

(eS)

ekonomia społeczna

nr 2/2015



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



REDAKCJA

Maciej Frączek, Redaktor naczelny
Marek Cwiklicki, Redaktor tematyczny
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
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
Oficyna 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), Index Copernicus.

Pismo jest dystrybuowane bezpłatnie.

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

SPIS TREŚCI

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

ARTYKUŁY

Tomasz Schimanek , Finansowanie przedsiębiorstw społecznych w Polsce ...	7
Arkadiusz Karwacki, Aldona Glińska-Neweś , Innowacyjność w podmiotach ekonomii społecznej w Polsce. Studium jakościowe	21
Stanisław Grochmal , Ekonomia komunii w relacji do ekonomii społecznej – analogie, różnice, szansa na współdziałanie	43
Jakub Głowacki , Wartość w ekonomii społecznej	60
Monika Tkacz, Saioa Arando, Agnieszka Pacut , Cooperative response to societal and market challenges – the motives and stages of development of Mondragon cooperative model. A Case Study	69
Maria Płonka , Ekonomia społeczna a koncepcje polityki społecznej państwa	85
Recenzenci czasopisma „Ekonomia Społeczna” w 2015 roku	101

TABLE OF CONTENT

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

ARTICLES

Tomasz Schimanek , Financing of social enterprises in Poland	7
Arkadiusz Karwacki, Aldona Glińska-Noweś , Innovativeness in social economy entities in Poland. Qualitative study	21
Stanisław Grochmal , Economy of communion in relation to the social economy – similarities, differences, possibilities of cooperation	43
Jakub Głowacki , The value of the social economy	60
Monika Tkacz, Saioa Arando, Agnieszka Pacut , Cooperative response to societal and market challenges – the motives and stages of development of Mondragon cooperative model. A Case Study	69
Maria Płonka , Social economy vs. concepts of social policy	85
List of reviewers in 2015	101

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Państwa ręce kolejny numer czasopisma „*Ekonomia Społeczna*”. Mamy nadzieję, że podejmowana na jego łamach tematyka spotka się z zainteresowaniem praktyków i teoretyków w dziedzinie ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej.

Zbiór artykułów w tym numerze rozpoczynamy opracowaniem Tomasza Schimanka „*Finansowanie przedsiębiorstw społecznych w Polsce*”. Sfera finansowania działalności jest ciągle – co potwierdzają analizy Autora – jednym z największych dylematów rozwojowych polskich przedsiębiorstw społecznych. Niewielki poziom przychodów, mały udział przychodów z działalności gospodarczej, duży poziom uzależnienia od środków publicznych – są tylko wybranymi problemami, które ograniczają zarówno stabilne funkcjonowanie na rynku, jak i działalność inwestycyjną przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Autor tekstu zwraca także uwagę na istotną rolę Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej w zakresie tworzenia przyjaznego i skutecznego instrumentarium finansowego, przeznaczonego na wsparcie przedsiębiorstw społecznych.

W tekście Arkadiusza Karwackiego i Aldony Glińskiej-Noweś pt. „*Innowacyjność w podmiotach ekonomii społecznej w Polsce. Studium jakościowe*” została zwrócona uwaga na relatywnie niski poziom innowacyjności w badanych przez Autorów podmiotach ekonomii społecznej. Ich zdaniem przyczyną tego stanu są m.in. błędy w zarządzaniu, obejmujące utrzymywanie dużego dystansu władzy i brak dbałości o pozytywne relacje pracowników. Jako remedium proponują oni wykorzystanie w stymulowaniu innowacyjności podmiotów ekonomii społecznej rozwiązań zarządczych stworzonych dla organizacji biznesowych. W szczególności chodzi tu o koncepcję pozytywnego zarządzania, inspirowaną nurtem *Positive Organizational Scholarship*, w tym przede wszystkim budowanie pozytywnych relacji w pracy.

Stanisław Grochmal w artykule „*Ekonomia komunii w relacji do ekonomii społecznej – analogie, różnice, szansa na współdziałanie*” proponuje ciekawe podejście do rozwiązywania problemów społecznych i ekonomicznych, jakim jest wykorzystanie idei ekonomii komunii. Autor poszukując podobieństw między ekonomią komunii i ekonomią społeczną odnajduje je m.in. w: *potrzebie dialogu, poczuciu solidarności, sprawiedliwości i odpowiedzialności społecznej, wrażliwości na niedostatek i wykluczenie społeczne oraz chęci pomocy tym, którzy w wyniku niesprawiedliwego podziału dóbr nie są w stanie żyć w godnych warunkach. Jego zdaniem to przedsiębiorstwa, a nie polityka publiczna czy organizacje pozarządowe, realizując projekt ekonomii komunii, mają szansę wypełnić obszar pomiędzy ekonomią for profit i non profit oraz znacznie przyczynić się do lepszego, godnego życia wielu ludzi.*

Tekst Jakuba Głowackiego pt. „*Wartość w ekonomii społecznej*” jest ciekawym studium ewolucji pojęcia „wartość” w literaturze naukowej na przestrzeni wieków. Autor, poprzez usystematyzowanie dorobku naukowego w tym zakresie przechodzi do kolejnej kategorii pojęciowej, którą jest społeczna wartość dodana. Z punktu widzenia funkcjonowania ekonomii społecznej ma ona niebagatelne znaczenie, pozwalając na oszacowanie realnego wpływu podmiotów ekonomii społecznej na rzeczywistość społeczno-ekonomiczną. Te korzyści, co ważne, rozpatrywane są w wymiarze długofalowego wpływu o charakterze społecznym lub środowiskowym, dlatego warto rozwijać badania w tym zakresie i poszukiwać instrumentów ułatwiających nam zrozumienie mechanizmów towarzyszących działaniom w obrębie ekonomii społecznej.

Zachęcamy naszych Czytelników do zapoznania się z artykułem „*Cooperative response to societal and market challenges – the motives and stages of development of Mondragon cooperative model. A Case Study*”. Jego Autorki: Monika Tkacz, Saioa Arando i Agnieszka Pacut przybliżają nam fenomen największej spółdziel-

ni świata – Mondragon. Polska spółdzielczość socjalna może i powinna sięgać po doświadczenia podmiotów funkcjonujących w innych krajach, poszukując i wykorzystując pozytywne praktyki w różnych wymiarach swojej działalności (organizacyjnym, zarządczym, finansowym itd.). Wymiana wiedzy i praktyk w ramach ekonomii społecznej jest jednym z czynników mogących zdynamizować rozwój przedsiębiorstw społecznych w naszym kraju, a rozwiązania zagraniczne mogą stanowić dla polskich podmiotów cenne źródło refleksji i inspiracji do wprowadzania zmian w ich funkcjonowaniu.

Ostatni tekst w bieżącym numerze, autorstwa Marii Płonki, zatytułowany „Ekonomia społeczna a koncepcje polityki społecznej państwa”, jest usystematyzowanym podejściem do

kwestii polityki społecznej państwa na gruncie historii myśli ekonomicznej i działalności społecznej oraz określeniem w tym kontekście miejsca ekonomii społecznej. Autorka stawia tezę, że sektor ekonomii społecznej coraz częściej staje się komplementarnym wsparciem polityki społecznej państwa.

Zapraszamy do lektury niniejszego numeru pisma 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*

Finansowanie przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Tomasz Schimanek*

Streszczenie: W artykule pokazano, w jaki sposób definiowane jest przedsiębiorstwo społeczne w Polsce i jakie podmioty mogą spełniać tę definicję. Wskazano, jakie są główne źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych, a na podstawie dostępnych, fragmentarycznych badań omówiono praktyczne ich wykorzystanie i kondycję finansową przedsiębiorstw społecznych. Kondycja ta nie jest najlepsza, a dominującym źródłem finansowania większości przedsiębiorstw społecznych są środki publiczne. W oparciu o wyniki przeprowadzonych badań sformułowano ogólne konkluzje i wyzwania dotyczące finansowania przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Najważniejszą jest skuteczne wykorzystanie Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej do wzmocnienia kondycji finansowej przedsiębiorstw społecznych i budowania ich niezależności od środków publicznych.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, finansowanie, Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej.

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość społeczna w Polsce ma długą tradycję, przerwana po II Wojnie Światowej. Ruch spółdzielczy, który był fundamentem ówczesnej przedsiębiorczości społecznej, został w okresie PRL-u upaństwowiony, co spowodowało utratę wielu jego charakterystycznych cech, przede wszystkim niezależności i autonomii działania [Sienicka, 2009, s. 8]. Odrodzenie przedsiębiorczości społecznej w Polsce nastąpiło kilkanaście lat temu, głównie za sprawą dwóch czynników. Jednym z nich była możliwość wsparcia działań w tym obszarze ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL (2005-2008), drugą działaniem polskiego rządu, które zaowocowały m.in. uchwaleniem ustawy o zatrudnieniu socjalnym (2003) i ustawy o spółdzielniach socjalnych (2006), tworzących prawnoinstytucjonalną formę dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej [ibidem, s. 8].

Nowa przedsiębiorczość społeczna, w zależności od tradycji historycznej lub kontekstu

naukowego nazywana także gospodarką społeczną, ekonomią solidarną a niekiedy ekonomią społeczną, jest obecna nie tylko w debacie publicznej czy dyskursie teoretycznym, ale – co istotne – w praktyce działań obywatelskich. Funkcjonują dotychczasowe i powstają nowe przedsiębiorstwa społeczne, rozwija się infrastruktura wsparcia, opracowywane są programy rządowe służące rozwojowi przedsiębiorczości społecznej. Mówi się o nowej fali ekonomii społecznej, która przetacza się nie tylko przez Polskę, ale także inne kraje europejskie [Herbst, 2013, s. 10–11], a której fundamentem jest właśnie przedsiębiorczość społeczna. Towarzyszą temu próby definiowania przedsiębiorczości społecznej oraz szerszej rozumianej ekonomii społecznej, podejmowane zarówno w Polsce, jak i zagranicą [Grewiński, 2012, s. 3–14]. Niezależnie od różnic definicyjnych, wspólną cechą przedsiębiorczości

* Tomasz Schimanek

Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce
ul. Marszałkowska 6/6, 00-590 Warszawa
e-mail: tomeks@filantropia.org.pl

społecznej jest łączenie tego, co społeczne z tym, co ekonomiczne [Kaźmierczak, 2007, s. 112]. Inaczej mówiąc przedsiębiorczość społeczna to wykorzystanie działalności komercyjnej dla celów społecznych. W taki też sposób określiła przedsiębiorczość społeczną Komisja Europejska, opisując ją jako działalność dążącą do realizacji celów społecznych za pomocą narzędzi biznesowych [Proposal..., 2011, s. 18]. Realizacji celów społecznych służą trzy podstawowe mechanizmy. Pierwszy to integracja zawodowa i społeczna osób w trudnej sytuacji życiowej poprzez zatrudnienie ich w ramach prowadzonej działalności gospodarczej oraz objęcie wsparciem psychologicznym, doradczym i szkoleniowym. Drugi to świadczenie w ramach działalności gospodarczej usług, które zaspokajają istotne społecznie potrzeby, np. usług edukacyjnych, socjalnych, opiekuńczych. Trzeci mechanizm to przeznaczanie zysków z działalności gospodarczej na cele społecznie użyteczne, np. na rehabilitację zatrudnionych osób niepełnosprawnych czy też stypendia dla dzieci z ubogich rodzin [Schimanek, 2011, s. 2]. W praktyce te mechanizmy realizują przedsiębiorstwa społeczne, którą są podstawowym, ale nie jedynym, podmiotem działającym w sferze ekonomii społecznej. Siła i zakres oddziaływania przedsiębiorstw społecznych zależy w dużej mierze od możliwości pozyskiwania przez nie środków na działalność i ich kondycji finansowej. Niniejszy artykuł jest próbą przyjrzenia się finansowaniu działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce i wskazania głównych wyzwań z tym związanych.

1. Definicja przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwa społecznego

Aby przyjrzeć się finansowaniu przedsiębiorstw społecznych, trzeba na początku ustalić, czym jest przedsiębiorstwo społeczne i jakie podmioty obejmuje to określenie. W Pol-

sce od ponad dziesięciu lat trwają próby zdefiniowania pojęć związanych z przedsiębiorczością społeczną, w tym także określenia pojęcia przedsiębiorstwa społecznego. Dotyczą one zarówno kontekstu teoretycznego, jak i praktycznego. Wielość podejść i definicji oddają dotychczasowe opracowania [Frączek, Hausner, Mazur, 2012; Hausner, 2008]. Podobnie zresztą ma się rzecz w Europie i na świecie [Lech, 2012]. Równolegle podejmowane są również wysiłki zdefiniowania podstawowych pojęć związanych z przedsiębiorczością społeczną na gruncie prawa, dotychczas jednak zakończone niepowodzeniem. Brak ustawowych regulacji sfery przedsiębiorczości społecznej pogłębia chaos w sferze pojęciowej [Schimanek, 2013, s. 10]. Aby go uporządkować, rząd zdecydował się określić definicje ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej, który został przyjęty w 2014 r. w drodze uchwały Rady Ministrów [Krajowy Program..., 2014]. Nie jest to, co prawda, źródło powszechnie obowiązującego prawa, ale na razie jest to jedyny akt prawny, w którym przyjęte zostały definicje ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego. Jako uchwała Rady Ministrów obowiązuje on administrację rządową, a praktyka pokazuje, że definicje zawarte w Programie stosowane są również przez samorządy terytorialne. Jest to, jak dotychczas, jedyna, oficjalna i powszechna definicja przedsiębiorstwa społecznego, stąd też przyjęto ją na użytek dalszych rozważań.

Zgodnie z Krajowym Programem Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES) ekonomia społeczna 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. W tej sferze działają

cztery podstawowe i piąta dodatkowa grupy podmiotów:

- przedsiębiorstwa społeczne, będące fundamentem ekonomii społecznej,
- podmioty reintegracyjne, służące reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, tj. Zakłady Aktywności Zawodowej, Warsztaty Terapii Zajęciowej, Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej; podmioty te nie są przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne,
- podmioty działające w sferze pożytku publicznego, które prowadzą działalność ekonomiczną i zatrudniają pracowników, choć ich aktywność nie jest oparta na ryzyku ekonomicznym; są to organizacje pozarządowe prowadzące działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego,
- podmioty sfery gospodarczej, które tworzone były w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest racją bytu działalności komercyjnej; są to podmioty, które nie posiadają wszystkich cech przedsiębiorstwa społecznego. Należą do nich na przykład: organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, Zakłady Aktywności Zawodowej prowadzące działalność gospodarczą, spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie oraz pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

Piątą, dodatkową grupą podmiotów działających w sferze ekonomii społecznej są inicjatywy o charakterze nieformalnym. Należą do nich m.in. kooperatywy spożywców, inne przedsięwzięcia działające w sferze wzajemnościowej, różnorodne ruchy miejskie, lokatorskie i sąsiedzkie czy też ruch spółdzielni uczniowskich.

Autorzy KPRES przyjęli bardzo szeroką definicję ekonomii społecznej, pozwalającą zaliczyć do tej sfery różnorodne formy działań obywatelskich, także tych niesformalizowanych. Definicja ta określa trzy wyróżniki podmiotu działającego w sferze ekonomii społecznej:

- prowadzenie działalności ekonomicznej, która jak wynika z wymienionych wcześniej grup podmiotów, obejmuje zarówno działalność gospodarczą, jak i działalność odpłatną pożytku publicznego, oraz wzajemnościową wymianę dóbr i usług o charakterze nieformalnym,
- prowadzenie działalności pożytku publicznego; została ona określona w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie i obejmuje obecnie trzydzieści dziewięć, bardzo szeroko zdefiniowanych obszarów działania,
- określone cele działalności; to cecha najbardziej dookreślona ze wszystkich trzech, choć sformułowane w KPRES cele działań podmiotów ekonomii społecznej także są dość pojemne: integracja zawodowa i społeczna osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzenie miejsc pracy, świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej i rozwój lokalny.

Na uwagę zasługuje to, że autorzy KPRES jako fundament ekonomii społecznej określają przedsiębiorstwa społeczne, które są przedmiotem dalszych rozważań. W związku z tym KPRES definiuje również, czym jest przedsiębiorstwo społeczne. Spełnia ono przede wszystkim trzy wspomniane wyżej kryteria podmiotu ekonomii społecznej, a dodatkowo:

- prowadzi działalność gospodarczą wyodrębnioną pod względem organizacyjnym i rachunkowym,
- celem działalności gospodarczej jest integracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (w tym przypadku wymagane jest zatrudnienie co najmniej 50% osób pochodzących z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych o umiarko-

- wanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności) lub świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych (zatrudnienie min. 20% osób z określonych grup zagrożonych wykluczeniem społecznym),
- 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 (w przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym) lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo,
 - jest zarządzane na zasadach demokratycznych lub co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami.

Powyższa definicja przedsiębiorstwa społecznego w dużej mierze nawiązuje do często wykorzystywanej w literaturze definicji przedsiębiorstwa społecznego EMES (European Research Network) [Defourny, Nyssens, 2012, s. 12–15]. Obejmuje ona zestaw kryteriów ekonomicznych, społecznych i dotyczących zarządzania wyróżniających przedsiębiorstwo społeczne.

Kryteria ekonomiczne to:

- prowadzenie w sposób ciągły, regularny działalności polegającej na produkcji dóbr lub wytwarzaniu usług,
- ponoszenie ryzyka gospodarczego,
- istnienie choćby nielicznego płatnego personelu.

Kryteria społeczne:

- wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia,
- oddolny, obywatelski charakter inicjatywy,
- ograniczona dystrybucja zysków.

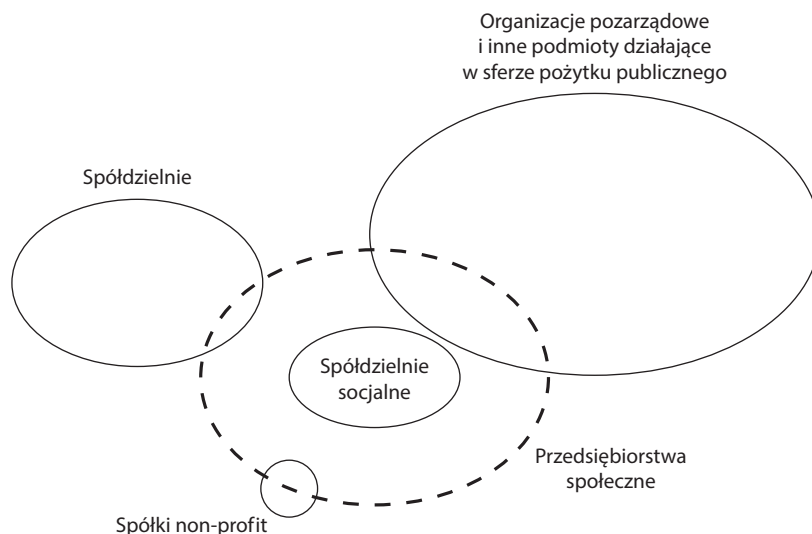
Kryteria dotyczące partycypacyjnego zarządzania:

- duży stopień niezależności działania,
- decydowanie nieoparte na własności kapitału,
- partycypacyjna natura, uwzględniająca udział w zarządzaniu różnych interesariuszy.

Definicja przedsiębiorstwa społecznego sformułowana w KPRES bardzo silnie ekspozuje kwestię zatrudnienia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, co nie pojawia się w definicji EMES. Z kolei ta ostatnia podkreśla niezależność działania przedsiębiorstwa społecznego, co z kolei nie pojawia się w kryteriach określonych w KPRES. EMES dopuszcza również ograniczoną dystrybucję zysków pomiędzy udziałowców/członków, co wyklucza całkowicie KPRES. Kwestią oddzielnych rozważań jest dociekanie przyczyn tych różnic, warto jednak zwrócić uwagę na to, że przedsiębiorstwo społeczne opisane w KPRES jest bliższe sektorowi publicznemu i mniej „urynkowane” niż to określone przez EMES. Wydaje się to być wyrazem świadomego podejścia państwa do przedsiębiorczości społecznej, traktowanej przede wszystkim jako instrument integracji społeczno-zawodowej, co potwierdza umieszczenie w KPRES integracji jako jednego z dwóch dopuszczalnych celów działania przedsiębiorstwa społecznego. Warto zwrócić na to uwagę, gdyż wydaje się to nie bez znaczenia dla finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych.

2. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstw społecznych

Definicja przedsiębiorstwa społecznego sformułowana w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej na razie nie została uwzględniona w sposób kompleksowy w żadnych badaniach, nie jest też stosowana w statystyce publicznej. Stąd też nie ma danych, które w sposób jednorodny i spójny opisywałyby określoną w KPRES populację przedsiębiorstw społecznych. Można pró-

Rysunek 1. Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

bować jedynie fragmentarycznie opisać ją poprzez dane dotyczące różnych grup podmiotów wchodzących w jej skład. Zgodnie z definicją określoną w KPRES przedsiębiorstwem społecznym jest każda spółdzielnia socjalna, gdyż zgodnie z ustawą o spółdzielniach socjalnych, musi spełniać wyżej opisane cechy. Po za tym przedsiębiorstwa społeczne mogą rekrutować się z:

- organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą,
- innych podmiotów działających w sferze pożytku publicznego, prowadzących działalność gospodarczą, np. kościołów, organizacji kościelnych,
- podmiotów gospodarczych, które spełniają powyższe cechy, na przykład spółdzielni czy też tak zwanych spółek non-profit.

Grupą podmiotów w całości spełniających definicję przedsiębiorstwa społecznego są spółdzielnie socjalne. Dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej pokazują, że począwszy od 2009 r. zwiększa się liczba zarejestrowanych spółdzielni socjalnych [*Informacja*, 2015].

Nie ma natomiast wiarygodnych danych dotyczących liczby faktycznie działających spółdzielni socjalnych. Według opinii części ekspertów działalność prowadzi ok. 1/3 z nich [*Spółdzielczość*, 2011, s. 3].

Tabela 1. Liczba zarejestrowanych spółdzielni socjalnych

Rok	Liczba zarejestrowanych spółdzielni socjalnych łącznie
2009	187
2010	276
2011	402
2012	615
2013	936
2015*	1 381

* według Krajowego Rejestru Sądowego, stan na 31 grudnia 2015 r.

Źródło: [*Informacja*, 2015].

Przedsiębiorstwami społecznymi mogą być również organizacje pozarządowe i inne podmioty działające w sferze pożytku publicznego, prowadzące działalność gospodarczą. Według danych GUS w 2012 r. działało ich

Tabela 2. Liczba zarejestrowanych spółdzielni według rodzajów działalności

Podział działalności według PKD 2007	Liczba zarejestrowanych spółdzielni
Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	2 645
Sekcja B – Górnictwo i wydobywanie, Sekcja C – Przetwórstwo przemysłowe, Sekcja D – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, Sekcja E – dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	1 718
Sekcja F – Budownictwo	2 218
Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	3 005
Sekcja L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	5 408
Ogółem:	17 605

Źródło: [GUS-BDL].

(w tym również podmiotów wyznaniowych) 83,5 tys., z tego 7%, czyli 5,8 tys. prowadziło działalność gospodarczą [Wstępne wyniki..., 2014, s. 2]. Nie wszystkie z nich oczywiście spełniają pozostałe kryteria przedsiębiorstwa społecznego, na przykład kryterium zatrudnienia. Również o ile w przypadku stowarzyszeń można przyjąć, że ich ustawowa konstrukcja pozwala spełnić wymóg zarządzania na zasadach demokratycznych, o tyle prawo nie wymusza takich rozwiązań w przypadku fundacji czy organizacji wyznaniowych, co nie oznacza, że nie mogą one same ich wprowadzać. Dla ogólnej liczby organizacji przychody z działalności gospodarczej stanowią ok. 18% ogółu przychodów w 2012 r. [ibidem, s. 6, 9, 15].

Trzecia grupa przedsiębiorstw społecznych rekrutuje się z tak zwanych spółek non-profit. Nie jest to odrębna forma prawna, ale zgodnie z kodeksem spółek handlowych, spółka może działać w każdym dopuszczalnym prawem celu, w tym także społecznym. Spółka non-profit, takie określenie przyjęte zostało potocznie, oznacza spółkę, w której – zgodnie z aktem założycielskim – zyski z działalności gospodarczej nie są dzielone między udziałowców, a przeznaczane na cele społecznie użyteczne [Kozioł]. Są to z reguły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Trudno dokładnie

określić ich liczbę z uwagi na brak wyróżnienia tej formy w prawie. Szacunkowe dane mówią o ok. 30 takich podmiotach działających w Polsce [Krajowy Program..., 2014]. Są to najczęściej spółki tworzone jako przedsiębiorstwa społeczne, na przykład Biłgorajskie Przedsiębiorstwo Społeczne czy Diakonijna Spółka Zatrudnienia.

Ostatnia grupa przedsiębiorstw społecznych to spółdzielnie. Według GUS w 2014 r. zarejestrowanych było ponad 17,5 tysiąca spółdzielni (w tym także socjalnych). Z danych GUS wynika, że najliczniejszą grupę stanowią spółdzielnie zarejestrowane w sekcji L czyli przede wszystkim spółdzielnie mieszkaniowe, które jednak z reguły nie spełniają kryteriów przedsiębiorstwa społecznego (tabela 2). Najczęściej te kryteria mogą spełniać spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie. Są to: spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, spółdzielnia rękodzieła ludowego „Cepelia” oraz wspomniane wcześniej spółdzielnie socjalne. Według danych z 2012 r. czynnych spółdzielni pracy w Polsce było 648, spółdzielni inwalidów i niewidomych – 224, a spółdzielni rękodzieła ludowego – 9, co daje łączną liczbę 881 czynnych podmiotów gospodarczych. Największa część spółdzielni pracy zrzeszona jest w Związku Lustracyjnym Spółdzielni Pracy (ponad 200 podmiotów), natomiast

drugim co do wielkości zrzeszeniem w tej branży jest Spółdzielczy Związek Rewizyjny „Wspólnota Pracy”, który zrzesza 84 spółdzielnie. W związku rewizyjnym „Cepelia” zrzeszonych jest 18 spółdzielni. Związek Rzemiosła Polskiego podaje, że w jego strukturach oraz strukturach izb rzemieślniczych działa 168 spółdzielni [Krajowy Program..., 2014].

Podsumowując można powiedzieć, że przedsiębiorstwa społeczne w Polsce to co najmniej 450 działających spółdzielni społecznych oraz od 1.000 do 2.000 spółdzielni pracy, stowarzyszeń, fundacji, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, organizacji wyznaniowych i zakładów aktywności zawodowej spełniających kryteria przedsiębiorstwa społecznego.

3. Główne źródła finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych

Działalność przedsiębiorstw społecznych może być finansowana z różnych źródeł (tabela 3). Z założenia podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstwa społecznego powinna być prowadzona przez nie działalność gospodarcza, polegająca przede wszystkim na sprzedaży usług oraz produktów. Trzeba pamiętać jednak o ograniczeniach prawnych w tym zakresie. O ile spółdzielnie (w tym spółdzielnie społeczne) oraz spółki non-profit mogą prowadzić działalność gospodarczą bez żadnych ograniczeń, o tyle w przypadku organizacji pozarządowych, zgodnie z przyjętą doktryną, działalność gospodarcza powinna być uzupełnieniem, mieć dodatkowy charakter wobec działalności statutowej [Ignaszczak, 2012, s. 2]. Prawo nie precyzuje tego dodatkowego charakteru, ale można przyjąć, że oznacza to, iż przychody z działalności gospodarczej nie dominują w łącznych przychodach organizacji.

Za oddzielne źródło finansowania, choć wykorzystywane w ramach działalności gospodarczej (lub statutowej odpłatnej), nale-

ży uznać zamówienia publiczne, czyli zlecenie przedsiębiorstwom społecznym realizacji zadań publicznych w oparciu o Prawo zamówień publicznych. Jest to spory rynek: wartość zamówień publicznych udzielanych na podstawie przepisów Prawa zamówień publicznych wyniosła w 2014 r. 133,2 mld złotych, a największą grupę zamawiających stanowiły samorządy terytorialne (68,9%) [Sprawozdanie, 2015, s. 29–30].

Kolejnym źródłem finansowania w ramach działalności gospodarczej są dotacje przyznawane w ramach programów operacyjnych finansowanych ze środków unijnych. Pozyskiwane są w drodze konkursu, w którym z reguły mogą brać udział różne podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Działalność gospodarcza może być również finansowana z pozyskanych przez przedsiębiorstwa pożyczek i kredytów, czyli instrumentów zwrotnych.

Przedsiębiorstwa społeczne mogą także realizować zadania publiczne w ramach działalności pożytku publicznego. Zadania te zlecane są najczęściej w trybie otwartego konkursu ofert, zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Dotacje na zadania realizowane w ramach działalności pożytku publicznego mogą być także przyznawane w konkursach w ramach programów operacyjnych finansowanych ze środków unijnych. W ramach działalności pożytku publicznego organizacje pozarządowe mogą prowadzić działalność odpłatną, ale przychody z niej zgodnie z prawem mogą służyć jedynie pokrywaniu kosztów związanych z tą działalnością. Na działalność pożytku publicznego mogą być pozyskiwane również dotacje z prywatnych źródeł finansowania (firm i organizacji pozarządowych), a także darowizny od osób prawnych i fizycznych. W przypadku podmiotów posiadających status organizacji pożytku publicznego źródłem finansowania działalności pożytku publicznego mogą być także wpływy z odpisu 1% podatku dochodowego od osób fizycz-

Tabela 3. Główne źródła finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych

Działalność gospodarcza	Działalność pożytku publicznego
<ul style="list-style-type: none"> – Sprzedaż usług, towarów – Zamówienia publiczne – Dotacje na zadania publiczne realizowane w ramach działalności gospodarczej ze środków krajowych i unijnych – Pożyczki, kredyty – Udziały (spółdzielnie, spółki) – Dotacje na założenie spółdzielni socjalnej (FP, PFRON, EFS) 	<ul style="list-style-type: none"> – Dotacje na realizację zadań publicznych ze środków krajowych i unijnych – Dotacje ze źródeł prywatnych – Darowizny od osób fizycznych i prawnych – Odpłatna działalność statutowa – Składki członkowskie (stowarzyszenia) – 1% PIT (organizacje pożytku publicznego) – Zbiórki publiczne

Źródło: opracowanie własne.

nych. Należy zauważyć, że dotacje, darowizny czy też odpis 1% mogą być przeznaczone wyłącznie na działalność pożytku publicznego. Na działalność pożytku publicznego można także pozyskiwać środki w ramach zbiorów publicznych.

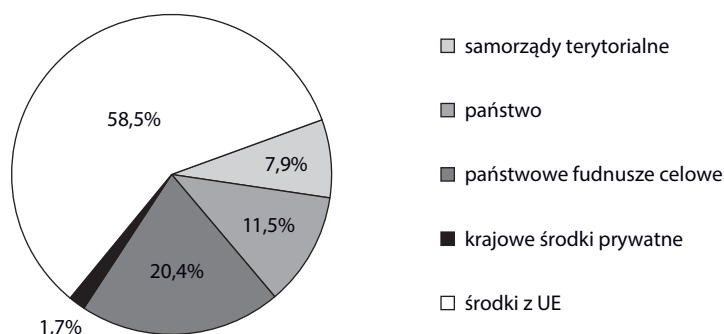
Niektóre źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych są ściśle powiązane z określonymi prawnymi formami ich działania. Stowarzyszenia mogą na przykład finansować działalność ze składek członkowskich, spółki z udziałów, a spółdzielnie z udziałów i wkładów członkowskich. Dostępne są także dodatkowe możliwości wsparcia finansowego, dotyczące jednak wyłącznie spółdzielni socjalnych. Osoby chcące założyć spółdzielnię socjalną mogą otrzymać jednorazowo środki z Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej w wysokości nieprzekraczającej czterokrotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia na każdego członka założyciela spółdzielni socjalnej. Z kolei osoby chcące przystąpić do już istniejącej spółdzielni socjalnej mogą otrzymać środki z Funduszu Pracy w wysokości 3-krotności przeciętnego wynagrodzenia na każdego członka. Spółdzielnia socjalna ma możliwość ubiegania się o sfinansowanie ze środków Funduszu Pracy części wynagrodzenia odpowiadającej składce należnej od zatrudnionego na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i chorobowe oraz części kosztów osobowych pracodawcy odpowiadającej składce na ubezpieczenia emerytalne, rentowe i wypadkowe. Finansowanie

odbywa się na podstawie umowy zawartej między starostą właściwym ze względu na siedzibę spółdzielni socjalnej, a spółdzielnią socjalną i dotyczy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Finansowanie może być dokonywane w pełnej wysokości przez okres 24 miesiące od dnia zatrudnienia oraz w połowie wysokości przez kolejne 12 miesięcy. Zwroty składek ubezpieczeniowych dokonywane są w okresach kwartalnych. Od 2009 r. spółdzielnie socjalne mają również możliwość ubiegania się o miesięczne zaliczki na opłacanie składek ubezpieczenia społecznego. Tworzenie spółdzielni socjalnych zostało również wsparte pośrednio poprzez finansowanie w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki działalności ośrodków wsparcia ekonomii społecznej, które doradczo, szkoleniowo, a także finansowo wspierały zakładanie spółdzielni socjalnych.

4. Finansowanie przedsiębiorstw społecznych w praktyce

Nie istnieją spójne i kompleksowe dane dotyczące wykorzystywania opisanych wyżej źródeł finansowania w praktyce. Można jedynie pokazać fragmentaryczny obraz finansowania przedsiębiorstw społecznych, przede wszystkim poprzez wyniki badań regionalnych dotyczących podmiotów ekonomii społecznej oraz monitoringu działalności spółdzielni socjalnych prowadzonego przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (obecnie: Ministerstwo

Rysunek 2. Udział poszczególnych źródeł finansowania w ogólnej puli środków zaplanowanych na realizację KPRES (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie KPRES

Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej). Badania przeprowadzone w różnych okresach w kilku regionach pokazują wyraźnie pewne wspólne tendencje dotyczące finansowania. Nie są to dane precyzyjnie obrazujące finansowanie przedsiębiorstw społecznych, bo dotyczą w części szerszej kategorii podmiotów ekonomii społecznej, ale wśród nich istotną grupę stanowią przedsiębiorstwa społeczne.

Przedsiębiorczość społeczna w Polsce w ostatnich kilkunastu latach rozwija się w dużej mierze dzięki wsparciu ze środków publicznych, głównie europejskich. Począwszy od środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach wspomnianej na początku artykułu IW EQUAL (2005-2008), przez program Ministra Pracy i Polityki Społecznej „Wspieranie rozwoju spółdzielczości społecznej”, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, kończąc na nowej perspektywie finansowej na lata 2014-2020, w której także przewidziano środki służące rozwojowi przedsiębiorczości społecznej. W Krajowym Programie Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej na realizację różnego rodzaju działań przewidziano w latach 2014-2020 łącznie 2,74 miliarda złotych, z czego ponad połowę stanowią środki unijne (rysunek 2).

Działalność gospodarcza, istotna zwłaszcza w przypadku spółdzielni czy spółek, rzad-

ko bywa jedynym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych, a dość często jest jedynie źródłem dodatkowym. Na przykład w województwie kujawsko-pomorskim w 2011 r. żaden podmiot ekonomii społecznej nie finansował się w całości z przychodów z działalności gospodarczej, a główne źródła finansowania tych podmiotów stanowiły źródła publiczne [Raport, 2011, s. 66]. Środki publiczne były również dominującym źródłem finansowania podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, w województwie opolskim w 2014 r. [Potencjał, 2014, s. 12]. Okazało się także, że podmioty ekonomii społecznej w tym województwie nie korzystały i nie zamierzały w większości korzystać ze zwrotnych instrumentów finansowania (pożyczki, kredyty) [ibidem, s. 16-17].

Z przeprowadzonych badań wynika przede wszystkim dość słaba kondycja finansowa podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych. Stąd też jednym z najczęściej wskazywanych przez badane podmioty problemów jest pozyskiwanie funduszy na działalność [Badanie podmiotów..., 2015, s. 64; Raport, 2011, s. 66]. Badanie spółdzielni społecznych w województwie łódzkim wykazało, że prawie 70% spółdzielni ma problemy z finansowaniem działalności. Okazało

się również, że ponad 90% spółdzielni socjalnych nie powstałaby bez dofinansowania ze środków europejskich [Lis, Wojtkowiak, 2013, s. 4]. Potwierdzają to wyniki badania spółdzielni socjalnych w województwie podlaskim, gdzie większość z nich powstała dzięki wsparciu Europejskiego Funduszu Społecznego. Ponad 60% badanych podlaskich spółdzielni socjalnych ocenia swoją kondycję finansową jako średnią, jako dobrą oceniło ją 20%, a jako złą lub bardzo złą odpowiednio 6% i 7% badanych spółdzielni. Żadna ze spółdzielni nie oceniła swojej kondycji finansowej jako bardzo dobrej [Diagnoza, 2013, s. 30].

