 184], w tym odpisem podatkowym „1%” [Piechota, 2015, s. 186–187].

Na przestrzeni lat 2004–2015 liczba zarejestrowanych OPP wzrosła z 2,2 tys. do 9,0 tys. W 2015 r. aktywną działalność prowadziło 8,8 tys. OPP, co stanowiło 10% ogółu podmiotów sektora non-profit mogących ubiegać się ten status [GUS, 2017a]. Fakt, iż ostatnia dekada charakteryzowała się systematycznym przyrostem ilościowym sektora pozarządowego, w tym organizacji posiadających status OPP,

nie oznacza, że proces ten będzie kontynuowany przez kolejne lata w tym samym natężeniu. Modelowanie analityczne bazujące na funkcji trendu i oparte na szeregu czasowym² liczby OPP z lat 2004–2015 zwraca bardzo wysoką wartość współczynnika determinacji ($R^2 = 0,9896$)³ i niską wartość błędu standardowego oceny modelu ($S = 0,247$)⁴ w przypadku funkcji kwadratowej (funkcja liniowa: $R^2 = 0,8693$, $S = 0,831$)⁵. Rozpatrując ten model rozwoju nie należy oczekiwać statystycznie istotnego przyrostu ilościowego OPP w populacji ogółu podmiotów gospodarki narodowej w kolejnych latach, bowiem nasycenie rynku nastąpiło na przełomie lat 2013 i 2014, przy poziomie 8,86 tys.⁶ Otrzymany wynik pokrywa się z liczbą organizacji prowadzących aktywną działalność w 2015 r.

Przeprowadzone modelowanie matematyczne daje formalne podstawy do twierdzenia o zmniejszaniu się liczby OPP w kolejnych latach. Jednak każda predykcja, aby wносиła realną wartość poznawczą, powinna uwzględniać korektę wynikającą

² Zmienną zależną jest w tym przypadku analizowana cecha, zmienną niezależną jest czas (x), a jednostką jest rok. Modelowanie oparte na szeregach czasowych i wykorzystujące dopasowanie funkcją trendu pozwala nie tylko na precyzyjne wykrywanie natury analizowanych zjawisk, ale również formułowanie prognoz charakteryzujących się wysoką oceną ex ante.

³ Wartość współczynnika mieści się w przedziale od 0 do 1. Wyższa jego wartość świadczy o relatywnie lepszym dopasowaniu teoretycznej funkcji trendu do danych empirycznych.

⁴ Niższa wartość błędu świadczy o relatywnie lepszym dopasowaniu teoretycznej funkcji trendu do danych empirycznych.

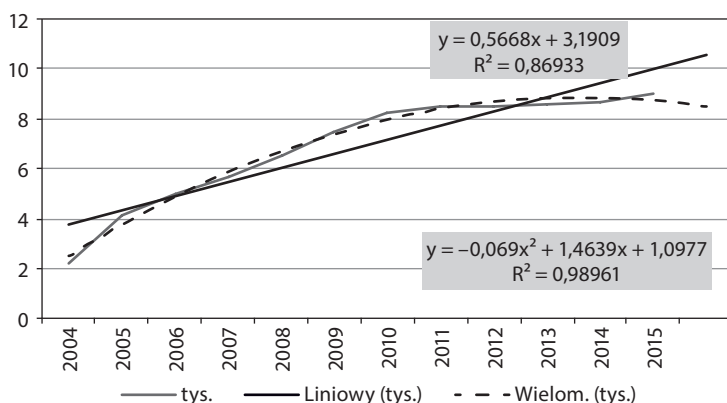
⁵ Formalnie model liniowy należy również uznać za dostatecznie dobrze dopasowany do danych empirycznych. Relatywnie jednak jest on gorszy od funkcji kwadratowej. Konkypowanie oparte na funkcji trendu wyrażonej modelem liniowym nie znajduje zatem uzasadnienia. Ograniczenie rozważań do dwóch funkcji nie zapewnia optymalizacji wyboru. Biorąc jednak pod uwagę wartości zastosowanych miar dopasowania należy stwierdzić, że nie ma podstaw do uznania przeprowadzonego modelowania jako statystycznie nieistotnego.

⁶ Obliczenia własne w oparciu o własności funkcji kwadratowej związane ze zmianą monotoniczności, wyznaczoną wierzchołkiem paraboli: $q = -\frac{\Delta}{4a}$ dla $p = -\frac{b}{2a}$.

z nadmiernego upraszczania rzeczywistości za pomocą reguł matematycznych. Nie chodzi zatem o zmniejszanie się liczby OPP, ale o istotną zmianę dynamiki przyrostu tego typu organizacji w ogólnej ich populacji przy założeniu zasady *ceteris paribus*. Czyli przy zachowaniu zbliżonych warunków rynkowych oraz niezmienionych rozwiązaniach

formalno-prawnych wprowadzicie liczba OPP nadal będzie się zwiększała, to jednak w tempie znacznie mniejszym, niż miało to miejsce na przestrzeni lat 2004–2015, gdy średnioroczny przyrost kształtował się na poziomie 12,5%. Skracając szereg czasowy do okresu 2010–2015 wartość analizowanego wskaźnika zmniejsza się do poziomu niespełna 1,9%.

Wykres 1. Liczba OPP w latach 2004–2015 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [GUS, 2017a].

Odpis podatkowy „1%” jako nowy instrument finansowania OPP został wdrożony w praktykę gospodarczą w 2004 r., obejmując wówczas zaledwie 0,33% ogólnej liczby podatników [Piechota, 2015, s. 43]. Kwota, jaką pozyskały wówczas OPP, nie przekroczyła 10,4 mln zł. Liczba podatników decydujących się na przekazanie „1%” odpisu podatkowego na rzecz OPP w latach 2004–2016 rosła średniorocznie o 53,0%. Wyraźnie gasnące tempo zmian dokonujące się w tym zakresie określa miara analizowanego wskaźnika wyznaczona dla lat 2010–2016 i równa 7,3%. W 2016 r. do OPP trafiły środki pochodzące od populacji podatników dokonujących odpisu „1%” w 2015 r. pokrywającej 49% swojej zbiorowości (tj. jednocześnie 59% liczby podatników wykazujących w zeznaniach należny podatek) [MF, 2016, s. 2]. W 2010 r. wskaźnik ten kształtował się na poziomie 33% [MF, 2010, s. 2]. Podobnie jak w przypadku liczby OPP i tym razem ana-

lityczne dopasowanie funkcji trendu do szeregu czasowego analizowanej cechy zwraca funkcję kwadratową jako charakteryzującą się najwyższą dobrocią dopasowania do danych empirycznych ($R^2 = 0,9636$, $S = 1\ 039,857$; funkcja liniowa: $R^2 = 0,9418$, $S = 1\ 253,650$). W tym przypadku istotne wyhamowanie wzrostu liczby podatników przekazujących „1%” podatku na OPP powinno nastąpić około 2021 r. przy poziomie 15 mln⁷.

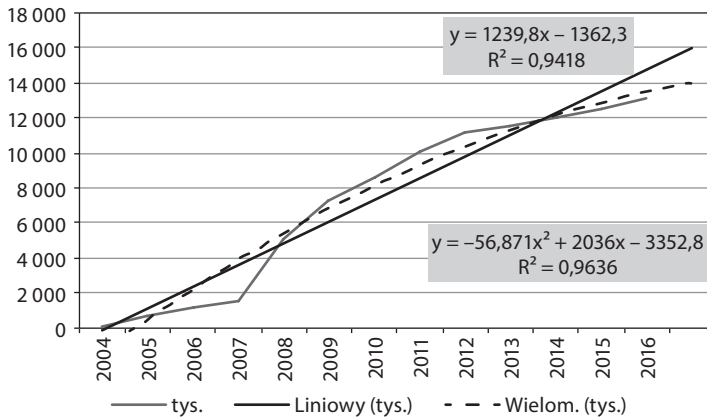
Analogicznie do obu zbadanych wcześniej cech również przychody OPP z tytułu odpisów podatkowych w ramach „1%” systematycznie rosły w latach 2004–2016, wyhamowując w drugiej dekadzie XXI w. Średnioroczny przyrost przychodów OPP z „1%” w latach 2004–2016 ukształtował się na poziomie 40,5%, natomiast w latach 2010–2016 nie przekroczył 9,4%. W porównaniu do

⁷ Przyjmując za funkcję trendu wielomian stopnia drugiego.

wcześnie analizowanych cech w tym przypadku tempo wzrostu w drugiej dekadzie XXI w. okazało być się zdecydowanie wyższe. Potwierdza to fakt, iż znaczące wyhamowanie przychodów OPP z tytułu odpisu podat-

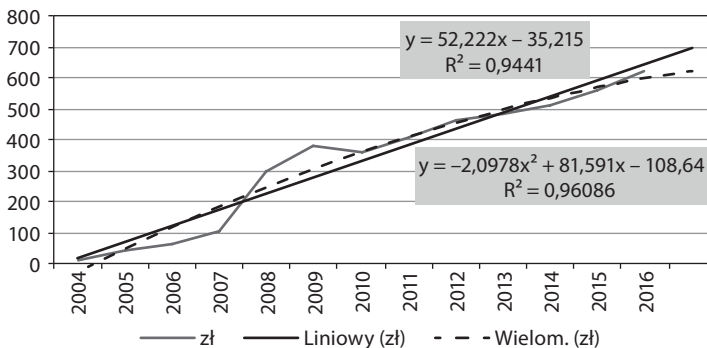
kowego „1%” powinno nastąpić w 2023 r. z wynikiem 685 mln zł, przyjmując jako optymalny model trendu wyrażony funkcją kwadratową ($R^2 = 0,9609$, $S = 45,361$; funkcja liniowa: $R^2 = 0,9441$, $S = 51,687$).

Wykres 2. Liczba podatników przekazujących „1%” na OPP w latach 2004–2016 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [MF, 2016, s. 6].

Wykres 3. Przychody OPP z „1%” w latach 2004–2016 (w mln zł)

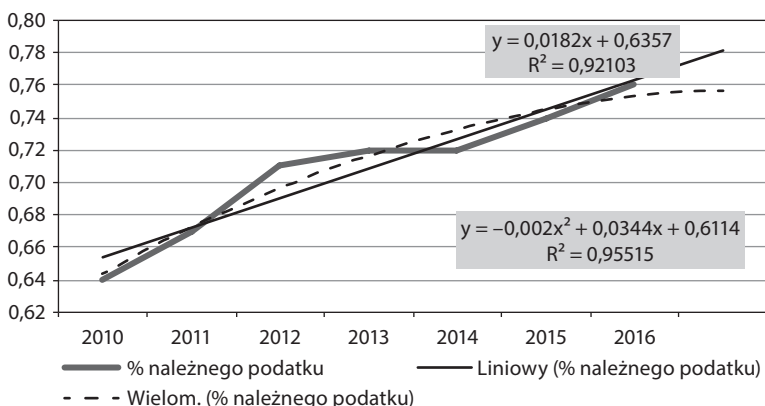


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [MF, 2016, s. 6].

Udział odpisów podatkowych „1%” w należnym podatku PIT (podatek dochodowy od osób fizycznych) również regularnie zwiększał się na przestrzeni lat 2010–2016⁸ w sposób zbliżony do zmian wyznaczonych w przypadku analizowanych wcześniej cech,

tj. dynamika zmian wpisana w optymalny model kwadratowy charakteryzowała się wyhamowującym tempem wzrostu (funkcja kwadratowa: $R^2 = 0,9551$, $S = 0,011$; funkcja liniowa: $R^2 = 0,9210$, $S = 0,013$). W badanym zakresie jednak szersze analizy nie mają zastosowania z uwagi na niewielką liczbę dostępnych informacji składających się na analizowany szereg czasowy.

⁸ Analiza oparta została na skróconym szeregu czasowym, co wynika z ograniczonego dostępu do danych.

Wykres 4. Udział procentowy odpisu „1%” w należnym podatku PIT

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [MF, 2017] – w zakresie kwot 1% należnego podatku dochodowego od osób fizycznych przekazanych organizacjom pożytku publicznego w latach 2009–2015 (wykazywanych w latach 2010–2016).

Populacja beneficjentów odpisu podatkowego „1%” jest bardzo zróżnicowana, w dużej mierze w zakresie przychodów generowanych w ramach środków przekazywanych na subkonta [Wygnański, 2016, s. 96]. Sytuacja ta znacząco ogranicza rozpoznanie założonego przedmiotu badań przy wykorzystaniu metod statystyki opisowej. Bardzo wysoka wartość współczynnika zmienności losowej nie pozwala na formułowanie wiążących wniosków w oparciu o miary położenia. Sytuacja ta ma związek z wyraźną asyme-

trią prawostronną populacji beneficjentów odpisu podatkowego „1%”, w przypadku której dominują podmioty otrzymujące niewielkie kwoty (na co wskazuje wysoka dodatnia wartość współczynnika skośności). Pomimo że lider absorpcji odpisu podatkowego „1%” w 2016 r. otrzymał ponad 144 mln zł, to jednocześnie 50% OPP otrzymało niewiele ponad 5 tys. zł (mediana), 25% OPP otrzymało wsparcie na poziomie nie przekraczającym 1,7 tys. zł (kwartyl 1), a 75% OPP pozyskało w ramach „1%” środki sięgające 16 tys. zł.

Tabela 1. Wybrane statystyki położenia i rozproszenia dla beneficjentów „1%” w latach 2011–2016 (na podstawie odpisów 2010–2015)

Rok	Średnia	Kwartyl 1	Mediana	Kwartyl 2	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności	Współczynnik skośności	Max
2016	76 162,01	1 681,05	5 037,80	16 038,18	1 673 893,11	2198%	79,35	144 082 857,97
2015	70 685,02	1 712,78	5 027,80	16 139,30	1 589 227,22	2248%	80,20	136 189 516,87
2014	68 240,78	1 767,49	5 275,80	16 421,21	1 519 463,84	2227%	78,99	127 036 846,65
2013	67 516,48	1 907,03	5 450,10	17 764,68	1 429 835,64	2118%	77,62	117 182 981,43
2012	66 673,83	1 940,80	5 735,20	18 529,35	1 350 630,58	2026%	76,18	108 708 265,91
2011	61 264,56	1 924,50	5 788,80	18 541,44	1 135 708,15	1854%	73,37	88 805 662,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: [MF, 2017].

pozytywne trendy w zakresie poszerzenia obecności w przestrzeni społeczno-

-gospodarczej OPP, wzrost liczby podatników decydujących się na wsparcie wybranych

organizacji w ramach odpisu podatkowego „1%” i, w końcu, wzrost realnych przychodów uprawnionych podmiotów wyraźnie wyhamowują. Sytuacja ta winna skłaniać do refleksji organizacje korzystające z „1%” i planujące korzystać w przyszłości z tej formy wsparcia w zakresie budowy właściwych relacji z podatnikami gotowymi do dokonywania odpisu podatkowego. Organizacje partycypujące w przychodach z mechanizmu „1%” powinny zorientować swoje działania na wzmocnienie relacji z podatnikami, którzy dokonywali już wcześniej odpisów podatkowych w tym zakresie. Z kolei nowe podmioty starające się o status OPP mają zdecydowanie bardziej utrudnione zadanie w porównaniu do sytuacji sprzed dekady. W grę wchodzi bowiem docieranie do podatników mających już doświadczenie w dokonywaniu odpisu podatkowego „1%” na rzecz innych organizacji. Niezależnie od potencjału i doświadczenia OPP należy wziąć pod rozwagę fakt, że narzędzia marketingowe dają mniejszą efektywność w pozyskiwaniu przychodów w ramach „1%” niż działania z zakresu public relations [Piechota, 2015, s. 187].

5. Zainteresowanie OPP i „1%” wśród internautów

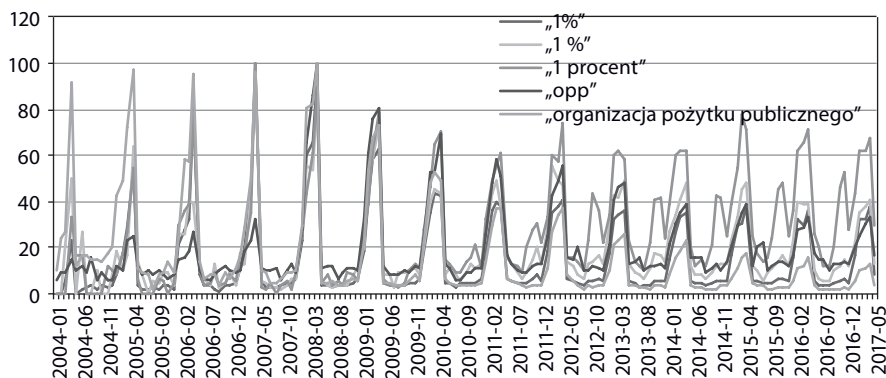
Poszukując wzorca przebiegu procesów, w których naczelną rolę zajmują ludzie, współcześnie można z powodzeniem korzystać z zaawansowanych technologii informacyjno-komunikacyjnych. Niezwykle użytecznym narzędziem w tym zakresie jest Google Trends⁹, które od lat wykorzystywane jest

w marketingu. Statystyki powstające na bazie haseł wyszukiwanych przez internautów pozwalają na identyfikację trendów i wahań sezonowych wybranych zjawisk. Korzystając z tego rozwiązania analitycznego okazuje się, że w przypadku trzech badanych kategorii haseł („1%”, „1 %” oraz „1 procent”) najwyższą częstotliwość wyszukiwań w okresie od kwietnia 2004 r. do maja 2017 r. przypadła na kwiecień 2007 r., natomiast w przypadku dwóch pozostałych haseł („opp” i „organizacja pożytku publicznego”) najwyższy odsetek wskazań odnotowany został w kwietniu 2008 r.¹⁰. Tym samym należy stwierdzić, że to przełom lat 2007/2008 wyznacza punkt zwrotny w zainteresowaniu analizowaną problematyką. Otrzymane wyniki nie przesądają jednak zarówno o fakcie zdobycia pożądanej wiedzy, świadomości społecznej, jak również o wyhamowaniu zainteresowania przedmiotową problematyką. Kwestia ta wymaga odrębnego rozpoznania naukowego uwzględniającego profil internautów poszukujących określonych informacji, ze szczególnym uwzględnieniem reprezentowanej strony, tj. dokonującej odpisu podatkowego lub korzystającej ze wsparcia.

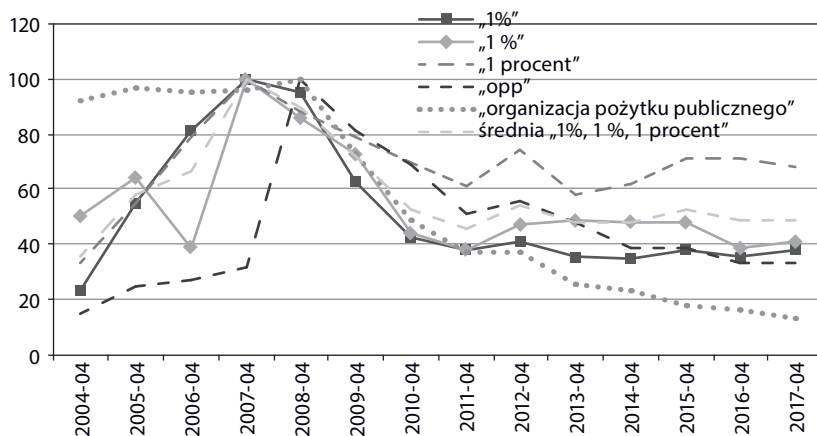
Niezależnie od postawionych pytań faktem jest, iż w okresie od 2004 r. do 2011 r. wyraźnie zwiększało się zainteresowanie wiedzą obejmującą wyodrębnione w analizie hasła. Związek z terminem dokonywania rozliczeń podatkowych wydaje się w tym przypadku bezsporny.

⁹ Dane Google Trends stanowią alternatywę dla innych źródeł, które są niedostępne w istniejących zbiorach danych, bądź pojawiają się z opóźnieniem lub których kolekcja jest czasochłonna i kosztowna. Zaletą wykorzystania zapytań z wyszukiwarek internetowych jest szybkość i dostępność [Bulczak, 2014, s. 87]. Istotność i precyzję informacji pochodzących z wyszukiwarek internetowych w identyfikowaniu procesów społecznych i gospodarczych oraz prognozowaniu ma pokrycie w systematycznie zwiększającym się dorobku naukowym [Cooper i in., 2005; Ettredge i in., 2005; Goel i in., 2010; Choi, Varian, 2012; Vosen, Schmidt, 2011].

¹⁰ Dobór haseł warunkujących rzetelność analizy związany jest doświadczeniem i intuicją badacza. Aplikacja Google Trends wspomaga decyzje w tym zakresie poprzez rozszerzenie katalogu fraz w oparciu o pierwsze wprowadzone hasło. Aplikacja analizując ciąg znaków pod uwagę bierze każdy wprowadzony symbol. Zatem nie bez znaczenia pozostaje wprowadzenie np. spacji. Przypadkowość jest domeną aplikacji Google Trends, tak jak ogółu badań statystycznych. Eliminacja błędów w tym zakresie pozostaje również w gestii badacza. Zgodnie z konstrukcją aplikacji najwyższy odsetek wynosi 100 i tworzy układ odniesienia dla pozostałych porównywanych kategorii mieszczących się w analizowanym przedziale czasowym.

Wykres 5. Częstość wyszukiwania haseł związanych z „1%” w latach 2004–2017 – analiza indywidualna

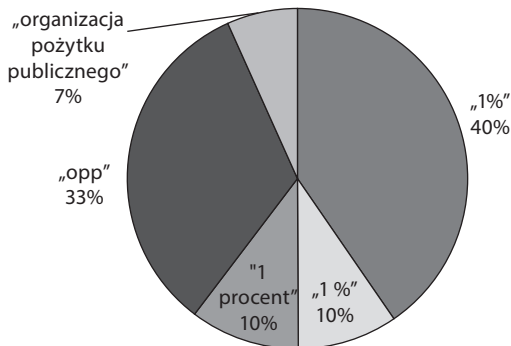
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Google Trends (stan na 31.05.2017).

Wykres 6. Częstość wyszukiwania haseł związanych z „1%” w zawężeniu do wyników rejestrowanych w kwietniu w latach 2004–2017 – analiza indywidualna

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Google Trends (stan na 31.05.2017).

Pośród uwzględnionych w analizie haseł internauci najczęściej wpisywali „1%”, a w następnej kolejności „opp”, na które przypadło łącznie 73% zapytań. Wybrane hasła nie wyczerpują szerokiej palety zapytań dotyczących odpisu podatkowego w ramach „1%”, stanowią jednak zbiór relatywnie najczęściej wyszukiwanych fraz. Ograniczając rozważania do obu haseł mających dominujący wpływ na analizowaną problematykę należy

stwierdzić, że wyraźny spadek wskaźnika zapytań po 2008 r., zdecydowanie wygasł po 2011 r. Stała wartość analizowanych wskaźników potwierdza wcześniej formułowane wnioski o gasnącym potencjale „1%” w zakresie nie tyle eksploatacyjnym, co ekspansyjnym, obejmującym zwiększenie liczby podatników skłonnych do dokonywania stosowanego odpisu podatkowego oraz przychodów OPP pochodzących z tego tytułu.

Wykres 7. Struktura natężenia wyszukiwania haseł związanych z „1%” w latach 2004–2017 – analiza porównawcza

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Google Trends (stan na 31.05.2017).

Tabela 2. Analiza korelacji natężenia haseł związanych z „1%” w latach 2004–2017

Test korelacji: „1%”		„1 %”	„1 procent”	„opp”	„organizacja pożytku publicznego”
Pearsona	WK	,935**	,836**	,844**	,844**
	p	,000	,000	,000	,000
Tau b Kendalla	WK	,774**	,693**	,668**	,399**
	p	,000	,000	,000	,000
rho Spearmana	WK	,892**	,853**	,813**	,537**
	p	,000	,000	,000	,000
Test korelacji: „1 %”		„1%”	„1 procent”	„opp”	„organizacja pożytku publicznego”
Pearsona	WK	,935**	,876**	,836**	,759**
	p	,000	,000	,000	,000
Tau b Kendalla	WK	,774**	,704**	,622**	,354**
	p	,000	,000	,000	,000
rho Spearmana	WK	,892**	,869**	,782**	,504**
	p	,000	,000	,000	,000
Test korelacji: „1 procent”		„1%”	„1 %”	„opp”	„organizacja pożytku publicznego”
Pearsona	WK	,836**	,876**	,757**	,541**
	p	,000	,000	,000	,000
Tau b Kendalla	WK	,693**	,704**	,628**	,172**
	p	,000	,000	,000	,002
rho Spearmana	WK	,853**	,869**	,815**	,300**
	p	,000	,000	,000	,000
Test korelacji: „opp”		„1%”	„1 %”	„1 procent”	„organizacja pożytku publicznego”
Pearsona	WK	,844**	,836**	,757**	,668**
	p	,000	,000	,000	,000

cd. tabeli 2

Tau b Kendalla	WK	,668**	,622**	,628**	,309**
	p	,000	,000	,000	,000
rho Spearmana	WK	,813**	,782**	,815**	,437**
	p	,000	,000	,000	,000
Test korelacji: „organizacja pożytku publicznego”		„1%”	„1 %”	„1 procent”	„opp”
Pearsona	WK	,844**	,759**	,541**	,668**
	p	,000	,000	,000	,000
Tau b Kendalla	WK	,399**	,354**	,172**	,309**
	p	,000	,000	,002	,000
rho Spearmana	WK	,537**	,504**	,300**	,437**
	p	,000	,000	,000	,000

WK – współczynnik korelacji

p – Istotność (dwustronna)

**korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

Źródło: opracowanie własne.

Właściwość doboru wybranych do badania haseł potwierdzają wyniki analizy korelacji oparte na trzech niezależnych testach. Wynika z nich, że wskaźniki wyszukiwania poszczególnych haseł układają się w szeregi charakteryzujące się statystycznie istotną zależnością. Przy czym najsłabsza siła zależności łączy ogół przyjętych kategorii z hasłem „organizacja pożytku publicznego”¹¹.