W województwie małopolskim w 2013 r. zysk z prowadzenia działalności ekonomicznej wykazało ok. 40% podmiotów ekonomii społecznej, a co piąty wykazał stratę, przy czym sytuacja w tym zakresie pogorszyła się w porównaniu z rokiem poprzednim [Monitoring, 2013, s. 10–11]. W województwie lubelskim w 2012 r. średni roczny przychód spółdzielni socjalnych wyniósł nieco ponad 77 tys. zł, z czego przychód z tytułu sprzedaży dóbr i usług wyniósł niespełna 50 tys. zł [Badanie kondycji..., 2013, s. 38]. Podobnie wśród małopolskich podmiotów ekonomii społecznej w 2012 r. było zaledwie 7% takich, które opierały swoją działalność na przychodach z działalności gospodarczej. Najczęściej (43%) podmioty ekonomii społecznej wykazywały środki publiczne jako główne źródło finansowania [Lombardzkie, 2012, s. 22].

Nieco więcej wiemy na temat spółdzielni socjalnych, dzięki monitoringowi prowadzonemu przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Dane zebrane przez Ministerstwo za lata 2012–2013 nie są jednak reprezentatywne, ponieważ dotyczą jedynie 144 spółdzielni, co stanowiło 15,4% wszystkich zarejestrowanych na koniec 2013 r. spółdzielni socjalnych [Informacja, 2015, s. 38]. Najczęściej wskazywanymi przez przebadane spółdzielnie socjalne źródłami finansowania działalności w latach 2012–2013 były zyski z prowadzonej

przez spółdzielnie socjalne działalności gospodarczej oraz środki uzyskane z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Te odpowiedzi wskazało odpowiednio 74,2% oraz 44% spółdzielni socjalnych biorących udział w badaniu. Jedna piąta spółdzielni socjalnych deklarowała uzyskanie środków z Funduszu Pracy lub Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych [ibidem, s. 74].

Przychody większości badanych spółdzielni socjalnych w 2013 roku nie przekroczyły rocznie 100 tysięcy złotych:

Tabela 3. Struktura spółdzielni socjalnych według kwoty całkowitego przychodu w latach 2012–2013

Przedziały kwotowe w tys. zł	% spółdzielni socjalnych mieszczących się w danym przedziale w:	
	2012 r.	2013 r.
brak przychodu lub strata	8,7%	13,6%
1 zł – do 10 tys.	13%	13,6%
powyżej 10 tys. - do 50 tys.	18,8%	17,4%
powyżej 50 tys. - do 100 tys.	17,4%	19,7%
powyżej 100 tys. - do 200 tys.	11,7%	15,1%
powyżej 200 tys. - do 300 tys.	4,3%	7,5%
powyżej 300 tys. - do 500 tys.	7,2%	6,8%
powyżej 500 tys. - do 1mln	1,4%	3%
powyżej 1mln	7,2%	3%

Źródło: [Informacja, 2015, s. 78].

Badane spółdzielnie socjalne pytane były również o niezależność finansową. Jedynie 18,2% spółdzielni socjalnych wyraziła przekonanie, iż są w dużej mierze lub całkowicie niezależne pod względem finansowym. Ponad trzy czwarte spółdzielni socjalnych (78,8%) uważa, że finansowe wsparcie zewnętrzne jest wskazane lub wręcz niezbędne dla ich dalszego funkcjonowania [ibidem, s. 82].

Przeprowadzony przez resort pracy monitoring dostarczył także informacji dotyczących wykorzystania przez spółdzielnie socjalne możliwości finansowania ich działalności adresowanych wyłącznie dla nich. W latach

2009–2013 przyznano ze środków Funduszu Pracy dotacje na podjęcie działalności w formie spółdzielni socjalnej 586 osobom na łączną kwotę prawie 7 milionów złotych [ibidem, s. 10]. W 2013 r. wydatki z Funduszu Pracy na zwrot opłaconych przez spółdzielnie socjalne wydatków obejmujących część wynagrodzenia oraz kosztów osobowych pracodawcy odpowiadających składce na ubezpieczenia społeczne łącznie wyniosły 865,8 tys. zł [ibidem, s. 15]. Z kolei w latach 2010–2013 z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych środki na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej otrzymało 97 osób na łączną kwotę ponad 2,5 mln zł. Dzięki wsparciu EFS utworzono 343 spółdzielnie socjalne do końca 2013 r. [ibidem, s. 17–18].

W przypadku przedsiębiorstw społecznych działających w formie stowarzyszeń, fundacji lub organizacji wyznaniowych, istotnym źródłem finansowania są darowizny od osób fizycznych i prawnych oraz dotacje na realizację zadań publicznych. Dotacje przyznawane są przede wszystkim przez samorządy terytorialne oraz Program Operacyjny Fundusz Inicjatyw Obywatelskich, z którego korzystają również spółdzielnie socjalne. Dotacje na realizację projektów w ramach środków europejskich wydają się być raczej marginesem w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych. Na przykład na ponad 47,7 tysiąca umów na realizację projektów zawartych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki spółdzielnie (w tym socjalne) zawarły jedynie ok. 60 umów [Lista, 2015].

Źródłem finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych są również instrumenty zwrotne (pożyczki i kredyty). Jednak oferta kredytów i pożyczek adresowanych do podmiotów ekonomii społecznej była dotychczas niewielka, a podmioty ekonomii społecznej nie miały doświadczeń w korzystaniu z nich. Bariery jest też niska jakość zarządzania finansami w podmiotach ekonomii społecznej, która zwiększa ryzyko i związane z nim obawy

splacenia pożyczki czy kredytu [Schimanek, Wolińska, 2011, s. 23]. Pożyczek dla podmiotów ekonomii społecznej i innych organizacji pozarządowych udziela Fundusz PAFPIO, który od 1999 r. przyznał 1.986 pożyczek 571 organizacjom [PAFPIO] oraz Towarzystwo Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (TISE). TISE jest także operatorem funduszu mikropożyczek dla podmiotów ekonomii społecznej finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego. W ramach tego funduszu wypłacone zostały 382 pożyczki dla 311 podmiotów na łączną kwotę 30 milionów złotych [ES Fundusz]. Pojedynczych pożyczek podmiotom ekonomii społecznej udzielają również fundusze pożyczkowe dla małych i średnich przedsiębiorstw, prywatne fundusze pożyczkowe, a kredytów – banki, głównie spółdzielcze.

5. Wyzwania

Wydaje się, że obecną sytuację finansowania przedsiębiorstw społecznych można poprawić przede wszystkim porządkując kwestie prawne dotyczące działalności i finansowania przedsiębiorstw społecznych, tworząc możliwości dla rozwoju działalności gospodarczej i inwestowania w nią, a także wzmacniając wiedzę biznesową osób zarządzających przedsiębiorstwami społecznymi.

W Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej znajdują się propozycje w dużej mierze odpowiadające na te potrzeby związane z finansowaniem przedsiębiorstw społecznych. Począwszy od zapowiedzi przyjęcia ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu ekonomii społecznej, poprzez wprowadzenie w przepisach Prawa zamówień publicznych zmian wynikających z nowych dyrektyw unijnych w zakresie zamówień publicznych, wprowadzenie możliwości wsparcia inwestycyjnego przedsiębiorstw społecznych, zwiększenia roli wsparcia w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, kończąc na powszechnym systemie pożyczek i poręczeń [Krajowy Program... 2014]. Najważniejszym

obecnie wyzwaniem wydaje się przełożenie tych ogólnych zapisów KPRES na działania operacyjne i ich konsekwentna realizacja.

Z pewnością także, aby skutecznie adresować wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych, potrzebna jest rzetelna wiedza na temat przedsiębiorstw społecznych i innych podmiotów ekonomii społecznej, również o ich kondycji finansowej. W tym celu, z jednej strony, niezbędne jest zebranie i przeanalizowanie dotychczasowych danych dotyczących przedsiębiorczości społecznej w Polsce, z drugiej zaś – uruchomienie stałego, spójnego i kompleksowego monitoringu ekonomii społecznej, opartego na statystyce publicznej a także badaniach prowadzonych przez podmioty odpowiedzialne za wdrażanie KPRES. Taki monitoring został przewidziany w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej, warto zadbać o to, aby znalazły się środki na jego rzetelną i ciągłą realizację. W ramach monitoringu trzeba zastosować przyjęte w KPRES definicje ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych.

Najtrudniejszym wyzwaniem w realizacji Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej, a jednocześnie największym potencjalnym zagrożeniem dla przedsiębiorczości społecznej, jest takie sprofilowanie wsparcia publicznego, aby przyczyniało się ono do budowania samodzielności finansowej przedsiębiorstw społecznych w Polsce, a nie powodowało dalszego uzależnienia od środków publicznych.

Podsumowanie

Z analizy, co prawda fragmentarycznych i niepełnych, danych wyłania się jednak relatywnie jednoznaczny obraz finansowania i kondycji finansowej przedsiębiorstw społecznych. Najważniejsze wnioski z przeprowadzonej analizy dotyczące finansowania przedsiębiorstw społecznych można przedstawić w kilku najważniejszych punktach:

1. Sytuacja finansowa większości przedsiębiorstw społecznych jest nienajlepsza, pozwala im jedynie utrzymać działalność

na minimalnym poziomie, dość często z ujemnym wynikiem finansowym. Wynika to z niewielkich przychodów większości przedsiębiorstw społecznych oraz ze zbyt małego ich udziału w działalności gospodarczej. Ten drugi czynnik powoduje, że przedsiębiorstwa społeczne nie mogą inwestować w rozwój, co mogłoby dawać w przyszłości większe przychody. Zyski z działalności gospodarczej są bowiem – oprócz pożyczek czy kredytów – w praktyce jedyną możliwością finansowania inwestycji. Środki publiczne, czy też dotacje lub darowizny najczęściej są przeznaczone na działalność pożytku publicznego, a jeżeli można je wykorzystać w działalności gospodarczej, to z reguły na pokrycie konkretnych kosztów operacyjnych prowadzonej działalności gospodarczej, a nie na nią samą.

2. Mówiąc o działalności gospodarczej warto zwrócić uwagę na zamówienia publiczne i dotacje na realizację zadań publicznych finansowanych ze środków unijnych. Co prawda brakuje kompleksowych danych, ale te fragmentaryczne, które są dostępne, wydają się wskazywać, że przedsiębiorstwa społeczne korzystają z tych możliwości w ograniczonym zakresie. Wynika to przede wszystkim z braku wiedzy i doświadczeń w zakresie korzystania z zamówień publicznych, a także często mniejszej konkurencyjności cenowej przedsiębiorstw społecznych w porównaniu z podmiotami czysto komercyjnymi.
3. Wszystkie badania potwierdzają istotny udział środków publicznych w finansowaniu działalności przedsiębiorstw społecznych. W szczególności dotyczy to spółdzielni socjalnych, które mogą korzystać w tym zakresie z możliwości niedostępnych dla innych przedsiębiorstw społecznych. Wydaje się mieć to dwie istotne konsekwencje. Po pierwsze, co widać wyraźnie w badaniach, zmniejsza to niezależność

- (nie tylko finansową) przedsiębiorstw społecznych. Po drugie, dostęp do środków publicznych wydaje się powodować mniejsze zainteresowanie części korzystających z nich przedsiębiorstw społecznych rozwijaniem działalności gospodarczej. Wiąże się to także z brakiem wiedzy i doświadczeń w prowadzeniu własnej firmy oraz – zwłaszcza w przypadku organizacji pozarządowych – z mentalnymi trudnościami w przyjęciu biznesowego sposobu funkcjonowania [Turek, Sobczyk-Turek, 2013, s. 3]. To z kolei przyczynia się do niskiej rentowności działalności gospodarczej przedsiębiorstw społecznych, na co wpływ ma także dokonywanie wyboru przedmiotu tej działalności nie na podstawie analiz rynku, ale na podstawie możliwości członków/pracowników przedsiębiorstwa społecznego [ibidem, s. 11].
4. W marginalnym zakresie przedsiębiorstwa korzystają z instrumentów zwrotnych, a to

mógłby być sposób na rozwinięcie działalności gospodarczej, w szczególności na niezbędne w tym celu inwestycje. Z pewnością krokiem służącym upowszechnieniu wśród przedsiębiorstw społecznych pożyczek jest realizowany obecnie program mikropożyczek finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego i planowana jego kontynuacja – w większej skali – w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój.

5. Z przeprowadzonych badań widać także wyraźne uprzywilejowanie spółdzielni socjalnych w porównaniu z przedsiębiorstwami społecznymi działającymi w innych formach prawnych. Nie przyczynia się to do zrównoważonego rozwoju przedsiębiorczości społecznej i zniechęca stowarzyszenia, fundacje czy spółdzielnie nie będące socjalnymi do przekształcania się w przedsiębiorstwa społeczne.

Literatura

Badanie kondycji podmiotów ekonomii społecznej: spółdzielni socjalnych, spółek non-profit, centrów integracji społecznej, klubów integracji społecznej funkcjonujących na terenie województwa lubelskiego. Raport końcowy (2013). Lublin: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Lublinie.

Badanie podmiotów ekonomii społecznej w subregionie południowym województwa śląskiego (2015). Bielsko-Biała: Stowarzyszenie Bielskie Centrum Przedsiębiorczości.

Defourny J., Nyssens M. (2012). *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective*, WP no. 12/03, EMES European Research Network.

Diagnoza stanu i potrzeb spółdzielni socjalnych z terenu województwa podlaskiego (2013). Białystok: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Białymstoku, Obserwatorium Integracji Społecznej.

ES Fundusz – strona internetowa ES Funduszu: <http://esfundusz.pl>.

Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.) (2012). *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK.

Grewiński M. (2012). „Gospodarka społeczna w UE i w Polsce – między przedsiębiorczością społeczną

i CSR”, w: *Przedsiębiorczość – stan i perspektywy*. Warszawa: WSP TWP.

GUS-BDL (2014). Bank Danych Lokalnych GUS za 2014 rok.

Hausner J. (2008). *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK.

Herbst K. (2013). „Perspektywy ekonomii społecznej”, *Ekonomia Społeczna*, nr 1(6).

Ignaszczak S. (2012). „Aspekty prawne działalności gospodarczej organizacji pozarządowych”, *LOS. Pismo Samopomocy Społecznej*, nr 95.

Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2012-2013 (2015). Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.

Kaźmierczak T. (2007). „Zrozumieć ekonomię społeczną”, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red), *Kapitał społeczny. Ekonomia Społeczna*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.

Kozioł K., *Spółka kapitałowa może działać non-profit*, www.cxo.pl.

Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (2014). Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.

Lech K. (2012). „Przedsiębiorczość społeczna. Prolegomena: termin i definicje zjawiska”, Zarządzanie zmianami. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania/Polish Open University, nr 3-4 (57).

Lis M., Wojtkowiak M. (2013). *Ocena wpływu interwencji Europejskiego Funduszu Społecznego podejmowanych w ramach Priorytetu VII PO KL na problem wykluczenia społecznego w województwie łódzkim*. Doradztwo Społeczne i Gospodarcze.

Lista beneficjentów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, KSI SIMIK 07-13 – stan na 1 czerwca 2015 r.

Lombardzkie mechanizmy finansowe wspierające ekonomię społeczną. Rekomendacje dla Małopolski (2012), Kraków: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie.

Monitoring sektora ekonomii społecznej – Raport (2013). Poznań: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Poznaniu.

PAFPIO, strona internetowa <http://pafpio.pl>.

Potencjał wykorzystania instrumentów inżynierii finansowej przez podmioty ekonomii społecznej w województwie opolskim (2014). Opole: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Opolu, Obserwatorium Integracji Społecznej.

Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship Funds (2011). Brussels, COD 2011/0418.

Raport z kompleksowego badania sektora ekonomii społecznej w regionie kujawsko-pomorskim w ramach projektu systemowego ROPS w Toruniu pn: „Akademia Pomocy i Integracji Społecznej – Wsparcie kadr” (2011). Toruń: PBS.

Schimanek T. (2011). *Uzasadnienie do projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwie społecznym*, opracowanie niepublikowane, dostępne na portalu: www.ekonomiaspoleczna.pl.

Schimanek T. (2013). „Bilans czterech lat kształtowania prawa ekonomii społecznej w Polsce”, w: T. Schimanek, M. Gałązka, F. Pazderski, D. Potkańska, I. Przybysz, *Podsumowanie monitoringu prawa przedsiębiorczości społecznej*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.

Schimanek T., Wolińska M. (2011). *Raport podsumowujący badanie możliwości stworzenia Instrumentu Finansowego dla organizacji pozarządowych i instytucji ekonomii społecznej*, Warszawa: WYG International.

Sienicka A. (2009). „Geneza oraz krajowy i zagraniczny kontekst przedsiębiorczości społecznej”, w: T. Schimanek (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne w działaniu*. Warszawa: WYG International.

Spółdzielczość socjalna w Polsce (2011). Warszawa: Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich.

Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2014 r. (2015). Warszawa: Urząd Zamówień Publicznych.

Turek K., Sobczyk-Turek A. (2013). *Bariery w prowadzeniu działalności ekonomicznej przez podmioty ekonomii społecznej*. Fundacja Biuro Inicjatyw Społecznych.

Wstępne wyniki badania społecznej i ekonomicznej kondycji organizacji trzeciego sektora w 2012 r. (2014). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.

Financing of social enterprises in Poland

Summary: The article discusses various approaches to defining social enterprise in Poland. The potential sources of funding of social enterprises are indicated and their use in practice is described. An analysis of available data shows that most social enterprises have very low incomes that are sufficient only to finance current activity. A few social enterprises are financed out of business, most of them use public funds, and they do not have the possibility of financing development, especially investments. The situation may be improved through consistent implementation of activities planned in the National Programme for the Development of Social Economy, but public funds must be used in such way as to strengthen the independence and financial sustainability of social enterprises.

Keywords: social enterprise, financing, The National Programme for the Development of Social Economy.

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/>

Innowacyjność w podmiotach ekonomii społecznej w Polsce. Studium jakościowe

Arkadiusz Karwacki*, Aldona Glińska-Neweś**

Streszczenie: Polski system walki z wykluczeniem społecznym jest oparty na podmiotach ekonomii społecznej. Są to w większości podmioty prowadzone przez organizacje pozarządowe i inicjatywy spółdzielcze, które realizują działania rynkowe nie nastawione na zysk, ale na realizację celów, takich jak reintegracja ich podopiecznych lub pracowników. Tym samym organizacje te są z założenia inkubatorami innowacji w walce z problemem wykluczenia społecznego. Celem artykułu jest określenie istoty i uwarunkowań innowacyjności podmiotów ekonomii społecznej takich jak centra integracji społecznej i spółdzielnie socjalne. Autorzy starają się odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu organizacje te mogą wykorzystywać w stymulowaniu swojej innowacyjności teorie zarządzania stworzone dla organizacji biznesowych. W szczególności chodzi tu o koncepcję pozytywnego zarządzania, inspirowaną nurtem Positive Organizational Scholarship, w tym przede wszystkim budowanie pozytywnych relacji w pracy. Podstawą empiryczną artykułu jest badanie etnograficzne przeprowadzone w trzech podmiotach oraz badanie *focus group interview* przeprowadzone w trzech grupach przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej¹. Analiza pozyskanego materiału wskazuje, że niska innowacyjność badanych podmiotów i fakt, że innowacyjność to często pojęcie nieobecne w codzienności instytucji (poza koniecznością wpisania jej we wniosek w staraniach o dotacje grantowe) jest m.in. efektem błędów w zarządzaniu, obejmujących utrzymywanie dużego dystansu władzy i braku dbałości o pozytywne relacje pracowników. Paradoksalnie, zarządzający i pracownicy badanych podmiotów uznają jednocześnie związek pozytywnych relacji w pracy z innowacyjnością za oczywisty. Nie przekłada się to jednak na skuteczne wywoływanie tego sprzężenia. W poszukiwaniu remedium, niezbędne jest zatem większe otwarcie kadr zarządzających tych podmiotów na inspiracje płynące z ugruntowanych praktyk biznesowych.

Słowa kluczowe: aktywna polityka społeczna, ekonomia społeczna, innowacje, pozytywne zachowania organizacyjne.

Wprowadzenie

Od lat '90 europejska polityka społeczna opiera się na tzw. podejściu aktywizacyjnym. Jest ono odpowiedzią na doświadczane w poszczególnych państwach problemy, przede wszystkim związane z wykluczeniem społecznym. Podejście aktywizacyjne jest efektem rekonstrukcji powojennego modelu *welfare state*, który okazał się niewydolny. Model ten uwzględnił szerokie zobowiązania państwa na rzecz stabilizowania sytu-

acji socjalnej obywateli w postaci gwarancji transferu świadczeń, finansowania przez państwo usług publicznych, czy prowadzenia polityki pełnego zatrudnienia.

* Arkadiusz Karwacki

Wydział Humanistyczny
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
ul. Fosa Staromiejska 1a, Toruń
e-mail: arekarwa@umk.pl

** Aldona Glińska-Neweś

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
ul. Gagarina 13a, 87-100 Toruń
e-mail: ajka@econ.umk.pl

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/B/HS4/00691.

Zmiany w europejskiej polityce społecznej doprowadziły do ukonstytuowania się w poszczególnych państwach UE różnych koncepcji prowadzenia polityki społecznej. Przybrały one wspólne miano aktywnej polityki społecznej (APS). Podejście to różni się od koncepcji aktywizacji wdrażanych w Stanach Zjednoczonych. Europejskie podejście wyraza z polityki zorientowanej solidarnościowo, która uwzględnia jedynie część narzędzi dyscyplinujących „słabszych” obywateli, charakterystycznych dla amerykańskiej koncepcji *workfare*. Można to stanowisko ująć bardziej metaforycznie – polityka „kija i marchewki” (*workfare*), to w praktyce coś innego, niż polityka „wędkii zamiast ryby” (APS). „*Workfare* jako koncepcja wcześniejsza (...) dostarcza APS jedynie instrumentarium działania, np. programy aktywizujące, które jest jednak osadzone w odmiennej tradycji polityki społecznej, niż ta, która dominuje w Europie. Ma to o tyle istotne znaczenie, że implementowanie poszczególnych programów czy instrumentów aktywizujących w ramach polityki *workfare*, a bez ich osadzenia w szerszym kontekście działań państwa w sferze społecznej, nie pozwala mówić o prowadzeniu <<nowej>> polityki społecznej” [Rymsza, 2008, s. 47–48].

W europejskiej polityce społecznej istotną rolę odgrywają organizacje sektora pozarządowego, w tym inicjatywy spółdzielcze. Są to często podmioty obywatelskie, dostarczające usługi społeczne w zakresie reintegracji społecznej i zawodowej. Są one z założenia bliższe obywatelom, lepiej rozumiejące ich potrzeby. Organizacje te prowadzą rynkową działalność gospodarczą, z której zysk jest wykorzystywany do zwiększania potencjału tych podmiotów we wspieraniu grup zagrożonych wykluczeniem lub *de facto* wykluczonych. Wsparcie opiera się na ofercie usług, które mają służyć odbudowaniu zdolności zatrudnieniowej lub/i zatrudnieniu osób defaworyzowanych na rynku pracy. Druga kategoria usług to usługi reintegracji społecznej, czyli wsparcia w zakresie odzyskiwania zdolności

do pełnienia różnych ról w życiu społecznym. Organizacje te przyjmują w Polsce formę centrów integracji społecznej oraz spółdzielni socjalnych. Centra integracji społecznej stały się kluczowymi instytucjami dla lokalnej polityki społecznej w walce z wykluczeniem społecznym. Spółdzielnie socjalne stały się szansą na aktywność ekonomiczną osób, które często wcześniej uzyskiwały wsparcie w centrach integracji społecznej.

Skuteczne realizowanie celów społecznych przez podmioty ekonomii społecznej uzależnione jest m.in. od odpowiedniego nimi zarządzania. Specyfika tych instytucji sprawia, że koncepcje i metody zarządzania stworzone dla biznesu nie zawsze będą adekwatne. Naszym zdaniem koncepcją zarządzania, która daje możliwość usprawnienia funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej jest Positive Organizational Scholarship (POS). Paradygmat ten koncentruje się na pozytywnych cechach i procesach w organizacji [Cameron, Spreitzer, 2012, s. 1]. W ramach tego podejścia w centrum zainteresowania jest człowiek i jego dobrostan. Wśród wiodących kierunków badań w ramach POS znajdują się pozytywne relacje w pracy (PRW). Ich znaczenie w stymulowaniu wielorakich procesów organizacyjnych zostało udowodnione przez wielu badaczy. Wskazują oni na pozytywny wpływ PRW na kreatywność pracowników, a zatem wspieranie procesów innowacyjnych.

Zrealizowane badanie miało ujawnić charakter funkcjonowania zespołów w centrach integracji społecznej i spółdzielniach socjalnych, przede wszystkim w kontekście ich innowacyjności, niezbędnej do osiągnięcia założonych celów. W niniejszym artykule wykorzystujemy dane uzyskane w drugiej fazie realizacji większego projektu badawczego. Faza ta obejmowała badanie jakościowe z wykorzystaniem metody etnograficznej i wywiadów zogniskowanych. Przeprowadziliśmy badanie etnograficzne w trzech centrach integracji społecznej i trzech spółdzielniach socjalnych

oraz trzy wywiady zogniskowane z kadrami tych podmiotów. Badania skoncentrowane były na problemach tworzenia innowacji, uwarunkowaniach tego procesu oraz roli elementów pozytywnego zarządzania w tworzeniu warunków do innowacyjnego osiągnięcia celów organizacji. Badania etnograficzne i wywiady zogniskowane realizowano w drugiej połowie 2015 r. W badaniu przede wszystkim udało się wykazać sprzężenie problemów innowacyjności podmiotów ekonomii społecznej z problemami w zakresie zarządzania zespołami i brakiem pozytywnych relacji pracowników. Przedstawiciele badanych podmiotów wskazują, że budowanie pozytywnej atmosfery i pozytywnych relacji w zespołach sprzyjałoby innowacyjności, dzięki czemu reintegracja beneficjentów wsparcia centrów integracji społecznej oraz pracowników spółdzielni socjalnych byłaby bardziej skuteczna. Bazując na zgromadzonym materiale wskazano zarówno bariery, jak i potrzeby oraz wyzwania w zakresie zarządzania podmiotami ekonomii społecznej związane ze zwiększaniem innowacyjności tych podmiotów.

1. Aktywna polityka społeczna – usługi społeczne, ekonomia społeczna i nowe zarządzanie

Nie sposób nie zgodzić się z Rikiem Van Berkel, Wilibrordem de Graaf i Thomasem Sirovatką, którzy stwierdzają, że podejście aktywizacyjne jest jednym z integralnych i podstawowych wymiarów „modernizacji” państwa dobrobytu w Europie [van Berkel, de Graaf, Sirovatka, 2010, s. 260; Karwacki, Rymśa, 2016]. ASP z założenia stanowi receptę na nieefektywny paternalizm i stymulowanie uzależnienia od państwowej opieki charakterystycznych dla „starego” modelu *welfare state* [van Berkel, Møller, 2002]. Zmiany w polityce rynku pracy, zabezpieczenia społecznego czy transferze świadczeń pomocowych prowadzą do takiej polityki społecznej, w której „polityka społeczna i programy mają

na celu promowanie udziału na rynku pracy osób zależnych od zasiłków dla bezrobotnych lub świadczeń pomocy społecznej” [van Berkel, Borghi, 2008, s. 333]. Gruntowna rekonstrukcja filozofii i instrumentów wspierania jednostek, jak i reorganizacja struktur instytucjonalnych i sposobów ich działania (*‘institutional activation’*) [ibidem] uwzględnia implementację założeń *new public management* (NPM), rozwijanie zarządzania sieciowego, upodmiotowienie organizacji pozarządowych w realizacji zadań z zakresu polityki społecznej, rozwijanie partnerstw międzyinstytucjonalnych i międzysektorowych, uryn-kowanie procesu świadczenia usług.

Można mówić o dwóch wymiarach prowadzonej aktywizacji: „Pierwszy wymiar dotyczy stopnia, w jakim celem prowadzonej polityki jest umieszczanie ludzi z powrotem na rynku pracy u pracodawców prywatnych lub publicznych (...). Drugi wymiar odnosi się do stopnia, w jakim programy oparte są na inwestowaniu w kapitał ludzki bezrobotnych osób” [Bonoli, 2010, s. 439–440]. Aktywizacja jest zatem twórczym poszukiwaniem rozwiązania problemów doświadczanych przez jednostki w warunkach pozostawania poza rynkiem pracy, pomiędzy dwoma biegunami filozofii wsparcia: skłanianiem do zatrudnienia (model utożsamiany z amerykańską koncepcją *workfare*) z uwzględnieniem instrumentów przymusu instytucjonalnego (*administrative discipline*) oraz europejski model integracji społecznej (*social inclusion*) [Nicaise, 2002, s. 2–3], w którym kluczowa jest inwestycja w kapitał jednostkowy i społeczny oraz wyzwalanie potencjału do samozaradności jednostek i grup (przede wszystkim, ale nie tylko, w postaci aktywności zawodowej – strategia *welfare-to-work*).

APS nie jest koncepcją wolną od krytyki. Krytycy dostrzegają w APS strukturalne mechanizmy kontroli społecznej wobec tych, którzy nie przystają do porządku normatywnego narzucanego przez większość, gdzie próba utrzymania społecznego *status quo*

dominuje nad troską o losy, podmiotowość jednostki [Nicaise, 2002, s. 2–3]. Gdy część analityków dostrzega ogromny potencjał organizacji pozarządowych w polityce społecznej, dla innych ten proces jest uznawany za szkodliwą delegitymizację odpowiedzialności państwa za losy socjalne obywateli przy jednoczesnym idealizowaniu targanych licznymi słabościami organizacji obywatelskich [Salamon, 1997; Szarfenberg, 2013], które rzekomo mają skutecznie uzupełniać czy zastępować publiczny system instytucjonalny wartościową ofertą świadczonych usług aktywizacyjnych. Aktywną politykę społeczną krytykuje się także za to, jak – słuszne „na papierze” – idee przekładane są na działania praktyczne, podkreślając, że w ramach podejmowanych reform, a w nich praktyki aktywizacyjnej i reintegracyjnej działania są w rezultacie nieskuteczne a cele nie zostają osiągnięte.

Proces „rekonstrukcji *welfare state*”, jaki dokonuje się w Europie przebiega w poszczególnych krajach, z jednej strony, w sposób specyficzny, z drugiej zaś – z uwzględnieniem wspólnych kierunków zmiany. Jak twierdzi Sebastian Künzel, można wskazać trzy podstawowe typy aktywnej inkluzji: „Pierwszy wariant aktywnej integracji, koncepcji zorientowanej na rynek, opisuje trudne sytuacje życiowe jako konsekwencję braku odpowiednich bodźców (motywacji). Klienci wymagają usługi w postaci pomocy w dostępie do pracy (...). Drugi rodzaj aktywnej integracji (koncepcja biurokratyczna) postrzega jednostkę jako ograniczoną w wielu aspektach, przede wszystkim poprzez warunki życia, kwalifikacje lub zdrowie. Jednostki są traktowane jak osoby objęte zestawem zintegrowanych usług określonych i organizowanych przez państwo (...). Trzecie podejście uwzględnia wyjaśnienia strukturalne dla niepewnych sytuacji życiowych, ale proponuje koncepcję partycypacyjnej aktywnej integracji. Osoby są postrzegane jako autonomiczni obywatele, którzy potrzebują zachęty do wyboru mię-

dzy służbami zatrudnienia i opieki społecznej” [Künzel, 2012, s. 5].

Pośród charakterystycznych i wspólnych zmian [Karwacki, Rymsza, 2011, s. 30–33], które dokonują się w poszczególnych krajach UE, warto wskazać, że ma miejsce reorientacja *welfare state* uwzględniająca zmianę aksjono-normatywnej podstawy polityki społecznej, w kierunku samorządności i odpowiedzialności obywatelskiej oraz solidaryzmu. Kluczowe jest zatem przejście od gwarantowania obywatelom bezpieczeństwa socjalnego i dostępu do pracy do idei państwa zdecentralizowanego i pomocniczego, stymulującego rozwój przedsiębiorczości i aktywności obywatelskiej. Zmianie ulega filozofia publicznego wsparcia adresowanego do słabszych obywateli. Osoby zagrożone wykluczeniem czy wykluczone są mobilizowane, integrowane ze społeczeństwem, przez stosowanie w pierwszej kolejności bodźców pozytywnych (inwestycje w kapitał ludzki i społeczny), a nie jedynie dyscyplinowanie przez bodźce negatywne (obowiązek pracy, możliwość utraty wsparcia socjalnego przy braku współpracy ze służbami publicznymi, idea wsparcia warunkowego). Następuje także zmiana koncepcji zarządzania sferą publiczną, określana jako odchodzenie od tradycyjnego rządzenia (*government*) w kierunku współrządzenia (*governance*) [van Berkel, de Graaf, Sirovatka, 2010, s. 260–272; van Berkel, Borghi, 2008, s. 331–340; Minas, Wright, van Berkel, 2012, s. 286–298; Ehler, 2010, s. 327–339; Graziano, 2010, s. 312–326; de Graaf, Sirovatka, 2010, s. 353–363]. Zmianie ulega finansowanie polityki społecznej. W koncepcji APS społecznie „inwestycji” społecznych uzupełnia, a częściowo zastępuje kategorię „wydatków” na sferę społeczną. W systemie tym rośnie rola organizacji sektora obywatelskiego w świadczeniu usług socjalnych, co pozwala mówić o jeszcze jednym wymiarze rekonstrukcji europejskich państw dobrobytu: od *welfare state* do *welfare societies*.

Podsumowując, kluczowe wymiary prowadzonej polityki społecznej to decentralizacja, rozwijanie oferty usług społecznych, świadczenie zindywidualizowanych usług reintegracji w ramach integrowanego systemu instytucjonalnego, rozwój społeczeństwa obywatelskiego oraz uaktywnianie podmiotów pozarządowych i komercyjnych w ramach rynkowo zorientowanego systemu instytucjonalnego dostarczającego usługi (idee *quasi-markets*) [Le Grand, 1991]. I choć powyższe wyzwania promowanych współcześnie koncepcji polityki społecznej brzmią jak slogany, to w praktyce wyznaczają obszary bardziej lub mniej skutecznych zmian, czy reform.

Dla APS niewątpliwie charakterystyczne jest oparcie logiki wsparcia „słabszych” obywateli na transferze usług społecznych. Zakłada się, że następuje proces budowy „*new public services*” w oparciu o przygotowany do tego personel, jego odpowiednie kompetencje, efektywne zarządzanie oraz nową sieć instytucjonalną [van Berkel, de Graaf, Sirovatka, 2010, s. 261]. Są to usługi aktywizujące prowadzące do usamodzielnienia beneficjentów. „Repertuar” usług uwzględnia wsparcie w wymiarze reintegracji społecznej oraz reintegracji zawodowej. Stanowią one bodźce pozytywne wspierające członków życia społecznego, jednocześnie współwystępując z działaniami o charakterze dyscyplinującym [Moreira, 2008]. W obszarze reintegracji społecznej można wykazać wymiar kompensacyjny, profilaktyczny i promocyjny. Wymiar kompensacyjny obejmuje działania koncentrujące się na wprowadzaniu w życie człowieka elementów niwelujących jego deficyty w sferze fizycznej, psychicznej, społecznej, moralnej, kulturalnej i materialnej. Wymiar profilaktyczny uwzględnia diagnozę zagrożeń i przygotowanie procedur zapobiegających sytuacjom kryzysu, upowszechnianie i wspomaganie internalizacji określonych idei, wartości, postaw i wzorów zachowań ułatwiających rozwój i aktywność. Wymiar promocyjny obejmuje pro-

mocję postaw prospołecznych [Żukiewicz, 2009, s. 166–174; Kotlarska-Michalska, 2012, s. 70–71]. Usługi reintegracji zawodowej służą odbudowywaniu i podtrzymywaniu zdolności do samodzielnego świadczenia pracy [Wiśniewski, Maksym, 2008, s. 18–19] a uwzględniają (w polskim kontekście) kształtowanie umiejętności poruszania się na rynku pracy, kształtowania umiejętności i nawyków ułatwiających utrzymanie pracy, prowadzenie działalności gospodarczej, kształtowania kwalifikacji zawodowych, edukację ogólną, ofertę zatrudnienia subsydiowanego, prac interwencyjnych, zatrudnienie w spółdzielniach socjalnych, pomoc w znalezieniu pracy na otwartym rynku oraz pomoc w samozatrudnieniu. Skuteczność procesu reintegracji jest uzależniona od odpowiedniego, zindywidualizowanego wspierania potrzebujących, dopasowywania wiązki usług do możliwości i ograniczeń poszczególnych grup marginalizowanych i konkretnych jednostek. Pewne jednostki wykazują zapotrzebowanie jedynie na konkretne usługi reintegracji zawodowej, podczas gdy dla innych w sekwencji oferowanego wsparcia niezbędne jest korzystanie z potencjału reintegracji społecznej a następnie zawodowej (ze względu na rozległość deficytów jednostkowych, dla części klientów systemu pomocowego cele związane z reintegracją społeczną mogą być jedynymi, które można ustanowić). W związku z tym tak ogromnego znaczenia nabiera kwestia stymulowania innowacyjnego potencjału tych instytucji.

2. System instytucjonalny aktywnej polityki społecznej w Polsce

W Polsce aktywna polityka społeczna przyjmuje m.in. postać zatrudnienia socjalnego adresowanego do tych, którzy „podlegają wykluczeniu społecznemu i ze względu na swoją sytuację życiową nie są w stanie własnym staraniem zaspokoić swoich podstawowych potrzeb życiowych” [Ustawa o zatrud-

nieniu socjalnym, artykuł 1]. W systemie tym powstają centra integracji społecznej oraz kluby integracji społecznej. Centra integracji społecznej są głównie prowadzone przez organizacje pozarządowe skoncentrowane na realizacji programów reintegracji i oferowaniu usługi zatrudnienia socjalnego osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym. Kluby integracji społecznej to podobne podmioty, jednak o mniejszym zakresie oferty i innym trybie działania. Centra integracji społecznej realizują okresowe programy reintegracji dla kilkudziesięciu beneficjentów, najczęściej kierowanych przez pracowników samorządowych instytucji systemu pomocy społecznej. Centra zatrudniają przedstawicieli zawodów pomocowych: terapeutów, pedagogów, psychologów, instruktorów zawodu czy pracowników socjalnych odpowiedzialnych za reintegrację społeczną i zawodową. Działania aktywizujące i łagodzące skutki bezrobocia mają prowadzić do „pełnego i produktywnego zatrudnienia, rozwoju zasobów ludzkich, osiągnięcia wysokiej jakości pracy, wzmacniania integracji oraz solidarności społecznej” [Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, artykuł 1]. Rozwijana jest spółdzielczość socjalna w dążeniu do społecznej i zawodowej reintegracji jej członków przez pełnienie ról społecznych i świadczenia pracy [Ustawa o spółdzielniach socjalnych, artykuł 2].

W naszym badaniu analizujemy funkcjonowanie spółdzielni socjalnych, zwracając się ku dwóm ogniom w procesie wspierania osób defaworyzowanych. Pierwszym jest reintegracja w centrum integracji społecznej. Po uzyskaniu większej samodzielności następuje drugie ogniwo, czyli funkcjonowanie na rynku pracy w ramach inicjatywy spółdzielczej. Jest w niej miejsce na wspólne inicjatywy osób defaworyzowanych oraz tych, którzy nie mają takich doświadczeń.

Analizowane przez nas podmioty są swego rodzaju eksperymentem społecznym, który niewątpliwie potrzebuje wsparcia także ze strony nauk o zarządzaniu oraz doświadczo-

nych przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces na rynku. W naszej opinii specyfika tych podmiotów jest jednak odległa od organizacji biznesowych, zarówno ze względu na realizowane cele, jak i na zróżnicowanie członków tych organizacji (pracownicy etatowi oraz osoby reintegrowane). Powoduje to trudność w aplikacji koncepcji i metod, które powstały w odniesieniu do biznesu. Wydaje się, że koncepcją, która daje jednak takie możliwości jest teoria pozytywnego zarządzania.

3. Pozytywne podejście w naukach o zarządzaniu

Jesteśmy przekonani, że na ogół pozytywne uczucia pozytywnie wzmacniają ludzką motywację i integrują pracowników w przestrzeni organizacyjnej. Takie przekonania głoszone były już w starożytnej Grecji i Rzymie (na przykład przez Arystotelesa i Senekę). We współczesnych badaniach organizacji, za sprawą inspiracji psychologią pozytywną [Seligman, Csikszentmihalyi, 2000] mamy do czynienia z zainteresowaniem pozytywnymi aspektami relacji w zespołach pracowniczych. Badania dowodzą, że pozytywne emocje odczuwane przez pracowników, stymulując ich indywidualne samopoczucie, ułatwiają aktywność w codziennym życiu i mierzenie się z problemami życia zawodowego [Vaugh, Fredrickson, 2006]. W związku z tym czynniki wzmacniające pozytywne uczucia i pozytywne doświadczenia pracowników powinny być brane pod uwagę i stymulowane przez wszystkie organizacje. Dzięki doświadczaniu pozytywnych emocji pracownicy stają się bardziej pomocni, przyjaźni oraz gotowi okazywać empatię i szacunek innym. Co więcej, pozytywne uczucia stają się „zaraźliwe” i są wyrażane w relacjach z klientami oraz partnerami zewnętrznymi organizacji.

Pozytywny paradygmat w badaniach organizacji pojawił się na początku XXI wieku, głównie za sprawą wysiłków podejmowanych przez naukowców z University of

Michigan [Cameron, Dutton, Quinn, 2003]. Podejście, nazwane przez założycieli Positive Organizational Scholarship obejmuje szeroki zakres badań i teorii odnoszących się do pozytywnych cech organizacji i jej członków oraz pozytywnych procesów realizowanych w organizacji, które są traktowane jako konsekwencje owych pozytywnych zjawisk [Caza, Caza 2008]. Uczucia i stany, takie jak szczęście, doskonałość, perfekcja, witalność, zaufanie, szacunek, empatia itp. kiedy są odczuwane przez pracowników stają się rdzeniem „pozytywnej spirali” w organizacji [Fredrickson, 2009]. Pozytywne emocje motywują pracowników do dążenia do doskonałości i większej wydajności, wyzwalają ich kreatywność i poszerzają horyzonty myślowe. Ta pozytywna energia przekłada się na większe zaangażowanie pracowników, co z kolei zwiększa efektywność organizacji. Rozwój organizacyjny powoduje dalszy wzrost pozytywnych emocji i doświadczanie pozytywnych emocji przez pracowników. W efekcie, pozytywna spirala rozpoczyna kolejną „pętlę”.

Chociaż Positive Organizational Scholarship został ogłoszony nowym, rewolucyjnym pomysłem w zarządzaniu w ramach „Harvard Business Review” w 2004 r. [Fryer, 2004], jego korzenie wydają się sięgać do wcześniejszych badań w obszarze zarządzania. Przykładowo, możemy zaobserwować pewne elementy pozytywnego podejścia w ramach takich pojęć-koncepcji, jak: organizacyjne zachowania obywatelskie [Katz, 1964; Organ, 1988; Organ, 1997], zaangażowanie organizacyjne [Meyer, Allen, 1997], zadowolenie z pracy, a niedawno „zarządzanie sobą” [Drucker, 2005] lub Corporate Social Responsibility [Visser 2011; Werther, Chandler, 2011]. Cechy tego podejścia są wpisane w wiele projektów badawczych. Na przykład, dobra sieć społeczna (czyli składająca się z pozytywnych relacji osobistych, zaufania, sympatii etc.) w organizacji jest uważana za czynnik ułatwiający dostęp do informacji i innych zasobów w organizacji [Fukuyama, 1995; Ibarra, 1997; Moss Kanter,

1993; Timberlake, 2005]. Wielu naukowców bada relacje między motywacją i pożądanymi (pozytywnymi) zachowaniami pracowniczymi, takimi jak: kreatywność [Amabile, 1993], elastyczność poznawcza [Gagne, Deci, 2005], uczenie się [Vallerand, Bissonnette, 1992; Vansteenkiste et al., 2004, Bolino, 1999; Gagne, 2003; Weisten, Ryan, 2010], dzielenie się wiedzą [Foss, Minbaeva, Pedersen, Reinhold, 2009; Gagne, 2009; Lin, 2007].

Nawet jeśli Positive Organizational Scholarship (w Polsce coraz częściej określany mianem teorii pozytywnego zarządzania) jedynie rozwija zapoczątkowane wcześniej rozważania, jego oryginalność wiąże się z większym niż dotychczas naciskiem i skupieniem się na pozytywnych stronach funkcjonowania organizacji. Ten nowy paradygmat stanowi alternatywę dla tradycyjnego modelu deficytu procesów organizacyjnych [Caza, Caza, 2009], w którym drogą rozwoju organizacji było zapobieganie pojawiającym się w niej zjawiskom negatywnym. Chociaż podejście to nie odrzuca znaczenia pozytywnych cech i procesów organizacyjnych, to zgodnie z tym modelem, pozytywne stany są możliwe do osiągnięcia głównie przez wyeliminowanie zjawisk negatywnych. Tymczasem naukowcy związani z pozytywnym podejściem podkreślają, że sama walka z trudnościami i deficytami nie może okazać się skuteczna. Pozytywny wymiar funkcjonowania organizacji wymaga czegoś więcej, niżli tylko unikania negatywnych zjawisk. Ponadto, paradoksalnie, poświęcanie uwagi rzeczom negatywnym sprawia, że ich wystąpienie staje się bardziej prawdopodobne [Ragins, Dutton, 2007]. Wzrost i rozwój możliwe są natomiast tylko wtedy, gdy jednostki i grupy koncentrują się na swoich mocnych stronach i talentach, a nie na słabościach i brakach.

Rozwój pozytywnego paradygmatu skupia się obecnie na kilku wiodących kierunkach i związanych z nimi społecznościach badaczy. Jednym z takich kierunków, skupiającym wyjątkowo liczne grono uczonych jest

badanie pozytywnych relacji w pracy (*positive relationships at work* – PRW).

Relacja interpersonalna jest pojęciem trudnym do zdefiniowania, ponieważ wydaje się być pojęciem pierwotnym. Każdy z nas rozumie, czym jest relacja, ale jej zdefiniowanie nastrocza trudności. Ponadto, relacje interpersonalne są przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych, co dodatkowo mnoży możliwe perspektywy [Ragins, Dutton, 2007, s. 8]. Najczęściej pozytywne relacje w pracy definiowane są w kategoriach indywidualnych stanów, jakie im towarzyszą lub w kategoriach wywoływanych efektów. I tak, według Roberts pozytywne relacje to takie, w których występuje rzeczywiste poczucie związku i wzajemności [Roberts, 2007, s. 31]. Stephens, Heaphy, Dutton [2012, s. 386] wyróżniają powiązania wysokiej jakości (*high-quality connections*), czyli interakcje w diadach, w których występuje subiektywne odczucie witalności, wzajemności i pozytywnych reakcji fizjologicznych. Kahn [1990] definiuje pozytywne relacje w pracy jako czynnik, który zwiększa możliwość zaangażowania pracownika w pracę.

PRW prowadzą do licznych pozytywnych efektów – tak indywidualnych, jak i organizacyjnych. Na poziomie indywidualnym są to m.in. poznawcze procesy fizjologiczne i behawioralne poprawiające indywidualne funkcjonowanie [Stephens et al., 2012, s. 387]. Należą do nich, na przykład, wzrost szybkości przetwarzania i wydajności pamięci operacyjnej, poprawa funkcjonowania układu krążenia, układu odpornościowego i neuroendokrynnego, a także wzmocnienie poczucia własnej tożsamości. Na poziomie zespołu pozytywne relacje w pracy sprzyjają poczuciu bezpieczeństwa i wzajemnego zaufania. Dzięki temu członkowie zespołu mają większą skłonność do uczenia się i unikania niepowodzeń [Carmeli, Brueller, Dutton, 2009], a także są bardziej skłonni do inwestowania swojej energii w pomaganie współpracownikom [Chiaburu, Harrison, 2008]. Pozytywne

relacje kształtują także różnorodne procesy organizacyjne, takie jak podejmowanie decyzji czy przepływ informacji [Kram, Isabella, 1985; Rawlins, 1992], zarządzanie wiedzą [Davidson, James, 2007] oraz dzielenie się wiedzą [Ibarra, 1993]. Pozytywne relacje w pracy sprzyjają posiadaniu bezpiecznej bazy do nauki i eksperymentowania oraz powodują, że ludzie stają się bardziej otwarci na swój dalszy rozwój personalny [Roberts, 2007]. Ułatwiają także konstruktywną wymianę krytycznych informacji zwrotnych, a ludzie są bardziej skłonni do rozważenia niepowodzenia, krytyki i negatywnych opinii jako okazji do nauki i doskonalenia.

Czy pozytywne zarządzanie, w tym pozytywne relacje w pracy, może stanowić podstawę do wymiany doświadczeń pomiędzy biznesem a podmiotami ekonomii społecznej? Prezentowany w dalszej części artykułu projekt badawczy jest próbą odpowiedzi na to pytanie.

4. Metoda

Jednym z celów projektu, którego wyniki są tu prezentowane, była analiza sposobów definiowania innowacji, uwarunkowań procesu ich tworzenia i wdrażania oraz roli budowania pozytywnych relacji interpersonalnych w osiągnięciu innowacyjności w centrach integracji społecznej funkcjonujących na podstawie przepisów *Ustawy o zatrudnieniu socjalnym* z 2003 roku (Dz.U. z 2003 r., nr 122, poz. 1143 ze zm.) oraz spółdzielni socjalnych, tworzonych na podstawie przepisów *Ustawy o spółdzielniach socjalnych* z 2006 roku (Dz.U. z 2006 r., nr 94, poz. 651 ze zm.). Zrealizowane badanie terenowe mieściło się w paradygmacie szeroko rozumianej metody etnograficznej. Miało ono charakter eksploracyjny, diagnostyczny i po części ewaluacyjny. Metoda etnograficzna obejmowała techniki obserwacji terenowej, obserwacji uczestniczącej, analizy dokumentów zastanych przy wsparciu ich twórców, wywiadu

swobodnego (narracyjnego, lecz ukierunkowanego przez badacza), krótkiego wywiadu kwestionariuszowego oraz analizy wizualnej. Metoda etnograficzna, czyli uporządkowana obserwacja ludzi, ukierunkowana rozmowa z nimi oraz skrupulatna dokumentacja ludzkich działań w ich „naturalnym” środowisku, pozwala poznać i zrozumieć, co ludzie w rzeczywistości robią i nie skupia się wyłącznie na ich deklaracjach (dokumentowanych w ramach standardowych, ilościowych badań ankietowych). Innymi słowy, metoda etnograficzna pozwala na odróżnienie deklaracji respondentów od ich faktycznych poczynań dyktowanych różnorodnymi ograniczeniami. Badania etnograficzne korzystające z szeregu technik „wnikliwych” pozwalają też na dotarcie do „wiedzy ukrytej” przed samymi badanymi, do tego, czego sami niekoniecznie są świadomi.

W procesie zbierania danych, które miały pozwolić dokonać analizy powyższych kwestii problemowych, zastosowano następujące techniki badawcze: indywidualny wywiad narracyjny na podstawie scenariusza wywiadu, analizę treści dokumentów, analizę treści dokumentacji wizualnej (zdjęcia, filmy), obrazujące sposoby pracy z jednostkami i grupami, obserwację uczestniczącą (notatki z obserwacji warunków infrastrukturalnych, pracy konkretnych grup etc.). Próbę badawczą stanowili pracownicy sześciu podmiotów ekonomii społecznej (po trzy centra integracji społecznej i spółdzielnie socjalne). Doświadczenia przedstawicieli tych podmiotów obrazują uwarunkowania procesu tworzenia innowacji oraz powiązania sposobów zarządzania zespołami w tych podmiotach z doświadczeniami w zakresie tworzenia innowacji w wypełnianiu misji tych podmiotów.

Dodatkowo zrealizowano badanie techniki zogniskowanego wywiadu grupowego (*focus group interview*) z przedstawicielami kadr centrów integracji społecznej i spółdzielni socjalnych. W sumie zrealizowano trzy wywiady zogniskowane.

W ramach analizy danych zastosowano procedurę oraz narzędzia wstępnej i zaawansowanej analizy danych jakościowych [Miles, Huberman, 2000, s. 53–93]. Procedura uwzględniała przygotowanie formularzy streszczenia kontaktów w odniesieniu do wszystkich zrealizowanych wywiadów (w tym wywiadów zogniskowanych), notatek terenowych, opracowanie klucza kodowego (uwzględniające kody proste, interpretacyjne i kody wzorów), kodowanie zebranego materiału (także materiałów wizualnych), a także opracowanie map pojęć (z centralnymi pojęciami w postaci „innowacji” i „pozytywnych relacji z zespołami”). W procesie analizy zostało wykorzystane oprogramowanie MaxQda 12.

5. Rezultaty badania

Pierwszym z analizowanych problemów jest sposób definiowania innowacji przez przedstawicieli centrów integracji społecznej i spółdzielni socjalnych. Okazuje się, że **innowacja nie jest popularnym pojęciem w języku kadr podmiotów ekonomii społecznej. Badani wskazują, że jest to raczej żargon wykorzystywany na potrzeby przygotowywanych projektów (np. finansowanych ze środków UE), niż przedmiot codziennej dyskusji w ramach podmiotów.** Zdaniem respondentów reprezentujących centra integracji społecznej innowacją powinno być coś nowego, oryginalnego w zakresie produktów, sposobów organizacji pracy i funkcjonowania oferty podmiotów (z podkreśleniem, że mowa tu o znaczących zmianach wpływających na funkcjonowanie organizacji). Przedstawiciele spółdzielni socjalnych innowacyjność wiążą z wypracowaniem schematu, powtarzalnością, regularnością w zakresie organizacji, która w praktyce może przybierać postać drobnego usprawnienia, rozwiązania bieżących problemów konkretnej instytucji. Przedstawiciel spółdzielni socjalnej w trakcie wywiadu zogniskowanego stwierdza:

Ja bym rozdzielił innowacyjność na innowacyjność przez małe „i” i duże „I” (...) i w tym względzie, czy rozwiązanie jakiegoś problemu to jest już innowacyjność? (...) Jeśli przyjmujemy takie rozgraniczenie, to u mnie nie ma innowacyjności przez duże „I”. Jest tylko innowacyjność przez małe „i”, rozwiązanie problemu. Na miarę twojego podwórka, a u mnie na miarę mojego podwórka. Innowacja przez duże „I” to oryginał, innowacja przez małe „i” to kopiowanie jest.

Wśród respondentów reprezentujących spółdzielnie socjalne szczególnie wiąże się innowacje ze zmianami w zakresie czasu pracy i organizacji. Reprezentant spółdzielni, która świadczy usługi transportowe, zawiadujący organizacją, wskazuje w tym względzie:

(...) Jeśli chodzi o takie kwestie organizacyjne, to jak ekonomicznie wykonać usługę, czyli żebyśmy jak najwięcej zarobili i jak najmniej wydali na środki transport to mają dużo pomysłów [pracownicy] i ja często z nich korzystam. Lepiej niż ja oni to wymyślą. Ja myślę o pięciu rzeczach jednocześnie, a oni o jednej. Mogę na nich polegać, że coś mi uprosczą. Uproszczą moje myślenie, jeśli chodzi o te kwestie organizacyjne. (...) Ale też wiedzą, o co mi chodzi: żeby jak najmniej paliwa zużyć, jak najmniej przejazdów, najefektywniej wykorzystać czas pracy.

W centrach integracji społecznej spotykamy się z wyraźną niespójnością w zakresie definiowania innowacji i związanymi ze wskazywanymi definicjami przykładami własnej innowacyjności. W sferze deklaracji przedstawiciel centrum integracji społecznej wskazuje, że innowacja to:

(...) coś, co do tej pory nie istniało. Jakiś sposób postępowania, który do tej pory nie był brany pod uwagę, ale jest wprowadzony, albo wynalazczość... Po prostu zmiana w postępowaniu albo tworzeniu czegoś.

Inny zaś przedstawiciel kadr centrum integracji społecznej wskazuje, że innowacja to:

(...) przede wszystkim jakiś nowe pomysły. Coś, czego jeszcze nie było. I może to powstać na bazie tego, co jest, można coś zmodyfikować, ulepszyć, przekształcić, wprowadzić jakiś nowy element. To już jest innowacja. Bo to już może zupełnie inaczej zadziałać. Innowacja służy ulepszeniu tego, co jest wypracowane, ale jeszcze może nie do końca działa, więc trzeba by było coś jeszcze może dodać. Może coś zmienić, ulepszyć. Wprowadzić jakiś nowy element.

Kiedy jednak pytaliśmy przedstawicieli centrów integracji społecznej o przykłady innowacji w praktyce funkcjonowania ich organizacji, przede wszystkim odwoływano się do faktu, że samo ich funkcjonowanie zgodnie z zapisami ustawowymi (to, że centrum powstało i działa, realizując programy zgodnie z tym, jak ustawodawca zdefiniował praktykę ich funkcjonowania) należy uznać za innowacyjne. Co interesujące, przedstawiciele kadr tych podmiotów mają często świadomość, że to, co innowacyjne w ich organizacjach jest „przedawnioną innowacją”, tzn. była to nowość (łączenie reintegracji społecznej i zawodowej, indywidualna ścieżka reintegracji) w systemie pomocowym wraz z powstaniem centrów integracji społecznej. Ale jest to wciąż praktyka nieobecna we wszystkich centrach integracji społecznej, a w badanych podmiotach ugruntowana i cenna praktyka. Traktują tę praktykę jako wciąż innowacyjny (względem np. oferty samorządowej pomocy społecznej) sposób pracy z klientem zagrożonym wykluczeniem. Według deklaracji badanych innowacyjność centrów integracji społecznej wyraża się zatem przede wszystkim w postaci sekwencyjnego łączenia oferty usług reintegracji społecznej i zawodowej, gdzie uczestnicy po realizacji próbnego miesiąca realizują zaplanowany program, uwzględniający trzy dni w tygodniu praktyk zawodowych (praca w wewnętrznym lub ze-

wnętrznym warsztacie zawodowym wpisująca się w ramy reintegracji zawodowej), a pozostałe dwa dni poświęcają na reintegrację społeczną (ewentualnie jeden dzień, tak by pozostały jeden dzień poświęcić na indywidualną pracę z doradcą zawodowym, psychologiem lub pracownikiem socjalnym).

Jak wskazuje kierownik badanego centrum integracji społecznej, w którym za wdrażaną innowację postrzega się współzależne łączenie reintegracji społecznej i zawodowej:

(...) Taki przykład, który ja właśnie często podaję w różnego rodzaju tych naszych projektach, jak się gdzieś staramy o jakieś pieniądze, to jest przede wszystkim takie połączenie tych dwóch elementów i wykonywanie je naprzemiennie. A jednocześnie łącznie, to jest właśnie... W jednym czasie realizujemy zarówno tą reintegrację społeczną, jak i tą zawodową. To jest, myślę, bardzo dobry sposób w ogóle na takie programy aktywizacyjne. (...) Dlatego właśnie mówię, że ten nasz program uważam za innowacyjny, ponieważ u nas centra mają możliwość obserwowania, oddziaływania, bycia, wspierania tych osób przez cały rok, poprzez różne działania, które można zmieniać, można odwracać. Można wrócić do czegoś.

Badana kierownik centrum integracji społecznej nie ma wątpliwości, że to łączenie reintegracji społecznej wyróżnia centrum integracji społecznej od innych podmiotów oferujących wsparcie osobom wykluczonym. Jednocześnie daje to znakomite efekty, przez synergiczne wzmocnienie jednostki jako uczestnika życia społecznego (przez poprawę jego zdolności komunikacyjnych, odzyskiwanie wiary w siebie, czy terapię), a także jako pracownika, który podejmuje odpowiedzialność za przydzielone mu role. Jak wskazuje cytowana już kierownik centrum integracji społecznej:

(...) I teraz kończy się ten okres próbny, gdzie po prostu oni są, że tak powiem no, już przesiąknięci tą reintegracją społecz-

ną i tymi zajęciami, i byciem z sobą, i właśnie przyglądaniu się, doświadczaniu się wzajemnie. I następuje ten moment, kiedy oni bardzo już chcą iść na bloki zawodowe. To jest też fajne, że oni sami czują, że te codzienne zajęcia już jest to za długo. Już chcieliby spróbować czegoś innego. Że jakby już coś, co tutaj wzięli, to też mają takie poczucie, tak myślę, jak z nimi rozmawiam też, że już chcieliby gdzieś sobie wdrożyć jednak w życie. I później idą na tą reintegrację zawodową. I tutaj zaczyna się tak naprawdę zetknięcie z rzeczywistością. Bo trafiają normalnie do zakładów pracy. Tam muszą wejść do tych zakładów, nauczyć się jakichś pewnych zasad, norm, które tam panują. Nie zawsze jest łatwo, ale właśnie po to jest... Teraz zrobiliśmy ten jeden dzień reintegracji społecznej, a drugi dzień poświęcamy na poradnictwo indywidualne. I w ten jeden dzień, kiedy oni raz w tygodniu przychodzą do nas na te zajęcia grupowe, to my mamy możliwość podzielenia się, a przede wszystkim oni, żeby się podzielili: co ci tam nie pasuje, co się dzieje, z czym sobie nie radzisz. To może być, że tak powiem, trudne w przełożeniu na to, kiedy ty pójdziesz naprawdę do pracy. Jak już nie będziesz pod tym parasolem naszym tutaj centrowym. I to myślę właśnie jest bardzo ważne, że te osoby jednocześnie realizują tą reintegrację zawodową, a więc mają bezpośredni kontrakt z pracodawcą, z zakładem pracy.

Drugim przykładem innowacyjności opowszechnionej w centrach integracji społecznej jest według wskazań badanych podejmowanie prób dopasowywania oferty usług (wiązki usług) do potrzeb, możliwości i deficytów konkretnego beneficjenta, co funkcjonuje w ramach problematyki usług społecznych jako szytych na miarę (*taylor-made services*). A zatem stosuje się elastyczne podejście do programu grup, tak, że są one dopasowywane do potrzeb uczestników w zależności od ich spersonalizowanych potrzeb (oferta kursu

komputerowego dla wybranych, praca z terapeutą rodzinnym, o ile zachodzi taka potrzeba, indywidualna praca z prawnikiem czy wizazystą). W rezultacie mamy do czynienia z realnie zindywidualizowanym programem zatrudnienia socjalnego, który należy odczytywać jako indywidualną więźkę usług i osobistą ścieżkę wychodzenia z doświadczanych problemów. Bloki zawodowe (praktyka zawodowa) dostosowywane są do członków grupy, a nie ustalane z góry przed rozpoczęciem kolejnej edycji programu reintegracji. Jak wskazywali badani, w ostateczności każda z osób może wybrać inny zawód, do którego będzie przyuczana. Co ważne, badani podkreślają, że wskazane wyżej dwa przejawy innowacyjności (łączenie w ofercie usług reintegracji społecznej i zawodowej oraz podejście *taylor-made services*), choć powinny być standardem we wszystkich centrach integracji społecznej, w praktyce obecne są tylko w wybranych (nielicznych) podmiotach. **Tylko kilku spośród ponad 50 centrów czynnie funkcjonujących w Polsce udaje się od początku** (niemal lub ponad dekadę) funkcjonować i jednocześnie realizować praktykę usługową, inwestując w społeczne i zawodowe potrzeby beneficjentów **w ramach zindywidualizowanego podejścia**. To, co powinno cechować wartościową praktykę reintegracyjną w tym typie podmiotów, od początku ich funkcjonowania właściwe jest rzadko spotykane i wciąż traktowane jest jako innowacja, chociaż przedawniona. Bazą do twórczych poszukiwań jest więc to, co robią inni, a nie to, co określone zostało jako powinność przez ustawodawcę.

Jeśli chodzi o wyniki diagnozy uwarunkowań innowacyjności podmiotów ekonomii społecznej, to zarówno raporty etnograficzne, dane uzyskane z przeprowadzonych wywiadów w ramach etnografii oraz z wywiadów zogniskowanych wyraźnie wskazują na zestaw kluczowych determinant: potrzeby chwili (sytuacja wymusza poszukiwanie rozwiązania w odniesieniu do konkretnego

przypadku), zasobów finansowych w dyspozycji, wielkości zespołu oraz struktury podmiotu (oraz relacji zewnętrznych z innymi podmiotami), lidera i sposobu zarządzania podmiotem, oraz indywidualnej kreatywności warunkowanej zasobami umożliwiającymi zwiększanie potencjału poprzez szkolenia, kursy itp.

Niewątpliwie w podmiotach, w których realizowaliśmy badanie etnograficzne, przedstawiciele kadr wskazują, że innowacje powstają w wyniku potrzeby chwili, problemu, który musi być niezwłocznie rozwiązany. A zatem innowacja rodzi się spontanicznie, jako nagle zadanie, przed którym staje konkretny pracownik lub zespół. Jak stwierdził jeden z pracowników centrum integracji społecznej w trakcie badania etnograficznego:

Ja w jakichś zmianach, innowacjach widzę element spontaniczności dużej. Tutaj właśnie w kontekście tego pytania... Zawsze jest problem do rozwiązania i może pojawić się innowacja.

Wiele firm i organizacji społecznych traci czas na planowanie, rozpisywanie. Nie mówię, że tak nie ma być, ale patrzę, że większość czasu, jaki obserwuję, marnuje się na takie przygotowanie, wyznaczanie etapów... U nas się to nie sprawdza. Dostajemy zlecenie, zaczynamy robić, zastanawiamy się w międzyczasie, jak to wykonać, jak to podzielić. I najpierw jest działanie.

Jednym z kluczowych uwarunkowań jakości pracy w centrach integracji społecznej i spółdzielniach socjalnych jest kondycja ekonomiczna przedsięwzięcia i pula środków w dyspozycji. Jednocześnie zasoby finansowe według deklaracji badanych jednoznacznie wpływają na innowacyjność pracowników. Respondent z centrum integracji społecznej w trakcie wywiadu zogniskowanego na pytanie o determinanty innowacyjności odpowiada:

Wiesz co, finanse. Finanse po prostu wpływają na chęć, bo w tym momencie

jest tak, że jeżeli jest wynagrodzenie pracowników, to są chęci do szukania. Jeżeli tego nie ma w wynagrodzeniu, no to prędzej czy później każdy utraci motywację. No i jeżeli jest tak, że ktoś coś proponuje, a mimo wszystko nie zostanie przyjęte (z braku środków finansowych – dop. A.G.-N., A.K.), to prędzej czy później się w ogóle przestanie cokolwiek proponować. To jest trochę na zasadzie: było, jest i będzie, i wszystko zostanie jak było...

Jeśli chodzi o bariery związane ze strukturą podmiotu i relacjami zewnętrznymi przedstawicielka centrum integracji społecznej wskazała w trakcie zrealizowanego wywiadu zogniskowanego:

(...) Struktura – tak. Z tego względu, że w strukturze miasta i w strukturze tutaj hierarchii jakby. W strukturze miasta dlatego, że mamy określone sumy pieniędzy [dotacje] i musimy się tego trzymać... My tak naprawdę nie jesteśmy partnerem. I to też jest ważne. Nie ma innowacyjności bez partnerstwa z innymi, jeżeli chce się coś zmienić, to trzeba mieć partnera jednak, tych chętnych do zmiany, takich na zewnątrz. Jeżeli tego nie ma, no też trudno jakby zmieniać cokolwiek, skoro nie zostanie to zauważone albo zostanie pominięte. Jeśli chodzi o środek, to w środku centrum, to struktura jest tą rzeczą taką straszną, znaczy utrudniającą. Nie oszukujmy się, na przykład była sytuacja taka, kiedy to widać bardzo mocno, jak się pracuje z grupami, że mija sześć miesięcy i po tych sześciu miesiącach jest ogromny spadek motywacji do robienia czegokolwiek...

Respondenci reprezentujący podmioty ekonomii społecznej wyraźnie zwracali uwagę na rolę lidera i sposoby zarządzania organizacjami w kontekście ich potencjału organizacyjnego. Często lider, szef organizacji wskazywany jest jako jedyna osoba w podmiocie, która zgłasza innowacje. Dlatego badani wielokrotnie wskazywali, że struktura

zatrudnienia w analizowanych podmiotach, fakt, że są to małe zespoły przeciążone bieżącymi obowiązkami determinuje fakt, że innowacje powstają w formie bieżących usprawnień (jako produktu „burzy mózgu” zespołu) lub pomysłów lidera, zwierzchnika organizacji. Za kluczowe w tym względzie uznaje się organizowanie przez zwierzchników wywołanych już spotkań zespołu (czasami nieformalnych), służących omawianiu problemów, które trzeba rozwiązywać. Za istotne uznaje się, że stwarza się warunki do zaistnienia pasji pracowników, aby byli odblokowani do samodzielnego zgłaszania pomysłów. Niewątpliwie innowacyjności sprzyjają zebrania, podczas których, jak stwierdził pracownik spółdzielni socjalnych:

(...) najintensywniej myślimy, pracujemy, koncentrujemy się i podejmujemy decyzje (...).

Pracownik centrum integracji społecznej w trakcie wywiadu realizowanego na potrzeby studium etnograficznego stwierdził, odpowiadając na pytanie o uwarunkowania innowacyjności:

(...) przede wszystkim sprawna organizacja, dobre zarządzanie, szef nastawiony na innowacje. Czyli taki, który jest, jak ja mówię, demokratyczny. Że dobra, ty masz pomysł, okej, co ty możesz zrobić w tym zakresie? Że na przykład poszukuje się pracowników kreatywnych, a nie takich, którzy mają pracę „od-do”, zrobią swoje i idą. Tylko właśnie ta kadra jest ważnym elementem, ludzie myślący, nastawieni na rozwój, utożsamiający się z instytucją... Ale, tak jak mówię, ważny jest decydent, czyli człowiek, który będzie też nastawiony innowacyjnie na wszelkie pomysły. Dający troszkę wolną rękę. Dobra, masz pomysł, pomysł jest super, ale musisz mi przedstawić jakąś kalkulację, kto by nas wsparł. Już masz wolną rękę, idź i wdrażaj.

Jednocześnie warto zaznaczyć, że tak jak w centrach integracji powszechnie wskazuje się na potrzebę tworzenia innowacji, tak

w spółdzielniach socjalnych respondenci podkreślają, że kluczowa jest stabilność, do której się dąży. A zatem często nie myślą o innowacjach, ale o zdobyciu zleceń i regularnej ich realizacji. Jak stwierdził pracownik spółdzielni socjalnej w trakcie wywiadu:

W przypadku spółdzielni socjalnej każda zmiana to jest koszmar. Czuję, że w przedsiębiorstwach rynkowych jest nieco inaczej. Być może jest aplauz, jakieś super doświadczenie dla firmy, że powstaje coś nowego. U nas tak nie jest...

W trakcie zrealizowanego badania ogniskowaliśmy się na kwestiach pozytywnych relacji w zespołach spółdzielni socjalnych i centrów integracji społecznych, uwarunkowań pozytywnych relacji oraz ich związków z innowacyjnością. Zdaniem badanych, istotą pozytywnych relacji w organizacji jest niewątpliwie wzajemny szacunek członków personelu okazywany na co dzień. Pozytywne relacje opierają się na szczerości, empatii, otwartości, współpracy, współodpowiedzialności i równym podziale obowiązków. Pozytywne relacje oznaczają, że ludzie mają ze sobą coś wspólnego, są na siebie otwarci. Jak wskazywał jeden z pracowników spółdzielni socjalnej w trakcie wywiadu zogniskowanego:

(...) pozytywne relacje w pracy powodują, że chce się chodzić do pracy, a ich podstawą są wzajemna życzliwość, zrozumienie i nienachalna pomoc... Ważne jest też wyraźne rozgraniczenie ról – lider to lider, raczej nie powinien wchodzić w zbyt bliskie relacje z podwładnymi i przekraczać pewnych granic (np. chodzić na piwo). Ale ważne jest, żeby interesował się sprawami podopiecznych i im pomagał.

Powyższy cytat nie tylko uwzględnia definicję pozytywnych relacji, ale także wskazuje już ich uwarunkowania. Jako determinanty pozytywnych relacji przedstawiciele badanych podmiotów – zarówno w trakcie wywiadów w ramach badania etnograficznego, jak i w trakcie wywiadów zogniskowanych –

wskazywali, że relacje zależą od porządku wewnątrz organizacji, solidności personelu w wykonywaniu przydzielonych zadań, wzajemnej tolerancji, indywidualnego podejścia do innych osób, sprawnego rozwiązywania konfliktów, konsekwencji ze strony lidera, dobrych wynagrodzeń, swobody w wyrażaniu emocji i indywidualnych umiejętności przyjmowania krytyki. Co interesujące, badani wskazywali, że na relacje (pozytywne) wpływa aranżacja wewnątrz organizacji. Powyższe uwarunkowania pozytywnych relacji zostały zadeklarowane, ale i dały się zaobserwować w ramach obserwacji uczestniczącej. Można je uporządkować, wskazując dwie kluczowe kategorie: lider i zarządzanie organizacją (czytelność reguł organizacyjnych, struktura hierarchiczna, sprawność rozwiązywania konfliktów, ustanowiony system wynagrodzeń, zarządzanie różnorodnością, korzystanie ze szkoleń, organizowanie spotkań grupowych, organizowanie przyjaznej infrastruktury) oraz cechy personelu (wzajemna tolerancja, zdolność przyjmowania krytyki).