Niezależnie od zarysowanych trendów zainteresowanie tematyką OPP oraz odpisem procentowym w ramach „1%” wśród internautów jest faktem. Niewielka liczba zapytań dotycząca przedmiotowych haseł nie pozwoliłaby na wygenerowanie zaprezentowanych statystyk z aplikacji Google Trends.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza ex post połączona z projekcją opartą na modelach trendu dowodzi, iż stopniowo wyhamowują tendencje wzrostowe w zakresie liczby podatników dokonujących odpisu „1%” oraz wartości przychodów OPP z tego tytułu. Wyczerpu-

jący się potencjał odpisu podatkowego dokonywanego w ramach „1%” nie oznacza braku możliwości efektywnego wykorzystania tego instrumentu pomocowego w funkcjonowaniu nowych podmiotów ekonomii społecznej. Należy jednak liczyć się z tym, że pozyskanie podatników skłonnych do przekazania „1%” na rzecz danej OPP będzie wiązało się z koniecznością nie tyle poszukiwania podatników, którzy nie dokonywali wcześniej tego odpisu, co przede wszystkim docierania do osób dokonujących wcześniej odpisów na rzecz innych organizacji. Wynika to również z faktu, że dominujące motywacje, jakie towarzyszą Polakom przy przekazywaniu „1%”, to spontaniczność, a nierzadko przypadkowość w dokonywaniu wyborów organizacji oraz brak poczucia odpowiedzialności za to, komu przekazywane są środki i niepamięć o tym, kto jest ich dysponentem [Piechota, 2011, s. 111]. Tym samym OPP otrzymujące dotychczas znaczące fundusze w ramach „1%”, a zwłaszcza te opierające swoją działalność na tych środkach, muszą liczyć się z możliwością odpływu podatników decydujących się na odpisy podatkowe na rzecz innych organizacji. Niezwykle ważną kwestią jest zatem

¹¹ Najsilniejszy związek występuje w przypadku WK bliskiego 1, a najsłabszy, gdy WK zbliża się do 0.

informowanie o wykorzystaniu otrzymanych funduszy, a przede wszystkim efektywności przedsięwziętych działań. Pożądana jest transparentność w zakresie ponoszonych wydatków oraz wzmocnienie komunikacji z otoczeniem. Liderzy podmiotów ekonomii społecznej powinni zintensyfikować działania w zakresie utrzymania relacji z podatnikami, którzy dokonywali już wcześniej odpisu podatkowego „1%”. Przy czym wiadomości trafiające do podatników nie powinny ograniczać się do jednorazowego ogólnego komunikatu. Pożądany jest ciąg działań charakterystyczny dla filozofii *Customer Relationship Management* (CRM) zakładającej, że pozyskanie nowego klienta jest znacznie droższe niż utrzymanie klienta wcześniej już zdobytego. Podatnik w stworzonym systemie „1%” jest klientem „misji” OPP. Powyższe rekomendacje należy traktować jako poważne wyzwanie m.in. wobec faktu, iż zdecydowana większość podatników nie analizuje sprawozdań OPP, a wspiera organizacje, które pomagają bliższej bądź znanej im osobie [Waniak-Michalak, Zarzycka, 2015, s. 131]. Kontekst ekonomii społecznej w tym wymiarze zanika.

Złożoność problematyki łączącej ekonomię społeczną, OPP i odpis „1%”, postępująca hybrydyzacja sektora pozarządowego nadmiernie uzależniającego się od pozostałych sektorów gospodarki oraz wyniki zrealizowanych badań wskazują rozległe pola badawcze wymagające rozpoznania naukowego. Pożądany wymiar poznawczy sprowadza się m.in. do problematyki gospodarowania OPP w warunkach ograniczonych zasobów oraz określenia determinant alokacji środków finansowych pozyskanych w ramach „1%”. Kolejne studia literaturowe oraz empiryczne

badania jakościowe powinny zostać zorientowane m.in. na pełną analizę funkcjonalną instrumentu „1%”, uregulowania prawne, międzynarodowe studia porównawcze, jak również pomiar wiedzy, percepcji oraz skłonności krajowych podatników do wspierania OPP. Przekazane OPP środki w ramach „1%” w 2016 r. sięgnęły 617,5 mln zł, co w znaczący sposób wpłynęło na funkcjonowanie wielu organizacji. Jednak niektóre z nich niemal w pełni uzależniły swoją działalność od przekazanych środków, świadomie rezygnując z dywersyfikacji źródeł przychodów, w tym m.in. wykorzystując system subkont. W tym kontekście niezwykle ważna w wymiarze poznawczym jest identyfikacja struktury rodzajowej przychodów oraz wydatków OPP. Ważne jest również uchwycenie relacji pomiędzy nakładami ponoszonymi na działania marketingowe związane z promocją „1%” i przychodami z tego tytułu. Mechanizm „1%” zyskując systematycznie na popularności znalazł się obecnie również w kręgu zainteresowania kolejnych potencjalnych grup beneficjentów tego instrumentu, wśród których pojawiły się m.in. partie polityczne, kościoły, a nawet media publiczne [Wygnański, 2016, s. 96]. Kolejne grupy zainteresowanych partycypacją w przychodach z „1%” dysponują dużymi zasobami osobowymi, tym samym mogą przyczynić się do znacznego zwiększenia obecności tego instrumentu w praktyce OPP. Jednocześnie mogą również doprowadzić do zmniejszenia przychodów innych organizacji. W tym kontekście należy wskazać na kolejne wyzwanie badawcze związane z uchwyceniem relacji alokacji środków pozyskanych w ramach „1%” w wymiarze określonych korzyści społecznych.

Literatura

Adamiak P. (2014). *Zaangażowanie społeczne Polek i Polaków. Wolontariat, filantropia, 1% i wizerunek organizacji pozarządowych. Raport z badania 2013*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Adamiak P., Charycka B., Gumkowska M. (2016). *Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2015. Raport z badań*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

- Bulczak G.** (2014). „Zastosowanie Google Trends w prognozowaniu zmian na rynku nieruchomości”, *Zarządzanie i Finanse*, t. 12, nr 4.
- Choi H., Varian H.** (2012). „Predicting the Present with Google Trends”, *Economic Record*, Vol. 88.
- Cooper C., Mallon K., Leadbetter S., Pollack L., Peipins L.** (2005). „Cancer Internet Search Activity on a Major Search Engine, United States 2001–2003”, *Journal of Medical Internet Research*, 7(3): e36.
- CRSG** (2013). *Porównanie koncepcji wsparcia rozwoju ekonomii społecznej na poziomie regionalnym i krajowym na podstawie wieloletnich regionalnych planów działań na rzecz promocji i upowszechnienia ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w regionie oraz projektu Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej*. Szczecin: Centrum Rozwoju Społeczno-Gospodarczego.
- Czterwyrński S.** (2016). „Konkurencja na rynku jednego procenta”, *Społeczeństwo i Ekonomia*, nr 1 (5).
- Ettredge M., Gerdes J., Karuga G.** (2005). „Using Web-based Search Data to Predict Macroeconomic Statistics”, *Communications of the ACM*, Vol. 48, No. 11.
- Goel S., Hofman J.M., Lahaie S., Pennock D.M., Watts D.J.** (2010). „Predicting consumer behavior with Web search”, *Proc Natl Acad Sci USA*, 12; 107(41).
- Google Trends**, <https://trends.google.pl> (dostęp: 31.05.2017).
- Grzybowska A., Ruszewski J.** (2010). *Ekonomia społeczna w teorii i praktyce*. Suwałki: Centrum Aktywności Społecznej PRYZMAT.
- GUS** (2017a). *Organizacje pożytku publicznego i 1% (notatka informacyjna)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS** (2017b). *Projekty unijne: Zintegrowany System Monitorowania Sektora Ekonomii Społecznej (ZSMSES)*, <http://stat.gov.pl/projekty-unijne-w-statystyce/zsm-ses/> (dostęp: 15.05.2017).
- Herbst I.** (2012). „Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej w Polsce”. *Ekonomia Społeczna*, nr 1.
- Jegorow D.** (2016). „Organizacje pozarządowe jako beneficjent polityki spójności Unii Europejskiej – doświadczenia Polski”, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*, nr 3 (794).
- Jegorow D.** (2017a). „Ekonomizacja sektora pozarządowego w Polsce”, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie*, z. 105.
- Jegorow D.** (2017b). „Organizacje pozarządowe jako podmioty zależne od funduszy pomocowych na przykładzie Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki”, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie*, z. 105.
- Kietlińska K.** (2015). „Rola 1% w zasilaniu organizacji pożytku publicznego (OPP)”, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 403.
- KPRES** (2014). Uchwała nr 164 Rady Ministrów z dnia 12 sierpnia 2014 r. w sprawie przyjęcia programu pod nazwą „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”. M.P. 2014 poz. 811.
- Królikowska A.** (2005). „Finansowanie instytucji ekonomii społecznej”, *Trzeci Sektor*, nr 2.
- Makowski G.** (2011). „Czy mechanizm jednego procentu jest publicznie pożyteczny?”, *Trzeci Sektor*, nr 24.
- MF** (2010). *Informacja na temat kwot 1% należnego podatku dochodowego od osób fizycznych przekazanych organizacjom pożytku publicznego z zeznań za 2009 rok*. Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- MF** (2016). *Informacje dotyczące kwot 1% należnego podatku dochodowego od osób fizycznych przekazanych organizacjom pożytku publicznego z rozliczenia za 2015 rok*. Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- MF** (2017). *PIT: Statystyki*. Ministerstwo Finansów, http://www.finanse.mf.gov.pl/pit/statystyki/-/document_library_display/8WpJ/view/1182889 (dostęp: 20.05.2017).
- MR** (2017). *Wsparcie dla Podmiotów Ekonomii Społecznej z POWERa*. Ministerstwo Rozwoju, <http://www.power.gov.pl/Strony/wiadomosci/Wsparcie-dla-Podmiotow-Ekonomii-Spolecznej-z-POWERa> (dostęp: 25.05.2017).
- Perkowski T.** (2011). „Mechanizm jednego procentu jako ‘fałszywa’ filantropia”. *Trzeci Sektor*, nr 24.
- Piechota G.** (2011). *Organizacje pożytku publicznego – w drodze do społeczeństwa obywatelskiego?* Katowice: Śląska Biblioteka Cyfrowa.
- Piechota G.** (2015). *Fakty i mity o jednym procencie podatku. Odpis podatkowy w procesie kreowania społeczeństwa obywatelskiego*. Kraków: Universitas.
- Solecki S.** (2013). „Ekonomia społeczna i jej wrogość”, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, nr 33.
- Vosen S., Schmidt T.** (2011). „Forecasting private consumption: survey-based indicators vs. Google trends”, *Journal of Forecasting*, 30(6).
- Waniak-Michalak H., Zarzycka E.** (2015). „Wykorzystanie informacji przez darczyńców w Polsce – przykład darowizn 1% podatku dochodowego”, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, Vol. 139 (83).
- Wygnański K.** (2016). „Country report: Poland”, w: B. Strečanský, M. Török (red.), *Assessment of the Impact of the Percentage Tax Designations: Past, Present, Future*. Vienna: ERSTE Foundation.
- Yunus M.** (2011). *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*. Warszawa: ConCorda.
- Yunus M.** (2013). *Świat bez ubóstwa. Czas na przedsiębiorstwo społeczne*. Warszawa: ConCorda.

Tax deduction "1%" as a source of financing for the social economy in Poland: Retrospection and projection of the level of social involvement

Summary: One of the basic problems of social economy entities is maintaining independence and financial stability. Meanwhile, dependence on public support has dominated the main sources of funding for public benefit organizations. In this context, the revenue generated by the "1%" tax deduction should also be considered. Over ten years of this solution existence, 49% of the total number of taxpayers was covered. A marked slowdown in this trend indicates that the potential maximum absorption is approaching. This situation should lead to the rethinking of the new marketing strategy by the organizations earning high revenues under the "1%" tax deduction, and also these, who are planning to use this form of support to potential benefit.

Keywords: social economy, tax deduction "1%", public benefit organization, non-governmental sector.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Artykuł opublikowano na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 3.0 Polska
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

This article is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NonCommercial – NoDerivs (CC BY-NCND 3.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Family farms in Lithuania: Problems and challenges

Jolita Greblikaite*, Vitalija Vanagiene**, Zivile Ziukaite***

Summary: The paper aims to analyse the situation of family farms in Lithuania regarding essential problems and challenges. Family farming in Lithuania remains new phenomena in a period after gaining independence after the 1990s. Family farms are very important for Lithuanian rural areas as they create the main job places and income for the citizens. The need to analyse the situation about family farms in Lithuania remains on the problems disclosed in the research. It could be named as lack of legal acts concerning family business, poor managerial traditions of family farming comparing with other EU countries, lack of financial resources for innovative growth, poor family business including family farming culture and lack of values keeping families together, lack of interest of family farmers in diversified activities including social entrepreneurship in rural areas. The grounded solutions and suggestions how to improve situation in rural areas for family farmers are needed. One of the suggestions in this paper about the situation is diversified family farms activity with additional innovative activities and deeper involvement of young farmers in the family business. Social entrepreneurship could be a possible solution for family farms in rural areas.

Keywords: family farms, rural development, Lithuania, social entrepreneurship.