Zdaniem kierownik centrum integracji społecznej kluczowa dla zaistnienia pozytywnych relacji jest otwarta komunikacja. Jak wskazywała:

(...) żeby razem pracować z ludźmi, tworzyć jakiś zespół, to trzeba wspólnie ze sobą gadać... I być jakby na bieżąco. Ponieważ my musimy wiedzieć nawzajem, co się dzieje w grupach, gdzie są jakie problemy, co należy zaoferować, na jaką potrzebę odpowiedzieć... Poza pracą... nie spotykamy się po koleżeńsku. Raczej nie.

Kierownicy podmiotów ekonomii społecznej podkreślają, że z ich strony trudno mówić o jakimś sformalizowanym zarządzaniu w kontekście budowania pozytywnej atmosfery. Kierownik centrum integracji społecznej zapytana o sposób zarządzania w kontekście budowania pozytywnych relacji, wskazywała:

Dlatego ja mówię, że musi się to dokończyć bardziej oddolnie. Bo mi się wydaje, że to właśnie, o czym pani mówi, to się

dzieje tak po prostu, zwyczajnie. I gdzieś tak nie umiem tego umiejscowić, w strukturze, strategii, o co ja, jako kierownik szczególnie dbam, że podejmuję konkretne działania... Nie wydaje mi się, żeby to tego wymagało. To jest jakoś samo z siebie, że po prostu człowiek nawzajem traktuje się z szacunkiem. To jest podstawa, to jest po prostu podstawa. Nikt tutaj na nikogo nie krzyczy, nikt nie wymaga jakiejś rywalizacji. Wręcz przeciwnie, ta rywalizacja nie jest tutaj wskazana. Bo my tutaj musimy mówić jednym głosem, żeby być autentyczni dla naszych klientów. Bo jeśli my tutaj zaczniemy rywalizować o jakieś punkty, nie wiem, o co tam jeszcze, to po prostu nie ma to sensu. To można sobie właśnie rywalizować w jakichś dużych firmach, gdzie jest ten wyścig szczurów... Natomiast w takiej placówce, to nie jest wskazane... Tutaj trzeba sobie wzajemnie pomagać, wspierać, trzeba patrzeć, obserwować, jak ktoś ma gorszy dzień. To ta druga musi sobie coś z siebie wykrzesać, jakoś tą wspólną linię poprowadzić.

Jednak osoba lidera i tego, w jaki sposób zarządza organizacją wydaje się kluczowa. Jednocześnie badania wskazują, że zarządzanie personelem jest niezwykle trudne i nie sposób w tym wymiarze ustrzec się pomyłek. Jak stwierdza pracownik centrum integracji społecznej:

(...) 70% sukcesu to jest lider, szef. Szef może popełniać tyle błędów... Człowiek się uczy przez całe życie i to pozwala popełniać mniej błędów. Nie da się nie popełniać błędów w zarządzaniu ludźmi.

Pozytywne relacje nie muszą oznaczać upowszechnionego poruszania prywatnych spraw personelu w ramach codziennej pracy. Jak wskazywał pracownik spółdzielni społecznej w trakcie wywiadu zogniskowanego:

Ja myślę o tym zjednoczeniu w pracy, czy chce się do tej pracy chodzić czy nie, ale też myślę o tym, że też czasami są jed-

nostki, które chcą na siłę robić rodzinną atmosferę. To nie jest dobre...

Istotną dla pozytywnych relacji i ewentualnego ich braku jest upowszechniona hierarchia wewnętrzna. Jeśli mamy do czynienia z ewidentnymi nierównościami, to wpływa to na atmosferę i relacje. Szczególnie wiele zarzutów w tym względzie kierowanych jest pod adresem osób na stanowiskach kierowniczych. Wskazywane są przypadki, kiedy kierownictwo spóźnia się, wychodzi wcześniej z pracy, załatwia w ciągu dnia prywatne sprawy nie odrabiając tych godzin, przy jednoczesnym oczekiwaniu, że będzie pełna dyscyplina w zakresie czasu pracy pośród pozostałych członków personelu. Jak wskazuje pracownik centrum integracji społecznej, nie zajmujący kierowniczego stanowiska:

Lubię ludzi i przychodzę do pracy z przyjemnością, ale są równi i równiejsi. Tak to wygląda na poziomie pracowników...

Pani dyrektor jest osobą, która nigdy nie pracowała w innym zawodzie, potem pracowała gdzie indziej, ale mam wrażenie, że nigdy nie pracowała jako trener, nie wchodziła na zajęcia. W związku z tym nie ma bladego pojęcia, jak one przebiegają. Ona to wszystko widzi z zewnątrz. Osoba taka nie potrafi, nie zna się, nie umie ocenić pracy i podjąć decyzji, bo nie wie, o co chodzi w tej pracy.

Co ciekawe, problemy ekonomiczne organizacji mogą wzmocniać pozytywne relacje między pracownikami. Jednocześnie słaba sytuacja finansowa wpływa na atmosferę, choć zdecydowanie dominują głosy, że pracownicy wolą wiedzieć, jaka jest realna sytuacja i w tej sytuacji integrują się. Jak mówi zwierzchnik spółdzielni społecznej:

U mnie się martwią tak samo jak ja. Pewnie przejmują te klimaty ode mnie. Ja tylko część informacji staram się im przekazywać, takich jak jest źle, tragicznie. Też nie chcę, żeby zupełnie funkcjonowały poza realiami spółdzielni... Oni też się martwią.

Mogą one stanowić test sprawdzający, czy jest się członkiem zespołu na dobre i złe. Zdaniem zwierzchników podmiotów nie można wszystkiego mówić pracownikom, zwłaszcza należy dozować negatywne informacje.

W kwestii cech personelu i wzajemnych codziennych relacji, respondenci wskazywali, że wzajemna szczerść jest kwestią problematyczną w kontekście pozytywnych relacji wśród członków personelu.

(...) ja nie jestem zwolennikiem szczerości do bólu. W sensie takim, że ja szczerść rozumiem jako podawanie informacji zwrotnej, co mi się nie podoba, co ty robisz człowieku. Ja w ten sposób rozumiem szczerść. I taka szczerść jak najbardziej sprzyja pozytywnym relacjom. Jeżeli się mówi człowiekowi: słuchaj, jest tak i tak, ale nie chciałbym, czy nie życzę sobie, żebyś w ten sposób się zachowywał, mi to sprawia przykrość... Albo zobacz, to nie pasuje do naszego regulaminu... I to jest ta szczerść, za którą ja jestem. I ona sprzyja pozytywnej atmosferze. Ale jeśli jest ktoś, kto postępuje na zasadzie: ja ci tu teraz wygarę, jaki ty jesteś okropny i w ogóle do niczego, to na pewno coś takiego nie sprzyja. Bo to powoduje, że człowiek po prostu się zamyka, czuje się jakoś gorszy, źle traktowany i wtedy na pewno żadnej pozytywnej atmosferze to nie sprzyja. Wręcz przeciwnie...

Generalnie, badani wielokrotnie podkreślają, że indywidualne cechy, skłonności, wpływają na pozytywne relacje.

Ja myślę, że też takie cechy osobowości. Dlatego, że w tych cechach naszych wspólnych, tych których osobowościowo podzielamy, widzę wysoki stopień takiej kultury osobistej, też chyba takiej empatii, zwyczajnie ludzkiej. Mamy brak chęci jątrzenia, jakiegoś tam konfliktowania, szukania sporów. Raczej właśnie tutaj nie ma na to miejsca. I to jest cenne i przekłada się na pozytywne relacje.

Co interesujące, respondenci wiązali też indywidualne cechy personelu z wiekiem. Jak wskazywała pracowniczka spółdzielni socjalnej:

Myślę, że im niższy wiek, tym większą otwartość na różnorodność, że to młodsze pokolenie generalnie nauczone jest większej akceptacji i mają świadomość, że każdy jest wręcz indywidualistą, nie oczekują wobec siebie, że wszyscy będą tacy sami.

Respondenci podkreślali, że fizyczne aspekty otoczenia również wpływają na pozytywne relacje. Jak wskazywali zgodnym głosem przedstawiciele centrum integracji społecznej i spółdzielni socjalnej:

Ktoś kiedyś udowodnił, że kolory wpływają na nastrój. W biurach są takie neutralne kolory. Zapach. Zapach ma znaczenie. Mam kierownika, który tak kopci, że go wyrzuciłam za drzwi, że sobie nie życzę, że nie jestem w stanie tego wytrzymać... Ja nie palę, nie lubię palaczy w swoim otoczeniu, gdzie ktoś siedzi naprzeciw mnie i dymi... Poza tym nie wyobrażam sobie, żeby zostawić bałagan i wyjść. To jest tak, że ludzie kopiuje to, co mają w domu... Inaczej wygląda biuro, inaczej wygląda warsztat, inaczej wygląda na budowie. Jak ktoś się tak zachowuje w domu, to można użyć rygorów, nakazów, a będzie się tak samo zachowywał.

Inny przedstawiciel centrum integracji społecznej argumentował w tym względzie:

(...) kluczowy jest porządek w relacjach w działaniu. Pomiędzy komórkami. Ale w takiej małej firmie też porządek wprost, między stołami warsztatowymi. Bałagan w tym wypadku rozpieprza działalność, bo jeśli są materiały, narzędzia... Wszystko jest w artystycznym nieładzie i wtedy nie da się niczego znaleźć.

W centrach integracji społecznej mamy do czynienia z upowszechnioną atmosferą zdystansowania, obojętności. Struktura jest wyraźnie hierarchiczna, a pracownicy raczej unikają tematów pozasłużbowych. W spółdzielniach socjalnych mamy do czy-

nienia z większą integracją, bardziej otwartą komunikacją.

Na podstawie zrealizowanego badania należy jednoznacznie stwierdzić, że w opiniach badanych i w oparciu o dokonane obserwacje, relacje w zespołach wewnątrz podmiotów mają wpływ na ich innowacyjność. Przez samych badanych – reprezentantów centrów integracji społecznej i spółdzielni socjalnych – pozytywne relacje uznawane są w tym względzie za kluczowe dla pojawiania się w podmiotach „tego, co nowe”. Szczególnie widoczny jest wpływ relacji w zespołach na pojawianie się innowacji społecznych, rozumianych tu jako różne usprawnienia wewnętrzne wpływające na warunki, satysfakcję z pracy, możliwość godzenia życia zawodowego i rodzinnego przez personel organizacji (np. elastyczny czas pracy). Uczestnicy wywiadów zgodnie podkreślali, że jeśli relacje są pozytywne i panuje atmosfera współpracy i zrozumienia to da się zbudować warunki do takiej organizacji pracy, która będzie dawała szansę na elastyczne funkcjonowanie w miejscu pracy z korzyścią dla satysfakcji pracownika. Wprost wskazuje to kierownik centrum integracji społecznej:

No oczywiście, że pozytywne relacje mają znaczenie dla naszej innowacyjności. Przecież jak człowiek byby taki stłamszony, co się boi czegokolwiek powiedzieć, nie ma możliwości powiedzieć tego, co mu się na przykład nie podoba lub co powinno mieć miejsce, to on żadnego pomysłu nie powie, bo się będzie bał, że albo zostanie zaraz okrzyknięty jakimś durniem.

Innowacje rodzą się tam, gdzie ma miejsce wsłuchanie się w potrzeby pracownika. To go uaktywnia do swobodnego poszukiwania rozwiązań, proponowania usprawnień, aktywności podczas zespołowych porad, spotkań, „burz mózgów”. Respondenci – zarówno z centrów integracji społecznej, jak i spółdzielni socjalnych – na pytanie o związki pozytywnych relacji z innowacyjnością, na podstawie własnych doświadczeń jednoznacznie stwierdzali:

Innowacjom sprzyja wysłuchiwanie. Wysłuchiwanie i potraktowanie poważnie tego, co mówi każdy pracownik. Bo jeśli jest potrzeba zmiany, to należy każdego wysłuchać. Wykazać chęć zrozumienia... Niezbędny jest też odpowiedni poziom współpracy...

Respondenci wielokrotnie wskazują, że do tego, aby móc zgłaszać usprawnienia nie trzeba atmosfery szczególnie rodzinnej, spędzania razem prywatnego czasu, stałego dzielenia się prywatnymi sprawami. Za kluczowe uznają w tym względzie równe traktowanie, otwartość na drugiego człowieka. To niewątpliwie wymaga odpowiedniego zarządzania, odpowiedniej osoby lidera, który daje przykład.

6. Dyskusja

Podmioty ekonomii społecznej dźwigają w Polsce odpowiedzialność za procesy reintegracji osób doświadczających społecznego wykluczenia, na wsparcie których pomysłu nie mają często inne instytucje (np. administracja samorządowa). Niedoinwestowane, walczą o przetrwanie, próbując udowodnić swoją skuteczność. Będąc swoistą innowacją społeczną, same muszą stymulować swoją wewnętrzną innowacyjność i tworzyć innowacje, by przetrwać na rynku. W związku z tym pytanie o to, w jaki sposób można zwiększyć potencjał innowacyjny tych instytucjach jest bardzo zasadne i odnosi się do możliwości aplikowania na ich gruncie współczesnych teorii zarządzania.

W teorii zarządzania innowacyjność organizacji to „gotowość do wprowadzania nowości przez eksperymentowanie i procesy twórcze, których celem jest rozwój nowych produktów i usług, a także nowych procesów” [Dess, Lumpkin, 2005, s. 148]. Innowacyjność odnosi się zatem do wszelkich wysiłków podejmowanych w celu znalezienia nowych rozwiązań, które pozwolą utrzymać i zwiększyć efektywność organizacji we współczesnym, pełnym wyzwaniach otoczeniu, tworząc efekty

wartościowe w czasie. Jednocześnie innowacja jest koncepcją wielowymiarową, definiowaną na wiele różnych sposobów. W porównaniu z klasycznymi definicjami traktującymi innowację w wąski sposób, jako zmiany w produktach lub sposobach produkcji [Mansfield, 1968; Freeman, 1982], obecnie dominuje podejście traktujące innowacje w szeroki sposób. Przyjmując taką perspektywę określa się innowację jako każdą zmianę mającą swoje źródło w zdobywaniu i wykorzystywaniu nowej wiedzy [Drucker, 1985; Sundbo, 1998; Rogers, 2003]. Tym samym innowacje obejmują szeroki zakres zmian, począwszy od produktów i innowacyjnych procesów, przez zmiany organizacyjne, marketingowe, po innowacje społeczne. Co więcej, innowacje mogą być traktowane jako produkty, procesy czy idee nowe dla danej jednostki/organizacji, a niekoniecznie nowe w sensie bezwzględnym [West, Farr, 1990; De Dreu, 2006]. Zrealizowane badanie pokazało, że takie rozumienie innowacji jest bliskie analizowanym podmiotom ekonomii społecznej, co umożliwia w tym zakresie dialog pomiędzy światem biznesu i światem ekonomii społecznej.

Innowacje przestają być domeną wyjątkowo kreatywnych, utalentowanych czy przedsiębiorczych ludzi; każdy pracownik może je tworzyć, usprawniając nawet drobne aspekty swojej pracy. Prowadzi to do konkluzji, że kluczową kompetencją organizacji wzmacniającej swoją innowacyjność jest klimat innowacyjny, stwarzający warunki, w których pracownicy chcą i angażują się w takie działania [Burke, Litwin, 1992; Woodman, Sawyer, Griffin, 1993; Ekvall, 1996; Naranjo-Valencia et al., 2011; Wolf, Kaudela-Baum, Meissner, 2012]. Innowacje tworzone są przez ludzi, a proces ich tworzenia jest uwarunkowany interakcjami i procesami społecznymi zachodzącymi w zespołach pracowniczych [Agrell, Gustafson, 1996; Van Offenbeek, Koopman, 1996; Drach-Zahavy, Somech, 2013]. Klimat innowacyjny sprzyjający kreatywności i tworzeniu innowacji obejmuje m.in.: zaangażo-

wanie pracowników, dzielenie wspólnej wizji, wolność, wsparcie dla nowych idei i podejmowania ryzyka oraz pozytywne relacje pracowników [Übuis, Alas, Elenurm, 2013].

Zgodnie z przyjętym w tym artykule założeniem, koncentracja na pozytywnych zjawiskach organizacyjnych, takich właśnie jak pozytywne relacje pracowników może być drogą do stymulowania innowacyjności także w podmiotach ekonomii społecznej. Przeprowadzone badania wydają się to potwierdzać. W badanych podmiotach ewidentnie należy dostrzec zarówno problemy z innowacyjnością, jak i pozytywnymi relacjami w zespołach, można zatem wnioskować, że jedno wynika z drugiego. Niska innowacyjność zarówno centrów integracji społecznej, jak i spółdzielni socjalnych wynika z niedostatku pozytywnego zarządzania i złej atmosfery wewnętrznej. Jednocześnie w oparciu o swoje doświadczenia pracownicy podmiotów ekonomii społecznej wskazują na potrzebę budowania pozytywnych relacji, co miałyby się przełożyć na potencjał innowacyjny podmiotów przez budowanie warunków do większej otwartości na wyrażanie opinii i zgłaszanie pomysłów. Centra integracji społecznej, realizując swoją misję (wszechstronna i elastyczna oferta usług reintegracji) uznają się za innowacyjne, choć obserwacje wewnętrzne wywiadców realizujących badania etnograficzne wskazują, że podmioty te nie rozwijają się, trudno w ich ramach wskazywać pozytywne, twórcze zmiany. Spółdzielnie socjalne walczą o przetrwanie na rynku, dążąc do zapewnienia sobie zleceń na dłuższy okres, wskazując, że zależy im nie na innowacyjności, ale na stabilności. Pozytywne relacje wyrażane wzajemnym szacunkiem, otwartością, sprawiedliwym traktowaniem to deklarowana potrzeba, a nie codzienność wśród personelu podmiotów ekonomii społecznej. Zasadnicze znaczenie mają tu nie tyle cechy i postawy personelu, co postawy i styl zarządzania lidera. O ile liderzy mają dobre samopoczucie i przypisują sobie pozytywne działania, tak z opinii per-

sonelu i obserwacji życia codziennego organizacji wynika, że istnieją napięcia wewnętrzne przekładające się na złe relacje i niską innowacyjność. **Oznacza to, że zarządzający dostrzegają powiązanie pozytywnych relacji z innowacyjnością, jednakże w praktyce nie udaje im się tego zrealizować.** Być może przyczyną tego stanu jest utrzymywanie przez liderów zbyt dużego dystansu władzy (wyraźnie wyeksponowane w wypowiedziach badanych przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej), który w ich przekonaniu jest właściwy w tego typu organizacji. Jednocześnie jednak, jak wskazują nasze badania przeprowadzone równoległe w organizacjach biznesowych, duży dystans władzy przekłada się na pasywność i brak inicjatywy po stronie pracowników. I rzeczywiście jest to problem pojawiający się w podmiotach ekonomii społecznej, na który wskazywali w wywiadach nasi respondenci. **Wynika stąd, że biznes może wspierać podmioty ekonomii społecznej swoimi doświadczeniami, także w zakresie przywództwa stymulującego innowacyjność i pozytywne relacje w pracy.**

Podsumowanie

Aktywna polityka społeczna w Polsce to poligon doświadczalny z centralną rolą od-

grywaną przez podmioty ekonomii społecznej. Organizacje te poszukują sposobów na finansowanie prowadzonych przedsięwzięć i przetrwanie na rynku. Są niedoinwestowane, a przez to oferujące niskie wynagrodzenia. Właściwa jest im częsta fluktuacja wypalonych kadr. Na co dzień stają przed wyzwaniem, z którym nie potrafią poradzić sobie inne podmioty (zwłaszcza samorządowej polityki społecznej), w postaci pracy na rzecz społecznego i zawodowego wzmocnienia osób defaworyzowanych na rynku pracy i marginalizowanych w życiu społecznym. Zrealizowane badanie wykazało niską innowacyjność tych podmiotów, wewnętrzne problemy relacyjne z tłem w postaci dysfunkcyjnych procesów zarządzania organizacją. Zebrane dane, wejście „do środka” organizacji pozwoliło na wyraźne powiązanie słabych relacji interpersonalnych z niską innowacyjnością, jednocześnie pozwalając określić wewnętrzne potrzeby (pozamaterialne) tych podmiotów, inwestycje, które powinny zwiększać ich potencjał innowacyjny. Potencjał rozumiany tak, jak widzi to badany personel podmiotów ekonomii społecznej, tzn. jako sprawność w osiągnięciu dużych i (zwłaszcza) małych celów organizacji i rozwiązywanie bieżących problemów.

Literatura

- Agrell A., Gustafson R.** (1996). „Innovation and creativity in work groups”, w: M.A. West (red.), *Handbook of work group psychology*. London: Wiley.
- Amabile T.M.** (1993). „Motivational Synergy: Toward New Conceptualizations of Intrinsic and Extrinsic Motivation in the Workplace”, *Human Resource Management Review*, 3.
- Bolino M.C.** (1999). „Citizenship and Impression Management: Good Soldiers or Good Actors?”, *Academy of Management Review*, 24.
- Bonoli G.** (2010). „The political economy of active labour market policy”, *Politics & Society*, 38 (4).
- Burke W.W., Litwin G.H.** (1992). „A casual model of organizational performance and change”, *Journal of Management*, 18.
- Cameron K.S., Spreitzer G.M.** (red.) (2012). *The Oxford Handbook of Positive Organizational Scholarship*. New York: Oxford University Press.
- Cameron K.S., Dutton J.E., Quinn R.E.** (red.) (2003). *Positive Organizational Scholarship. Foundation of a New Discipline*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Carmeli A., Brueller D., Dutton J.E.** (2009). „Psychological Conditions of Personal Engagement and Disengagement at Work”, *Academy of Management Journal*, Vol. 33. No. 4.
- Caza B.B., Caza A.** (2008). „Positive Organizational Scholarship”, *Journal of Management Inquiry*, 17 (1).
- Chiaburu D.S., Harrison D. A.** (2008). „Do Peers Make the Place? Conceptual Synthesis and Meta-Analysis of Co-Worker Effects on Perceptions, Attitudes, OCBs, and Performance”, *Journal of Applied Psychology*, 93.

- Considine M., O'Sullivan S.** (2014). „Introduction: Markets and the New Welfare: Buying and Selling the Poor”, *Social Policy & Administration*, 48.
- Davidson M.N., James E.H.** (2007). „The Engines of Positive Relationships Across Difference: Conflict and Learning”, w: J.E. Dutton, B.R. Ragins (red.), *Exploring Positive Relationships at Work: Building a Theoretical and Research Foundation*. New York: Lawrence Erlbaum.
- Davies S.** (2008). „Contracting out Employment Services to the Third and Private Sectors: a Critique”, *Critical Social Policy*, 28 (2).
- De Dreu K.W.** (2006). „When Too Little or Too Much Hurts: Evidence for a Curvilinear Relationship Between Task Conflict and Innovation in Teams”, *Journal of Management*, 32 (1).
- De Graaf W., Sirovatka T.** (2010). „Governance reforms and their impacts on the effects of activation policies”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30 (5/6).
- Dess G.G., Lumpkin G.T.** (2005). „The Role of Entrepreneurial Orientation in Stimulating Effective Corporate Entrepreneurship”, *Academy of Management Executive*, 19 (1).
- Drah-Zahavy A., Somech A.** (2013). „Translating Team Creativity to Innovation Implementation: The Role of Team Composition and Climate for Innovation”, *Journal of Management*, 39 (3).
- Drucker P.F.** (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Pan Books.
- Drucker P.F.** (2005). „Managing Yourself”, *Harvard Business Review*, January.
- Ehler F.** (2010). „New Public governance and activation”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30 (5/6).
- Ekvall G.** (1996). „Organizational climate for creativity and innovation”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5.
- Foss N., Minbaeva D., Pedersen T., Reinhold M.** (2009). „Encouraging Knowledge Sharing among Employees: How Job Design Matters”, *Human Resource Management*, 48.
- Fredrickson B.L.** (2009). *Positivity*. New York: Crown Publishers.
- Freeman Ch.** (1982). *The economics of industrial innovation*. London: Pinter.
- Fryer B.** (2004). „Accentuate the positive”, *Harvard Business Review: Breakthrough Ideas for 2004*, February.
- Fukuyama F.** (1995). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Gagne M.** (2003). „The Role of Autonomy Support and Autonomy Orientation in Prosocial Behavior Engagement”, *Motivation and Emotion*, 27.
- Gagne M.** (2009). „A Model of Knowledge-sharing Motivation”, *Human Resource Management*, 48.
- Gagne M., Deci E.L.** (2005). „Self-determination Theory and Work Motivation”, *Journal of Organizational Behavior*, 26.
- Graziano P.R.** (2010). „Converging worlds of activation? Activation policies and governance in Europe and the role of the UE”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30 (5/6).
- Ibarra H.** (1993). „Personal Networks of Women and Minorities in Management: A Conceptual Framework”, *Academy of Management Review*, 18.
- Ibarra H.** (1997). „Paving an Alternative Route: Gender Differences in Managerial Networks”, *Social Psychology Quarterly*, 97.
- Kahn W.A.** (1990). „Psychological Conditions of Personal Engagement and Disengagement at Work”, *Academy of Management Journal*, 33.
- Karwacki A., Rymcza M.** (2011). „Meandry opowiadania koncepcji aktywnej polityki społecznej w Polsce”, w: M. Grewiński, M. Rymcza (red.). *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*. Warszawa: WSP TWP.
- Karwacki A., Rymcza M.** (2016). *Między empowerment a zarządzaniem underclass. Problemy i wyzwania wdrażania podejścia aktywizacyjnego w polityce społecznej w świetle badań nad reintegracją prowadzoną w podmiotach ekonomii społecznej w Polsce* (maszynopis nieopublikowany).
- Katz D.** (1964). „The Motivational Basis of Organizational Behavior”, *Behavioral Science*, 9.
- Kotlarska-Michalska A.** (2012). „Blaski i cienie programów reintegracji społecznej i zawodowej”, w: K. Wódz, K. Faliszek, A. Karwacki, M. Rymcza (red.), *Nowe priorytety i tendencje w polityce społecznej – wokół integracji i aktywizacji zawodowej*. Toruń: Wydawnictwo Edukacyjne Akapit.
- Kram K.E., Isabella L.A.** (1985). „Mentoring Alternatives: The Role of Peer Relationships in Career Development”, *Academy of Management Journal*, 28.
- Künzel S.** (2012). „The local dimension of active inclusion policy”, *Journal of European Social Policy*, 22 (1).
- Le Grand J.** (1991). „Quasi-markets and social policy”, *The Economic Journal*, 101 (408).
- Lin H.** (2007). „Effects of Extrinsic and Intrinsic Motivation on Employee Knowledge Sharing Intentions”, *Journal of Information Science*, 33.
- Mansfield E.** (1968). *Industrial research and technological innovation*. New York: Norton.
- Meyer J.P., Allen N.J.** (1997). *Commitment in the Workplace – Theory, Research and Application*. Sage Publications.
- Miles M.B., Huberman A.M.** (2000). *Analiza danych jakościowych*. Białystok: TransHumana.
- Minas R., Wright S., van Berkel R.** (2012). „Decentralization and centralization. Governing the activation of social assistance recipients in Europe”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 32 (5/6).
- Moreira A.** (2008). *The Activation Dilemma. Reconciling the fairness and effectiveness of minimum income schemes in Europe*. Bristol: The Policy Press.
- Moss Kanter R.** (1993). *The Change Masters*. New York: Simon and Schuster.

- Naranjo-Valencia J. C., Jimenez-Jimenez D., Sanz-Valle R.** (2011). „Innovation or imitation? The role of organizational culture”, *Management Decision*, 49 (1).
- Newman J.** (2007). „The “double dynamics” of activation. Institutions, citizens and the remaking of welfare governance”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 27 (9/10).
- Nicaise I.** (2002). *The active welfare state: a response to social exclusion?* Bruges: Vives Lecture.
- Organ D.W.** (1988). *Organizational Citizenship Behavior: The good soldier syndrome*. Lexington, MA: Lexington.
- Organ D.W.** (1997). „Organizational Citizenship Behavior: It’s construct clean-up time”, *Human Performance*, 10 (2).
- Ragins B.R., Dutton J.E.** (2007). „Positive Relationships at Work: An Introduction and Invitation”, w: J.E. Dutton, B.R. Ragins (red.), *Exploring Positive Relationships at Work: Building a Theoretical and Research Foundation*. Mahwah, NJ: Laurence Erlbaum Associates.
- Rawlins W.K.** (1992). *Friendship Matters: Communication, Dialectics, and the Life Course*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.
- Roberts L.M.** (2007). „From Proving to Becoming: How Positive Relationships Create a Context for Self-discovery and Self-actualization”, w: J.E. Dutton, B.R. Ragins (red.), *Exploring Positive Relationships at Work: Building a Theoretical and Research Foundation*. New York: Lawrence Erlbaum.
- Rogers E.M.** (2003). *Diffusion of innovation*. New York: Free Press.
- Salamon L.M.** (1997). „Of Market Failure, Voluntary Failure and Third-Party Government”, *Journal of Voluntary Action Research*, 16 (1).
- Seligman M., Csikszentmihalyi M.** (2000). „Positive Psychology. An Introduction”, *American Psychologist*, January.
- Stephens J.P., Heaphy E., Dutton J.E.** (2012). „High-quality connections”, w: K.S. Cameron, G.M. Spreitzer (red.), *The Oxford Handbook of Positive Organizational Scholarship*. New York: Oxford University Press.
- Sundbo J.** (1998). *The Organization of Innovation in Services*. Roskilde: Roskilde University Press.
- Szarfenberg R.** (2013). *Słabości trzeciego sektora i partnerstwa publiczno-prywatnego*, <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/tzts.pdf>.
- Timberlake S.** (2005). „Social Capital and Gender in the Workplace”, *Journal of Management Development*, 24.
- Übicus U., Alas R., Elenurm T.** (2013). „Impact of Innovation Climate on Individual and Organisational Level Factors in Asia and Europe”, *Journal of Business Economics and Management*, 14 (1).
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym**, Dz.U. z 2003 r., nr 122, poz. 1143 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy**, Dz.U. z 2004 r., nr 99, poz. 1001 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych**, Dz.U. z 2006 r., nr 94, poz. 651 z późn. zm.
- Vallerand R.J., Bissonnette R.** (1992). „Intrinsic, Extrinsic, and Amotivational Styles as Predictors of Behavior: A Perspective Study”, *Journal of Personality*, 60.
- Van Berkel R., Borghi V.** (2008). „Introduction: The Governance of Activation”, *Social Policy & Society*, 7.
- Van Berkel R., Møller I.H.** (red.) (2002). *Active Social Policies in the EU: Inclusion through Participation?* Bristol: Policy Press.
- Van Berkel R., de Graaf W., Sirovatka T.** (2012). „Governance of the activation in Europe. Introduction”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 30 (5/6).
- Van Offenbeek M., Koopman P.** (1996). „Interaction and decision making in project teams”, w: M.A. West (red.), *Handbook of work group psychology*. London: Wiley.
- Vansteenkiste M., Simons J., Lens W., Sheldon K.M., Deci E.L.** (2004). „Motivating Learning, Performance, and Persistence: The Synergistic Effects of Intrinsic Goal Contents and Autonomy-supportive Context”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 87.
- Visser W.** (2011). *The Age of Responsibility: CSR 2.0 and the New DNA of Business*. John Wiley & Sons.
- Waugh C.E., Fredrickson B.L.** (2006). „Nice to Know you: Positive Emotions, Self-other Overlap, and Complex Understanding in the Formation of a New Relationship”, *The Journal of Positive Psychology*, 1 (2).
- Weisten N., Ryan R.M.** (2010). „When Helping Helps: Autonomous Motivation for Prosocial Behavior and its Influence on Well-being for the Helper and Recipient”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 98.
- Werther W.B., Chandler D.B.** (2011). *Strategic Corporate Social Responsibility: Stakeholders in a Global Environment*. Sage Publications.
- West M.A., Farr J.L.** (1990). „Innovation at work”, w: M.A. West, J.L. Farr (red.), *Innovation and creativity at work*. Chichester: Wiley.
- Wiśniewski Z., Maksym M.** (2008). „Polityka rynku pracy w kontekście integracji z Unią Europejską. Bilans i nowe wyzwania”, w: Z. Wiśniewski, E. Dolny (red.), *Rynek pracy w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Wolf P., Kaudela-Baum S., Meissner J. O.** (2012). „Exploring innovating cultures in small and medium-sized enterprises: Findings from Central Switzerland”, *International Small Business Journal*, 30 (3).
- Woodman R., Sawyer J.E., Griffin R.W.** (1993). „Towards a theory of organizational creativity”, *Academy of Management Review*, 18.
- Żukiewicz A.** (2009). *Reintegracja społeczna i zawody podopiecznych system pomocy społecznej. Przykłady działalności Klubu Integracji Społecznej*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.

Innovativeness in social economy entities in Poland: Qualitative study

Summary: The Polish system of tackling social exclusion is based on entities of social economy. They are non-government organizations, which are involved in non-profit market activities, instead aiming at such goals as reintegration of their clients or employees. Thus, the organizations are by definition incubators of innovativeness in tackling the problem of social exclusion. The aim of the article is defining the essence and conditions of social economy entities' innovativeness, such as social integration centers and social cooperatives. The Authors attempt to answer the question to what extent the organizations can make use of management theories created for business entities in order to stimulate their innovativeness. In particular, the positive management theory inspired by Positive Organizational Scholarship concept is of special interest here, including primarily building up positive relationships at work. The empirical basis for the article is an ethnographic study conducted on three entities as well as a focus group interview study carried out in three groups consisting of the representatives from social economy entities. The analysis of the obtained material indicates that low innovativeness of the entities studied is, among other reasons, the effect of faulty management, involving the authorities keeping a large distance, and lack of care about positive relationships among employees. Paradoxically, the managers and employees of the studied entities at the same time consider the link between positive relationships at work and innovativeness as obvious. It is necessary therefore to encourage greater opening of the personnel management of these entities on the inspiration coming from established business practices.

Keywords: active social policy, social economy, innovation, positive organizational behaviour.

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 komunii w relacji do ekonomii społecznej – analogie, różnice, szansa na współdziałanie

Stanisław Grochmal*

Streszczenie: Dwie idee działań ekonomicznych: ekonomia komunii i ekonomia społeczna, starające się wypełnić lukę pomiędzy biznesem (ekonomia rynku) a państwem (dystrybucja dóbr), dążące do ograniczenia ubóstwa i wykluczenia społecznego, mają wiele cech wspólnych, a w niektórych aspektach istotnie się różnią. Artykuł umożliwia zrozumienie idei ekonomii komunii w odniesieniu do ekonomii społecznej i jej realizacji oraz wobec zadań biznesowych i społecznych, jakich podejmują się przedsiębiorcy ekonomii komunii. W artykule wykazano dużą zbieżność obydwu idei ekonomicznych oraz szanse na wzajemne uzupełnianie się i współdziałanie dla konkretnych celów społecznych.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, ekonomia komunii, ubóstwo, wykluczenie społeczne, Ruch Focolari.

Wprowadzenie

Klasyczna ekonomia rynku nie jest w stanie rozwiązać licznych i ważnych kwestii współczesnych społeczeństw: ogromnych nierówności społecznych, poczucia zagrożenia (także wśród bogatych), utraty sensu relacji międzyosobowych oraz kryzysu ekonomicznego, a *de facto* etycznego. Wyłączne kryterium efektywności i zysku oraz działania rynku pozbawionego często zasad moralnych nie pozwalają na rozwiązanie poważnych problemów społecznych, bezrobocia, coraz powszechniejszej biedy, wykluczenia społecznego czy degradacji środowiska.

Współczesna ekonomia, aby powrócić do swojej zasadniczej roli, jaką jest uszczęśliwienie człowieka, winna odwołać się do swoich korzeni aksjologiczno-antropologicznych oraz etycznych, nie rezygnując jednak z wartości, jakie rynek wnosił i wnosi w zakresie indywidualnej wolności i równości. Niezbędne jest jednak uwzględnianie w procesach ekonomicznych tego, co do niedawna było całkowicie pomijane – relacji braterstwa, solidarności i wzajemności.