Introduction

Family farming in Lithuania has retrospective of just 25 years if not counted independency time of the country before the Second World War. After gaining the independency of a country, again in the 1990s, in Lithuania the farms based on family grounds started a new era. It was important in rural areas because it helped people to create their own activity for earning income and staying in their native places. Now, after more than 20 years family farming became stronger and more developed, if talking about agriculture, especially plant growing and livestock farms. On the other hand, family farms started being oriented to diversified activity, even changing their profile to other kinds of activities as family business, for example rural tourism or social entrepreneurial activities. The aim of this paper is to disclose the main problems of family farms in Lithuania and propose pos-

sibilities and solutions how to improve their activity. The object of the paper is family farms. The tasks of the paper remain on the legal issues of family farms on Lithuania, possible innovative family farming ways and suggestions how to improve complicated situation in Lithuanian rural areas considering

* Jolita Greblikaite

Business and Rural Development Management Institute
Faculty of Economics and Management
Aleksandras Stulginskis University, Lithuania
e-mail: jolita19@gmail.com

** Vitalija Vanagiene

Business and Rural Development Management Institute
Faculty of Economics and Management
Aleksandras Stulginskis University, Lithuania
e-mail: vitalija.vanagiene@asu.lt

*** Zivile Ziukaite

Ministry of Agriculture of the Republic of Lithuania
e-mail: zivile.ziukaite@zum.lt

family farms as positive and perspective form of activity in rural areas. It is emphasized that due to climate change, the agricultural sector will increasingly seek sustainable agricultural models, including family farms that are recognized as one of the most realistically capable units of adapting to these challenges. Family farms are the economic model (Strange, 1988) with high social and environmental added value (Agence Française De Développement Family, 2016). It leads to an understanding of family farming as an appraisal of social entrepreneurship (Greblikaite et al., 2017). Research methods used in this paper are scientific literature in-depth analysis, document analysis, statistical data analysis, comparative analysis. The methodological approach used in the article lays upon the discussion of family farming concept and its features, family farms profiling in Lithuania. The originality and novelty of this research fulfilled in the paper is the actuality of research question in Lithuania and lack of appropriate legal, economic, societal integrity of family farming in theoretical research and practical exposure.

1. Family farm concept / definition

The analysis of foreign and Lithuanian scientific, practical and legal literature in the frames of analysed topic has noted that the concept of family farm has not yet been adopted and regulated by law (the Law of the Farm household) in Lithuania. It is worth noting that the Family Business Organization (GEEF), in cooperation with the European Commission and EU experts in family business established family business definition in November 2009. Following the most recent meetings, the European Commission finally acknowledged the family business definition (see Figure) (Kauno regioninis inovacijų centras, 2011).

Given the fact that it is necessary to legalize the household definition, trying to go deeper into the essential, key aspects of fam-

ily farms concept was developed. By Ministry of Agriculture Farmer's Law, in the Article 2; the farm is presented as under the Law registered in the agriculture unit, and the farmer as a natural person engaged in agricultural activities registered in his name and representing the farm (Farmer Agricultural Law, 1999). For describing the essence of a family farm is obviously not enough explanation.

The analysis of the Ministry of Agriculture Farmer's Law disclosed that family farm context is found only in the concept of members of such farm, which indicates that farm as a unit is their permanent employment and wealth in the economy involving the farmer's family members and other persons. On the Lithuanian family farmers' union's site information can be found on family farms (Šeimios ūkiai, 2017), but it is not systematically processed and renewed. It is not clear what percentage of the total number of farms in Lithuania consists of family farms, respectively, in the Agricultural Information and Rural Business Centre system.

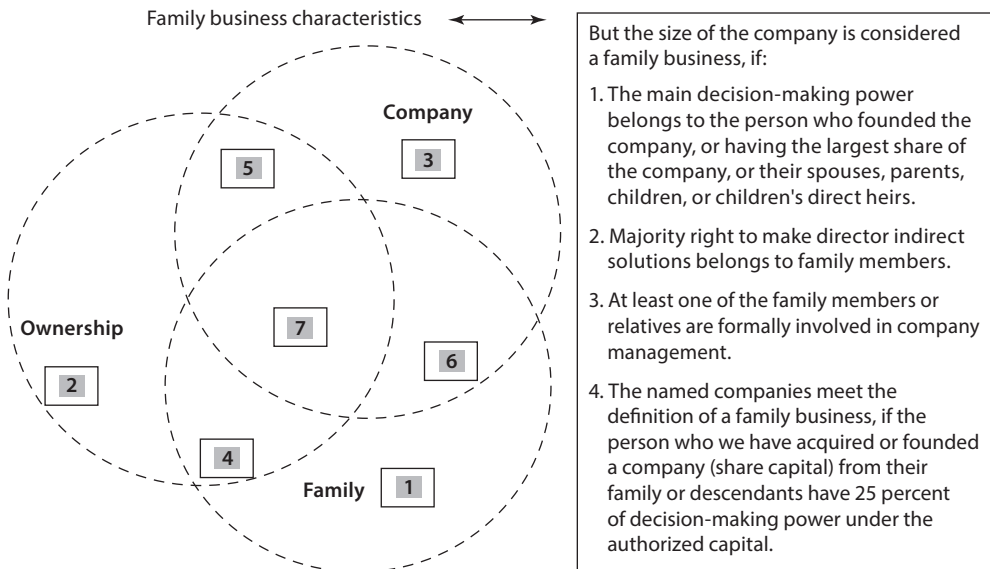
Lindahl (2005) provides the rudiments of the household concept, indicating that the farm activities in which one family is working full-time in this organisation and develops agricultural production, securing regular family income.

Another important aspect of the household concept formulation may be distinguished by authors Kimhi and Nachlieli (1998) who keep a position of the family farm sector as highly dependent on the times and descendants (Kalvotoji Žemaitija, 2013), their attitude and their residence near the family farm. It was a family farm heir possession which leads to further economic prospects (the family farm decisions related to the preservation of the economic viability) (Savickienė, Miceikienė, 2016) is its transmission from generation to generation. Business Transfer - is the third element of a business life cycle stage, after the start-up and growth stages (Kauno regioninis inovacijų centras,

2011). Parents have the right at a multiple to appoint a successor to the family farm, but it must agree to develop the business further (Kimhi, Nachlieli, 1998). In the family farming

concept three essential components are joining – family, ownership, and company. Their interaction with different influence conditions family business (see Figure).

Figure. Family business definition



1 – family member; 2 – owner; 3 – company employee; 4 – a family member of the owner; 5 – owner, employee; 6 – a member of the family and the company's employee; 7 – the owner of a family member, a campaign worker

Source: (Kauno regioninis inovacijų centras, 2011).

In 2014, United Nations Food and Agriculture Organization reviewed the English, Spanish and French family farm definitions and identified the following description of the most dominant elements: family farm includes one or more of activity, family management/ control of the economy, the household size, income family living, family residence, family ties, inter-generational aspects of belonging to a community and social networks, family living way (operational hobby), a family heirloom, land ownership transfer to family members, and the family investment (Garner, Campos, 2014).

Summarising the analysed aspects of the proposed Farmer Agricultural Law amend-

ment included in the household concept can be defined as a family farm definition. By the law it is registered member of the family ownership of agricultural activity unit, which is transmitted from generation to generation (inherited) family members, the household farmer – a natural person, engaging themselves and their families in agricultural activities, registered in his name and were represented in the farm..

2. Family farm profiling

It is stated that family farming (family farms) is dominant and constitutes more than 500 million farms (Food And Agriculture

Organization Of The United Nations, 2014). Farms are social bases of many developing countries and are the main form of agricultural organizations around the world (Agence Française De Développement Family, 2016). According to farm Register data, on July 1, 2016, in Lithuania there reregistered 122,588 family farms: of which 74 140 farmers registered by men and 48 448 - by women. Farmers' management of the land area is 1 148 143,69 ha, the average farm size – 9,37 ha. It depends on the region of farms. For example, in the western part of the country as Silute district, there are a lot of house holdings owning just 2-3 ha. The size of the land appears to be a key factor in selecting a possible activity in the land. Farmers or owners are not keen to be involved in traditional agricultural activities if the land area remains not big.

According to July 1, 2016, it is reported that, compared with January 1, 2016, the number of Lithuania farms increased by 75 farms (Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centras, 2016). But the statistics are not kept as to how many of these statistically counted farms consists of family farms. This form of testing is important to Lithuania because family farms contribute to both the domestic and international markets for agricultural development. It is argued that the family-owned farms account for nearly 80%

of global food production (Agence Française De Développement Family, 2016).

At the international level, the United Nations General Assembly declared 2014 for - family farm year (Agence Française De Développement Family, 2016). This organisation aims to support sustainable family farming (Food And Agriculture Organization Of The United Nations, 2014). Farmers who feel responsible and sustainable can successfully participate in the global economy and contribute to the strengthening of rural areas, create jobs in the region, improve the country's structure of agricultural holdings, the agricultural sector, improve competitiveness, generate more revenue (Savickienė, Miceikienė, 2016). It is important that family farms could create bigger added value. The instruments for such results could be various. Innovation, effective management, diversified activity, a favourable governmental policy might generate the interest in deeper involvement in family farming.

Another important scientific discourse stems from the same family farm profile (see Table) census of farmers holding register. Namely, Agriculture Business Register Division, which administers the Farm Register, provides information system development and information delivery to users, summarises and analyses the collected registration data farms.

Table. Family farms profile assessment indicators

Statistical indicators	Family farms	All farms
Number of agricultural holdings	✓	✓
Number of holdings and updated holdings	✓	✓
Total holdings' land area and average holding size, ha	✓	✓
Holding distribution by land ownership and land use	✓	✓
Farms' land area by property right	✓	✓
Farms' land structure by land purpose	✓	✓
Farm distribution by Farms' land area	✓	✓
Holding distribution by economic activities	✓	✓
Number of holdings by county	✓	✓

Table cnt'd

Average holding size by county, ha	✓	✓
Distribution of holding owners – legal persons – by land owned	✓	✓
Distribution of holding owners by age and gender	✓	✓
Distribution of holding owners by age group	✓	✓
Distribution of holding owners by age and land owned	✓	✓
Number of young farmers by county	✓	✓
Holding owners' educational status	✓	✓
Economic size of holdings	✓	✓
Economic size of holdings expressed in standard output	✓	
Number of holdings and holdings registered on partnership basis		✓
Additional statistical indicators of family farms to identify		
Employed family members	✓	
Which generation of farms	✓	
Family relationship	✓	

Source: Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centras, 2016; Helfand, Moreira, Bresnayan, 2015; Slesinger, Whitaker, 2016; Food And Agriculture Organization Of The United Nations, 2014.

Family farms express plenty indicators which are shared among all type of firms (see Table). But some differences could be indicated due to family farms. Indicators assessing family farm profile are divided into two groups: statistical and additional statistical indicators actual for family farms. These special additional indicators are employed family members, generation of a farm, family relationship. In the family business, family relationship is the essence of the business. That is why those indicators matter and describe the business type. It is appropriate to carry out the family farm statistical indicators statistics (Food And Agriculture Organization Of The United Nations, 2014), taking into account the above indicators. It would be possible to analyse family farms, development trends in the country.

According to data from GUESS survey (see www.guesssurvey.org) fulfilled in higher education institutions of Lithuania in 2016 some very interesting tendencies could be disclosed. As it was mentioned before in the article family business roots are not deep in

Lithuania. Just the first generation of equity holders are raised and could be the predecessors of their family members in their business. There are successful examples. But if we look to some data of the very latest survey of Lithuanian students of higher education institutions, it is possible to find out some considerations of young people in this field.

It could be mentioned such tendencies concerning family business in Lithuania (Greblikaite, Rakstys, 2016; Greblikaite et al., 2017):

- The number of employees is no more than 10;
- 56,78 % of respondents were not ever working in their family business despite that their families hold such one (n = 100);
- International data about students from 50 countries show that those students who were working in their family business are prepared to take over it after five years (7,86% of respondents);
- In Lithuania, an overtaking number is very similar – 7,46%.

3. Improvement of situation – innovative family farming

It is important to measure family farms and divide them from another kind of firms. This issue comes from the different essence of how family business was started and created. In family farms, personal relations matter even more than in standard type of farms. Solidarity and good relationships come as the core for successful development of family farms. Especially when it takes to solve strategic decisions and make innovative changes in the farm. Because often innovative solutions are based on significant financial investments where common decision remains very important. In Lithuania, obstacles remain for family business development. They can be named:

- Lack of legal acts concerning family business;
- Poor managerial traditions of family farming comparing with other EU countries;
- Lack of financial resources for innovative growth;
- Poor family business including family farming culture and lack of values keeping families together (poor involvement of young people in their family business);
- Lack of interest of family farmers in diversified activities including social entrepreneurship in rural areas.

4. Social entrepreneurship as perspective for family farms

Social entrepreneurship is considered as the main engine of EU countries economy as the social economy consists more than 50 % of all economy. Social economy in the biggest EU countries is very important and creates the significant amount of income in the countries budget. As the statistical data reveal the boost of a social economy was in United Kingdom, Germany, Spain, France, Finland. But, for example, such countries as Denmark, Malta, Cyprus, Latvia were not in the interest zone

to develop social enterprises and boost the social economy. Slovakia, Romania, Ireland, Bulgaria, Slovakia, and Lithuania exposed themselves in quite an analogous situation due to the size of the social economy (OECD, 2013). The data reveal that the motives and preconditions for social, economic activity in different countries remain different and still can remain in the future. But strong economies generally are involved more in social entrepreneurship than weaker ones.