Dychotomiczny podział działalności ekonomicznych na *for profit* i *non profit*, przy dominującym nadal modelu *homo oeconomicus*, sprzyja ignorowaniu tego, co jest pośrodku:

W narzuconym opinii publicznej dyskursie, opartym na fałszywej opozycji wolności i sprawiedliwości, brakuje (...) opcji bardziej wspólnotowej. Mało jest w tym dyskursie miejsca dla tych, którzy wierzą, że poza wolnością i równością powinno być miejsce dla solidarności i braterstwa w ich właściwej postaci – tej, która bierze się z wolnego wyboru. (...) Jakkolwiek pompatycznie to zabrzmie, wolność, równość i braterstwo mają swoje instytucjonalne oparcie w postaci rynku, państwa oraz swobodnie stowarzyszającego się społeczeństwa. Pomimo istniejących pomiędzy nimi napięć, kluczowe jest utrzymywanie

* Stanisław Grochmal

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. Stanisława Pigionia w Krośnie
Rynek 1, 38-400 Krosno
e-mail: grochmal@rubikon.pl

w równowadze wszystkich trzech elementów.” [Wygnański, 2008, s. 16].

Warunkiem równowagi wspomnianych elementów jest przede wszystkim chęć dostrzeżenia pośredniego obszaru pomiędzy tymi dwoma wizjami ekonomii. Papież Benedykt XVI nazywa ten obszar „wielobarwnym światem podmiotów tak zwanej ekonomii obywatelskiej i wspólnotowej”. Nie chodzi tylko o «trzeci sektor», ale o nową, obszerną i złożoną rzeczywistość, obejmującą własność prywatną i publiczną, która nie wyklucza zysku, ale uważa go za narzędzie do realizacji celów humanistycznych i społecznych [Benedykt XVI, 2009, n. 46].

Taki wspólnotowy charakter oraz humanistyczny i społeczny wymiar ma ekonomia komunii, będąca konkretnym sposobem na realizację w działalności ekonomicznej idei wzajemności i braterstwa. Jej celem nie jest transformacja przedsiębiorstw w firmy bardziej etyczne czy bardziej odpowiedzialne społecznie, ale wniesienie konkretnego wkładu w bardziej sprawiedliwy świat i zmniejszenie liczby osób zmuszonych do życia w nędzy lub wykluczonych społecznie. Ekonomia komunii patrzy na przedsiębiorstwa jak na przestrzeń generowania bogactwa oraz tworzenia miejsc pracy, bowiem te dwa procesy odgrywają szczególną rolę w walce z nędzą i wykluczeniem. Przedsiębiorstwa, a nie polityka publiczna czy organizacje pozarządowe, realizując projekt ekonomii komunii, mają szansę wypełnić obszar pomiędzy ekonomią *for profit* i *non profit* oraz znacznie przyczynić się do lepszego, godnego życia wielu ludzi.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie ekonomii komunii w relacji do ekonomii społecznej, pokazanie istotnych podobieństw i różnic tych idei ekonomicznych, a przede wszystkim możliwości wzajemnego wspierania się i współdziałania. Problematyka ekonomii społecznej dla czytelników czasopisma „Ekonomia Społeczna” jest dobrze znana [Defourny, Develtere, 2008; Filek, 2009 i 2012;

Peredo, McLean, 2014; Pokora, 2014; Szopa, 2007; Wygnański, 2008], zatem w artykule ograniczono się tylko do przedstawienia tych jej aspektów, które są istotne dla analizy porównawczej z ekonomią komunii oraz ukazują wspólnie źródła i cele.

1. Ekonomia społeczna – geneza i cechy charakterystyczne

Pojęcie ekonomia społeczna może być niekiedy uważane za przykład oksymoronu, bowiem działanie ekonomiczne jest zwykle rozumiane jako racjonalne działanie nastawione na zysk, natomiast przymiotnik „społeczny” oznacza działanie zaspakajające społeczne potrzeby ludzi, niekoniecznie tożsame z zasadą maksymalnej efektywności ekonomicznej. Jednak rozumienie ekonomii na przestrzeni lat znacznie się poszerzyło i pojęcie ekonomii społecznej posiada konkretny sens. Trudno jednak podać jedną i jedyną zarazem definicję ekonomii społecznej¹.

Wielu naukowców uważa ekonomię społeczną za nową dyscyplinę naukową, dla której określa się nowy paradygmat, znacznie różniący się od dotychczas obowiązującego w ekonomii klasycznej *homo oeconomicus*. Mając na uwadze nową wizję działalności ekonomicznej człowieka i jej wpływ na zmianę mentalności i nową kulturę cywilizacyjną wydaje się słusznym stwierdzenie, że został przekroczony pewien poziom „masy krytycznej” pozwalający na zmianę paradygmatu,

¹ Ekonomia społeczna jest niekiedy utożsamiana z ekonomią solidarną lub alternatywną, nie są to jednak pojęcia całkowicie tożsame. Ekonomia solidarna opiera się na wymianie darów, zakładając spodziewane w przyszłości odwzajemnienie się strony obdarowanej (dar nie jest jednak uwarunkowany odwzajemnieniem). Samo pojęcie ekonomii społecznej jest przedmiotem licznych dyskusji. Niektórzy badacze uważają, że bardziej adekwatnymi byłyby pojęcia: społeczna gospodarka rynkowa, przedsiębiorczość społeczna lub ekonomia socjalna. Na przełomie XIX i XX wieku pojęcie ekonomii społecznej wiązało się z ekonomią polityczną, jednak upaństwowienie gospodarki miało niewiele wspólnego z jej uspołecznieniem, podobnie jak prywatyzacja daleka jest od spełnienia oczekiwań społecznych.

a przedsiębiorstwa społeczne, stanowiące konkretny wyraz ekonomii społecznej, stały się „konstruktem społecznym” w rozumieniu Kuhna [1968].

Istotną cechą ekonomii społecznej jest jej odwoływanie się do wartości takich jak sprawiedliwość, solidarność, wolność czy odpowiedzialność społeczna. Ekonomia społeczna charakteryzuje się pod względem ekonomicznym działaniem w warunkach normalnej gospodarki rynkowej, ponoszeniem ryzyka ekonomicznego i wykorzystywaniem mechanizmów rynkowych do realizacji celów o charakterze społecznym w pełnej niezależności od instytucji publicznych.

Ze względu na kryteria społeczne należy w ekonomii społecznej wyróżnić użyteczny społecznie cel działalności (świadczenie usług dla członków i wspólnoty zamiast pełnienia instrumentalnej roli w interesie zewnętrznego kapitału), obywatelski charakter podejmowanych inicjatyw (kształtowanie postaw obywatelskich przez działanie na rzecz ludzi i aktywizację społeczności lokalnych), demokratyczny system zarządzania przez uczestnictwo (autonomiczne podejmowanie decyzji niezależnie od posiadanego kapitału przez akcjonariusza lub właściciela), wspólnotowy charakter przedsięwzięć oraz podział zysków na cele społecznie pozytywne.

Obszerną analizę źródeł ekonomii społecznej w aspekcie ontologicznym, etycznym i antropologicznym przedstawia J. Filek [2012, s. 35–54]. W niniejszym artykule zostaną przedstawione niektóre elementy genezy ekonomii społecznej ze względu na późniejsze odniesienia do ekonomii komunii.

Nie będzie nadużyciem stwierdzenie, że źródła ekonomii społecznej należy szukać w czasach starożytnych (Egipt, Grecja, Rzym), kiedy to człowiek przekonał się o roli społecznych relacji międzyosobowych oraz znaczeniu stowarzyszania się i życia we wspólnocie. Już wówczas istniały korporacje zawodowe, bractwa religijne i świeckie zapewniające so-

lidarną i różnorodną pomoc potrzebującym². Szczególnie zauważalny jest rozwój stowarzyszeń, cechów rzemieślniczych, a także instytucji dobroczynnych i opiekuńczych w średniowieczu. Typowymi przykładami ówczesnych instytucji społecznych były szpitale i przytułki prowadzone przez zgromadzenia zakonne. Istotne znaczenie przypisywano wówczas tworzeniu wspólnot, takich jak np. cechy rzemieślnicze, konfraternie, banki lokalne czy kasy wiejskie, rozwijające idee wzajemności, braterstwa, solidarności międzypokoleniowej, czy też troski o dobro wspólne.

Początek późniejszym innowacjom ekonomicznym dały charyzmaty chrześcijańskie: charyzmat benedyktyński stworzył podstawy europejskiej kultury pracy i ekonomii, charyzmat franciszkański przyczynił się do powstania pierwszej szkoły ekonomii opartej na wzajemności i bezinteresowności. Zakładane przez franciszkanów tzw. banki pobożne (*Monti di pietà*) były pomocą dla niezamożnych rodzin umożliwiając im niskoprocentowane pożyczki i tym samym walcząc z biedą i nieuczciwą lichwą.

Istotne znaczenie dla rozwoju ekonomii społecznej miał XV-wieczny humanizm obywatelski, który doceniając społeczny charakter człowieka zachęcał do tworzenia wspólnot obywatelskich (*civitas*), aby broniły praw jednostki. Do rozwoju społeczeństwa obywatelskiego przyczyniła się polityka miast włoskich późnego średniowiecza i wczesnego renesansu³. Szczególnym momentem dla społecznego wymiaru ekonomii było założenie przez Antonio Genovesi na uniwersytecie w Neapolu w 1755 r. pierwszej katedry eko-

² Dla ukazania pełni źródeł myśli społecznej należałoby sięgnąć do kart Pisma św. Starego Testamentu, z którego wywodzi się tradycja i kultura chrześcijańska, a w którym znajdują się liczne przykłady nakazów troski o ubogich i sprawiedliwy podział dóbr (por. Wj 23,10; Kpl 25, 35-36; Pp 15, 1-4).

³ Polityka ta opierała się na zasadach równości obywateli, ich partycypacji w sprawowaniu władzy i podejmowaniu decyzji, tworzeniu prawa, a także w społecznym sprawowaniu funkcji publicznych.

nomii⁴. Według niego „ekonomia to miejsce cywilizacji i środek poprawy ‘dobrego życia’ osób i narodów”, a życie społeczne to „sposobność osiągnięcia szczęścia dzięki dobrym i sprawiedliwym prawom, handlowi i ciałom społecznym, w których ludzie praktykują poczucie społeczne” [Genovesi, 1963/2004].

Wsparcie dla idei ekonomii społecznej można znaleźć także na kartach *Teorii uczuć moralnych*, jednej z pierwszych książek A. Smitha: „Jakkolwiek samolubnym miałby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprawiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne (...). To, że smutek innych staje się naszym smutkiem, jest sprawą nadto oczywistą, by trzeba na dowód tego szukać przykładów” [Smith, 1989, s. 5]. I dalej: „Nie do pomyślenia jest, abyśmy nie pragnęli szczęścia wszystkich niewinnych, rozumnych istot i nie czuli w jakiejś mierze sprzeciwu wobec ich niedoli, gdy wyraźnie to sobie uświadomimy w naszej wyobraźni. (...) Człowiek mądry i szlachetny zawsze pragnie poświęcić osobistą korzyść na rzecz korzyści ogółu danej grupy czy społeczności. Zawsze też pragnie, by korzyść tej grupy czy społeczności była poświęcona na rzecz większej korzyści dla państwa czy monarchii, wobec której jest tylko podporządkowaną częścią” [Smith, 1989, s. 350–351].

Smith twierdzi, że także na rynku występują pewne cnoty społeczne, jak roztropność czy sprawiedliwość i można doświadczyć bezinteresownych relacji ludzkich, a nawet przyjaźni. Jednak już kilkanaście lat później poglądy Smitha ulegają dość istotnej zmianie. W *Bogactwie narodów* pisze: „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes” [Smith, 1954, s. 5]. Tym stwierdzeniem Smith (a później kontynuato-

rzy jego myśli) przesadnie doceniają rynek i indywidualny zysk.

Rozpowszechniający się w Europie utilitaryzm i powstanie społeczności industrialnych w wyniku rewolucji przemysłowej (II poł. XIX w.) wykształciły nowy paradygmat człowieka sukcesu: homo oeconomicus, co wyznaczyło przedmiotowy stosunek człowieka do człowieka i doprowadziło do istotnego zmniejszenia roli ekonomii społecznej⁵. Sprzeciwiała się temu chrześcijańska myśl społeczna, co znajdowało wyraz w licznych inicjatywach społecznych duchowieństwa i wspólnot chrześcijańskich oraz w nauczaniu społecznym Kościoła katolickiego (*Rerum novarum* Leona XIII z 1891 r.).

W ostatnich dekadach XX w. nastąpił powrót idei społecznych i pojawiło się nowe spojrzenie na problem niesprawiedliwości oraz dążenie do równomiernego rozwoju i wyeliminowania ubóstwa. Zarówno w Nauce Społecznej Kościoła⁶, jak i w działalności różnych zgromadzeń zakonnych, wspólnot, ruchów i stowarzyszeń wyraża się dążenie do poprawy warunków życia osób najuboższych oraz do przeciwdziałania zjawisku wykluczenia społecznego. Tradycja chrześcijańska ma w tej dziedzinie ogromne osiągnięcia – zarówno dzięki aktywności pojedynczych osób, jak i przez działalność zinstytucjonalizowaną (zakony, zespoły charytatywne, Caritas).

W społecznościach innych religii także widoczne są dążenia do zmian uwarunko-

⁵ Modernistyczna ekonomia zastąpiła zasadę wzajemności, będącą filarem przedmodernistycznych porządków społecznych, zasadą wymiany ekwiwalentnej (instrumentalnymi mechanizmami rynkowymi). W rezultacie przedmodernistyczna „wspólnota” zorientowana na osobę została zastąpiona anonimowym, nieosobowym „społeczeństwem” rynkowym. Nowoczesna ekonomia polityczna jest właściwie potomkiem tradycji obywatelskiego humanizmu XV-wiecznego, zatem i greckiego i chrześcijańskiego. Tak więc zarówno Smith, jak i Genovesi nie są ostatnimi myślicielami przedmodernistycznymi (jak się ich zwykle przedstawia), ale są reprezentantami starej tradycji, która także po nich trwała nadal w modernistycznej ekonomii [Bruni, Zamagni, 2004].

⁶ Encykliki *Laborem exercens* (1981) oraz *Centesimus annus* (1991) Jana Pawła II.

⁴ Była to katedra ekonomii społecznej, chociaż nazywała się Katedrą Handlu i Mechaniki.

wań ekonomicznych i poprawy życia ludzi: w judaizmie – ruch kibuców stosujący zasady religii żydowskiej do rozwiązywania problemów społecznych i gospodarczych, w islamie – działalność Grameen Banku M. Yunusa (Bangladesz) walczącego z ubóstwem nawet kosztem narażenia się ortodoksyjnym muzułmanom, w buddyzmie – inicjatywy gospodarcze nie nastawione na zysk, zwykle związane z działalnością buddyjskich mnichów utrzymujących się i pomagających ubogim wyłącznie z darowizn.

Także inicjatywy świeckie są źródłem wspólnotowych doświadczeń ekonomicznych, np. *New Harmony* Owena, banki spółdzielcze Raiffeisena, czy kasy Stefczyka (łącznie z obecnie rozwiniętym w wielu krajach ruchem spółdzielczym).

Teoria ekonomiczna w końcowej dekadzie XX w. uważała działania w zakresie ekonomii społecznej za marginalne, stanowiące wyjątki od ogólnej zasady ekonomii określonej jako *for profit*. Natomiast P. Drucker w 1999 r. twierdził, że w XXI w. sfera biznesu rozumianego jako zorganizowana forma działalności gospodarczej będzie się kurczyła, ustępując miejsca innym sektorom, z których największe znaczenie będzie miał przypuszczalnie sektor niedochodowych organizacji społecznych [Drucker, 1999/2009, s. 11].

W ramach ekonomii społecznej realizowane są działania ukierunkowane na przeciwdziałanie wykluczeniu licznych grup społecznych, często pomijanych na rynku pracy, jak niepełnosprawni, bezdomni, bezrobotni, byli więźniowie.

Jako główne mechanizmy funkcjonowania ekonomii społecznej należy wymienić: stowarzyszenia, towarzystwa (wzajemnej pomocy, ubezpieczeń), spółdzielnie (mieszkania, rolnicze, pracy) oraz przedsiębiorstwa społeczne. Osiąganie celów społecznych uzyskuje się także realizując nowe rozwiązania organizacyjne, takie np. spółdzielnie socjalne oraz ośrodki integracji społecznej (dla osób zagrożonych wykluczeniem społecz-

nym), centra aktywizacji zawodowej i terapii zajęciowej (dla osób z niepełnosprawnością), czy towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Różnią się one w zakresie roli, rodzajów produktów i usług, sposobu finansowania oraz podziału zysku.

Podział działalności ekonomicznej według klucza *for profit / non profit* nie jest właściwy, ponieważ organizacje *non profit* działają także dla zysku, ale nadają mu inny sens niż w ekonomii klasycznej. Interesująca wydaje się propozycja zamiany negatywnego w swojej wymowie określenia organizacji *non profit* na bardziej adekwatne „organizacje zorientowane na korzyści społeczne” (*social profit oriented*) [Wygnański, 2008].

Elementem identyfikującym cechy ekonomii społecznej jest przedsiębiorstwo społeczne. Jest ono przedsiębiorstwem, ponieważ produkuje w sposób stabilny dobra i usługi użyteczne przy pomocy ludzi i zasobów materialnych, a właściciele (akcjonariusze) ponoszą znaczne ryzyko ekonomiczne oraz cieszą się istotną autonomią decyzyjną w zarządzaniu. Można też mówić o jego wymiarze społecznym, ponieważ realizuje nadrzędność świadczenia usług dla członków i wspólnoty nad zyskiem, korzysta z zasobów społecznych (darowizny, dotacje, wolontariat), wyzwala inicjatywę wspólnotową, nie uzależnia możliwości podejmowania decyzji (sprawowania władzy) od wielkości wniesionego kapitału. W pewnym sensie przedsiębiorstwo społeczne łączy zatem cechy firmy komercyjnej oraz organizacji pozarządowej.

Pomimo wzniosłych i ogólnoludzkich celów ekonomia społeczna nie ma łatwego pola do działania pomiędzy rynkiem a państwem, a dokładniej pomiędzy zwolennikami egoistycznie realizowanego biznesu a oczekującymi na „należne” im od państwa świadczenia socjalne.

Ekonomię społeczną charakteryzuje aktywne, a nie roszczeniowe usiłowanie rozwiązania problemów społecznych. Podmioty społeczne poszukują efektywnych finansowo

dróg zaspokajania różnorodnych potrzeb, nie czekając na filantropijną jałmużnę. Zamiast filantropijnej pomocy materialnej ekonomia społeczna ukazuje sposób wyjścia z trudnej sytuacji, zachęca do podjęcia własnej aktywności, zamiast biernego oczekiwania na zmianę losu. Działania w ramach ekonomii społecznej w znacznym stopniu opierają się na solidarności i współpracy, z reguły stawiając sobie za cel dobro wspólne, a nie partykularny, indywidualny czy wąsko grupowy interes.

Warto także przypomnieć, że zasadnicze znaczenie dla rozwoju ekonomii społecznej mają takie elementy kapitału społecznego jak zaufanie i współdziałanie. Ponadto istotną rolę odgrywa w ekonomii społecznej mądre, roztropne i skuteczne udzielanie pomocy i wychowywanie beneficjentów tej pomocy do współdziałania, do podejmowania pracy i odpowiedzialności za siebie i drugih.

2. Ekonomia komunii – geneza, rozwój i charakterystyka

Od r. 1943 datuje się początek istnienia Ruchu Focolari, jednego z licznych ruchów eklezjalnych, ale jedyne o silnym zaangażowaniu tak religijnym, jak i społecznym, politycznym, ekonomicznym i kulturowym, promującym integralną wizję człowieka. Obejmuje on swoim zasięgiem blisko 200 krajów i kilka milionów członków i sympatyków. Wśród członków Ruchu praktykowana jest wspólnota dóbr materialnych i niematerialnych oraz dzielenie się nimi w ramach tzw. kultury dawania, przeciwstawnej kulturze posiadania.

Geneza i rozwój ekonomii komunii

Podczas jednej z podróży, odwiedzając wspólnoty Ruchu Focolari w Brazylii w 1991 r., Chiara Lubich, założycielka i ówczesny prezydent Ruchu, zetknęła się z ogromnym różnicowaniem w poziomie życia bogatych mieszkańców Sao Paolo i tych żyjących w skrajnej nędzy w otaczających miasto slumsach (*fave-*

las). To doświadczenie, a także lektura wydanej w tym samym czasie encykliki Jana Pawła II *Centesimus annus*⁷, zainspirowały ją do zaproponowania przedsiębiorcom należącym do Ruchu podjęcia inicjatyw mających na celu wykorzenienie (a przynajmniej znaczne ograniczenie) skrajnego ubóstwa i wykluczenia społecznego wśród najbiedniejszych członków Ruchu [Torno, 2013, s. 107]. Apel o tworzenie lub przekształcanie przedsiębiorstw produkcyjnych i firm usługowych dotyczył zasady podziału zysku, tak aby właściciele nie zostawiali go tylko na rozwój przedsiębiorstw i dla siebie, ale w wolności swojej decyzji przekazywali część zysków na zaspokojenie podstawowych środków do godnego życia osób żyjących w niedostatku oraz na kształtowanie ludzi, chcących realizować i rozwijać ten projekt, zwany ekonomią komunii⁸. Lubich zaproponowała, aby przedsiębiorcy dokonywali podziału zysku na 3 równe części (rozwój firmy, dla ubogich, na formację do kultury dawania), ponieważ jednak ich decyzja jest zawsze podejmowana w wolności, zatem przedsiębiorca sam okre-

⁷ „Konkretnym wyrazem miłości do człowieka, a przede wszystkim do ubogiego, w którym Kościół widzi Chrystusa, jest <<umacnianie sprawiedliwości>>. Pełna sprawiedliwość stanie się możliwa dopiero wówczas, gdy ludzie nie będą traktować ubogiego, który prosi o wsparcie dla podtrzymania życia, jak kłopotliwego natręta czy jako ciężar, ale dostrzegą w nim sposobność do czynienia dobra dla samego dobra, możliwość osiągnięcia bogactwa większego. Jedyne z taką świadomością można odważnie podjąć ryzyko i dokonać przemiany, która wiąże się z każdą autentyczną próbą przyjscia z pomocą drugiemu człowiekowi. Nie chodzi bowiem jedynie o danie tego, co zbywa, ale o pomoc do włączenia się w proces rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego całym narodem, które są z niego wykluczone czy pozostawione na uboczu. Stanie się to możliwe nie tylko dzięki wykorzystaniu dóbr, które istnieją w nadmiarze, a które nasz świat wytwarza w obfitości, ale gdy zmienione zostaną style życia, modele produkcji i konsumpcji, utrwalone struktury władzy, na których opierają się dziś społeczeństwa. Nie ma to oznaczać zniszczenia elementów organizacji społecznej, które dobrze zdały egzamin, ale ukierunkowanie ich zgodnie z właściwym rozumieniem dobra wspólnego całej rodziny ludzkiej.” [Jan Paweł II, *Centesimus annus*, n. 58].

⁸ Pełna nazwa projektu to *Ekonomia komunii w wolności* (wł.: *Economia di comunione in libertà*; ang.: *Economy of communion in freedom*).

śla, czy i jaką część zysku przeznaczyć na poszczególne cele [Lubich, 2001, s. 34].

Taki podział zysków stanowi narzędzie, przez które wspomniane przedsiębiorstwa realizują [Grochmal, 2013, s. 98]:

- pomoc osobom żyjącym w niedostatku (bezpośrednie wsparcie finansowe na podstawowe potrzeby, a także tworzenie dla nich miejsc pracy lub pomoc w rozpoczęciu własnej działalności),
- promowanie tzw. kultury dawania i formacja osób zaangażowanych w ten projekt (wspieranie programów edukacyjnych, rozwój doktryny ekonomii komunii),
- stały i zrównoważony rozwój przedsiębiorstw poprzez efektywne inwestowanie.

Projekt ten spotkał się z bardzo pozytywną odpowiedzią wspólnot Ruchu, początkowo w Brazylii, a bardzo szybko także w innych krajach. W ciągu pierwszych 2 lat powstało ponad 300 firm działających w duchu ekonomii komunii. Aktualnie, po blisko 25 latach, tych przedsiębiorstw jest ok. 860⁹ na wszystkich kontynentach, a przekazywane zyski jako pomoc dla żyjących w niedostatku oraz na promowanie ekonomii komunii wynosiły od 5.500 € w 1994 r. do 1,33 mln € w 2012 r. [da Cruz, Bidone, 2012, s. 6].

Idea ekonomii komunii powstała w celu rozwiązania konkretnego problemu biedy i nierówności poziomu życia w wymiarze lokalnym, jednak w bardzo krótkim czasie zasięg oddziaływania stał się globalny. Firmy ekonomii komunii, w większości stanowiące własność prywatną (ok. 55%), przybierają różne formy prawne, przewidziane przez prawodawstwo w danym kraju. Są to zarówno przedsiębiorstwa produkcyjne (ok. 30%), jak i usługowe (40%) oraz handlowe (ok. 20%). W większości są to firmy nieduże, zatrudniające kilka lub kilkanaście osób, są jed-

nak także takie, które liczą dziesiątki czy setki pracowników¹⁰.

Projekt ekonomii komunii stanowi istotne wyzwanie wobec dychotomicznego modelu państwo-rynek, bowiem nie liczy na efektywne działanie państwa w likwidacji biedy, lecz wykorzystuje rynek jako środek do redystrybucji zysku i tym samym równomiernego rozłożenia bogactwa. W ekonomii komunii nie oddziela się zatem wytworzenia bogactwa od jego dystrybucji [Zamagni, 2009, s. 77].

Potrzeba zmiany mentalności

Ekonomia komunii proponuje nowy styl zarządzania przedsiębiorstwem, w którym zasadniczym celem jest nie zysk, ale człowiek widziany integralnie z wszelkimi jego potrzebami i możliwościami, z zachowaniem pełnego poszanowania prawa i etyki biznesu oraz troski o środowisko naturalne. Promuje nowy sposób myślenia i nową hierarchię wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, ukierunkowaną na solidarność i braterstwo, zgodnie z zasadą, że współczesne przedsiębiorstwo winno stanowić wspólnotę osób wyznających te same wartości, a nie wspólnotę kapitału.

Istotnym skutkiem realizowania ekonomii komunii (oprócz konkretnej pomocy dla osób żyjących w ubóstwie i wykluczonych społecznie) jest zmiana mentalności i kultury życia nie tylko przedsiębiorców [Grochmal, 2014]. Promowanie kultury dawania (dzielenia się dobrami) zamiast kultury posiadania (gromadzenia a także marnotrawienia dóbr), powoduje nowe spojrzenie na pojęcie dobra, a często i sensu życia, zarówno wśród przedsiębiorców, jak i wśród beneficjentów pomocy, ale także wśród klientów, dostawców a nawet konkurentów firm ekonomii komunii [Miłkowski, 2001 i 2008]. Ponadto kultura komunii zmienia nie tylko postawy poszczególnych osób w firmie i jej otoczeniu, ale sprawia, że tworzą się w przedsiębiorstwie „struktury

⁹ Ta liczba dotyczy nowych firm i jest pomniejszona o liczbę firm, które z różnych powodów przestały istnieć; we współczesnej gospodarce dynamika powstawania i zamykania firm (zwłaszcza małych) jest bardzo duża.

¹⁰ Według wykazu przedsiębiorstw ekonomii komunii; www.edc-info.org/it/business (15.05.2013).

komunii”, umożliwiające realizowanie w nim miłości wzajemnej.

Komunia pomiędzy osobami różni się od relacji solidarności, przyjaźni czy zwykłego koleżeństwa. Komunia jest wynikiem wzajemności oraz zbieżności celów, charakteryzuje ją uniwersalność oraz ukierunkowanie na dobro wspólne. Bycie w komunii z drugim oznacza pełne i wzajemne zaangażowanie się w sprawy drugiego, jego radości i jego smutki, sukcesy i porażki. Spotkanie osób w relacji komunii opiera się na dialogu, zaufaniu i wzajemności, dzięki czemu daje zawsze szansę na wzajemne ubogacenie się. Zatem w ekonomii komunii nie mówi się o hojności, dobroczynności czy filantropii; wzajemne relacje buduje się w wymiarze bezinteresownego daru oraz podarowania siebie jako istotnego warunku istnienia osoby ludzkiej. „Ta autentyczna sztuka daru wyzwala całą gamę wartości, jakie określają akt daru: darmowość, radość, hojność, wspaniałomyślność, bezinteresowność, i tym samym chronią relacje przed ryzykiem bycia źle zrozumianym czy wykorzystanym” [Araújo, 2000, s. 36].

Często pojawia się pytanie o motywację przedsiębiorców, którzy podejmują ryzyko oraz poświęcają swój czas, siły, zasoby, zdolności i pieniądze, aby wytwarzać zyski nieprzeznaczone w całości dla nich samych. Świadczenia licznych przedsiębiorców potwierdzają ich rozumienie prymatu osoby przed wszelkimi dobrami materialnymi, ukazują ich autentyczną radość z udzielanej pomocy dla drugich oraz świadczą o znaczących przemianach i nowej kulturze organizacyjnej w prowadzonych przez nich firmach [Gold, 2000; Barrale, 2004; Bruni, Sena, 2012; Notiziario EdC].

Inspiracją projektu ekonomii komunii jest duchowość jedności praktykowana w Ruchu Focolari oraz Nauka Społeczna Kościoła. Do projektu przystąpiły jednak także osoby wyznające religie niechrześcijańskie, a również takie, które nie kierują się motywami religijnymi, lecz pragnieniem realizowania spr-

wiedliwości społecznej na gruncie wartości uniwersalnych.

Klasyczna ekonomia kapitalistyczna, wspierana przez współczesną socjotechnikę mediów, dąży do zaspokojenia rozmaitych potrzeb materialnych człowieka, widzianego przede wszystkim jako producenta i konsumenta. Ekonomia komunii dąży do czegoś więcej – nie negując potrzeb materialnych ukazuje istotny cel ludzkiego istnienia, jakim jest dawanie siebie drugim przez miłość, która powinna znaleźć miejsce także w działalności ekonomicznej, a w konsekwencji uszczęśliwić obydwie strony procesu dawania. Ekonomia komunii odpowiada na tzw. paradoks szczęścia w ekonomii, proponując zastąpienie bogacenia się (często kosztem innych) – dzieleniem się dobrami z innymi, bowiem nie można być szczęśliwym samemu [Grochmal, 2013, s. 100].

Dzielenie się i wzajemne ubogacenie – zarówno dobrami materialnymi, jak i duchowymi – jest zasadniczą przesłanką nowego stylu zarządzania przedsiębiorstwem. Dobro trzymane zazdrośnie tylko dla siebie zubaża jego posiadacza, bo pozbawia go zdolności daru i wzajemności, które są prawdziwym dziedzictwem człowieka, dającym szczęście [Bruni, 2008, s. 366].

W procesie wspomagania potrzebujących w ekonomii komunii nie ma filantropijnej pompatyczności czy upokarzania zasłankiem socjalnym, ale współudział, gdzie każdy daje i otrzymuje z jednakową godnością [Bruni, Zamagni, 2004, s. 28]. Relacje z potrzebującymi nie są asymetryczne, jak w typowych inicjatywach charytatywnych i filantropijnych, ale opierają się na wzajemności. Ponadto, inaczej niż to się zwykle dzieje w filantropijnym obdarowaniu ubogiego (niekiedy z potrzeby serca, niekiedy dla zaspokojenia własnego sumienia), beneficjent otrzymujący pomoc materialną, uczestnicząc świadomie w całym projekcie ekonomii komunii, stara się otrzymaną pomoc dobrze wykorzystać, często inwestując w swoją działalność gospodarczą

lub podejmując oferowaną pracę, mając na uwadze nie tyle zaspokojenie doraźnych potrzeb, ile perspektywiczne poprawienie swojego stanu.

Przedsiębiorstwa ekonomii komunii działają w tej samej rzeczywistości ekonomicznej, co inne firmy *for profit*, w ramach takich samych zobowiązań prawno-podatkowych i uwarunkowań rynkowych, cenowych czy konkurencyjnych, stosując w celu osiągnięcia zysku kryteria skuteczności i efektywności. Maksymalizacja zysku (będąca dla innych firm głównym celem działalności) jest środkiem do osiągnięcia celu, jakim jest wykorzystanie (lub przynajmniej ograniczenie) biedy i rozpowszechnianie nowej kultury.

Realizacja podziału zysku w firmach ekonomii komunii jest nowym i radykalnym rozwiązywaniem problemu ubóstwa, jest to jednak tylko jeden z wielu aspektów ekonomii komunii. W istocie jest ona czymś więcej; jest przede wszystkim postawieniem osoby ludzkiej w centrum wszystkich relacji – zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Wyraża się nie tylko w uznaniu godności i wartości osób żyjących w niedostatku, ale także w pełnym dowartościowaniu kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie. Z takiej postawy wynika żądanie godnych warunków życia pracowników, ale także wymaganie ich odpowiedzialności względem firmy i szeroko rozumianej wspólnoty pracowniczej. Jest to element kształtowania w przedsiębiorstwach ekonomii komunii nowej kultury organizacyjnej [Grochmal, 2011, s. 63].

Jednym z ważnych celów tych przedsiębiorstw jest promowanie różnych inicjatyw w celu rozpowszechniania idei ekonomii komunii; stąd liczne kontakty przedsiębiorców ze studentami (przyjmowanie na praktyki), naukowcami, mieszkańcami okolicznych miejscowości, beneficjentami pomocy, artystami. Dzięki tym różnorodnym kontaktom firmy ekonomii komunii nie tylko stanowią nowy typ przedsiębiorstwa (nowy styl zarządzania, walka z ubóstwem), ale stają się

one miejscem realizacji nowej koncepcji rynku i ekonomii, uprzywilejowanym miejscem, w którym żyje się zasadami wzajemności i bezinteresowności.

Postawy kształtowane i realizowane w firmach ekonomii komunii dotyczą zachowań w konkretnych, codziennych i naturalnych przypadkach, a nie w dążeniu do abstrakcyjnego dobra w sytuacjach wyjątkowych czy nadzwyczajnych. Biela nazywa taką postawę naturalnym personalizmem [Biela, 2011, s. 11].

Ekonomia charyzmatyczna

Ekonomia komunii jest urzeczywistnieniem charyzmatu jedności stanowiącego podstawę duchowości Ruchu Focolari [Lubich, 2007, s. 91]. Jako ekonomia charyzmatyczna charakteryzuje się m.in. tym, że nie wynika z motywacji ekonomicznej, ale jej źródłem jest pewien ideał, niemający zwykle aspektów ekonomicznych, np. intencją franciszkanów była pomoc ubogim, a nie zakładanie banków. Inną cechą ekonomii charyzmatycznych jest prymat praktyki nad teorią. W przypadku ekonomii komunii wiele doświadczeń zostało wcielonych w życie nie jako implementacja rozważań teoretycznych, ale jako praktyka stosowana przez osoby żyjące tym charyzmatem. Lubich w obliczu skrajnej nędzy i ogromnej niesprawiedliwości w dystrybucji dóbr nie zaproponowała stworzenia centrum naukowego, które mogłoby rozwiązywać konkretne problemy badając założenia i słuszność proponowanej teorii; zwróciła się natomiast do firm, aby przez naturalne „narzędzia” wytwarzania bogactwa, jakimi są przedsiębiorstwa, doprowadzić do zmniejszenia biedy i dysproporcji społecznej.

W przeciwieństwie do wielu modeli ekonomicznych i biznesowych, których przyjęte założenia teoretyczne weryfikuje się później w rzeczywistym świecie, ekonomia komunii, inspirowana przez duchowość Ruchu Focolari i realizowana w praktyce w kilkuset przedsiębiorstwach, dopiero po latach doświadczeń

stała się przedmiotem rozważań teoretycznych i nowej doktryny ekonomicznej. Idea ekonomii komunii wniosła do debaty naukowej o współczesnej ekonomii takie pojęcia jak dobra relacyjne, bezinteresowny dar, wzajemność, pozwoliła odkryć istotne znaczenie bogactwa i ubóstwa, oraz dobro, jakim są relacje międzyludzkie.

Wieloletnie doświadczenia ekonomiczne wynikające z charyzmatu jedności pozwalają zrozumieć, że powodem ubóstwa materialnego są bardzo często sytuacje, gdy relacje międzyosobowe stają się niewłaściwe, chore lub ich po prostu nie ma. Przyczyną biedy w rodzinie może być zerwany kontakt pomiędzy mężem i żoną, pomiędzy rodzicami i dziećmi, z sąsiadami, w ramach wspólnoty, do której należą. Dotyczy to także wspólnoty, jaką stanowi społeczność państwowa – jeżeli w tej wspólnocie występuje bieda, ubóstwo wśród rodzin, to rodzi się pytanie, jakie są relacje społeczne, ale też i polityczne, pomiędzy władzą a obywatelem, pomiędzy instytucjami a członkami społeczeństwa, czy też złe jest zarządzanie dobrami powierzone rządowi.

Koncepcja i cel ekonomii komunii

Koncepcja ekonomii komunii jest realizowana na dwóch poziomach: osobowym, gdyż jej zasady oddziałują na postawę moralną przedsiębiorcy i stają się następnie czynnikiem inspirującym kulturę organizacyjną z bardzo silnym wpływem na klimat organizacyjny w firmie, oraz strukturalnym, następującym zwykle po tym pierwszym, gdy dochodzi do przemian organizacyjnych w przedsiębiorstwie na skutek realizacji proponowanych wartości oraz gdy inne podmioty gospodarcze widzą i akceptują w tych firmach elementy nowej kultury organizacyjnej, prowadzącej do społeczeństwa bardziej sprawiedliwego.

Celem ekonomii komunii nie jest stworzenie jakiegoś uniwersalnego modelu ekonomicznego, czy realizowanie systemu produkcyjnego poza ekonomią rynkową. Jest to

natomiast pewna nowa koncepcja człowieka widzianego w swojej kompletności społecznej oraz propozycja dla tych, którzy świadomi wartości społecznych zechcą wprowadzić je do ekonomii z perspektywą, w której rozwój przedsiębiorstwa, zadowolenie pracowników oraz eliminacja ubóstwa w społeczeństwie są *de facto* jednym, wspólnym celem. Ekonomia komunii proponuje przeniesienie relacji takich jak w rodzinie naturalnej, najpierw na rodzinę duchową, związaną wyznawaniem tych samych wartości, żyjącą tą samą duchowością wspólnotową, aby docelowo ogarnąć całą rodzinę ludzką.

Z drugiej strony ekonomia komunii krytykuje logikę ekonomii rynkowej, która nastawiona na maksymalizację zysku pomija takie wymiary jak dar, solidarność, wzajemność, piękno, bezinteresowność, a także duchowość i komunია, które stają się nowymi wyrazami w słowniku współczesnej ekonomii.

W nurcie nauki społecznej Kościoła

Ekonomia komunii wpisuje się w nurt nauki społecznej Kościoła, dotyczący problematyki ekonomii, pracy, rozwoju i sprawiedliwości społecznej, którą tak wspaniale rozwinął Jan Paweł II, a kontynuował Benedykt XVI. W *Caritas in Veritate* [Benedykt XVI, 2009, n. 36] stwierdza on, że dla dobrego funkcjonowania porządku społecznego nie wystarcza efektywność i solidarność, niezbędne jest poczucie braterstwa. Właśnie relacje oparte o braterstwo są najważniejszymi relacjami w firmach ekonomii komunii, one generują dobra relacyjne, które z kolei tworzą kapitał relacyjny. Bezinteresowne relacje, takie jak przyjaźń, braterstwo czy miłość Benedykt XVI uważa za istotne wartości ekonomiczne, a następnie stawia propozycję wzbogacenia kapitalizmu wolnorynkowego o elementy ekonomii komunii opartej na braterstwie, darze i miłości [Grochmal, 2012, s. 354; Bazela, 2011, s. 236]. Widoczne jest, że wizja rozwoju ekonomicznego Benedykta XVI wychodzi poza klasyczne pojęcia etyki społecznej, ta-

kie jak solidarność, subsydiaryzm czy sprawiedliwość społeczna. Bazela określa propozycję rozwoju ekonomicznego Benedykta XVI mianem kapitalizmu 3.0, czyli trzeciej generacji¹¹. Papież proponuje także usunięcie podziałów pomiędzy sferą produkcyjną (wytwarzanie dóbr), sferą polityczną (redystrybucja dóbr) i trzecim sektorem (polityka społeczna, filantropia), widząc w tym szansę na rozwiązanie problemów społecznych i zmniejszenie ubóstwa w świecie przez wprowadzenie logiki daru oraz relacji braterstwa do działalności ekonomicznej. Jest to wyraźne potwierdzenie przez Naukę Społeczną Kościoła założeń ekonomii komunii zaproponowanej przez Lubich w 1991 r.

Kluczowym wyróżnikiem tak rozumianej ekonomii jest traktowanie zysku nie jako środka do bogacenia się i powiększania własnego kapitału, ale jako instrumentu do realizacji celów społecznych. Jest to wyzwanie skierowane przede wszystkim do firm i korporacji generujących zysk, na których opiera się gospodarka rynkowa i wolny rynek. Gospodarka ta wyszła zwycięsko ze współzawodnictwa z gospodarką komunistyczną i zapewniła światu olbrzymi postęp. Jednakże postęp ten przyniósł ze sobą także wielkie nierówności pomiędzy ludźmi i nędzę w wielu regionach świata. Jeżeli ma nastąpić zmiana istniejącego stanu rzeczy, trzeba inaczej

podejść do wytwarzanego w przedsiębiorstwach zysku [Gądecki, 2010, s. 24].

Ekonomia komunii jako ekonomiczny wyraz paradygmatu jedności

Ze względu na nadal obowiązujący w ekonomii rynku model *homo oeconomicus* postawienie osoby ludzkiej w centrum wszelkich relacji w przedsiębiorstwach ekonomii komunii stawia współczesną ekonomię oraz nauki o zarządzaniu wobec potrzeby wprowadzenia nowego paradygmatu mającego także wymiar kulturowy, społeczny i duchowy (również transcendentny), porównywalnego z „rewolucją kopernikańską” [Calvo, 2009, s. 56]. Takim paradygmatem jest paradygmat jedności, zdefiniowany i opisany po raz pierwszy w naukach społecznych przez A. Bielę [1996]¹². Paradygmat ten nie jest wynalazkiem czegoś nowego, ale podobnie jak paradygmat kopernikański w naukach przyrodniczych, stawia rzeczy na swoim miejscu, porządkuje relacje pomiędzy wymiarem materialnym (także ekonomicznym) a transcendentnym współczesnego człowieka i społeczeństwa.

Założenia tego paradygmatu oraz jego zastosowanie w psychologii i ekonomii (z perspektywą uogólnienia na wszystkie nauki społeczne) zaprezentował jego twórca – Adam Biela [1996, 2006, 2009], natomiast obszerną analizę paradygmatu jedności w różnych naukach społecznych, oraz jego aplikację w naukach o zarządzaniu (łącznie z wynikami badań empirycznych jego stosowania w przedsiębiorstwach ekonomii komunii) przedstawił Grochmal [2013]. W tej pracy udowodniono zgodność paradygmatu jedności z koncepcją paradygmatu według Kuhna [1968], oraz wykazano jego uniwersalność w zarządzaniu przedsiębiorstwami ekonomii komunii niezależnie od ich wielkości, lokalizacji, struktury

¹¹ W historii gospodarki wolnorynkowej Bazela wyróżnia trzy okresy. Pierwszy to wiek XIX i I połowa wieku XX, gdy dominował tzw. kapitalizm drapieżny, charakteryzujący się tzw. kwestią robotniczą i próbą jej rozwiązania w encyklice Leona XIII *Rerum novarum*. Drugi okres to II połowa w. XX i pierwsza dekada trzeciego tysiąclecia. Ten okres charakteryzuje encyklika Jana Pawła II *Centesimus annus*, w której papież pisze, że cywilizacja świata zachodniego przetrwa tak długo, jak długo będzie umiała dbać o godność człowieka, sprawiedliwość społeczną i środowisko naturalne. Natomiast materializm bez etyki i moralności, utylitaryzm i relatywizm doprowadzą do samounicestwienia poprzez totalitaryzm zysku, przyjemności i wygody. Trzecią generację – uważa Bazela – rozpoczyna encyklika Benedykta XVI *Caritas in veritate*, w której papież proponuje wzbogacić zarządzanie biznesem o idee miłości, braterstwa i daru, aby przelamać tyranie zysku [Bazela, 2011, s. 225].

¹² Biela wygłaszając w 1996 roku laudację z okazji nadania Chiarze Lubich doktoratu honoris causa Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, określił ekonomię komunii jako fenomen, który w naukach społecznych może być porównywany z rewolucją kopernikańską w naukach przyrodniczych [Biela, 1996, s.196].

własności i branży, a także niezależnie od uwarunkowań prawno-organizacyjnych i społecznych w różnych krajach, ukazując także jego szczególne znaczenie w rozwiązywaniu problemów wobec kryzysu nie tylko ekonomicznego, ale kulturowego i społecznego.

Na podstawie przytoczonych cech ekonomii komunii można stwierdzić, że nie jest ona marginalnym doświadczeniem realizowanym przez poczciwych przedsiębiorców, którzy usiłują wypełnić lukę w dominującej ekonomii kapitalistycznej, ale jest w pełnym znaczeniu tego słowa nową wizją ekonomii. Jest ona nowym spojrzeniem, którego nie można kwalifikować według typowego dla ekonomii kapitalistycznej podziału na firmy *for profit* i *non profit*. Niektórzy ekonomiści przyrównują ekonomię komunii do paradygmatu przedsiębiorstw *for project*, typowego dla ekonomii społecznej, w którym przedsiębiorcy uczestniczą we wspólnych projektach [Bruni, 2010].

3. Ekonomia społeczna a ekonomia komunii: analogie i różnice

Powyższa prezentacja ekonomii komunii upoważnia do postawienia tezy o jej silnym związku z ekonomią społeczną, o istniejących podobnych elementach teleologicznych, pomimo stosowania różnych metod oraz często różniących obie ekonomie inspiracji.

W literaturze nie ma zbyt wielu pozycji z zakresu analizy porównawczej ekonomii komunii i ekonomii społecznej. Interesujące źródło stanowi cykl artykułów w czasopiśmie *Impresa Sociale* [2009], w większości jednak odnoszących się do uwarunkowań włoskich. W jednym z artykułów Crivelli i Gui dokonują analizy podobieństwa ekonomii komunii z dwoma północnoamerykańskimi kierunkami ekonomii społecznej: modelem *Social Entrepreneurship School* i szkołą przedsiębiorczości społecznej *Social Innovation* oraz z europejskimi doświadczeniami współdziałania społecznego w ramach Europejskiej Sieci Badawczej EMES. Wykazują oni istot-

ne analogie, ale również zróżnicowanie ekonomii komunii i wymienionych kierunków, zwracając uwagę na wieloaspektowy wymiar ekonomii społecznej [Crivelli, Gui, 2009, s. 20]. Uniwersalny charakter ekonomii komunii w rozwiązywaniu problemów społecznych (głównie w Ameryce Łacińskiej) ukazują Calvo [2009], natomiast zarządzanie w warunkach kryzysu w firmach o motywacji ideowej (jakimi są przedsiębiorstwa społeczne i ekonomii komunii) omawiają Bruni i Smerilli [2009].

W ekonomii społecznej jest jasno sformułowana misja społeczna, przez którą realizowane jest oddziaływanie na społeczeństwo, generując pewne wartości społeczne [Peredo, McLean, 2014, s. 81], nawet niekiedy kosztem efektów ekonomicznych¹³. Niemniej jednak uzyskiwanie dochodów, tworzenie miejsc pracy oraz działalność o charakterze komercyjnym jest także obiektem przedsięwzięć w ekonomii społecznej. W firmach ekonomii komunii mamy do czynienia z działalnością komercyjną, a więc generującą zysk, natomiast jego dystrybucja ma charakter społeczny. Pomimo zbieżnych celów z ekonomią społeczną, ekonomia komunii odróżnia się inaczej przyjmowaną aksjologią: stawia jako najważniejszą wartość osoby ludzkiej z wszystkimi tego konsekwencjami.

Działania ekonomii społecznej są zwykle podejmowane pod wpływem impulsu jednej czy wielu osób w celu rozwiązania jakiegoś problemu społecznego. Często popełnia się istotny błąd w realizacji tych celów społecznych, „kochając, ale bez bycia miłością” [Ferrucci, 2009, s. 199], bowiem nie dostrzega się szerokiej perspektywy osób, którym pragnie się pomóc, nie traktując ich jak braci z równą godnością. Ekonomia komunii stawia

¹³ Mogą występować przypadki, gdy organizacja non profit generuje zysk, ale jej głównym celem jest wytwarzanie korzyści społecznych, tzw. organizacje hybrydowe (np. Grameen Bank w Bangladeszu); przedsiębiorczość społeczna obejmuje także przypadki, gdy przedsiębiorstwo samo w sobie nie generuje wartości społecznych, ale wspiera inne działania społeczne.

na pierwszym miejscu komunii, tak w procesie wytwarzania dóbr, jak i przy ich dystrybucji, czyli budowanie relacji braterskich, w których nie wyróżnia się ofiarodawcy i beneficjenta, ponieważ wszyscy stanowią część braterskiej wspólnoty dóbr.

W ekonomii społecznej działania ekonomiczne są traktowane jako służba wobec drugiego człowieka, natomiast w ekonomii komunii są one rozumiane jako relacja miłości, pozwalająca na wspólną realizację siebie i drugiego.

Ekonomię komunii charakteryzuje ponadto szczególny wymiar społeczny. Motywująca działania ekonomiczne zasada wzajemności, niemająca nic wspólnego z ekwiwalentną wymianą towarów, powoduje powstawanie wartości stanowiących silne więzy społeczne, wpływa na formację osób w kierunku szukania dobrobytu dla siebie i dla innych przez działania społeczne stanowiące wartość samą w sobie, a nie tylko jako narzędzie do osiągnięcia korzyści indywidualnych.

Różnice pomiędzy obydwooma realizacjami działalności ekonomicznej występują m.in. w przyjętych metodach. Ekonomia społeczna dąży do sprawiedliwego podziału dóbr uzyskanych w wyniku działalności gospodarczej nie nastawionej na zysk, ekonomia komunii proponuje działania komercyjne, a osiągnięty zysk przeznaczają w części na cele społeczne. Takie zróżnicowanie nie zawsze jest uzasadnione, gdyż z jednej strony także organizacje *non profit* mogą wypracowany zysk przeznaczyć na określone statutowo cele, a z drugiej strony w projekcie ekonomii komunii mogą uczestniczyć np. spółdzielnie, zgodnie z przyjętym zapisem w ich statucie oraz zależnie od obowiązującego w danym państwie prawa handlowego i podatkowego. Realizacja przyjętych celów społecznych jest także uwarunkowana akceptacją takich zamierzeń przez akcjonariuszy przedsiębiorstwa czy organizacji, posiadających udziały w kapitale lub prawo do decyzji o przeznaczeniu wypracowanych zysków.

Bardziej istotną różnicą jest sposób reagowania na mechanizmy rynkowe. Podmioty ekonomii społecznej często podejmują się doraźnych przedsięwzięć; niekiedy wydaje się, jakby ekonomia społeczna nie dowartościowywała praw rynku i niezbędnej efektywności przedsiębiorstw. Często organizacje *non profit* nie potrafią reagować na skutki mechanizmów rynkowych, bagatelizują ten problem lub nie mają niezbędnych narzędzi do efektywnego zarządzania, umiejętności efektywnego wykorzystywania zasobów, oceny uzyskanych wyników ekonomicznych. Może to prowadzić do upadku firmy lub znacznych strat ekonomicznych, a także postrzegania organizacji społecznych przez biznes jako nieefektywnych lub niegospodarnych.

W tym aspekcie ekonomia społeczna może skorzystać z doświadczeń ekonomii komunii, gdzie mechanizmy rynkowe są traktowane jak w każdym innym przedsiębiorstwie komercyjnym, a także z doświadczeń, jak uniknąć błędów ekonomii kolektywistycznej i socjalistycznej, której pewne cechy może niekiedy przyjmować ekonomia społeczna.

Istotną różnicą ekonomii komunii wobec działań w ramach ekonomii społecznej są relacje (opisane wcześniej) pomiędzy przedsiębiorstwem a biednymi i wykluczonymi społecznie. Nie są to klasyczne relacje darczyńcy wobec beneficjenta pomocy, ale pełne godności, równości i wzajemności relacje pomiędzy uczestnikami tego samego projektu. W relacjach pomiędzy biznesem a przedsiębiorstwami społecznymi (a także innymi organizacjami *non profit*) zaczyna być widoczne przejście od paternalistycznej filantropii do partnerstwa. Organizacje te przestają być jedynie odbiorcą pomocy, a stają się pośrednikiem umożliwiających firmom angażowanie się w korzystne dla wszystkich stron długofalowe programy społeczne [Rok, 2004, s. 7].

Pomiędzy obiema wizjami ekonomii widoczne są także różnice o charakterze motywacyjnym: przedsiębiorcy ekonomii komunii podejmują decyzję w wyniku osobistych wy-

borów życiowych, w ekonomii społecznej są to najczęściej decyzje o charakterze zawodowym lub wolontariatu. Nie bez znaczenia jest również fakt odczuwania silnej więzi wspólnotowej w firmach ekonomii komunii, która wpływa na podejmowane decyzje.

Przedsiębiorca społeczny to osoba podejmująca ryzyko, dostrzegająca możliwości oraz innowacyjny charakter działań ekonomicznych, a także charakteryzująca się oryginalną pomysłowością i wyobraźnią przełożenia działań ekonomicznych na efekt społeczny (nie zawsze tożsamy z sukcesem ekonomicznym) [Peredo, McLean, 2014, s. 80]. Przedsiębiorcę ekonomii komunii można scharakteryzować analogicznie, dodając jednak inną motywację podejmowanych przedsięwzięć: oprócz efektu społecznego w wymiarze materialnym (ograniczenie ubóstwa) ważny jest aspekt niematerialny, duchowy i kulturowy, uwzględniający integralny wymiar człowieka i organizacji.

Ekonomia społeczna stawia sobie za cel stworzenie szansy osobom dotkniętym ubóstwem na wyjście z biedy, wyzwolenie z pozycji klienta, przedmiotu filantropii i pomocy socjalnej, pozycji osoby zależnej od pomocy innych, a więc szansy na samodzielną zdolność zadbania o los swój i swoich najbliższych. Także dla organizacji celem jest wyzwolenie od postawy jałmużnika i uzależnienia od preferencji publicznych i prywatnych sponsorów. W tym zakresie ekonomia komunii, ukazując ważną rolę ducha przedsiębiorczości realizowanej dla celów społecznych, nie tylko może stać się istotnym, doświadczonej doradcą ekonomii społecznej, ale może ją ubogacić integralną wizją człowieka i organizacji, całym pozaekonomicznym bogactwem idei ekonomii komunii, jaki stanowią kapitał relacyjny, duchowy i ludzki [Grochmal, 2016].

Należy podkreślić istotne znaczenie aspektu duchowego (religijnego) w przedsięwzięciach ekonomii komunii. Rozwój tej idei nie byłby możliwy, gdyby jej projekt nie został zasiany na dobrze przygotowany grunt

wspólnoty Ruchu Focolari. W tej bowiem wspólnotcie praktykowanie od wielu lat ewangelicznej miłości bliźniego w wymiarze indywidualnym i społecznym, życie kulturą dawania i szerzenie charyzmatu jedności stworzyło warunki do wcielenia w życie i szybkiego rozwoju tej idei. Duchowość Ruchu Focolari i jej praktykowanie w życiu codziennym dają wielu przedsiębiorcom ekonomii komunii siłę do podejmowania i realizowania trudnych zadań a beneficjentów utwierdzają w przekonaniu o ojcowskiej miłości Boga.

Doświadczenia ekonomii komunii inspirowane chrześcijańską myślą społeczną, a w szczególności Katolicką Nauką Społeczną, mogą stanowić znaczące wsparcie dla rozwoju ekonomii społecznej oraz być pomocą w urzeczywistnieniu w przedsiębiorczości takich haseł, jak wzajemność, bezinteresowność, braterstwo, dar. Rozwinięta doktryna ekonomii komunii może też ukierunkować naukowców na nowe problemy ekonomii i polityki społecznej. Z innej strony, rozwinięte metody naukowe badające procesy ekonomii społecznej mogą stanowić istotne wsparcie w zastosowaniu metodologii badawczych w ekonomii komunii.

Właściciele firm ekonomii komunii często uzasadniają efekty działań swoich przedsiębiorstw i pomoc w rozwiązywaniu trudnych problemów zarządzania firmą działaniem niewidzialnego Wspólnika, ekonomicznego Partnera, jakim jest Boża Opatrzność. Można przytoczyć setki doświadczeń, które potwierdzają to zaufanie, często wyrażane przez przedsiębiorców słowami: jeżeli moje działania ekonomiczne są właściwe, uczciwe i sprawiedliwe, to często są one potwierdzone przez Bożą interwencję w działaniu firmy, zwłaszcza wtedy, gdy „po ludzku” nie można spodziewać się takich rozwiązań [Miłkowski, 2008, s. 158].

Podsumowanie

Ekonomia społeczna i ekonomia komunii proponują współczesnemu światu roz-

wiązanie problemów społecznych w celu ograniczenia ubóstwa i wykluczenia społecznego. Z przytoczonej analizy wynika, że obydwie wizje ekonomii mają wiele cech wspólnych i mogą się wzajemnie uzupełniać i wspierać. Bliskie sobie są źródła ekonomii społecznej i ekonomii komunii: potrzeba dialogu, poczucie solidarności, sprawiedliwości i odpowiedzialności społecznej, wrażliwość na niedostatek i wykluczenie społeczne oraz chęć pomocy tym, którzy w wyniku niesprawiedliwego podziału dóbr nie są w stanie żyć w godnych warunkach [Defourny, Develtere, 2008; Filek, 2012; Lubich, 2007]. Te wspólne antropologiczne i etyczne wartości w ekonomii komunii konkretyzują się w nieco odmienny sposób, niż w ekonomii społecznej.

U podstaw przedsięwzięcia ekonomii komunii leży miłość wzajemna i przekonanie o możliwości budowania wspólnoty nie jako kolektywu, ale jako prawdziwej komunii osób.

Literatura

Araújo V. (2000). „Quale visione dell'uomo e della società?”, w: L. Bruni, V. Moramarco (red.), *L'Economia di Comunione: verso un agire economico a "misura di persona"*. Mediolan: Vita e Pensiero.

Barrale S.G. (2004). *L'Economia di Comunione (EdC): aspetti e problemi per una nuova cultura aziendale*, Tesi di laurea in Economia e Commercio. Palermo: Università degli Studi di Palermo.

Bazela M. (2011). „Kapitalizm 3.0 według Benedykta XVI. O wizji rozwoju ekonomicznego w Caritas in veritate”, *Fronda*, nr 61.

Benedykt XVI (2009). *Caritas in Veritate*. Kraków: Wydawnictwo M.

Biela A. (1996). „Przesłanie jedności. Laudacja wygłoszona 19 czerwca 1996 z okazji nadania tytułu doktora honoris causa KUL Chiarze Lubich”, *Zeszyty Naukowe KUL*, nr 39.

Biela A. (2006). „A paradigm of the unity in social sciences”, *Journal for Perspectives of Economic, Political and Social Integration. Journal for Mental Changes*, vol. XII, nr 1-2.

Biela A. (2009). „A paradigm of the unity in psychology”, *Journal for Perspectives of Economic, Political and Social Integration; Journal for Mental Changes*, vol. XV, nr 1-2, Special Edition: Psychology and Communion.

Biela A. (2011). „Paradygmat jedności jako motywy nadania doktoratu *honoris causa* Chiarze Lubich

Podstawową charakterystyką ekonomii komunii jest realizowanie zasady ewangelicznej jedności i miłości wzajemnej. Wynika ona z przekonania, że bez wzajemności odniesień, żadne dobro nie staje się „dobro-bytem”, natomiast nawet wtedy, gdy dobra materialne są znikome i zagrożone, dzięki miłości wzajemnej, nikt w potrzebie nie pozostaje sam [Bruni 2008, s. 366].

W ostatnich dziesięcioleciach coraz częściej w literaturze ekonomicznej pojawiają się terminy, wyrażenia czy koncepcje, które dotychczas były w zasadzie przedmiotem rozważań wyłącznie takich nauk jak psychologia, socjologia czy etyka: altruizm, bezinteresowny dar, wzajemność, zobowiązanie, szczęście, komunია, a nawet miłość. Te pojęcia, odpowiadające istotnym aspektom ludzkiej działalności, nie mogą pozostawać poza tak ważną nauką, jak ekonomia, a szczególnie w odniesieniu do zapewnienia szczęścia człowiekowi i społeczeństwu.

przez Katolicki Uniwersytet Lubelski w czerwcu 1996 roku”, w: W. Otrębski (red.), *Elementy myśli społecznej Chiarze Lubich – 15 rocznica nadania DHC przez Katolicki Uniwersytet Lubelski*. Lublin.

Bruni L. (2008). „L'economia di comunione di Chiara. Quando un carisma cambia anche l'economia”, *Nuova Umanità*, vol. XXX, nr 177.

Bruni L., Sena B. (red.) (2012). *The Charismatic Principle in Social Life*. Oxford: Routledge.

Bruni L., Smerilli A. (2009). „Sull'arte di gestire le crisi nelle organizzazioni a movente ideale”, *Impresa Sociale*, nr 7-9, Trento: Istituto Studi Sviluppo Aziende Nonprofit (ISSAN) Edizioni.

Bruni L., Zamagni S. (2004). *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Bologna: Mulino.

Bruni L., Zamagni S. (2004a). „Concluding remarks”, w: P.L. Porta (red.), *Economia civile. A debate on L. Bruni and S. Zamagni: Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, http://dipeco.economia.unimib.it/pdf/publicazioni/wp76_04.pdf.

Calvo C. (2009). „L'economia di comunione e l'America Latina. Vie alternative di sviluppo”, *Impresa Sociale*, nr 7-9, Trento: Istituto Studi Sviluppo Aziende Nonprofit (ISSAN) Edizioni.

Crivelli L., Gui B. (2009). „Le imprese di Economia di Comunione sono anch'esse imprese sociali?”, *Impresa Sociale*, nr 7-9, Trento: Istituto Studi Sviluppo Aziende Nonprofit (ISSAN) Edizioni.

- da Cruz I.A.A., Bidone G.M.** (2012). „La destinazione di utili e contributi”, w: *Rapporto EdC 2011-2012*; Insetto redazionale allegato a *Città Nuova*, nr 23/24.
- Defourny J., Develtere P.** (2008). „Ekonomia społeczna: ogólnosiwiatowy trzeci sektor”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Drucker P.F.** (1999/2009). *Management Challenges for the 21st Century*, Butterworth-Heinemann, Oxford; tłum. z ang.: P.F. Drucker, *Zarządzanie XXI wieku – Wyzwania*, MT Biznes, Warszawa.
- Ferrucci A.** (2009). „Forum”, *Impresa Sociale*, nr 7-9, Trento: Istituto Studi Sviluppo Aziende Nonprofit (IS-SAN) Edizioni.
- Filek J.** (2009). „Ekonomia społeczna jako nowe wyzwanie”, *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, vol. 12, nr 1, <http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum2009.html> (dostęp 15.11.2012).
- Filek J.** (2012). „Teorie filozoficzne a ekonomia społeczna”, w: M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Gądecki S. abp.** (2010). „Filozoficzne podstawy gospodarki społecznej”, w: *IV Ogólnopolskie Spotkania Ekonomii Społecznej*, Poznań.
- Genovesi A.** (1963/2004). *Autobiografia e lettere*, Milano: Feltrinelli, [za:] L. Bruni, S. Zamagni (2004a). „Concluding remarks”, w: P.L. Porta (red.), *Economia civile. A debate on L. Bruni, S. Zamagni: Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Bologna: Mulino.
- Gold L.** (2000). *Making space for sparing in the global market; the Focolare Movement's Economy of Sharing*, Thesis for the degree of Ph.D. Glasgow: University of Glasgow.
- Grochmal S.** (2011). „Kultura organizacyjna przedsiębiorstw ekonomii komunii jako determinanta jej wymiaru społecznego”, *Acta Universitas Nicolai Copernici, Economia XLII – Nauki Humanistyczno-Społeczne*, z. 403, Toruń. DOI: http://dx.doi.org/10.12775/AUNC_ECON.2011.004.
- Grochmal S.** (2012). „Ekonomia komunii w praktyce zarządzania przedsiębiorstwem jako systemowo zorganizowana pomoc w celu eliminacji biedy i nierówności społecznych”, *Prakseologia*, nr 153, Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Grochmal S.** (2013). *Paradygmat jedności w kontekście zarządzania organizacjami*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Grochmal S.** (2014). „Mental and cultural changes of enterprise management in accordance with the paradigm of unity”, *Journal for Perspectives of Economic Political and Social Integration, Journal of Mental Changes*, vol. 20, nr 1-2, <http://www.degruyter.com/view/j/pepsi.2014.20.issue-1/v10241-012-0028-0/v10241-012-0028-0.xml?rskey=h5qWN8&result=3>. DOI: 10.2478/v10241-012-0028-0.
- Grochmal S.** (2016). „Spirituality of unity in management - Economy of Communion”, *Cogent Business & Management*, vol.3, nr 1; DOI: 10.1080/23311975.2016.1140618; <http://dx.doi.org/10.1080/23311975.2016.1140618>.
- Jan Paweł II** (1991). *Centesimus annus*. Poznań: Palotinum.
- Kuhn T.** (1968). *Struktura rewolucji naukowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lubich C.** (2001). *L'Economia di Comunione. Storia e profezia*. Roma: Città Nuova.
- Lubich C.** (2007). *Charyzmat jedności*. Kraków: Fundacja Mariapoli –Wydawnictwo M.
- Miłkowski A.** (2001). „Szef mojej firmy”, *Nowe Miasto*, nr 1-2.
- Miłkowski A.** (2008). „Ekonomia Komunii”, *Nowe Miasto*, nr 2-3.
- Notiziario Economia di Comunione**, <http://www.ecodicom.net/notiziario.php>.
- Peredo A.M., McLean M.** (2014). „Przedsiębiorczość społeczna: krytyczny przegląd koncepcji”, *Ekonomia Społeczna*, nr 1 (9).
- Pokora M.** (2014). „Ekonomia społeczna w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2 (10).
- Rok B.** (2004). *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*. Warszawa: Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, Forum Odpowiedzialnego Biznesu.
- Smith A.** (1954). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I. Warszawa: PWN.
- Smith A.** (1989). *Teoria uczuć moralnych*. Warszawa: PWN.
- Szopa B.** (2007). „Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej”, *Ekonomia Społeczna*, nr 1.
- Torno A.** (2013). *Chiara Lubich. Życie i dzieło*. Fundacja Mariapoli – Wydawnictwo Święty Wojciech.
- Wygnański J.** (2008). „Ekonomia społeczna – sprzeczność czy konieczność”, *Więź*, nr 4-5.
- Zamagni S.** (2009). „Fraternità, dono, reciprocità nella Caritas in Veritate”, w: *Amore e verità, Commento e guida alla lettura dell'Enciclica Caritas in veritate di Benedetto XVI*, Milano: Paoline.

Economy of communion in relation to the social economy - similarities, differences, possibilities of cooperation

Summary: Two ideas of economic activities, the economy of communion and the social economy, seeking to bridge the gap between business (market economy) and the State (distribution of goods), aiming to reduce poverty and social exclusion, have much in common, but in some aspects remain considerably different. This paper allows to understand the idea of the economy of communion in reference to the social economy, its implementation and in reference to social and business tasks which are undertaken by the entrepreneurs of economy of communion. A high similarity of both ideas and opportunities for economic complementarity and cooperation for specific social purposes are demonstrated in the paper.

Keywords: social economy, economy of communion, poverty, social exclusion, Focolare Movement.

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/>

Wartość w ekonomii społecznej

Jakub Głowacki*

Streszczenie: W artykule dokonano przeglądu najważniejszych teorii wartości, począwszy od starożytności, aż do czasów współczesnych. Przytoczono poglądy w sprawie określania wartości dóbr i usług m.in. Arystotelesa, Adama Smitha, Ludwiga von Misesa czy Petera Burke'a. Na podstawie tych rozważań podjęto próbę sformułowania definicji społecznej wartości dodanej tworzonej przez podmioty sektora ekonomii społecznej, co będzie punktem wyjścia do opisania metod pomiaru dokonań w ekonomii społecznej.

Słowa kluczowe: wartość, cena, dobra i usługi, pieniądz, monetyzacja, społeczna wartość dodana.

Wprowadzenie

Antoine de Saint-Exupéry stwierdził: „Diament ma wartość, kiedy go wydobywasz, kiedy go sprzedajesz, kiedy go ofiarowujesz, kiedy go tracisz, kiedy go odzyskujesz, kiedy zdobi czoło w dniu święta. Nie znam wartości zwykłego diamentu. Bowiem diament dnia powszedniego jest zwyczajnym kamieniem”. Cytat ten dobrze oddaje wieloznaczność pojęcia „wartość”, które w sektorze ekonomii społecznej jest kategorią szczególną. To tutaj tworzenie wartości jest bardzo często niewymierne i prezentowanie własnych osiągnięć w ekonomiczno-finansowej formie jest mocno utrudnione. Dlatego w niniejszym artykule podjęto próbę usystematyzowania dorobku naukowego w zakresie teorii wartości i rozumienia pojęcia społecznej wartości dodanej, a to z kolei będzie bazą do rozważań nad sposobami pomiaru tej kategorii w kolejnych planowanych tekstach. Artykuł składa się z dwóch zasadniczych części. W pierwszej podjęto próbę uporządkowania najważniejszych teorii wartości, które zostały sformułowane od okresu starożytności do czasów współczesnych, uwzględniając między innymi dorobek Arystotelesa, A. Smitha, L. von Misesa czy P. Burke'a. Druga część tekstu syntetycznie pokazuje sposoby rozumie-

nia pojęcia społecznej wartości dodanej, które to w literaturze naukowej nie jest mocno rozpowszechnione.

1. Teorie wartości i ceny – przegląd historyczny

Pierwsze rozważania dotyczące wartości dóbr prowadzone były w starożytnej Grecji. Rozwój tej myśli spowodowany był silną ekspansją kupiectwa, które wraz z rozpowszechnieniem spekulacji oraz lichwy zagrażały interesom arystokracji ziemskiej. Ówczesni myśliciele, pozostając pod silnym wpływem poglądów tej grupy społecznej, nadrzędną rolę przypisywali rolnictwu, jako dziedzinie, która stanowiła podstawę egzystencji ludzkości. Spośród szerokiej rzeszy filozofów tamtych czasów, w pierwszej kolejności należy wspomnieć o dwóch z nich, którzy pośrednio w swoich rozważaniach zajmowali się tematem wartości dóbr.

Ksenofont był jednym z pierwszych myślicieli, którzy poruszali w swoich dziełach te-

* **Jakub Głowacki**

Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: jakub.glowacki@uek.krakow.pl

matykę wartości. W księdze *O gospodarstwie* (gr. *Oikonomikos* – *oikos* 'dom', *nomos* „prawo”) [Ksenofont, 1967] wprowadził on pojęcie „ekonomii”, czyli nauki o gospodarstwie domowym, sztuki zarządzania własnym majątkiem. Ksenofont wskazywał na podział pracy w społeczeństwie według kwalifikacji zawodowych, co przyczynia się do wzrostu wartości użytkowych wytwarzanych dóbr. Autor rozróżnia kategorię wartości wymiennej i wartości użytkowej, wskazując, że jedynie rzeczy użyteczne mają swoją wartość. Twierdził, że dla kupca lutnia ma wartość bez względu na to, czy posiada umiejętność gry na niej. Dla nabywcy ta sama lutnia jest warta tylko wówczas, gdy potrafi na niej grać [Kundera, 2004, s. 100–101].

Arystoteles, jeden z najwybitniejszych myślicieli i uczonych starożytności, rozróżnił dwie dziedziny nauki o pomnażaniu bogactwa – ekonomię i chremastykę [Romanow, 1995, s. 8]. Pierwsza z nich zajmuje się bogactwem społeczeństwa, na które składają się wyłącznie wartości użytkowe. Ekonomia w takim ujęciu zakłada zatem, że człowiek gromadzi środki wyłącznie w celu zaspokojenia własnych potrzeb, a wówczas proces bogacenia nie jest celem samym w sobie. Chremastyka natomiast bada bogactwo w formie pieniężnej i zalicza się do niej handel i lichwę, które to, zdaniem Arystotelesa, są niemoralnym sposobem bogacenia się [Arystoteles, 2007]. Chremastyka określa sposoby osiągania jak największego zysku, głównie z samych operacji finansowych. Celem staje się wówczas szybki zysk, a motywem bogacenie bez granic. Handel, ale jedynie w celu zaspokojenia własnych potrzeb, jest zajęciem godnym (np. „szewc i budowniczy, którzy postanowili dokonać wymiany swoich produktów – transakcja dojdzie do skutku, jeżeli buty zaspokoją potrzeby budowniczego w takim samym stopniu, w jakim wybudowany dom zaspokoi potrzeby szewca; potrzeba jest więc jedyną powszechną miarą wartości rzeczy, a umownym środkiem, zastępującym po-

trzebę jest pieniądz” [ibidem]). Te rozważania dały początek nominalistycznej teorii pieniądza, zgodnie z którą istota wartości pieniądza nie wynika z jego wewnętrznej wartości, lecz jest oparta na powszechnym zaufaniu i uznaniu jako środka wymiany i miernika wartości. Arystoteles, podobnie jak Ksenofont, w swoich dziełach nawiązuje także do społecznego podziału pracy. Jego zdaniem wymusza on wymianę dóbr o różnej użyteczności. Taka wymiana wymaga jednak ich porównania i sprowadzenia do wspólnego mianownika, a to umożliwia pieniądz.