The focus of the social economy is creation of social added value generated by social enterprises. At the end of the 20th century, enterprises were focusing on social responsibility dimension, and it was like "label mark" to be socially responsible. Now social responsibility (Vveinhardt et al. (2014), Vvienhardt, Andriukaitiene, 2016) in progressive enterprises is just a common dimension, and nobody needs special explanations why it is important and useful. Now EU countries economies are growing not so fast. The fast-growing markets are in Asia, South America or Africa. EU needs solutions suitable for the 28 different countries' economies, and it becomes quite challenging work to develop deeper social cohesion of the regions.

The possible tools are various for solving social and economic problems in EU countries. One of the suitable choices became social enterprises and social entrepreneurship development (Milius, Sarkiene, 2008; Greblikaite, 2016).

Family farms could be involved in social entrepreneurship in diverse ways. Firstly, it depends on the activity they are performing. Now, the biggest part of family farms is traditionally growing wheat, and for the big farms, it is a profitable business. But if we talk about smaller farming profitability remains smaller and riskier because is balancing on inputs-outputs turnover. Profit could be used just for casual needs but not for the development of the farm. On a legal basis, social entrepreneurial activity could not be supported then

it remains as agriculture activity fulfilled by the farmer. It means farmers should try other legal forms for some additional activities in their lands based on social entrepreneurship principles (Astromskiene, Gargasas, 2013). Entrepreneurial skills and abilities allow to provide more innovative activity, find more competitive ways of acting in the market because it creates competitive advantage. The mentioned measures require additional research and data for development of appropriate instruments and plan for family farms how to improve their situation in quite a narrow market. Any innovative and progressive managerial knowledge should be considered as the worth of research and economic evaluation in seeking to provide grounded solutions for farmers.

Conclusions

The fulfilled research in the paper provides some proves about main problems

and challenges of family farms in Lithuania. Family farms are the main engine in rural areas of Lithuania, but the situation remains quite conservative regarding development and the progress of problems solutions are needed. The paper provides some data and indicators about family business, the intentions of young people to stay in family business. But now innovative instruments how to improve family farms using EU funds or, for example, to propose taking the other forms of activities as additional, for example, social entrepreneurship, in the farms remains rather poor and lack of interest in the country. The active government policy and educational activity and training remain as significant factors influencing the positive movement of farming in the rural areas of Lithuania. Social innovation, legal environment changes, involvement in different projects could be possible perspectives for family farms in Lithuania.

References

Agence (2016). *Family farming*. Agence Française De Développement Family, <http://www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/THEMATIQUES/AFD-agriculture-familiale-VA.pdf> (accessed 27.11.2016).

Astromskienė A., Gargasas A. (2013). „Importance of Personal Characteristics of Rural Inhabitants for They Entrepreneurship Activity”, *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*, No 1 (30), <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/2> (accessed 15.03.2017).

Farmer Agricultural Law /Ūkininko ūkio įstatymas (1999). https://www.e-tar.lt/portal/lt/legal-act/TAR.769B541DD7F7/TAIS_424849/ (accessed 29.11.2016).

Food (2014). *Towards stronger Family farming*. Food And Agriculture Organization of The United Nations, <http://www.fao.org/3/a-i4306e.pdf> (accessed 14.11.2016).

Garner E., de la O Campos A. P. (2014). „Identifying the ‘Family farm’ – An informal discussion of the concepts and definitions” *ESA Working Paper*, No. 14-10. Rome: FAO, <http://www.fao.org/3/a-i4306e.pdf> (accessed 19.11.2016).

Greblikaitė J. (2016). „Development of Entrepreneurship in Lithuania: Becoming Social Entrepreneurs”, in:

A. Walsh (ed.), *Entrepreneurship and Firm Performance* (pp. 81–92). New York: Nova Science Publisher’s.

Greblikaitė J., Rakštys R. (2016). *Socialaus verslumo aplinka Lietuvoje*. Vadyba, kooperacija, inovacijos. Tarptautinės mokslinės-praktinės konferencijos medžiaga, lapkričio 25 d. (International Conference, Book of Abstracts), pp. 16–17.

Greblikaite J., Rakstys R., Caruso D. (2017). „Social Entrepreneurship in Rural Development of Lithuania”, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 39, no. 2, pp. 69–85.

Helfand S. M., Moreira A. R. B., Bresnyan E. W. (2015). *Agricultural Productivity and Family Farms in Brazil: Creating Opportunities and Closing Gaps*, <http://economics.ucr.edu/people/faculty/helfand/Helfand%20Ag%20Productivity%20and%20Family%20Farms%20in%20Brazil%202015.pdf> (accessed 30.11.2016).

Kalvotoji Žemaitija (2013). *Šeimos ūkiai perspektyviausi*, <http://www.kalvotoji.lt/index.php/verslas/2618-emos-kiai-perspektyviausi-.html> (accessed 16.11.2016).

Kauno (2011). *Šeimos verslo perdavimas SVV įmonėse Mokyimų programa*. Kauno regioninis inovacijų centras, <http://www.adam-europe.eu/prj/5702/prj/WP4%20LT%20KRIC%20manual%20Semos%20>

verslo%20perdavimas%20SVV%20im.pdf (accessed 26.11.2016).

Kimhi A, Nachlieli N. (1998). *Intergenerational Succession in Israeli Family Farms*, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/20811/1/spkimh01.pdf> (accessed 25.11.2016).

Lindahl B. (2005). *The Family Farm Model in Swedish Agricultural Policy*, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24413/1/sp05li01.pdf> (accessed 09.11.2016).

Milius P, Sarkiene J. (2008). „Entrepreneurship Training for Innovative Start-Ups: The KTC Case”, in: P. van der Sijde, A. Ridder, G. Blaauw, C. Diensberg (eds), *Teaching Entrepreneurship. Contributions to Management Science* (pp. 22–33). Berlin/Heidelberg: Physica-Verlag HD.

OECD (2007). *The Social Economy. Building inclusive economies*. Ed. by A. Noya, E. Clarence, <https://www.scribd.com/document/93901305/OECD-the-Social-Economy-Building-Inclusive-Economies> (accessed 01.06.2017).

Savickienė J., Miceikienė A. (2016). „Šeimos ūkio ekonominio gyvybingumo kompleksinio vertinimo metodika”, *Apskaitos ir finansų mokslas ir studijos: problemos ir perspektyvos*, vol. 10, no 1, pp. 151-161, Article

DOI: <https://doi.org/10.15544/ssaf.2016.15/> (accessed 22.11.2016).

Šeimos ūkiai (2017). <http://seimosukiai.lt>

Slesinger D. P., Whitaker J. (2016). „A Portrait of Family Farmers in Wisconsin”, *CDE Working Paper*, No. 98-30, University of Wisconsin-Madison, <https://www.ssc.wisc.edu/cde/cdewp/98-30.pdf> (accessed 22.11.2016).

Strange M. (1988). *Family farming: A new economic vision*. University of Nebraska Press, http://www.trabal.org/courses/pdf/strange_entire.pdf (accessed 17.11.2016).

Veinhardt J., Andriukaitiene R. (2016). „Diagnostics of management culture in order to implement the concept of a socially responsible company: The case of a concern”, *Ekonomie a management*, Vol. 19, Iss. 3, pp. 142–157.

Veinhardt J., Andriukaitiene R., Cunha L. M. (2014). „Social capital as a cause and consequence of corporate social responsibility”, *Transformations in Business & Economics*, Vol. 13, No. 2A(32A), pp. 483–505.

Žemės (2016). *Lietuvos žemės ūkis faktai ir skaičiai*, No. 2 (18), Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centras, <http://www.vic.lt/?mid=108/> (accessed 22.11.2016).

Rodzinne gospodarstwa rolne na Litwie – problemy i wyzwania

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza sytuacji rodzinnych gospodarstw rolnych na Litwie pod kątem istotnych problemów i wyzwań. Rolna gospodarka rodzinna na Litwie jest relatywnie nowym zjawiskiem w okresie od uzyskania niepodległości w 1990 roku. Rodzinne gospodarstwa rolne są bardzo istotne dla litewskich obszarów wiejskich, ponieważ są głównymi miejscami pracy i dochodów dla ich mieszkańców. Zasadność przeanalizowania sytuacji rodzinnych gospodarstw rolnych na Litwie wynika z problemów ujawnionych w badaniu. Można je określić jako: brak aktów prawnych dotyczących rodzinnego biznesu, niewielkie tradycje zarządzania rolnictwem rodzinnym w porównaniu z innymi krajami UE, brak środków finansowych na innowacyjny wzrost, słabo rozwinięty biznes rodzinny, w tym kultura rolnej gospodarki rodzinnej i brak wartości utrzymujących rodziny razem, jak również brak zainteresowania rolników z gospodarstw rodzinnych dywersyfikacją działań, w tym przedsiębiorczością społeczną na obszarach wiejskich. Potrzebne są zatem ugruntowane rozwiązania i propozycje, jak poprawić sytuację na obszarach wiejskich dla rolników z gospodarstw rodzinnych. Jedną z propozycji zawartych w tym artykule jest dywersyfikacja działalności rodzinnych gospodarstw rolnych o dodatkowe innowacyjne działania i głębsze zaangażowanie młodych rolników w biznes rodzinny. Przedsiębiorczość społeczna może być rozwiązaniem dla rodzinnych gospodarstw rolnych na obszarach wiejskich.

Słowa kluczowe: rodzinne gospodarstwa rolne, rozwój obszarów wiejskich, Litwa, przedsiębiorczość społeczna.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Artykuł opublikowano na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 3.0 Polska
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

This article is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NonCommercial – NoDerivs (CC BY-NC-ND 3.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Efektywność przedsiębiorstw społecznych w realizacji celów społecznych i biznesowych

Agnieszka Chomiuk*, Katarzyna Gabryelewicz**

Streszczenie: Artykuł podejmuje tematykę efektywności w realizacji celów społecznych i biznesowych w przedsiębiorstwach społecznych. Autorki podkreślają, że kategoria zysku w ekonomii społecznej jest nierozzerwalnie powiązana z misją społeczną, a analiza kondycji przedsiębiorstwa społecznego powinna uwzględniać społeczną wartość dodaną. Swoje wnioski autorki opierają na analizie finansowej dwóch spółdzielni socjalnych. Celem artykułu jest wskazanie korzyści społecznych i ekonomicznych wynikających z funkcjonowania spółdzielni socjalnych oraz analiza kondycji i rentowności przedsiębiorstw społecznych na przykładzie analizowanych spółdzielni socjalnych. Wyniki badań dowodzą, że analizowane przedsiębiorstwa społeczne wykazują tendencję do zwiększania swojej wartości ekonomicznej, realizują cele prozatrudnieniowe oraz generują liczne korzyści społeczne.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa społeczne, społeczna wartość dodana, analiza finansowa, zysk plus.

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa społeczne to zyskujące na znaczeniu jednostki gospodarcze, które działają w celu osiągnięcia zysku ekonomicznego i zysku społecznego związanego głównie ze społeczną i zawodową reintegracją osób defaworyzowanych oraz świadczeniem usług społecznych. Obszar ekonomii społecznej, w którym są usytuowane, to rodzaj hybrydy, w której występuje podwójny łańcuch wartości, ten charakterystyczny dla sektora prywatnego i ukierunkowany na zysk w ujęciu ekonomicznym, i ten właściwy organizacjom pozarządowym, związany z działalnością pożytku publicznego. Kluczem do definiowania przedsiębiorczości społecznej jest misja społeczna. To ona wyznacza kierunek i cele działania przedsiębiorstwa. Generowanie zysku w kategoriach ekonomicznych jest wtórne i służy pełniejszej i szerszej reali-

zacji celów statutowych z obszaru pożytku publicznego.

Niniejszy artykuł ukazuje specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych oraz różnorodność celów i rezultatów, jakie im przyświecają. Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie o efektywność przedsiębiorstw społecznych w realizacji celów społecznych i biznesowych oparta na przykładzie dwóch spółdzielni socjalnych. Autorki wskazują na korzyści społeczne i ekonomiczne z funkcjonowania wspomnianych podmiotów. Dowodzą ponadto, że analizowane przedsiębiorstwa społeczne wykazują korzystną ekonomicznie tendencję do

* **Agnieszka Chomiuk**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: a.chomiuk@o2.pl

** **Katarzyna Gabryelewicz**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
e-mail: k.gabryelewicz@gmail.com

zwiększania swojej wartości na przestrzeni kolejnych lat. Dodatkowo podkreślają, że kategoria „zysku” w podmiotach sfery ekonomii społecznej jest powiązana wprost z misją społeczną, w związku z czym analiza rentowności czy powodzenia przedsiębiorstwa społecznego powinna mieć na względzie także społeczną wartość dodaną.

Artykuł zawiera definicje podstawowych pojęć poddanych rozważaniom, takich jak: wartość dodana, społeczna wartość dodana, metody mierzenia społecznej wartości dodanej, spółdzielnie socjalne, cele społeczne i ekonomiczne. W dalszej części opisano dwa przedsiębiorstwa społeczne pod kątem ich potencjałów, obszarów działalności i stanu zatrudnienia.

W niniejszym artykule została dokonana analiza realizacji celów społecznych i biznesowych oraz ich znaczenia na przykładzie dwóch spółdzielni socjalnych. W tym celu dokonano badania osiągniętych zysków ekonomicznych i społecznych. Niniejsze rozważania oparte zostały na klasycznej analizie finansowej, jednak uwzględniającej niepełny, dwuletni okres analizy z uwagi na krótki okres funkcjonowania przedsiębiorstw poddanych badaniu. Autorki skupiły się na ustaleniu podstawowych kierunków rozwoju spółdzielni. Analiza społecznej wartości dodanej została oparta na wskaźnikach opracowanych na podstawie narzędzia *ESometr* [Głowiński, Jelonek, 2013].