Wraz z upadkiem cesarstwa rzymskiego w V w. rozpoczął się nowy ustrój społeczno-polityczno-ekonomiczny: feudalizm. Kluczową rolę w kształtowaniu poglądów tamtych czasów miał Kościół katolicki. Wkład w rozwój myśli ekonomicznej wniósł **św. Tomasz z Akwinu**, który w dużym stopniu korzystał z dorobku Arystotelesa. Według niego wytwarzane produkty są rezultatem współdziałania dwóch czynników produkcji – pracy i ziemi. To z kolei wyznacza ich wartość. Jako, że wymiana odbywa się głównie za pomocą pieniądza, wartość wymienna towaru występuje w postaci ceny. Cena natomiast jest powszechnie akceptowaną użytecznością dobra. Św. Tomasz pokazuje zależność ceny rynkowej od podaży i popytu na rynku, co jest zjawiskiem negatywnym dla gospodarki i społeczeństwa. Dlatego wskazuje na potrzebę ingerencji państwa i kościoła, które przez pryzmat zasad moralnych ustalałyby poziom tzw. cen sprawiedliwych. Cenę sprawiedliwą wyznaczają: ilość pracy potrzebna do wytworzenia towaru, koszty transportu i magazynowania oraz przynależność stanowa [Lipiński, 1968]. Św. Tomasz zakładał więc, że wytwórca, a także kupiec, nie powinien na transakcji nic zarobić. Ewentualna nadwyżka oznaczałaby wyzysk kupującego, a to z kolei jest sprzeczne z wierzeniem się wobec przykazania „nie kradnij”. Z punktu widzenia moralnego, przekroczenie granicy ceny sprawiedliwej wiązało się z grzechem. Św. Tomasz w swoich rozważa-

niach nie podawał jednak sposobu na wyznaczenie poziomu takiej ceny.

Odkrycia geograficzne oraz, związany z tym, rozwój handlu i kupiectwa był źródłem naradzenia się nowego kierunku poglądów ekonomicznych – merkantylizmu. Zakładał on, że bogactwo kraju jest tożsame z posiadaniem pieniądza kruszcowego. Jako że eksport towarów przyczynia się do zwiększania ilości pieniądza w kraju, natomiast import determinuje jego odpływ, merkantylści postulowali utrzymywanie dodatniego bilansu handlowego. Początkowo merkantylści uważali, że wartość kruszców szlachetnych jest stała, a zatem siła nabywczą pieniądza zależy od ilości zawartego w nim złota lub srebra. Z czasem jednak, w wyniku napływu dużej ilości kruszców szlachetnych do krajów europejskich, zauważono, że wraz z większą ilością pieniądza w obiegu, rosły również ceny towarów.

Wraz z postępującym społecznym podziałem pracy oraz nastaniem rewolucji przemysłowej, feudalizm został ostatecznie wyparty przez kapitalizm. W tym okresie rozważania nad wartością dóbr i ich ceną prowadził **Adam Smith**, przedstawiciel nurtu ekonomii klasycznej. W swoim dziele *Badania nad naturą i przyczyną bogactwa narodów* głosi, że tylko praca zaopatruje naród we wszystkie niezbędne do życia środki, to praca stanowi miernik wartości wymiennej towarów. A. Smith pisze: „Rzeczywistą ceną każdej rzeczy, tym, co istotnie kosztuje ona osobę, która pragnie ją zdobyć, jest wysiłek i trud, z jakim ją zdobywa. Dla człowieka, który przedmiot nabył i który chce go zbyć lub wymienić na coś innego, rzeczywistą wartością tej rzeczy jest wysiłek i trud, którego sobie zaoszczędza, a którym może obciążyć innych ludzi” [Smith, 2007, s. 38–39]. Jednocześnie Smith zauważa, że miara wartości wymiennej towaru tylko z punktu widzenia zawartej w nim pracy ma zastosowanie w społeczeństwach prymitywnych, opartych na produkcji drobnotowarowej. W warunkach produkcji kapitalistycznej na wartość

wymienną towaru wpływ mają trzy elementy: płaca, zysk oraz renta gruntowa. „W cenie zboża, na przykład, jedna część opłaca rentę właściciela ziemi, druga – płace robocze lub utrzymanie najemników i sprzężaju używanego przy produkcji, trzecia zaś – zyski dzierżawcy” [ibidem, s. 61]. Smith rozróżnia także pojęcia ceny naturalnej od rynkowej. Cena naturalna to cena wynikająca z przeciętnych stóp płacy, zysku i renty gruntowej. Ma ona charakter długookresowy. Cena rynkowa zależy od stosunku pomiędzy ilością towaru oferowanego na rynku, a efektywnym popytem na niego.

Karol Marks w dużej mierze czerpał w swoich rozważaniach z dorobku angielskiej ekonomii klasycznej oraz koncepcji francuskiego socjalizmu utopijnego¹. Podjął próbę wyjaśnienia problemu transformacji, czyli trudności z wyjaśnieniem przejścia ze sfery produkcji, w której powstaje wartość towaru, do sfery podziału, w której występuje cena. W swoim podstawowym dziele – *Kapitale* – głosił, że o wartości towaru decyduje praca, która jest w nim zmaterializowana. Wyróżnił dwa rodzaje pracy potrzebnej do wyprodukowania towaru: pracę konkretną i pracę abstrakcyjną. Efektem pracy konkretnej była wartość użytkowa towaru, a abstrakcyjnej – wartość wymienna. Marks zakładał wymianę ekwiwalentną i twierdził, że stosunek wymienny dwóch towarów odzwierciedla różnicę pracy abstrakcyjnej mierzonej „niezbędnym czasem pracy” potrzebnym do wyprodukowania towarów. Na wartość towaru składały się: nakłady kapitału stałego (c), kapitału zmiennego (v) oraz wartości dodatkowej (m). Marks sformułował prawo wartości, zgodnie z którym w gospodarce wolnokonkurencyjnej cena rynkowa danego towaru nie musiała być równa wartości towaru. Przyczyną odchylenia ceny rynkowej od wartości była nierówność popytu i podaży. Odchylenia ceny rynkowej od wartości towarów produkowa-

¹ Ideologia, która zakładała zniesienie własności prywatnej, będącej źródłem wyzysku i zamianę dotychczasowych stosunków wspólnotą majątkową i równością wszystkich obywateli.

nych w różnych gałęziach gospodarki powodowały przepływy wolnych kapitałów z gałęzi nierentownych do rentownych i w efekcie wyrównywały się stopy zysku w całej gospodarce [Kundera, 2004, s. 119].

Cena, według Marksa, nie jest dobrym miernikiem wartości, gdyż w gospodarkach rozwiniętych obie kategorie mocno do siebie nie przystają: „Możliwość odchylenia się cen od wartości tkwi w samej formie ceny” [Marks, 1955, s. 37]. Cena wówczas staje się osobną kategorią, która niekiedy może się zmieniać w sposób odmienny niż wartość. Determinantami określającymi cenę są popyt i podaż. „Popyt i podaż określają stale ceny towarów, nie pokrywają się jednak nigdy albo tylko przypadkowo” [ibidem, s. 56–57]. Marks uważał, że sprzedający pozbywają się towarów dlatego, że nie interesuje ich wartość użytkowa [Bartkowiak, 2008, s. 67].

Podstawą **szkoły austriackiej**, zwanej również psychologiczną, jest subiektywna teoria wartości. Zgodnie z nią wartość towaru utożsamiana jest z indywidualnym odczuciem konsumenta. Z takiego założenia wynika malejąca użyteczność krańcowa dóbr, czyli spadek zadowolenia wynikający z konsumpcji każdego kolejnego dobra. Przedstawiciele szkoły austriackiej próbując mierzyć użyteczność posługują się kategorią kosztów, która jest rozumiana jako użyteczność dobra, mogącego mieć zastosowanie w wielu użytkach (celach) [Romanow, 1995, s. 37–39]. E. Böhm-Bawerk, kontynuując założenie dotyczące subiektywnej teorii wartości, tworzy teorię cen, zgodnie z którą cena rynkowa to wypadkowa różnych indywidualnych ocen wartości towaru na rynku, dokonanych przez nabywców i sprzedawców [ibidem, s. 39].

Szkoła neoklasyczna, której najwybitniejszymi przedstawicielami byli W.S. Jevons oraz A. Marshall, za główny czynnik motywujący do działalności gospodarczej uznaje potrzebę. Próbuje znaleźć „złoty środek” pomiędzy nurtem klasycznej ekonomii angielskiej, a szkołą austriacką. Uważa, że wartość i cena

w równym stopniu zależy tak od czynników podażowych (koszty produkcji), jak od popytu związanego z użytecznością krańcową [ibidem, s. 40–43].

Szkoła lozańska (matematyczna) dążyła do stworzenia tzw. czystej ekonomii, czyli nauki abstrakcyjnej, która jednocześnie będzie ponadczasowa i uniwersalna. Według L. Walrasa głównymi cechami dóbr ekonomicznych są użyteczność i rzadkość. To z kolei powoduje konieczność ich wartościowania i wymiany. Pareto z kolei w swoich rozważaniach dąży do ograniczenia elementów subiektywnych przez zaniechanie mierzenia użyteczności. W tym celu posługuje się krzywą preferencji (obojętności), zgodnie z którą konsument potrafi porównywać użyteczność².

Przedstawia ona wszystkie kombinacje dwóch dóbr dające konsumentowi taką samą całkowitą użyteczność, ponieważ w każdej z tych kombinacji jakiegokolwiek zmniejszenie ilości jednego dobra zostaje zrekompensovane odpowiednim zwiększeniem ilości drugiego dobra [Oyrzanowski, 1995, s. 64]. Na osi współrzędnych istnieje wiele kombinacji, które dla konsumenta są jednakowo dobre. Taka krzywa obrazuje zjawisko substytucji dóbr. Jej kształt wynika z zastępowalności dobra – im jest ona większa, tym krzywa obojętności jest mniej wypukła. Krzywych obojętności istnieje nieskończenie wiele, a za każdym razem konsument stara się wybrać tę, która daje mu największą satysfakcję. Ścieżka, która prowadzi do osiągnięcia kresu możliwości i pełnego zaspokojenia potrzeb (pagórek gustów) to krzywa preferencji. Analogiczny proces odbywa się po stronie podażowej. Producent dóbr również posiadając określone zasoby,

² Użyteczność – zadowolenie konsumenta ze spożywanych dóbr; użyteczność jest kategorią czysto subiektywną, niepodlegającą się obserwacji. Konsument nie może określić wartości użyteczności, może jedynie porównywać użyteczność dwóch dóbr i wówczas decyduje o tym, które z nich wybrać. Użyteczność ma charakterystykę malejącą. Krańcowa użyteczność jest malejąca, tzn. każde następne konsumowane dobro przynosi mniejszy wzrost użyteczności.

stara się wykorzystać je możliwie najlepiej [Romanow, 1995, s. 45–46].

2. Wartość we współczesnej ekonomii

Słownikowa definicja wartości [Słownik, 2012, s. 312] określająca raczej powszechne rozumienie tego terminu, stanowi, że za wartość uznaje się: (1) to, ile coś jest warte pod względem materialnym, (2) cechę tego, co jest dobre pod jakimś względem, (3) posiadanie zalet, (4) zasady i przekonania będące podstawą przyjętych w danej społeczności norm etycznych, (5) liczbę określającą, ile jednostek zawiera dana wielkość fizyczna lub wielkość mogąca zastąpić wyrażenie algebraiczne, jego zmienne. Z perspektywy naukowej użyteczne kryterium klasyfikacji wartości wprowadził polski socjolog – Stanisław Ossowski [Ossowski, 1967, s. 73–75]. Dokonał on podziału na wartości uznawane (oparte na przekonaniach) i odczuwane (oparte na odczuciach). Te pierwsze bardziej cenimy rozumem, do tych drugich mamy wyraźny stosunek emocjonalny, np. cenimy sobie obojętność, punktualność, ale emocjonalnie bliższa jest nam np. delikatność i wrażliwość. Jak zaznacza Ossowski ważnym ze społecznego punktu widzenia kryterium podziału wartości jest stopień kategoryczności ich obowiązywania. Ze względu na to kryterium dzielimy je na wartości kategoryczne (obowiązkowe) i preferencyjne (jedynie zalecane).

Porządkujące dla niniejszych rozważań wydaje się również spojrzenie Jensena [Jensen, 2005, s. 3–10], który wyróżnia 6 sposobów ujmowania wartości:

- religijny – wartość jako system wierzeń,
- behawioralny – wartość jako kategoria moralna i etyczna,
- ekonomiczny – wartość jako środek wymiany,
- użytkowy – wartość jako satysfakcja z posiadania,
- kulturowy – wartość jako znaczenie oraz symbol,

- wynikający z ludzkiej percepcji – wartość jako doświadczenie.

Z perspektywy ekonomicznej i użytkowej współcześnie dominujące próby uchwycenia pojęcia wartości można podzielić na dwa nurty:

- subiektywny, zgodnie z którym wartość dobra (lub usługi) ma charakter indywidualnej oceny, w jakim stopniu zaspokaja ono potrzeby człowieka; zatem źródło oceny wartości ma charakter zewnętrzny, dokonywany przez osobę, która dobro konsumuje,
- obiektywny (wewnętrzny), zgodnie z którym wartość dobra ma charakter immanentny, związany przede wszystkim z jego właściwościami; zgodnie z tym nurtem możliwe jest uchwycenie rzeczywistej wartości danego produktu.

Przedstawicielem pierwszego nurtu jest Ludvig von Mises. Jego zdaniem punktem wyjścia do określenia wartości dobra jest teoria wyboru konsumenta. Mises pisze: „(...) podstawą każdej decyzji człowieka jest wybór. Kiedy człowiek dokonuje wyboru, wybiera nie tylko między poszczególnymi rzeczami materialnymi i usługami. Jego wybór dotyczy także wszystkich wartości ludzkich. Oczami wyobraźni widzi wszystkie cele i środki, zarówno rzeczy materialne, jak i zagadnienia ze sfery idei, wzniosłe i pospolite, szlachetne i bezcenne; ocenia je i decyduje się na wybór któregoś z nich oraz odrzucenie pozostałych” [Mises, 2007, s. 4]. Uważa także, że nie da się zmierzyć takich wartości jak miłość, przyjaźń, przyjemność estetyczna. Podstawowym elementem motywującym ludzi do wymiany dóbr jest fakt, że cenią oni wartość dobra *a* nad dobro *b*. Pieniądz natomiast nie jest obiektywnym miernikiem wartości [ibidem, s. 177–178]. Zatem wzorzec analizy zgodnie z tzw. ekonomią Robinsona Cruzoa [por. Rothbard, 2007], w której badamy pojedyncze, odseparowane od społeczeństwa jednostki, nie ma racji bytu, gdyż nie uwzględnia się w nim interakcji zachodzących między tymi jednostkami. Na po-

twierdzenie tego Mises pisze: „(...) zagadnienia ekonomiczne lub katalaktyczne są osadzone w ogólniejszej nauce i nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od niej. Właściwe podejście do problemów ekonomicznych musi rozpoczynać się od badania aktów wyboru; ekonomia staje się częścią – jak dotąd najbardziej rozwiniętą – uniwersalnej nauki, jaką jest prakseologia” [ibidem, s. 4].

Za przedstawiciela nurtu obiektywnego można uznać P. Burke’a [Burke, 2005], który wprowadza pojęcie wartości rzeczywistej (ang. *real value / actual value*). Jest to miara wartości dobra, którą można określić tylko w oparciu o narzędzia rachunkowe, które starają się uchwycić korzyści wynikające z konsumpcji danego dobra. Według Burke’a określanie wartości w oparciu o teorię popytu i podaży jest ryzykowne, gdyż te mają wrodzoną skłonność do manipulacji. Za przykład podaje wartość rzeczywistą książki zakupionej w księgarni przez studenta za 50 dolarów. Jeżeli owa książka nie przyniesie studentowi żadnej realnej (materialnej) korzyści, jej wartość jest równa zero. Jeżeli natomiast ten sam student kupi książkę w komisie i zapłaci za nią 0,25 dolara, ale wiedza, jaką zdobędzie, pozwoli mu zarobić w przyszłości 100.000 dolarów, to wartość książki jest właśnie taka. Burke proponuje zatem podejście do obliczania wartości dóbr i usług z perspektywy osiąganego zwrotu z inwestycji, a nie poniesionego wkładu pracy czy stanu równowagi pomiędzy popytem i podażą.

3. Społeczna wartość dodana

Społeczna wartość dodana jest kategorią z zasady ekonomiczną, skupiającą się na finansowym/liczbowym określeniu rezultatów działalności organizacji społecznej. Często jednak jest używana również w ogólniejszym znaczeniu i dlatego oba pojęcia używane są niejednokrotnie zamiennie. Analizując literaturę przedmiotu można znaleźć definicję społecznej wartości dodanej, zgodnie z którą jest

to „dodatkový zysk stanowiący pozytywny rezultat (dla ludzi, środowiska, dla wspólnoty lub dla lokalnej gospodarki) wytworzony przez organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług, za które klient czy odbiorca płaci” [Krawczyk et al., 2008, s. 94]. Definicja ta odnosi się do korzyści, jakie działania przynoszą społeczności w wymiarze długofalowego wpływu o charakterze społecznym lub środowiskowym [ibidem]. Przykładem tak opisanej społecznej wartości dodanej może być działalność polegająca na reintegracji zawodowej osób bezrobotnych i niepełnosprawnych. Dofinansowanie ze środków publicznych takiego przedsięwzięcia należy potraktować w kategoriach inwestycji społecznej. Poniesione nakłady są rekompensowane korzyściami, które można podzielić na te dające się wyrazić w wielkościach pieniężnych oraz takie, do których nie jesteśmy w stanie przypisać żadnej wielkości finansowej. Do pierwszej kategorii korzyści zalicza się m.in. zmniejszenie wartości transferów państwa z tytułu zasiłków dla osób bezrobotnych i niepełnosprawnych czy dodatkowe wpływy do budżetu wynikające z płatności podatku przez osoby dotychczas biernie zawodowo. Natomiast korzyści niekwantyfikowane pieniężnie to np. poczucie samorealizacji reintegrowanych osób, mniejszy poziom alkoholizmu w społeczeństwie czy ograniczenie zjawiska przemocy w rodzinie.

Postrzeganie społecznej wartości dodanej jako szerszej perspektywy przydatnej podczas analizy opłacalności przedsięwzięć społecznych zostało zaakcentowane przez K. Herbsta, który proponuje, żeby „zamiast terminu *ekonomia społeczna* używać terminu *przedsięwzięcie o społecznej wartości dodanej*”. Podkreśla się w ten sposób, że mówimy o „zdrowej” działalności gospodarczej, realizującej jednakże rozszerzone spektrum wartości. Społeczna wartość dodana może być głównym celem przedsięwzięcia gospodarczego. W takim przypadku nie zawsze stosujemy kryterium zysku (akceptujemy stratę),

ale nadal stosujemy instrumenty rachunku ekonomicznego i zarządzania gospodarczego. Takie podejście może mieć zastosowanie w realizacji pomocowych zadań władzy publicznej [Herbst, 2006, s. 3].

Społeczną wartość dodaną podmiotów ekonomii społecznej możemy zdefiniować również jako „stopień w jakim podmioty ekonomii społecznej są społecznie użyteczne” [Bohdziewicz-Lulewicz et al., 2011, s. 6]. Przez społeczną użyteczność rozumiemy tutaj stopień, w jakim te podmioty spełniają cele, które są przed nimi stawiane. Warto w tym miejscu zauważyć, że definicja ta nie mówi wprost, jakie cele mają realizować tego typu podmioty, abyśmy mogli określić ich społeczną użyteczność. Cele te zatem nie są obiektywnie nadane, nie są też niezmiennie. W takim razie, kto i w jaki sposób określa cele, które podmioty z sektora ekonomii społecznej powinny realizować? Odpowiedź jest niełatwa, wskazówek możemy jednak poszukiwać na gruncie:

- a. literatury przedmiotu – polskiej i zagranicznej, w której opisane są dokładnie (i w dużej mierze pokrywają się) zarówno cechy tych podmiotów (np. oddolność, partycypacja w zarządzaniu, misyjność), jak i cele, dla których zostały powołane (np. tworzenie stałych miejsc pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, lub wręcz przeciwnie – tworzenie „przejściowych” miejsc pracy służących nabywaniu doświadczenia i wiedzy oraz pomoc w znalezieniu pracy na „otwartym rynku”);
- b. ustawodawstwa – duża część form prawnych w Polsce i zagranicą ma ustawowo określone cele społeczne, dla których może być powołana;
- c. dokumentach strategicznych, w których planowanie polityki publicznej (np. łagodzącej skutki wysokiego bezrobocia wśród młodzieży) dokonuje się w oparciu o założenie, że PES skuteczniej niż inne instrumenty przyczyniają się do osiągnięcia zamierzonych, pozytywnych z perspektywy państwa skutków.

Istotną kwestią jest wyznaczenie „linii demarkacyjnej” pomiędzy pojęciami: społeczna wartość dodana a ekonomiczna wartość dodana (ang. *economic value added*). To ostatnie pojęcie zostało zastosowane przez amerykańską firmę konsultingową Stern Steward & Company, która stworzyła narzędzie wspomagające duże przedsiębiorstwa w maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy. Dotychczas dostępne miary oparte o proste stopy zwrotu nie sprawdziły się dla celów podejmowania decyzji strategicznych, gdyż nie obejmowały wartości kapitału intelektualnego firmy. Zaistniała więc potrzeba wypracowania nowej miary, która lepiej wspomagałaby kadrę zarządzającą. Ekonomiczna wartość dodana jest miarą uwzględniającą wszystkie elementy wpływające na zwiększenie lub zmniejszenie wartości firmy [Dobija, 2000, s. 67]. Pojęcie to jest o tyle istotne, gdyż także typowo komercyjne przedsiębiorstwa w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu niekiedy podejmują działania mające charakter społeczny. Dobrymi przykładami są m.in. firma Danone, która prowadzi akcje dożywiania dzieci czy BP realizująca działania na rzecz ochrony środowiska. Tego typu aktywność przynosi korzyści dla otoczenia, ale wpływa także na wizerunek firmy, co z kolei zwiększa jej wartość. Powstaje zatem pytanie, czy taką działalność należy rozpatrywać w kategorii maksymalizacji ekonomicznej wartości dodanej, czy jest to jednak aktywność ukierunkowana na wytworzenie efektu społecznego.

Podsumowanie

Niniejszy artykuł jest wprowadzeniem do szerszego tematu, jakim jest pomiar społecznej wartości dodanej w sektorze ekonomii społecznej. Aby dostrzec efekty ekonomiczne wynikające z działalności podmiotów ekonomii społecznej, należało przywołać najważniejsze teorie wartości, które zostały sformułowane na przestrzeni wieków. Analiza ta pokazuje, że pojęcie wartości, a także spo-

tecznej wartości dodanej nie mogą zostać sprowadzone do jednego ujęcia i zawsze mają wiele sposobów rozumienia. To z kolei determinuje sposób podejścia do pomiaru tych kategorii, który musi być odpowiednio dostosowany – zarówno do rodzaju wartości tworzonych przez podmioty ekonomii spo-

łecznej, jak i do specyfiki samego podmiotu i obszaru jego działalności. Autor planuje w kolejnym artykule dotyczącym tej problematyki przedstawić sposoby pomiaru dokonanych w ekonomii społecznej w odniesieniu do metod pomiaru w innych dziedzinach aktywności ludzkiej.

Literatura

Arystoteles (2007). *Etyka nikomachejska*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Bartkowiak R. (2008). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Black J. (2008). *Słownik ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Bohdziewicz – Lulewicz et al. (2011). *Badanie społecznej wartości dodanej podmiotów ekonomii społecznej. Konceptualizacja metody pomiaru*. Maszynopis.

Burke P. (2005). *History and social theory*. New York: Cornell University Press, New York.

Dobija D. (2000). „Możliwości pomiaru kapitału intelektualnego organizacji i jego prezentacji w sprawozdaniach finansowych”, *Zeszyty Naukowe*, nr 553, Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Gumkowska M., Herbst J. (2008). *Najważniejsze pytania – podstawowe fakty. Polski sektor pozarządowy 2008*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Herbst K. (2006). *Czy ekonomia społeczna wspomoże rozwój lokalny?* Warszawa: Fundacja Inicjatywy Społeczno-Ekonomicznych.

Honderlich T. (1998). *Encyklopedia filozofii (Tom I)*, tłum. J. Łoziński. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

Jensen, P.A. (2005). „Value concepts and value based collaboration in building projects”, *Proceedings of CIB W096 Architectural Management: 'Special Meeting' on Designing Value: New Directions in Architectural Management*, vol. Publication no. 307, Kgs. Lyngby: Technical University of Denmark.

Kamerschen D., McKenzie R., Nardinelli C. (1991). *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”.

Krawczyk K., Kwiecińska D. (2008). „Audyty społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej”, w: J. Hausner (red.), *Wspieranie Ekonomii Społecznej*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej.

Ksenofont (1967). *Pisma sokratyczne (O gospodarstwie)*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Kundera E. (2004). *Słownik historii myśli ekonomicznej*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Lipiński E. (1968). *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Marks K. (1955). *Kapitał*, t. 2. Warszawa: Książka i Wiedza.

Martyniarczyk A. (red.) (2001). *Powszechna encyklopedia filozofii*. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.

Mises L. von (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.

Moore G.E. (1919). *Zasady etyki*, tłum. Cz. Znamierowski. Warszawa: Wydawnictwo M. Arcta.

Ossowski S. (1967). *Z zagadnień psychologii społecznej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Ossowski S. (1967). *Z zagadnień psychologii społecznej*. Warszawa: PWN.

Oyrzanowski B. (1995). *Mikroekonomia*. Kraków: Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu.

Romanow Z. (1995). *Teorie wartości i ceny w rozwoju myśli ekonomicznej*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.

Rothbard M.N. (2007). *Ekonomia wolnego rynku*, t. I, tłum. R. Rudowski. Warszawa: Fijorr Publishing.

Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2006). *Ekonomia*. Tom 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Słownik Języka Polskiego (2012). Warszawa: PWN.

Smith A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów (tom I)*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Stiglitz J. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

The value of the social economy

Summary: The article is an overview of the most important theories of value, ranging from antiquity to modern times. Quoted, among others, are views on determining the value of goods and services of Aristotle, Adam Smith, Ludwig von Mises and Peter Burke. On the basis of these considerations, an attempt is made to formulate the definition of social added value created by the actors of the social economy, which will be the starting point to describe the methods of measuring achievements in the social economy.

Keywords: value, price, goods and services, money, monetization, social added value.

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/>

Cooperative response to societal and market challenges – the motives and stages of development of Mondragon cooperative model. A Case Study

Monika Tkacz*, Saioa Arando**, Agnieszka Pacut***

Streszczenie: The article presents the motives and the development process of the co-operative enterprise Mondragon. The historical overview accompanied by brief description of the co-operative movement and its business activities has been mainly focused on cooperative response to societal and market challenges affecting the enterprise resilience in turbulent environments. The applied methodology is based on retrospective analysis of theoretical resources and annual reports of Mondragon. The research centre MIK [Mondragon Innovation & Knowledge] specializing, inter alia, in cooperativism and entrepreneurship analysis has coordinated the data collection, selection and final interpretation, additionally providing valuable historical facts and updated information. The case study has unveiled the key cooperative actions throughout the Mondragon's development stages, which can be inspirational in the cross-country mutual learning process with reference to the policy objective no 2 of the Social Business Initiative launched by European Commission to increase the visibility of social economy entities and to identify good practices to be potentially reproduced, aligning social economy development process across countries.

Słowa kluczowe: social economy, co-operative, retrospective study, Basque Country, Mondragon.

Introduction

According to the latest figures released by European Commission, the social economy sector employs over 11 million people in the EU countries - about 6% of total employment [European Commission, 2016]. Moreover, recent years have seen a great interest in social economy entities across the Europe due to their significant role in tackling current economic and environmental challenges [Synthesis Report, 2015]. The increasing tension between tightening state budget constraints and growing societal needs have led to bottom up evolutions in European and even in global context searching for ways to scale

back public expenditures, responsibilities and stimulating business activities with so-

* **Monika Tkacz**

MIK, S. Coop.
Ibarra Zelaia Zelaigunea, 2, 20560 Oñati,
Gipuzkoa
e-mail: emonika24039019@gmail.com

** **Saioa Arando**

MIK, S. Coop.
Ibarra Zelaia Zelaigunea, 2, 20560 Oñati,
Gipuzkoa
e-mail: sarando@mondragon.edu

*** **Agnieszka Pacut**

Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: agnieszka.pacut@uek.krakow.pl

cial aim [Gijssels, 2012, pp. 403-404]. It has stimulated the development of varied forms of social economy enterprises. However, following the findings of European Commission research [Synthesis Report, 2015] there is relatively little knowledge about the scale and characteristics of the emerging social economy entities activities and thus, the case study from the single enterprise perspective might gather importance in a form of good promotion of social economy entities practices, to support the knowledge gap fulfillment and the current process of discovery of the characteristics of entities activities across Europe to create a future guide for social innovation [European Commission, 2016].

The case study is divided into two parts. The Case Study-Part I is a retrospective study tracing back to the past of the Mondragon's experience to identify its emerging path and to detect the origins of the co-operative movement with a special focus on the Mondragon cooperative response to local societal and market challenges. The Case Study-Part II, which will be released in the forthcoming article, relates to the conceptualization of the eco-systems of Mondragon on the basis of the European Commission model¹ [Synthesis Report, 2015] where its different dimensions ranging from legal, social to entrepreneurial are measured to reveal the Mondragon's framework aiming at discovering further factors of its resilience and high responsiveness towards societal and economic challenges.

The study has been prepared as a response to the main objectives of the Social Business Initiative (SBI) launched by European Commission² to obtain complete information

on the state and development of social economy entities in Europe and evidence for further development of the policy framework [European Commission, 2016]. However, the analysis mainly refers to the objective no 2 aimed at improvement of the visibility of social economy entities underlying additionally Action 5 concerned with development of comprehensive map to identify good practices which can be reproduced and Action 7 concerned with mutual learning promotion [Synthesis Report, 2015].

1. Social economy enterprises – the European context

The origin of gradual development of social economy sector in Europe tends to be explained by old and emerging social problems resulting in an increased demand for social services, transformation of public management mechanisms, re-orientation in the area of employment and labour market and the current (re)discovery of cooperative or entrepreneurial initiatives aimed at common welfare improvement [Anheier 2006, pp. 199–211; OECD 1999; Gijssels, 2012, p. 403]. It provides the theoretical framework for the analysis of Mondragon by the general concept of social entrepreneurship. The term appeared in the literature in the 1990s [Brock, Kim, 2011] and describes the activities of individuals, organizations as well as processes involving manufacturing and perpetuation of social values undertaken for the benefit of society, focused on innovation and change, and influenced by their external environment [Brouard, Larivet, 2010].

The substantial diversity in economic and welfare contexts, legal frameworks and cultures associated with the emergence of social enterprise in nations and regions has initiated the development of operational defi-

¹ The model relates to the conceptualization of the eco-systems of social enterprises including and analysing the following elements: legal framework, social [impact] investment markets, impact measurements and reporting systems, networks and mutual support mechanisms, specialist business development and services and support, certification systems marks & labels.

² Three main policy objectives: no 1. to improve the access to funding for social businesses; no 2. to improve the visibility of

social businesses; no 3. to improve the legal environment of social businesses [Synthesis Report, 2015].

inition with reference to the European context [Synthesis Report, 2016]. In Europe, social entrepreneurship is seen as part of social economy and is described using such terms as social enterprise or social economy enterprise³. Importantly, European Union highlights the need of terminological and contextual distinction between social enterprises and social economy entities/enterprises where accurate types of enterprises are categorized either as social enterprises group or social economy entities, taking into account that some entities operating in the area of social economy exceed the social enterprise scope and the differentiation is substantial to avoid further scientific confusions [Mapping Study, Country Report: Spain, 2015, p. 21]. It gathers high importance in the context of the conducted case study and it will be further explained (see section 2).

The European Commission defines social economy initiatives as: 1) those for which the social or societal objective of the common good is the reason for their commercial activity, often in the form of a high level of social innovation, 2) those where profits are mainly reinvested with a view to achieving this social objective, and 3) where the method of organisation or ownership system reflects their mission, using participatory principles or focusing on social justice [COM 2011/682]. Social economy initiatives are distinguished by their democratic governance structure, the involvement of a wide range of shareholders [stakeholders] [CIRIEC 2000; Moulaert, Nussbaumer, 2005] and their ethos understood as a focus on mutual, common or public interest [Smith, Teasdale, 2011]. Due to

the above, it is said that enterprises belonging to the social economy sector operate at the crossroads of market, public policies and civil society [Nyssens, 2006].

The European Commission country report of Spain [Mapping Study, Country Report: Spain, 2015] unveils that Spain is one of the EU countries with the widest recognition of the concept of social economy. The concept is regulated by Law 5/2011 and defined as the designation for the set of economic and entrepreneurial activities that are carried out in the private scope by those that pursue the collective interest of the members, whether the general economic or social interest or both [ibidem, p. 2]. The decentralised nature of the Spanish state builds a diverse social economy movements involving regional Autonomous Communities that have also exclusive competences in some crucial issues related to social economy. The concept of social economy in Spain is divided into two sub-categories: (1) Market social economy, which is set of private, formally-organised enterprises, with autonomy of decision and freedom of membership, created to meet their members' needs through the market, by producing goods and providing services, insurance and finance, where decision-making and any distribution of profits or surpluses among the members are not directly linked to the capital or fees contributed by each member, where each member has one vote, and where democratic and participative decision-making processes is implemented; (2) 'Non Market' social economy which includes private, formally-organised organisations with autonomy of decision and freedom of membership that produce non-market services for households and whose surpluses, if any, cannot be appropriated by the economic agents who create, control or finance them [ibidem, p. 4].

While the social economy term is commonly used and broadly developed in Spain, the social entrepreneurship is a term not frequently used in public discourse, as only a few

³ The English-language literature also employs other terms to describe activities of this kind, e.g.: *social entrepreneurial venture* [Austin et al., 2006], *community enterprise* [Nelson et al., 2005; Nwankwo et al., 2007], *social firms* [Jeffrey, 2005], *social business* [Yunus, 2007], *green entrepreneurship, non-profit start-ups, environmental entrepreneurship, social justice, green entrepreneurship, sustainable entrepreneurship* [quoted from Neck et al., 2009, p. 14], *civic entrepreneur* [Henton et al., 1997], and *public entrepreneurship* [Drayton, 1986].

enterprises perceive themselves as social and on the other hand, social initiative co-operatives, work integration social enterprises, sheltered employment centres, associations and foundations are categorized into social enterprises but placed within the “Non Market” social economy area (see above) [ibidem, p. 21]. The rest, in a form of mutualities, worker owned companies, co-operatives (serving the interest of members/users) and fishermen’s guilds are categorized into social economy entities and placed within ‘Market social economy’ (see above) [ibidem, p. 21].

2. Mondragon – enabling the context of cooperative enterprise

Spain has long tradition of social economy with broad development of cooperative movement. At the end of 2010, the number of co-operatives in Spain stood at 22,595 employing 298,514 people. The biggest number of co-operatives was reported in Cataluña accounting for 21.62% of total [Alzola, 2014, pp. 341–342].

Although cooperatives are placed within social economy sector it has become a source of tension among scholars for much of the history. While in broad perspective the cooperatives due to their social purpose match the concept of social economy, the narrow perspective is rather questioned. Co-operative enterprise has been rejected by mainstream economics and business studies because its strong social focus but it also does not fit to not-for profit sector due to its strong commercial and economic rationale. As a principle, the co-operatives should be viewed primarily as having an economic purpose but they also strongly contribute to the enhancement of the economic well-being of their members and local community [Mazzarol, Limnios, Reboud, 2014, pp. 4–14]. ‘In fact, co-operatives are the only form of corporate entity with a clear entrepreneurial component where the subordination of the economic to

the social is inherent in the logic of the organization and is usually stipulated by law’ [Levi, Pellegrin-Rescia, 1997, p. 160].

Therefore, cooperatives are unique business models that are placed between the economically focused companies and the socially focused not-for profit enterprises [Mazzarol, Limnios, Reboud, 2014, pp. 4–14]. According to the European Commission report, in Spain, co-operatives are placed within set of private, formally-organised enterprises, created to meet their members’ needs through the market by producing goods and providing services, insurance and finance, which distinguishing them from ‘Non Market’ social enterprises providing non-market services (see section 1) [Mapping Study, Country Report: Spain, 2015, p. 21].