1. Od wartości dodanej po mierzenie efektów społecznych – przegląd pojęć

Wartość dodana jest pojęciem odnoszącym się do różnych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej. W ekonomii przez wartość dodaną rozumie się przyrost wartości dóbr w wyniku określonego (danego) procesu produkcji [Begg, Fischer, Dornbusch, 2000, s. 26].

We współczesnej rzeczywistości tworzenie wartości dodanej zyskuje na znaczeniu i zachodzi w większości podmiotów zarówno sfery biznesowej, jak i pożytku publicznego. Klienci i odbiorcy oczekują bowiem od organizacji, by dostarczały określoną, dodatkową wartość dla swych odbiorców. Dostarczanie wartości jest dziś warunkiem funkcjonowania na rynku oraz zdobycia zaufania i lojalności klientów.

Przez społeczną wartość dodaną podmiotów ekonomii społecznej w niniejszym artykule rozumie się stopień, w jakim podmioty ekonomii społecznej są społecznie użyteczne. Społeczną użyteczność definiuje się natomiast jako stopień, w którym podmioty te spełniają stawiane przed nimi cele [Głowiński, Jelonek, 2013, s. 15].

Podmioty ekonomii społecznej z założenia są ukierunkowane na tworzenie wartości dodanej w obszarze społecznym. Źródłem społecznej wartości dodanej w tym przypadku mogą być wartości trudne do zmierzenia, takie jak: reintegracja społeczno-zawodowa, kapitał społeczny, więzi społeczne, poczucie własnej wartości czy rozwój lokalny. Dlatego też w przypadku podmiotów ekonomii społecznej wartość dodaną można określić jako dodatkowy zysk stanowiący pozytywny rezultat (dla środowiska, wspólnoty lub lokalnej gospodarki), wytworzony przez organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług, za które klient czy odbiorca płaci [Andrałojć, 2012, s. 154].

Jedną z metod wykazywania społecznej wartości dodanej jest audyt społeczny. Audyt ma na celu jakościową analizę różnych elementów działalności organizacji, takich jak: posiadane zasoby, metody zarządzania organizacją, analiza strategii organizacji, realizowane cele oraz efekty i rezultaty podejmowanych działań. Audyt społeczny nie jest konkretną metodą pomiaru społecznej wartości dodanej, a raczej sposobem wykazywania efektów działań w tzw. raportach społecznych, stosowanych również przy stra-

tegiej społecznej odpowiedzialności biznesu [Krawczyk, Kwiecieńska, 2008, s. 94].

Innym sposobem pomiaru społecznej wartości dodanej jest wskaźnik rentowności SROI (ang. *Social Return On Investment*). Społeczna stopa zwrotu jest wskaźnikiem obrazującym efektywność inwestycji społecznej, wyrażonym w pieniądzu. Aby jednak ją zastosować, należy nadać wartość pieniężną wszystkim efektom przedsięwzięcia, w tym również społecznym. Metoda ta umożliwia pomiar wszystkich korzyści generowanych przez podmiot, a w szczególności długofalowego wpływu, jakie wywiera poprzez swoje działania na społeczność lokalną [Głowacki, Jelonek, 2013, s. 10].

Inną metodą, która mierzy wytworzoną społeczną wartość dodaną jest mnożnik LM3 (ang. *Local Multiplier 3*). Jest to narzędzie umożliwiające finansowe określenie wpływu organizacji na lokalną gospodarkę. Pokazuje ono, jaka część pieniędzy w wyniku działalności danego podmiotu pozostaje w najbliższym jego otoczeniu [Bohdziewicz-Lulewicz, 2012, s. 19].

Narzędziem badania społecznej wartości dodanej może być także Zrównoważona karta wyników (ang. *Balanced Scorecard* – BSC). Zrównoważona Karta Wyników została opracowana w 1993 r. przez R. Kaplana i D. Nortona z Harvard Business School jako metoda opisu i agregacji wartości wymiernych i niewymiernych organizacji. Służy ona często do oceny stopnia osiągnięcia założonych finansowych celów strategicznych organizacji poprzez realizację celów cząstkowych w obszarach niefinansowych [Głowacki, Płonka, Rosiek, 2012, s. 337].

Pracownicy Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie wypracowali narzędzie do pomiaru społecznej wartości dodanej „ESometr”, które zostało użyte w niniejszym opracowaniu.

2. Spółdzielnie socjalne jako podstawowa forma przedsiębiorczości społecznej

Przedsiębiorstwo społeczne jest unikalnym podmiotem na rynku. Prowadzi działalność gospodarczą, której celem jest reintegracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych. W odróżnieniu do tradycyjnego przedsiębiorstwa nie rozdziela zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną lub na działalność pożytku publicznego. Ponadto jest zarządzane na zasadach demokratycznych lub co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami.

Podstawową formą przedsiębiorczości społecznej są spółdzielnie socjalne. Spółdzielnię mogą założyć osoby fizyczne rekrutujące się z grup zagrożonych wykluczeniem lub osoby prawne (organizacje pozarządowe, jednostki samorządu terytorialnego lub kościelne osoby prawne).

3. Dobry bizNES – cele społeczne i ekonomiczne w przedsiębiorstwach społecznych

Określanie celów w przedsiębiorstwach prywatnych jest ukierunkowane na budowanie przewagi konkurencyjnej firmy na rynku. Działalność gospodarcza przedsiębiorstwa jest motywowana przede wszystkim osiągnięciem korzyści majątkowych. Można przyjąć, że cele ekonomiczne są w sektorze prywatnym dominujące. Cele społeczne będą miały zaś charakter wtórny, podporządkowany misji ekonomicznej. W przypadku przedsiębiorczo-

ści społecznej jest odwrotnie. Podejmowana działalność zarobkowa ma służyć realizacji działań z zakresu sfery pożytku publicznego.

Przedsiębiorstwa społeczne w toku działalności gospodarczej generują dodatkowy zysk, określany jako społeczna wartość dodana. Społeczna wartość dodana wynika z przetrudnieniowych celów przedsiębiorstw społecznych, a także ich zaangażowania w rozwój lokalny i podejmowanie działań rozwiązyjących istotne kwestie społeczne.

Dokonując analizy przedsiębiorstw społecznych należy mieć na uwadze, że to misja społeczna, nie ekonomiczna, wyznacza kierunek działań, a człowiek jest kategorią nadrzędną nad kategorią zysku. Tym samym opłacalność w przedsiębiorstwach społecznych skupiona jest wokół wskaźników świadczących o możliwości zatrudnienia pracowników i utrzymania stanu zatrudnienia i działalności statutowej na co najmniej stałym poziomie.

4. Przedsiębiorczość podmiotów społecznych w praktyce – profil działalności analizowanych spółdzielni socjalnych

Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna Słoneczne Wzgórze¹

Działalność spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” opiera się na usługach turystyczno-gastronomicznych. Przedsięwzięcie generuje korzyści społeczne poprzez m.in.: reintegrację społeczną osób bezrobotnych; wspieranie rozwoju turystyki, kultury i edukacji na terenach wiejskich, działania na rzecz osób niepełnosprawnych, działania edukacyjne promujące ideę ekonomii społecznej, promocję regionu, wspieranie projektów dla dzieci i młodzieży, współpracę trójsektorową.

Głównymi obszarami działalności spółdzielni są: gastronomia, organizacja wypoczynku, rękodzieło, prace budowlane i wykoń-

zeniowe oraz pomoc społeczna dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych. Spółdzielnia „Słoneczne Wzgórze” położona jest w samym środku Szwajcarii Kaszubskiej nad Jeziorem Raduńskim Górnym w miejscowości Stężycza.

Obecnie w zmodernizowanym pawilonie spółdzielnia posiada 24 miejsca noclegowe w pokojach z pełnym węzłem sanitarnym, 20 miejsc o charakterze hostelowym, salę restauracyjną z kominkiem oraz letnią salę szkoleniową. Bazę noclegową powiększają domki letniskowe – ok. 30 miejsc z dostępem do węzła sanitarnego w pawilonie. Oddalenie od innych ośrodków i ulicy daje możliwość bezpiecznego spędzania czasu i realizacji projektów.

Spółdzielnia Socjalna ISKRA²

Cele spółdzielni socjalnej „Iskra”:

1. Stworzenie miejsca, z którym każdy będzie się identyfikował i znajdzie w nim swój *drugi dom*.
2. Ożywienie martwego sezonu oraz wprowadzenie szeregu nowych produktów na rynek, które pozwolą znaleźć członkom Spółdzielni zajęcie zgodne ze swoimi umiejętnościami oraz powrócić na rynek pracy.

Spółdzielnia socjalna „Iskra” świadczy kompleksowe usługi związane z turystyką w zakresie pełnej oferty noclegowo-gastronomicznej oraz szeroko pojętej rekreacji i sportu, ze szczególnym uwzględnieniem działań edukacyjnych, nauki jazdy konnej, hipoterapii oraz pobytów i spotkań rodzinnych, indywidualnych oraz oferty dla szkół i firm (wycieczki edukacyjne, obozy sportowe, wyjazdy integracyjne, pikniki firmowe, bankiety).

¹ ul. Kartuska 73A, 83-322 Stężycza. Data rejestracji w KRS: 2014-05-27. KRS: 0000511162.

² ul. Łąkowa 19, 82-400 Sztumskie Pole. Data rejestracji: 2014-08-04, KRS: 0000518847.

5. Analiza finansowa Wielobranżowej Spółdzielni Socjalnej Słoneczne Wzgórze oraz Spółdzielni Socjalnej Iskra w pierwszych dwóch latach działalności gospodarczej

Niniejsze rozważania oparte zostały na klasycznej analizie finansowej przedsiębiorstwa, obejmującej okres pierwszych dwóch lat funkcjonowania badanych podmiotów. Analiza prze została prowadzona na podstawie badania dokumentów zastanych, tj. dokumentacji finansowej: bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej, sprawozdania finansowego. Wyniki badań wskazują, że przedsiębiorstwa wykazują naturalne tendencje do poprawy swojej sytuacji majątkowej i finansowej oraz rentowności na przestrzeni kolejnych lat.

Majątek spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” i „Iskra” w badanym okresie wzrósł odpowiednio 12-krotnie oraz o blisko 14%, przy jednoczesnym wzroście aktywów trwałych – w przypadku spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” determinowanego głównie wzrostem wartości rzeczowych aktywów trwałych oraz w przypadku Spółdzielni Iskra determinowanego wzrostem aktywów obrotowych, w szczególności poziomu należności handlowych. W badanym okresie w obu przypadkach wzrosła elastyczność majątku, a produktywność majątku trwałego i majątku ogółem w całym okresie analizy była stabilna. Można również postawić tezę o stabilności w zakresie zarządzania majątkiem obrotowym, w zakresie obrotu należności handlowych.

W badanych spółdzielniach miały miejsce istotne zmiany w wielkości i strukturze kapitału. Kapitał własny wzrósł w badanym okresie odpowiednio 26-krotnie i o 111,64%, czemu towarzyszył wzrost kapitałów obcych odpowiednio o 119,90% i 125,57%. Wzrost kapitału własnego miał swoje źródło w generowanym przez spółdzielnie zysku netto, zaś wzrost kapitałów obcych w zwiększeniu zobowiązań krótkoterminowych. Najjstot-

niejsza zmiana w kapitale obcym w przypadku obu przedsiębiorstw dotyczy zobowiązań krótkoterminowych, których udział w pasywach zmniejszył się o 85,97 pkt. proc. w spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” oraz wzrósł o 1,66 pkt. proc. w spółdzielni „Iskra”. Przedstawione wyżej zmiany w obrębie pasywów analizowanych spółdzielni pozwalają stwierdzić, że w badanym okresie w sposób zdecydowany zwiększyła się ich stabilność finansowa, choć były one ciągle wystawione na ryzyko finansowe, które na przestrzeni lat 2014-2015 uległo zwiększeniu. To pierwsze jest funkcją wzrostu udziału kapitału własnego w kapitale łącznym, drugie zaś jest związane ze wzrostem udziału kapitału obcego, czemu towarzyszy wzrost w latach 2014-2015 kosztu tego kapitału.

W rozpatrywanym okresie podstawowy wskaźnik struktury pasywów w spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” wzrósł z -29,19% do 612,67%, co oznacza wzrost stabilności finansowej przedsiębiorstwa, a tym samym – spadek poziomu ryzyka finansowego. Natomiast w spółdzielni „ISKRA” w rozpatrywanym okresie podstawowy wskaźnik struktury pasywów obniżył się z 514,43% do 457,33%, co oznacza spadek stabilności finansowej firmy, a tym samym – wzrost poziomu ryzyka finansowego.

Podsumowując, należy stwierdzić, że struktura finansowania w przedmiotowych spółdzielniach uległa istotnym zmianom. Kapitał własny w obu przypadkach istotnie wzrósł, a jego wzrost determinowany był wypracowanym w przedsiębiorstwach zyskiem, jednocześnie zwiększył się poziom kapitałów obcych. W całym badanym okresie spółdzielnia „Słoneczne Wzgórze” zwiększyła, a Spółdzielnia Iskra zmniejszyła swoją stabilność finansową.

Całość majątku trwałego finansowana jest kapitałem stałym (spełniona jest złota zasada finansowania). Pokrycie finansowe majątku, w latach 2014–2015 w spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” wykazywało tendencję rosnącą, co

świadczy o korzystnych tendencjach w relacji majątku spółki i źródeł jej finansowania.

Bieżąca płynność finansowa w latach 2014-2015 w Spółdzielni Iskra kształtowała się w granicach 5–6. Oznacza to, że aktywami obrotowymi przedsiębiorstwo mogło pokryć zobowiązania bieżące w całości, a po pokryciu tych zobowiązań zostałyby mu jeszcze od 400% do 500% nadwyżki tych aktywów na inne ewentualne potrzeby. W całym okresie analizy poziom bieżącej płynności finansowej rozpatrywanej firmy kształtował się powyżej górnej granicy normy teoretycznej, co wskazywałoby na fakt, że przedsiębiorstwo nie borykało się we wszystkich latach badanego okresu z trudnościami w zakresie pełnego i terminowego realizowania swoich zobowiązań. Spółdzielnia „Słoneczne Wzgórze” w pierwszym pełnym roku swojej działalności pokazała płynność bieżącą na poziomie 0,7 (czyli poniżej dolnej granicy wartości teoretycznej), jednak już w 2015 r. pokonała swoje problemy płatnicze i pokazała nadpłynność na podobnym poziomie jak „Iskra”. Poziom płynności szybkiej w obu przypadkach była na poziomie płynności bieżącej, gdyż spółdzielnie nie dysponowały w badanym okresie zapasami.

W rozpatrywanych spółdzielniach, w całym okresie analizy, nastąpiło kilkukrotne zwiększenie kapitału obrotowego netto, przy jednoczesnym kilkukrotnym wzroście poziomu sumy bilansowej. Wzrost ten był efektem zwiększenia poziomu aktywów obrotowych, przy jednoczesnym wzroście zobowiązań krótkoterminowych. Zwiększenie ujemnego kapitału pracującego w 2015 r. było wynikiem przede wszystkim zwiększenia kapitału własnego o 47.885 zł. w przypadku spółdzielni Słoneczne Wzgórze oraz o 8.531 zł w przypadku „Iskry”. Pozytywnie o charakterze krótkoterminowym charakteryzowały się mniej istotnymi zmianami. Zwiększenie kapitału pracującego w 2015 r. było skutkiem przemian w strukturze kapitałowej. Nastąpił wzrost udziału kapitału stałego w pasywach ogółem. Biorąc pod

uwagę powyżej zaobserwowane tendencje, można uznać za uzasadnione stwierdzenie, że wzrosła stabilność i pewność finansowa działalności rozpatrywanych spółdzielni.

Na podstawie powyższych rozważań stwierdzić należy, że w latach 2014-2015 poziom kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” kształtował się na poziomie powyżej 25% i wykazywał tendencję malejącą. W przypadku spółdzielni „Iskra” udział ten był nieznaczny i nie przekroczył 1,5%.

Płynność finansowa w analizowanych spółdzielniach kształtowała się powyżej granicy normy teoretycznej, skąd można by wysnuć wniosek, iż w przedsiębiorstwach wystąpiło zjawisko nadpłynności finansowej. Jednakże z uwagi na fakt, iż część zobowiązań krótkoterminowych pokrywała aktywa trwałe (ujemny kapitał obrotowy netto), nadwyżka środków krótkoterminowych została zaangażowana do sfinansowania aktywów trwałych. Jest to zjawisko negatywne, gdyż aktywa mniej płynne są finansowane przez wymagalne w krótkim okresie zobowiązania.

Wielkość i struktura wyniku finansowego w obu poddanych analizie spółdzielniach w latach 2014–2015 uległa poprawie. Poziom przychodów ze sprzedaży uległ istotnemu wzrostowi, przewyższając w spółdzielni „Iskra” zrealizowany wzrost kosztów operacyjnych. Przy tym wszystkim, spółdzielnie nie poniosły w całym badanym okresie kosztów finansowych, które świadczyłyby o korzystaniu z kredytów. Ostatecznie, w latach 2014-2015 wynik finansowy spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” wzrósł kilkunastokrotnie, a spółdzielnia „Iskra” już w pierwszym roku działalności mogła pochwalić się zrealizowanym zyskiem netto.

W przypadku spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” deficytywność sprzedaży obniżyła się w 2015 r. w stosunku do roku wcześniejszego o 23 pkt. proc. Jest to zjawisko bardzo korzystne. Wskaźniki operacyjnej deficytywności sprzedaży kształtowały się na o wiele niższym poziomie w wyniku korzystnej dla przedsię-

biorstwa sytuacji uzyskiwanych przychodów z pozostałej działalności. W konsekwencji deficytowość operacyjna sprzedaży była w 2015 r. niższa o 40,5 pkt. proc. od deficytowości sprzedaży. Wartości osiągnięte przez wskaźnik rentowności brutto sprzedaży świadczą o tym, że w rozpatrywanym przedsiębiorstwie jest on identyczny jak wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży. Wskaźnik rentowności netto sprzedaży obniżył się w 2015 r. w stosunku do roku poprzedniego o 23 pkt. proc. i ukształtował się na poziomie niższym o 40,5 pkt. proc. aniżeli wskaźnik rentowności brutto sprzedaży. W spółdzielni „Iskra” rentowność sprzedaży ukształtowała się na poziomie 2,6% po 2015 r. i w wyniku braku istotnych zdarzeń w pozostałych obszarach działalności spółki nie nastąpiła korekta zysku. Ostatecznie rentowność netto po 2015 r. utrzymana została na tym samym poziomie.

Ostatecznie, rentowność sprzedaży w Spółdzielni „Iskra” była dodatnia na wszystkich poziomach działalności, natomiast w spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” wykazywała tendencję rosnącą. Powyższe należy ocenić pozytywnie.

W spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” rentowność operacyjna aktywów była w badanym okresie istotnie niższa (1. i 2. stopnia pokazywała deficytowość) od rentowności netto aktywów. W 2015 r. rentowność netto aktywów wynosiła 165,1%, co oznacza, że majątek przedsiębiorstwa generował zysk netto w wysokości blisko 1,65 zł z jednego złotego sprzedaży. Rentowność operacyjna aktywów w spółdzielni „Iskra” wykazywała analogiczne tendencje jak w spółdzielni „Słoneczne Wzgórze”. Rentowność aktywów netto na koniec analizowanego okresu wynosiła 9,1%, co oznacza, że majątek przedsiębiorstwa generował zysk przed odsetkami i opodatkowaniem w wysokości 9 gr z jednego złotego sprzedaży. Podsumowując należy stwierdzić, że rentowność majątku w obu spółdzielniach jest dodatnia, a w całym okresie analizy wykazuje tenden-

cję rosnącą. W ostatnim roku analizy każda złotówka majątku spółdzielni „Słoneczne Wzgórze”, po uiszczeniu kosztów kapitału obcego oraz stopy opodatkowania podatkiem dochodowym wyniku finansowego, dawała 1,65 zł zysku z jednego złotego sprzedaży, co jest zjawiskiem bardzo korzystnym, z kolei w Spółdzielni „Iskra” – 9 gr zysku z jednego złotego sprzedaży, co również należy ocenić pozytywnie, gdyż był to dopiero pierwszy rok działalności spółdzielni.

W całym analizowanym okresie w obu spółdzielniach rentowność kapitału całkowitego była niższa aniżeli rentowność kapitału własnego. Należy jednak zauważyć, że o ile rentowność kapitału całkowitego, mierzona zyskiem operacyjnym nieopodatkowanym, w badanym okresie obniżyła się o 10,9 pkt. proc., to rentowność kapitału własnego wzrosła w tym samym okresie o 89,3 pkt. proc. w przypadku spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” oraz w przypadku spółdzielni „Iskra” wspomniana rentowność kapitału całkowitego poprawiła się o 12,3 pkt. proc., a rentowność kapitału własnego wzrosła o 11 pkt. proc. Podsumowując, należy stwierdzić, że spółdzielnie wykorzystują pozytywny efekt dźwigni operacyjnej, co znajduje potwierdzenie w tym, iż w całym okresie analizy rentowność kapitału całkowitego była niższa aniżeli rentowność kapitału własnego.

Analiza wyników badania pokazuje, że rentowność kapitału własnego w spółdzielni Słoneczne Wzgórze oscylowała w granicach 110–120% w latach 2014–2015. W badanym okresie rentowność kapitału własnego obniżyła się o 23,3 pkt. proc. w spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” oraz wzrosła o 10,4 pkt. proc. w spółdzielni „Iskra”. Systematycznemu wzrostowi, realizowanemu do 2015 r., w sferze wypracowywanego zysku netto towarzyszył systematyczny wzrost sprzedaży. I tak, należy stwierdzić, że podstawowym czynnikiem, który spowodował utrzymanie rentowności kapitału własnego na względnie stałym poziomie był wzrost produktywności aktywów.

6. Zysk plus, czyli korzyści społeczne generowane przez przedsiębiorstwa społeczne

Przedsiębiorstwa społeczne w swojej działalności koncentrując się na realizacji celów społecznych generują liczne wartości i korzyści dla społeczeństwa. Przede wszystkim poprzez działalność prozatrudnieniową i aktywizacyjną przeciwdziałają wykluczeniu społecznemu osób będących w szczególnie trudnej sytuacji życiowej.

Przedsiębiorstwa społeczne kompensują deficyty podejmując się zadań, z których ani państwo, ani inne podmioty gospodarcze nie wywiązują się z wystarczającą skutecznością. Działają na rzecz lokalnych społeczności, grup o szczególnych potrzebach, oferują unikatowe usługi, wykorzystując niezagospodarowane zasoby. Kształtują kapitał społeczny i inwestują w kapitał ludzki.

Podstawowym kryterium oceny kondycji każdego przedsiębiorstwa są wyniki finansowe. Jednakże analizując kondycję sektora przedsiębiorczości społecznej należy wyznaczyć również zysk, jaki ten sektor generuje dla całego społeczeństwa z tytułu ograniczania ubóstwa i patologii, przywracania osób do pełnienia ról zawodowych i społecznych, inwestycji w kapitał ludzki i generowanie wzrostu kapitału społecznego w społecznościach lokalnych. To z kolei przekłada się na wymierne korzyści ekonomiczne w postaci oszczędności w obszarze pomocy społecznej, dochody z pobieranych podatków od przedsiębiorstw społecznych, składek na ubezpieczenia społeczne czy też stymulowanie rozwoju gospodarczego poprzez dokonywanie zakupów przez osoby zaktywizowane.

7. Społeczna wartość dodana generowana w analizowanych spółdzielniach

Analiza społecznej wartości dodanej badanych przedsiębiorstw społecznych opar-

ta została na wskaźnikach wykorzystanych w narzędziu ESometr [Głowacki, Jelonek, 2013].

Spółdzielnia socjalna „ISKRA”

Obszar 1 – Integracja zawodowa i społeczna

Wymiar 1.1. Zatrudnienie

W spółdzielni zatrudnienie znalazło 11 osób z grupy zagrożonych wykluczeniem społecznym: 9 osób na umowę o pracę i 3 stażystów. W przeliczeniu na pełne etaty zatrudnienie wynosi 9 etatów. W spółdzielni zatrudnienie uzyskały 2 osoby niepełnosprawne i 2 osoby po odbyciu kary pozbawienia wolności. Poziom zatrudnienia w spółdzielni ma charakter wzrostowy – z 5 osób zatrudnionych w 2014 r. do 11 osób zatrudnionych w 2017 r.

Wymiar 1.2. Inwestycje w kapitał ludzki

Inwestycja w kapitał ludzki w organizacji opiera się przede wszystkim na wewnętrznym systemie kształcenia oraz zewnętrznym systemie kursów i szkoleń. Pracownicy spółdzielni korzystają z bezpłatnych szkoleń dla pracowników, oferowanych przez Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej.

Wymiar 1.3. Reintegracja zawodowa – przygotowanie do wejścia na otwarty rynek pracy

W ramach działań z zakresu integracji zawodowej spółdzielnia realizowała – na podstawie umowy partnerskiej z zakładem karnym w Sztumie oraz Ośrodkiem Wsparcia Ekonomii Społecznej Dobra Robota – program readaptacji społeczno-zawodowej dla osób opuszczających zakład karny pn. „Ekonomia ku Wolności”. Liczba osób z tej grupy docelowej, które skorzystały z usług organizacji w zakresie reintegracji zawodowej wynosi 10, z tego 2 osoby znalazły zatrudnienie. Celem głównym Programu było przygotowanie skazanych do wejścia na rynek pracy po odbyciu kary pozbawienia wolności oraz zwiększenie ich kompetencji społecznych.

Wymiar 1.4. Reintegracja społeczna

Reintegracja społeczna jest realizowana w organizacji poprzez działalność rekreacyjną, kulturalną i środowiskową. Pracownicy Spółdzielni biorą udział w działaniach społecznych takich jak: spotkania, imprezy środowiskowe, terapia z udziałem koni. W tym obszarze realizowano także wspomniany już program „Ekonomia ku Wolności”.

Obszar 2 – Poziom kapitału społecznego w organizacji

Wymiar 2.1. Usieciowienie

Spółdzielnia bierze czynny udział w przedsięwzięciach partnerskich opartych na stałej współpracy. Organizacja jest członkiem partnerstwa lokalnego przygotowującego się do akredytacji jako Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej na subregion nadwiślański. Spółdzielnia współpracuje z Warsztatami Terapii Zajęciowej z powiatu malborskiego i sztumskiego w zakresie hipoterapii dla podopiecznych WTZ. Ponadto organizacja jest zaangażowana w realizację działań w zakresie aktywizacji społeczno-zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w ramach projektu partnerskiego „Mobilny i aktywny kapitał ludzki w powiatach malborskim i sztumskim – aktywizacja społeczno-zawodowa”. Spółdzielnia jest partnerem Miejsko-Gminnego Ośrodka Pomocy Społecznej w Sztumie w projekcie z zakresu rewitalizacji w mieście Sztum. Spółdzielnia bierze udział w sieciach, zrzeszeniach, komitetach, ciałach doradczych, takich jak: Pracodawcy Pomorza, Pomorski Klaster Ekonomii Społecznej, Klaster turystyczny.

Wymiar 2.2. Aktywizacja społeczna

Spółdzielnia realizuje działania z zakresu aktywizacji społecznej poprzez wolontariat na zewnątrz organizacji i wolontariat na rzecz organizacji. Członkowie organizacji włączają się wolontariacko w działania z zakresu rozwoju ekonomii społecznej – biorą udział

w projektach, ciałach doradczych, partnerstwach. Świadczą również osobiście usługi cateringowe i z zakresu jazdy konnej i hipoterapii. Używają również przestrzeni agroturystycznej. Organizacja współpracuje na stałe z 2 wolontariuszami oraz sezonowo z kilkoma (od 3 do 8).

Wymiar 2.3. Poziom zaufania, jakim organizacja darzy inne podmioty

Na podstawie deklaracji członków można stwierdzić, iż spółdzielnia darzy zaufaniem inne organizacje. W skali od 1 do 7, gdzie 1 oznacza całkowity brak zaufania, a 7 – maksymalny poziom zaufania, członkowie Spółdzielni określili, że najbardziej darzą zaufaniem organizacje z sektora organizacji pozarządowych (7 pkt.), z sektora jednostek samorządu terytorialnego (6 pkt.), z sektora biznesu, z którymi organizacja współpracuje (6 pkt.) i z sektora biznesu, z którymi organizacja nie współpracuje (podmioty otoczenia) (4 pkt.).

Obszar 3 – Społeczność lokalna

Wymiar 3.1. Usługi deficytowe

Spółdzielnia świadczy na terenie powiatu sztumskiego i ościennych powiatów usługi deficytowe w zakresie rehabilitacji osób niepełnosprawnych z udziałem koni. Realizuje także unikatowe działania w zakresie readaptacji społeczno-zawodowej osób osadzonych w zakładzie karnym w Sztumie. Jako jedyna spółdzielnia socjalna w powiecie sztumskim świadczy usługi w zakresie rozwoju ekonomii społecznej, w tym wizyty studyjne, szkolenia, doradztwo, mentoring.

Wymiar 3.2. Produkt lokalny

Spółdzielnia podejmuje działania na rzecz społeczności lokalnej, oferując w powiecie sztumskim produkt lokalny w postaci usług rekreacyjno-edukacyjnych z bazą hotelarską. Usługi są dopasowane do lokalnych potrzeb i możliwości, w tym dostosowane do potrzeb osób niepełnosprawnych.

Spółdzielnia bierze udział w wydarzeniach lokalnych z zakresu turystyki, integracji, aktywizacji, ekonomii społecznej, udostępnia przestrzeń agroturystyczną oraz zapewnia nieodpłatnie catering.

Wielobranżowa spółdzielnia socjalna Słoneczne Wzgórze

Obszar 1 – Integracja zawodowa i społeczna

Wymiar 1.1. Zatrudnienie

W spółdzielni zatrudnionych jest 13 osób z grupy zagrożonych wykluczeniem społecznym. W przeliczeniu na pełne etaty zatrudnienie wynosi 7,5 etatu. W spółdzielni zatrudnienie uzyskało 5 osób niepełnosprawnych. Zatrudnienie w spółdzielni ma charakter wzrostowy – z 5 osób zatrudnionych w 2014 r. do 13 osób zatrudnionych w 2017 r.

Wymiar 1.2. Inwestycje w kapitał ludzki

Inwestycja w kapitał ludzki w organizacji opiera się przede wszystkim na wewnętrznym systemie dokształcania oraz zewnętrznym systemie kursów i szkoleń. Spółdzielnia stwarza możliwość aktywizacji społeczno-zawodowej uczestnikom WTZ. Pracownicy spółdzielni korzystają ponadto z bezpłatnych szkoleń dla pracowników, oferowanych przez Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej.

Wymiar 1.3. Reintegracja zawodowa – przygotowanie do wejścia na otwarty rynek pracy

Spółdzielnia przygotowuje do wejścia na otwarty rynek pracy osoby niepełnosprawne, które otrzymują kompleksową usługę reintegracji społeczno-zawodowej poprzez współpracę spółdzielni i WTZ.

Wymiar 1.4. Reintegracja społeczna

Reintegracja społeczna jest realizowana w organizacji poprzez działalność rekreacyjną, kulturalną i środowiskową. Członkowie spółdzielni mają możliwość uczestnictwa

w Teatrze Poza Sztuką, projekcie zajmującym się upowszechnianiem kultury wśród dzieci i młodzieży poprzez różne formy teatralne, popularyzację sztuki wokalne, piosenki autorskiej itp.

Obszar 2 – Poziom kapitału społecznego w organizacji

Wymiar 2.1. Usieciowienie

Spółdzielnia bierze czynny udział w przedsięwzięciach partnerskich opartych na stałej współpracy. Spółdzielnia współpracuje z podmiotami ekonomii społecznej, jednostkami samorządu terytorialnego, instytucjami pomocy społecznej, podmiotami reintegracyjnymi oraz organizacjami zajmującymi się osobami niepełnosprawnymi. Jest członkiem Pracodawców Pomorza, Pomorskiego Klastra Ekonomii Społecznej, Pomorskiego Komitetu Rozwoju Ekonomii Społecznej.

Wymiar 2.2. Aktywizacja społeczna

Spółdzielnia realizuje działania z zakresu aktywizacji społecznej poprzez wolontariat na zewnątrz organizacji i wolontariat na rzecz organizacji. Członkowie organizacji włączają się wolontariacko w działania z zakresu rozwoju ekonomii społecznej. Świadczą również usługi artystyczne poprzez działania Teatru Poza Sztuką. Użyczają również przestrzeni agroturystycznej. Organizacja współpracuje na stałe z wolontariuszami (10 osób).

Wymiar 2.3 Poziom zaufania, jakim organizacja darzy inne podmioty

Na podstawie deklaracji członków można stwierdzić, iż Spółdzielnia darzy zaufaniem inne organizacje. Członkowie Spółdzielni określili, że najwyżej darzą zaufaniem organizacje z sektora organizacji pozarządowych (7 pkt.) oraz sektora jednostek samorządu terytorialnego (7 pkt.), z sektora biznesu, z którymi organizacja współpracuje (5 pkt.) i z sektora biznesu, z którymi organizacja nie współpracuje (podmioty otoczenia) (4 pkt.).

Obszar 3 – Społeczność lokalna

Wymiar 3.1. Usługi deficytowe

Spółdzielnia świadczy usługi deficytowe z zakresu aktywizacji społeczno-zawodowej osób niepełnosprawnych i ich rodzin. Przestrzeń Ośrodka Rekreacyjno-Wypoczynkowego jest miejscem wypoczynku i rekreacji wolnym od alkoholu, w którym nacisk kładziony jest na podnoszenie świadomości w zakresie profilaktyki uzależnień.

Wymiar 3.2. Produkt lokalny

Spółdzielnia podejmuje liczne działania na rzecz społeczności lokalnej. Realizuje spotkania edukacyjno-terapeutyczne skierowane do dzieci i młodzieży zagrożonej patologiami społecznymi. Ponadto prowadzony Teatr Poza Sztuką jest formą działań kulturalno-edukacyjnych, zajmujących się upowszechnianiem kultury wśród dzieci i młodzieży. Spółdzielnia angażuje się w realizację Warsztatów artystycznych dla dzieci i młodzieży, które odbywają się w okresie wakacyjnym na terenie Ośrodka.

Podsumowanie

Możemy zdefiniować przedsiębiorstwo społeczne jako organizację, która realizuje cele społeczne za pomocą narzędzi rynkowych. Aby działać efektywnie w zakresie realizacji swojej misji, organizacje sfery ekonomii społecznej muszą poszukiwać równowagi między osiąganiem celów biznesowych i społecznych. Istnieje bowiem związek pomiędzy efektywnością finansową a społecznymi efektami działań podmiotów ekonomii społecznej.

Analizowane na potrzeby niniejszego opracowania spółdzielnie wykazują równowagę i efektywność w realizacji zarówno celów społecznych, jak i biznesowych. W latach 2014–2015 rozpatrywane przedsiębiorstwa charakteryzowały się stabilną produktywnością majątku ogółem. Wyniki pokazują, że

spółdzielnie radzą sobie na rynku, rozwijają swoją działalność i podejmują wyzwania.

Oceniając kondycję finansową i stabilność analizowanych przedsiębiorstw należy zwrócić uwagę na główny cel ich funkcjonowania – reintegrację zawodową i społeczną osób wykluczonych. Stan zatrudnienia przez cały okres działalności spółdzielni „Słoneczne Wzgórze” utrzymuje się na stabilnym poziomie i wynosi 13 osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. W spółdzielni „ISKRA” stan zatrudnienia wykazuje tendencję wzrostową – z 5 osób defaworyzowanych na początku działalności do 9 osób zatrudnionych na umowy o pracę i 3 stażystów na dzień realizacji badań.

Analizowane przedsiębiorstwa społeczne efektywnie realizują swoje cele, generując liczne korzyści społeczne zarówno dla społeczności lokalnej, jak i w skali globalnej. W sferze reintegracji społeczno-zawodowej i tworzenia miejsc pracy obie spółdzielnie wykazują dużą efektywność w zatrudnianiu osób ze szczególnymi deficytami na rynku pracy, w tym osób niepełnosprawnych i osób opuszczających zakłady karne.

Istotna jest również tworzona przez przedsiębiorstwa społeczna wartość dodana w obszarze wzmacniania kapitału społecznego i współpracy ze społecznością lokalną. Spółdzielnie realizują innowacyjne działania w zakresie readaptacji społeczno-zawodowej osób szczególnie defaworyzowanych na rynku pracy. Są ponadto czynnymi członkami społeczności lokalnych, angażującymi się w liczne przedsięwzięcia partnerskie.

Kluczem do sukcesu w rozwoju przedsiębiorstw społecznych jest osiągnięcie równowagi w osiąganiu zarówno celów społecznych, jak i biznesowych. Przeprowadzona analiza dowodzi, że prezentowane przedsiębiorstwa społeczne mogą być postrzegane jako równowartościowe podmioty gospodarcze. Natomiast rozpatrywanie zysku nie tylko w kategoriach finansowych, ale również jako zysku społecznego powoduje, że przed-

siębiorstwa społeczne zyskują na znaczeniu jako ważne ogniwa w rozwoju lokalnym i sku-

teczne narzędzia rozwiązywania problemów społecznych.

Literatura

Andrałojć M. (2012). „Social Value of Work – Calculation with SROI Methodology”, *Contemporary Management Quarterly*, no. 3.

Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (2000). *Makroekonomia*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Bohdziewicz-Lulewicz M. (red.) (2012). *Pomiar społecznej wartości dodanej generowanej przez podmioty ekonomii społecznej – główne dylematy i wyzwania*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej.

Głowacki J., Jelonek M. (2013). *Mierzenie społecznej wartości dodanej podmiotów ekonomii społecznej*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.

Głowacki J., Jelonek M. (2011). *Badanie społecznej wartości dodanej podmiotów ekonomii społecznej*

w Polsce za pomocą narzędzia ESometr. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Głowacki J., Płonka M., Rosiek K. (2012). „Wybrane metody oceny społeczno-ekonomicznych efektów działania podmiotów ekonomii społecznej”, w: M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Krawczyk K., Kwiecińska D. (2008). „Audyty społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej”, w: Hausner J. (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Efficiency of social enterprises in meeting social and business goals

Summary: Article deals with the subject of efficiency in meeting social and business goals in social enterprises. The authors emphasize that the profit in social economy is inextricably linked to the social mission. Due to this fact, the analysis of social enterprise's condition must include the social added value. The authors' conclusions are based on the financial analysis of the two social co-operatives.

The aim of the article is to point out the social and economic benefits of the functioning of social co-operatives as well as the analysis of the condition and profitability of social enterprises on the example of the analyzed social co-operatives.

The results of the research show that the analyzed social enterprises tend to increase their economic value, fulfill their employment objectives and generate numerous social benefits.

Keywords: social enterprises, social added value, financial analysis, profit plus.

Prawa autorskie i licencja / Copyright and License



Artykuł opublikowano na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa – Użycie niekomercyjne – Bez utworów zależnych 3.0 Polska
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/pl/>

This article is published under the terms of the Creative Commons
Attribution – NonCommercial – NoDerivs (CC BY-NC-ND 3.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>