Relating to the Spanish law (Law 27/1999) cooperatives are described as ‘constituted by persons who decide to voluntarily join them, and who are free to leave them at any moment. These societies aim at carrying out business activities with the objective of satisfying the social and economic needs and ambitions of the members thereof. A cooperative shall have a democratic structure and functioning, on the basis of the international principles and in conformity with this law’ [Mapping Study, Country Report: Spain, 2015, p. 16]. The Spanish law recognizes 12 types of cooperatives: workers cooperatives, of consumers, of housing, agricultural cooperatives, cooperatives of common exploitation of the land, cooperatives of services, of fishermen, of transport workers, of insurance, of health care, of education and of credit. In Spain, there are a number of cooperatives that lead in their sector of activities or big cooperatives operating in various sectors such as the Mondragon cooperative [ibidem, p. 16] founded in 1956, headquartered in the city Mondragon (Basque Country, northern Spain). With reference to Basque law (Law 4/1993) the co-operatives main objective is to promote the economic and social activities of its members, and to satisfy their needs. To fulfil this objective the

members must participate actively in the enterprise, observe the co-operative principles, and attend to the community where the co-operative is located [Alzola, 2009], which might primarily explain the cooperatives responsiveness towards local issues. Additionally, cooperatives are business models that are able to establish strong strategic alliances and through collaboration they present high resilience in turbulent environments [Mazzarol, Limnios, Reboud, 2014, p. 14].

3. Mondragon – cooperative response to societal and market challenges

Mondragon was originally a group of mainly industrial co-operatives which subsequently has grown to include firms in other areas. By 2008, the Mondragon group comprised about 250 co-operatives, subsidiaries and affiliated organizations, including 73 manufacturing plants [Arando et al., 2010, p. 2]. In co-operatives in Basque Country 54,608 people were employed in 2010 and most of the employees (31,794) worked for companies belonging to the Mondragon Group [Alzola, 2014, pp. 341–342]. In 2011 the number of co-operatives in the Basque Country increased by 125 [Alzola, 2014, p. 342] and according to the last data from 2014 the number of workers employed in co-operatives in Basque Country slightly increased to 54.954 [Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014]. The example of Mondragon group is perceived as one of the several factors contributing to the co-operative model expansion in the Basque region [Alzola, 2014, p. 342].

The Mondragon's project began by emphasizing employment, solidarity and education. [Flecha, Santa Cruz, 2011]. The co-founder Jose María Arizmendiarieta⁴ has initiated

the new perception on the enterprise where social and economic streams are efficiently balanced making workers the leading figures in their own destiny in the economic and social management of the company [Fernández, 2014].

The Mondragon's origins and the movement phenomenon can be better understood by quoting the words of the co-founder Arizmendiarieta: 'Nothing differentiates people as much as their respective attitudes to the circumstances in which they live. Those who opt to make history and change the course of events themselves have an advantage over those who decide to wait passively for the results of the change' [Flecha, Santa Cruz, 2011, p. 158]. It perfectly describes the circumstances from which the Mondragon has emerged underlying members' willingness to cooperate and unite forces overcoming tough times after the Spanish civil war, showing a co-operative response to external socio-economic regional issues. The post-war time became an impulse for the Mondragon's emergence whose intense economic activities were dedicated to the strong social need of the local life condition improvement.

3.1. Background – the need and source of cooperation

The Basque region - the regional strength

The Basque region has been strongly influential on the enterprises values, culture and further its advantages. Hence, it must be said that Basque region and its local society have pride in their equality and solidarity, which accounts for the locals' attributes. Basques are very distinct in their culture, cuisine or language from the rest of Spain proving their autonomy and strong commitment to tradition and its maintenance. The Basques are very often characterised

⁴ J.M. Arizmendiarieta - a priest that played a key role in the origin, growth and consolidation of Mondragon companies, both intellectually and practically. He was an advanced visionary as he imagined and developed economy that would

serve people and thus, he contributed to Mondragon experience to be created [Flecha, Santa Cruz, 2011].

as strongly rooted people with high sense of belonging and self-reliance mentality [Morris, 1992, pp. 3–5]. The unique Basques' attitude and regionally evoked social capital were facilitated into the formation of the co-operative assuming that it was its very significant formation base.

The Basque region suffered for the role it had played in the Civil War as the Valley of Alto Deba was a battle field from September 1936 to April 1937. Military installations in Mondragon were bombed as were other parts of the Basque region. [Altuna, 2008]. The region suffered from scarcity and hunger at the end of the war. Many basic goods such as wheat, cooking oil, and coal were rationed. It was time of Francisco Franco dictatorial governance in Spain characterized e.g. by prohibition of Basque language usage and limited autonomy [Ormaechea, 1993]. There was virtually no schooling available for children over 12 years old. Mondragon early leaders sought to overcome these challenges by rallying local people to build their own alternative grounded in human-centered values [Lafuente, Freundlich, 2012]. The post-war period was seen as a new 'dragon' that the Basques started to co-operatively 'fight' against [Flecha, Santa Cruz, 2011]. The uncomfortable circumstances were the reason to seek solutions but the local co-operative movement was triggered by four issues back in the 1940s: scarce opportunities for education, large-scale unemployment and poverty, socioeconomic inequality, and a commitment to integrate humanist values into business [Lafuente, Freundlich, 2012].

The priest Arizmendiarieta – cooperation starts through education and practice

Some scholars [Morris, 1992; Christiansen, 2014] agree that Arizmendiarieta allowed the co-operative spirit to be broadly developed and further embraced into a physical form of an enterprise as he was the one who was instructing locals to cooperate for the region

improvement. The priest believed that while ideas might bring people apart, the needs might bring them together and he was encouraging locals to form co-operative movement against the external obstacles to reach common needs [Fernández, 2014]. The three values that the priest promoted were: cooperation, hard work and education and all of them have been enforced into Mondragon's experience [Morris, 1992, p.8]. He was strongly emphasising cooperation, however, in his viewpoint: 'One is not born a co-operator, because to be a co-operator requires social maturity, a training in social coexistence' [Morris, 1992, p. 9]. Moreover, he was convinced that 'People do not normally become co-operators spontaneously, they have to be taught - the soil may be fertile but it has to be cultivated' [Morris, 1992, p. 9].

Escuela Profesional Politecnica – where social capital was developed and forced to act

According to Arizmendiarieta: 'knowledge is power...socializing knowledge implies the democratization power' [Morris, 1992, p. 9]. He believed that education combined with cooperation and labour can bring spectacular results. The priest's greatest skill was in challenging people to do more than they thought they could while supporting their current efforts. He engaged the community in an almost continuous personal dialogue. By 1956 he had conducted over 2000 small group discussions and study session, in addition to his regular teaching schedule. The Escuela Profesional Politecnica where students were partially studying and working was a great stimulation of the locals' self-development and co-operative mindset creation [Morris, 1992, p.12]. The school itself was a co-operative as workers were involved in the school managing. Arizmendiarieta believed that the contribution of workers in the school management would influence the democracy development in the authoritarian Spain of that time. Additionally, it became

a place of research and innovation with developing research departments, which contributed into development of new 'co-operators' that where further accounting for the Mondragon's know-how and workers. Today, the spread of the co-operative spirit is still cultivated on the Mondragon University that was set up in 1997 in accordance with the co-operative model [Fernández, 2014] and today, it has many departments comprising around 4 thousand students.

3.2. Overcoming socioeconomic challenges – cooperation in action

ULGOR - the first 'physical sign' of co-operative spirit

The first visible sign of the real practice of cooperation in action is noticed in the formation of ULGOR⁵ in 1956. Nevertheless, it required enormous effort from the priest Arizmendiarieta to get approval for the industrial license during the time of Franco's government where no licenses were given [Fernández, 2014]. What is more, the five pioneers, Usatorre, Larranaga, Gorrongoitia, Ormaechea and Ortubay, created a 'blind pool' of capital from the community resources and a hundred people in the community responded with pledges, basically as an expression of faith in the five pioneers and the guiding hand of José María. The pioneers purchased a firm in Vitoria that gone bankrupt but they did it for purpose: to avoid applying for permission for a new manufacturing plant; to obtain the firm's broad license authorizing it to produce a line of electrical and mechanical home appliances. The firm was further renamed Ulgor and initially housed in a Vitoria facility but on November 12, 1956, the firm moved into Mondragon town. That date is considered as the formal founding of the Mondragon's experience [Morris, 1992, pp. 13-14].

Initially, the specific bylaws of co-operative form were not given as they were partially created after several years after the enterprise formation. Originally, the enterprise was operating as public limited company [Fernández, 2014] but with focus on democratic principles applying values of solidarity, individual economic contributions, labour contribution by all members, democratic government, progressive expansion to incorporate other workers. These have become the base of the co-operative formal model [Morris, 1992].

Ulgor manufactured a line of electrical equipment under a foreign license, and built a new factory to produce butane cookers under the brand name, Fagor. Afterwards, the set up Electronic Division became a separate company named Fagor Electronica [Fernández, 2014]. Meanwhile, a new co-operative Copreci was established to manufacture taps and safety systems for the gas stoves that Ulgor was producing [Rolland, 2006]. Just a few years after the formation of Ulgor the consumer co-operative today named Eroski was created which is the biggest retailer of Mondragon group [Fernández, 2014]. At that time Fagor S. Coop was also established (today Fagor Arrasate). The company initially focused on making dies for cutting and drawing, expanded into manufacturing metal bodies such as domestic appliances, becoming, together with Ulgor, a main driving force on the market [ibidem]. The times were mainly characterized by high rate of new co-operatives establishment, influenced by the strong dedication of the local people involved and their enthusiasms in manufacturing and changing their local socio-economic conditions [ibidem]. By the late 1960s Ulgor was the leading Spanish producer of refrigerators, by the mid-1970s Ulgor had 3,500 worker-owners and it became the 'engine' which drove the co-operative's economic development, both as an internal market for the products of new co-operatives, and as a source of capital for fur-

⁵ ULGOR - a co-operative considered to be the beginning of Mondragon's experience. The co-operative name is an acronym of the initials of the five funders [Morris, 1992].

ther economic expansion through its surplus [Morris, 1992, p. 15].

Lagun Aro – a co-operative response to lack of protection [Mondragon Corporation, 2016]

In 1958, the 'Ministerio de Trabajo' (The Ministry of Labour) excluded all co-operatives from all social security benefits including the health benefit and retirement plan [Rolland, 2006]. During the times of lack of public protection, Lagun Aro - as a Voluntary Mutual Benefit Organization became a co-operative response to the current situation [Fernández, 2014] providing its own health insurance scheme, its own temporary and long-term disability insurance programmes, pension scheme and unemployment insurance scheme [Kerans, Drover, Williams, 1988]. Lagun Aro applies to the solidarity principle of co-operative venture, funding social security programmes of the venture members by collecting fixed premiums on earnings. In 1981 the percentage of median wage paid on premiums was 30.68 %. For example the premium for long term disability insurance was 0.85 %, for short term disability insurance 4.1 % and for pension fund 10 % [Kerans, Drover, Williams, 1988]. Each year the General Assembly of Lagun Aro assigns the premiums to cover the offered social security programmes. Relating to the data from 2012, 26% of every member's gross salary goes to Lagun Aro to ensure their social needs: 18 % goes to their pension, 6 % to the health fund, and 2 % to the Employment Fund. The Employment Fund has played a significant role during the crisis as it was used to help some co-operatives in the Group to adjust their workforce to the new situation [Alzola, 2014, pp. 353–354].

Caja Laboral - a worker credit co-operative

The Caja Laboral Popular (CLP) was the hub for the Community, the glue that tied it together, and the managerial engine that drove its development - in 1966 it had 21,653

savings accounts and by 1975 it had 190,000 savings accounts [Morris, 1992, p. 19]. The Caja Laboral became the backbone of all the coops. Arizmendiarieta discovered that an institution registered as a workers credit co-operative could legally pay a higher interest rate on deposits than other banks and thus, the bank could attract local savings to finance co-operative expansion. In the early years of the co-operative, banking law in Spain allowed it to have slightly higher interest rates but only to invest in low interest bonds or the co-operatives [Christiansen, 2014]. Arizmendiarieta was firmly convinced that a bank was essential for the Co-operative's survival and for local job creation. The bank supported two major processes: raising capital by overcoming the barrier to access large source of capital, and bringing about economies of scale by increased financial ability to produce and fund other co-operatives [Christiansen, 2014].

Recession [1980-1986] – building the strength of Mondragon

The time of the world oil crisis and oil price hike influenced Basque region as it was highly dependent on heavy industry [Morris, 1992, p. 22]. Until 1983 the Basque economy lost 20% of its manufacturing jobs. Unemployment rose to 18% in 1983 from 6% in 1976. For the first time in its history, the Mondragon had to deal with contraction. Moreover, it had to act without Don José María, and his instructions as he died in 1976. What is worse, it had to do so in the turbulent years after the death of Franco in 1975 [Morris, 1992, p. 23]. However, the period being considered as tough was a turning point for the Mondragon's experience as it has strengthened their cooperation and empowered social cohesion, which influenced the Basques' willingness to act together leading to many structural changes and making it prepared for the prospect issues in the future. The co-operatives coped with recession by creating some financial structures and community-wide governance arrangements.

The significant changes were introduced during the early 1980s including an unemployment insurance system, a community wide reserve fund, Inter-co-operative Solidarity Fund (FISO) or changes in the internal profit distribution formula to expand the amount of the collective reserve [Morris, 1992, p. 25]. In 1980 the co-operative group established an unemployment fund financed by a 0.5 percent payroll tax on associated co-operatives. As the economic recession worsened, this tax was eventually raised to 2.35 percent by 1986. The broad economic base of the network plus their determination to think of themselves as a one large community helped them to keep the unemployment figures low [Kerans, Drover, Williams, 1988]. With reference to job security and willingness to keep experienced workers they started work relocation process among co-operatives, and, in 1986, 26 co-operatives received unemployment assistance [Morris, 1992, p. 23]. The crisis of the 1980's demonstrated to the co-ops that they needed more flexible labour forces. Major changes have taken place concerning the nature of membership. One central change was the creation of the "temporary member" category with most of the same rights as members but without job security. A new type of contract was created in 1993 for temporary members and it was adopted by co-operatives in the following years. However, During the 1990s, the group began to emphasize the importance of minimizing the use of temporary workers and set a goal that a minimum of 85% of the co-ops' internal work force should be made up of worker-members [Arando et al., 2010, p. 19, 32].

Global crisis – further impulse for restructuring and strengthening

The global crisis that started in 2008 was the time of Mondragon's model further examination. Mondragon tackled a tough, complicated year of international economic crisis increasing focus on the characteristics of their

co-operative nature, innovation, internationalization, solidarity and commitment of everyone in their capacity as members and workers. It was time of significant adjustment, structural and strategic measures, taken to improve the co-operatives' competitiveness to cope with the complicated economic situation and emerge even stronger from the turbulent environment [Fernández, 2014].

The priority was to regain Mondragon's ability to generate employment, as the employment figures had fallen for the first time [by 8.4%] and the average number of jobs was 85,066. Faced with this situation, many co-operatives were forced to adjust their capacity, through labour force adjustment plans, moving schedules and managing relocations. The global financial and economic crisis then took a massive toll, and investment declined significantly in 2009 [Arando et al., 2010, p. 15]. The investments made have totalled 325 million euros, which means a 43% drop on those arranged in 2008, due to shrinking demand and the consequent underuse of existing manufacturing capacity. In spite of the unfavourable circumstances, the positive note has been that the promotion of new businesses has not been discouraged, and so 2009 has seen the introduction of five new undertakings [Annual Report, 2009]. Mondragon continued to focus on its worldwide presence, setting up factories of its own. This was also a basic tool for maintaining local employment and 8 new production plants were set up abroad. In 2009 Eroski opened 74 new stores, basically supermarkets of its own and self-service stores operated on a franchise basis [Fernández, 2014]. It seems safe to conclude that, compared with other firms, there has been less shrinkage of employment in the Mondragon co-ops during the current crisis. The data also suggest a record that is quite strong in terms of employment growth and job retention, even during times of economic crisis. In tandem with higher employment stability in Mondragon co-ops, there is

also evidence of greater wage flexibility during crises. Several interviewees reported examples of wage flexibility during the crisis – for example, members at the FAGOR group agreed to an 8% cut in wages for the period April 2009–March 2010 [Arando et al., 2010, p. 14].

In the Industrial Area, the slowdown in demand had a big effect on construction, capital goods and consumer durables. However, enterprise services and intermediate goods performed well.

In 2008 the Industrial Area posted sales figures of €6.3 million of which 58.2% were from international sales, with not such a big drop (2.2% down on 2007) [Fernández, 2014].

Caja Laboral's financial activity was also complicated by the worsening of the global crisis, but indeed Mondragon ended 2010 with profits of €178 million, tripling those posted the previous year and back on the road to winning back industrial employment, with 1,378 more jobs. Total sales accounted for €13.9 bn (+1.2%) (Fernández, 2014).

Compulsory contribution-raising capital co-operatively

Legally, the financial contribution of worker-members is considered to be a part of the co-operative capital increase. To join co-operative, the member must make a compulsory contribution which is equivalent to the annual lowest compensation on Mondragon's compensation scale. From 1 April 2010 until 31 March 2011 the monthly compensation at 1.0 on the scale was €956.24. There are 14 annual pay periods in Spain and hence the amount of money new member had to invest was 13,387.36. From 1 April 2011 until 31 March 2012 the monthly figure was €1,041.67; thus, the total investment of members was €14,583.38. Today the amount has increased to €15,331.40. 20 % of the contributions is used to pay the entree fee, and its objective is to compensate the effort and work done beforehand by the existing members

and it is allocated to the compulsory reserve fund. The rest 80% increases the amount of capital [Alzola, 2014, pp. 345–347]. Apart from raising enterprises capital through member's contribution, the model is mainly aimed at raising members' commitment, community spirit [Rolland, 2006], sense of ownership and consequently, responsibility for the entity.

Profit distribution – common wealth creation

Profit distribution from the early stages was not aimed at members' private profit maximization but rather on community, fair wealth distribution and common wealth creation. The co-operatives have to allocate 20% of their benefits to the Compulsory Reserve Fund (CRF) and 10% to the Contribution for Education and Co-operative Promotion and other purposes of public interest (COEP), for specific purposes such as, the education of the members and the workers of the co-operative, the promotion of relations among the co-operatives and the creation of new co-operatives, the diffusion of the cooperativism and the promotion of the Basque language. Mondragon co-operatives use this reserve to carry out projects in training and in education, to promote cultural activities, to develop research projects, to carry out care schemes (programs in support of the disabled, caring for the elderly, etc.) The General Assembly must allocate the rest 70 % of the surplus among the members in proportion to their transactions (work, etc.) for the co-operative (patronage refunds), to create new reserve fund (voluntary reserve fund) and the reminder part (if any) to workers that are not members [Alzola, 2014, p. 348].

Self-governance-responsibility for common 'unit'

There is proven relation between organizational structure and motivation factors influencing organizational behaviour [Frantz, 2007]. Organization structure is the initiator of the workers' willingness to perform accu-

rately and workers' effort is the variable influencing the organization performance. The Mondragon's organization culture based on e.g. democracy, ownership, participatory management, self-management and flat hierarchy might be considered as influencing workers' responsibility for their common 'unit'. It might be further assumed that it results in their motivation, commitment and effort, which consequently affects the Mondragon's outcome. It might be supported by the Rolland's [2006] research⁶ made in 2005 in one of the Mondragon co-operatives. The research has unveiled that workers appreciate community and decision making capacity more than earnings [ibidem], which can indicate that workers' motivation is not only reward oriented. It can be assumed that stable motivation of human capital is the effect of factors different than only financial ones, which further affects company performance.

Networks and useful channels- strengthening through formal cooperation

In 1985 representatives of the various co-operatives met to increase coordination, maximize business effectiveness, foster strategic management and competitive strength and eliminate tariff barriers in preparation to enter the European Economic Community and the globalisation of the economy, and the integration of Spain into the European common market. As a result the Group Council known as Grupo Cooperativo Mondragon was set up comprising 70 co-operatives. In 1987, the 1st Mondragon Co-operative Group Congress was held approving the Basic Principles of the Co-operative Experience and the requirements for setting up the Inter-co-operative

Solidarity Fund. The Group Council constituted the first step towards the subsequent establishment of Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) in 1991 [Fernández, 2014]. The new organisation became sectorial with 24 groups divided into divisions. Sectorial groups of co-operatives were established in order to improve the scope, efficiency and technological level via sectorial R&D centres. It drastically changed the way that the co-operatives did business and enhanced internationalization underlying some basic requirements such as movement of staff between co-operatives, pooling of profits, fair distribution of profit or no internal competition. The structural changes have prepared Mondragon to face the challenge of expansion into European market [Fernández, 2014].

As a result of the rapid growth the number of employees going from 25,322 in 1992 increased to 92,773 in 2008. In the years between 2005-2007 as a result of facing some challenges related to globalization, Mondragon established some new strategies placing emphasis on innovation and education fostering creation of new skilled local employment and intensification of co-operative trainings for members plus adoption of more participatory management [Fernández, 2014].

One of the milestones in 2013 was the crisis of Fagor Electrodomésticos and neither the continued efforts of the partners of the co-operative itself, nor the solidarity measures of support from the rest of the group of co-operatives were enough to avoid the collapse of the Fagor Electrodomésticos activity. Nevertheless it has shown strong cooperative approach and attempt to respond cooperatively to the economic challenges. Immediately, all corporate solidarity mechanisms and relocation programmes were activated to try to find a solution to the surplus of employees created (around 2000 jobs) [Fernández, 2014].

⁶ Research conducted by Rolland [2006] in 2005. The research was including 10 questions for 176 adults and it was focused on hypothesis that people that have major part in decision making of the company are happier and work harder. The Q9 Having a say in decision making is more important to me than the amount of money I earn (39-strongly agree/96-agree) and Q10 I wanted to work at the Mondragon Co-operatives because I value community at work (72-strongly agree/63-agree).

3.3. Mondragon today - the effect of cooperation

Despite many obstacles throughout the Mondragon development process, today, it has 263 partners: 103 coops, 125 production subsidiaries, 1 mutual assistance organization, 8 foundations, 13 international departments and 13 coverage organizations [Annual Report, 2014]. It is divided into four business sectors: finance, retail, industry and research/knowledge. The retail sector consisting of Eroski Group is the leading sector employing 38.868 workers that accounts for 52% of total employment of Mondragon and in 2014 the annual sales reached €6.231 million [Annual Report, 2014].

The partners in different areas have resulted in valuable networks and information channels leading to specialization in different sectors, 467 patent families and sales at €628 million of new products in 2013 [Annual Report, 2013]. As a result of recent developments they established a new corporate innovation model based on **interrelationship, cooperation and knowledge sharing** between professionals with different profiles. **Mondragon** is a member of associations, technological alliances, foundations, agencies, technology platforms, research agents and clusters in the areas of research and innovation creating a working network and enhancing the concept of open innovation. Mondragon has 15 technology centres and 12 R&D unites employing 1,676 full time researchers [Annual Report, 2014].

Nevertheless, relating to the last country report [Mapping Study, Country Report: Spain, 2015] and interviews, Mondragon faces today a few critical risk factors mainly connected with the negative effect of the global crisis, which has affected the deterioration of the market and difficulties in accessing credit and/or other funds. Despite the unfavourable climate, Mondragon is known by its great capacity to adjust to emerging challenges

and even though the adjustments modify the model away from the founders' ideal, the capacity of the group to innovate and to make institutional changes is seen as necessary and valuable [Arando et al., 2010].

Conclusion

The case study has elaborated on the context of cooperative enterprise, on the basis of Mondragon cooperative model with a strong focus on the evaluation of the cooperative model and its advantages in response to socio-economic challenges building its resilience in turbulent environments. The conducted study has drawn a lesson from internationally recognized Mondragon model, which can effectively contribute to the Social Business Initiative unveiling inside activities of cooperative enterprise for mutual learning purpose.

With reference to the scholars' frequent fierce discussion on the cooperative model categorization within social economy sector, the presentation of the model evaluation and its motives and scope of action on the basis of Mondragon gathers scientific value. Regardless tough circumstances and turbulent environment, Mondragon was able to constantly pursue economic and social purpose at time. Importantly, the institutional changes, internationalization and intercooperation process of Mondragon reveals the cooperative model expansion but with high purpose of socioeconomic value maintenance.

The described history of Mondragon, has discovered crucial advantages of the cooperative enterprise model needed to overcome obstacles throughout its development process. Initially, the lack of specific bylaws for cooperative model was empowered by the cultural attributes of Basque region and historical circumstances such as Spanish civil war or Franco's governance. The cultural and historical background have naturally evoked principles of cooperatives (such as solidarity, individual economic contributions, labour contribution by all

members or democratic government) showing strong social cohesion and significant base for the formal creation of the cooperative enterprise (see section 3.1.; 3.2.).

Besides spontaneous incentives of cooperative responsiveness towards external challenges, there have appeared a few specific ones strongly related to the cooperative model features. Self-governance, decision making capacity and ownership influence internal condition of human capital that is a base of the enterprise strength to deal with external issues. The features have built high sense of belonging, loyalty and responsibility for common unit, which is a necessity while facing challenges and it has been proven during global crisis in 2008 where workers commonly agreed to freeze their wages aiming at the common unit survival rather than individual needs (see section 3.2.).

Mondragon has range of mechanisms that help solving dual, social and economic issues. The financial contribution of worker-members in a form of legally regulated compulsory contribution is considered to be a part of the co-operative capital increase. Apart from raising enterprise capital per member, the mechanism is strongly aimed at raising members' community spirit. The capitalized compulsory contribution is also a part of the retirement plan which at the initial stage of Mondragon's experience was a response to lack of Spanish public support in social services delivery. Additionally, Mondragon's profit distribution is regulated by law with respect to payment solidarity among members principle and common wealth creation, contributing to the community through investment into e.g. education of members and workers of the co-operative, promotion of relations among the co-operatives, creation of new co-operatives, diffusion of the cooperativism and promotion of the Basque language. The principle of fair wealth distribution affects well-being of worker-members and workers and increase resources to respond to the lo-

cal socio-economic needs improving local life condition (see section 4.2.).

Relating to the past historical milestones such as recession, global crisis or bankruptcy of Fagor Electrodomésticos, Mondragon has examined its resilience to turbulent environments, enhancing network and inter-cooperation process. The significant steps were made in the area of unemployment insurance system (relocation of worker-members among cooperatives), a community wide reserve fund, Inter-co-operative Solidarity Fund (FISO) or changes in the internal profit distribution formula to expand the amount of the collective reserve (see section 3.2.).

The process of internationalization and business association with many subsidiaries and production departments abroad, has become a necessity to unblock the enterprise potential for further development. The presence abroad has influenced economies of scale and provided new target markets increasing Mondragon sales and broader recognition outside the Basque country (see section 4.3.).

The analyses have unveiled Mondragon's high economic competence shaped by numerous societal and market challenges showing that the subordination of the economic value into social is inherent to the logic of the cooperative model. Taking into consideration the Mondragon's strong economic rationale, it exceeds significantly typical not-for profit social enterprises but on the contrary with its high social purpose it also does not fit to the model of typical profit-oriented enterprise. Thus, relating to the European Commission categorization (see section 1), cooperative enterprise refers to the group of social economy entities that act within the market social economy (that is one of the subcategories of social economy in Spain) satisfying the needs of its members and contributing to the community by business activities and market services balancing social and economic purposes.

References

- Aiken M.** (2006). „Towards market or state? Tensions and opportunities in the evolutionary path of three types of UK Social Enterprise”, in: M. Nyssens (ed.), *Towards market or state? Tensions and opportunities in the evolutionary path of three UK social enterprises*. London: Routledge.
- Altuna L.** (2006). *La experiencia cooperativa de Mondragon*. Eskoriatza, Lanki-Huhezi.
- Alzola I.** (2014). „The financing of Mondragon co-operatives: a legal analysis”, in: T. Mazzarol, S. Reboud, E. Mamouni Limnios, D. Clark (eds.), *Research Handbook on Sustainable Co-operative Enterprise. Case Studies of Organizational Resilience in the Co-operative Business Model*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Alzola I.** (2009). *Cooperative Legislation in the Basque Country: A Specific Regulation*. A Symposium-19-21 June 2009, Master of Management- Co-operatives and Credit Unions, Saint Mary's University, Halifax, N.S. Canada, [Online] Available from: <http://www.smu.ca/academics/sobey/cme-coop-legislation-and-public-policy.html>.
- Anheier H.K.** (2006). „Pięć tez na temat trzeciego sektora w Europie”, in: *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora. Wybór tekstów*. Warsaw: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Annual Report** (2009). Mondragon: Mondragon Cooperation, <http://www.mondragon-corporation.com/wp-content/themes/mondragon/docs/eng/annual-report-2009.pdf>.
- Annual Report** (2013). Mondragon: Mondragon Cooperation, <http://www.mondragon-corporation.com/wp-content/themes/mondragon/docs/eng/annual-report-2013.pdf>.
- Annual Report** (2014). Mondragon: Mondragon Cooperation, <http://www.mondragon-corporation.com/eng/about-us/economic-and-financial-indicators/annual-report/>.
- Arando S., Feundlich F., Gago M., Jones D.C., Kato T.** (2010). „Assessing Mondragon: Stability & Managed Change in the Face of Globalization”, William Davidson Institute Working Paper, No. 1003, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1726449.
- Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J.** (2006). „Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both?”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 30.
- Bacq S., Janssen F.** (2011). „The multiple face of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria”, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 23, No. 5-6.
- Bornstein D.** (2004). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford: Oxford University Press.
- Brock D.D., Kim M.** (2011). *Social Entrepreneurship Education Resource Handbook*, Ashoka U, http://ashoka.org/wp-content/uploads/2011/04/AshokaU_Handbook_Preview.pdf (dostęp: 12.12.2015).
- Brouard F., Larivet S.** (2010). „Essay of clarification and definitions of related concepts of social enterprise, social entrepreneur and social entrepreneurship”, in: A. Fayolle, H. Matlay (eds.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Chavez R., Mazón J.** (2005). *The social economy in the European Union*. The European Economic and Social Committee.
- Christiansen A.A.** (2014). *Evaluating Workplace Democracy in Mondragon*. UVM Honors College Senior Theses. University of Vermont, <http://scholarworks.uvm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1016&context=hcoltheses>
- CIRIEC** (2000). *The Enterprises and Organisations of the Third System. Strategic Challenge for Employment*, Liege: The International Centre of Research and Information on Public and Cooperative Economy.
- COM** (2011) 682, *Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*. Brussels: European Commission.
- Corporate Profile** (2015). Mondragon: Mondragon Cooperation, <http://www.mondragon-corporation.com/eng/about-us/economic-and-financial-indicators/corporate-profile/>
- Dees J.G.** (1998). *The meaning of social entrepreneurship. Paper*. Centre for the Advancement of Social Entrepreneurship, Fuqua School of Business, Duke University.
- Defourny J., Develtere P.** (2006). „Ekonomia społeczna: ogólnooświatowy trzeci sektor”, in: *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora. Wybór tekstów*. Warsaw: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Drayton W.** (2002). „The citizen sector: becoming as entrepreneurial and competitive as business”, *California management review*, Vol. 44, Iss. 3.
- European Commission** (2016). *Social economy in EU*, http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/index_en.htm
- Fernández J.R.** (2014). *A review of the key milestones in the co-operative group's history*. Mondragon: Mondragon Cooperation, <http://www.mondragon-corporation.com/wp-content/themes/mondragon/docs/History-MONDRAGON-1956-2014.pdf>
- Flecha R., Ignacio S.C.** (2011). „Cooperation for Economic Success. The Mondragon Case”, *Analyze&Kritik*, no. 1, http://www.analyse-und-kritik.net/2011-1/AK_Flecha_Santa-Cruz_2011.pdf.
- Frantz R.** (2007). *Renaissance in Behavioural Economics. Essays in honor of Harvey Leibenstein*. New York: Routledge.
- Gijssels C.** (2012) *Cooperative Answers to Societal Challenges: 9 Insights from 2 x 9 Cases* in: *The Amazing Power of Cooperatives*, Texts Selected from

the International Call for Paper Proposals. QUEBEC International Summit of Cooperatives.

Hulgård L. (2010). „Discourses of social entrepreneurship – variations of the same theme?”, *Working Paper*, No. 10/01, EMES European Research Network.

Kerans P., Drover G., Williams D. (1988). *Welfare and Worker Participation*. London: The Mackmillan Press Ltd.

Lafuente J.L., Freundlich F. (2012). *The Mondragon Co-operative Experience: Humanity at Work*, <http://www.managementexchange.com/story/mondragon-co-operative-experience-humanity-work>.

Leibenstein H. (1978). *General X-Efficiency Theory and Economic Development*. New York: Harvard University Press.

Mapping Study, Country Report: Spain (2015). *A map of social enterprises and their eco-systems*. European Commission, <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=13278&langId=en>

Mazzarol T., Limnios E., Reboud S. (2014). „An overview of the research”, in: T. Mazzarol, S. Reboud, E. Mamouni Limnios, D. Clark (eds.), *Research Handbook on Sustainable Co-operative Enterprise. Case Studies of Organizational Resilience in the Co-operative Business Model*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014). <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/>.

Mondragon Corporation (2016). <http://www.mondragon-corporation.com/eng/>.

Morris D. (1992). *The Mondragon System-Cooperation at Work*. Washington and Minneapolis: Institute for Local-Reliance and Infinity, <http://ilsr.org/wp-content/uploads/files/images/mondragon.pdf>.

Moulaert F., Nussbaumer J. (2005). „Defining the Social Economy and its Governance at the Neighbourhood Level: A Methodological Reflection”, *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11.

Nicholls A. (ed.) (2006). *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Change*. Oxford: Oxford University Press.

Nyssens M. (2006). *Social enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*. London, New York: Routledge.

OECD (1999). *Social Enterprises*. Paris: OECD.

OECD (2009). *The changing boundaries of social enterprises*. Paris: OECD.

Orhei L. (2011). „The competence of social entrepreneurship. A multidimensional competence approach”, *HAN Business Publication*, <http://han.surfsharekit.nl:8080/get/smpid:15376/DS2>.

Ormaechea, J.M. (1993). *The Mondragon Co-operative Experience*. Mondragon: Mondragon Corporacion Cooperativa.

Peredo M., McLean M. (2005). *Social entrepreneurship: a critical review of the concept*, <http://web.uvic.ca/~aperedo/page1/assets/Social%20Ent%20the%20Concept.pdf>.

Perrini F. (2006). „Social entrepreneurship domain: setting boundaries”, in: F. Perrini (ed.), *The New Social Entrepreneurship. What Awaits Social Entrepreneurial Ventures?* Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing.

Rolland S. (2006). „Mondragon Corporation Co-operatives, People working together”, *UW-L Journal of Undergraduate Research*, vol. IX, <http://www.uwlax.edu/URC/JUR online/PDF/2006/rolland.pdf>.

Salamon L.M. (2010). „Putting the civil society sector on the economic map of the world”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 81, No. 2.

Sharir M., Lerner M. (2006). „Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs”, *Journal of World Business*, 41.

Smith G., Teasdale S. (2011). „Ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne i teoria demokracji stowarzyszeniowej”, *Ekonomia Społeczna*, no. 2.

Spółdzielnia odpowiedzią na wyzwania społeczne i rynkowe – motywy i etapy rozwoju modelu spółdzielni Mondragon. Studium przypadku

Streszczenie: W artykule przedstawiono uwarunkowania i proces powstania spółdzielni Mondragon. Omówiono to historyczne oraz czynniki wpływające na powstanie tej największej na świecie spółdzielni. Ponadto dokonano syntezy opisu działalności wspomnianego podmiotu.

Do realizacji celu wykorzystano metodę analizy literatury przedmiotu. Cennym źródłem informacji były raporty diagnostyczne spółdzielni Mondragon oraz dane uzyskane z centrum badawczego MIK (Mondragon Innovation & Knowledge), specjalizującego się między innymi w monitorowaniu i diagnozowaniu przedsiębiorczości społecznej. Dostarczyło ono danych na temat historycznych aspektów działalności podmiotu oraz współcześnie osiąganych rezultatów.

Przeprowadzona analiza case study pozwoliła zidentyfikować specyficzne czynniki wpływające na sukces rozwoju niniejszej spółdzielni. Czynniki te mogą stanowić inspirację w obszarze wymiany wiedzy i praktyk w sektorze ekonomii społecznej, co nawiązuje wprost do założenia nr 2 inicjatywy Komisji Europejskiej o przedsiębiorczości społecznej. Tym samym przyczynia się do promocji dobrych praktyk w obszarze przedsiębiorczości społecznej z możliwością ich potencjalnego odtworzenia celem wyrównania poziomu rozwoju ekonomii społecznej w wymiarze międzynarodowym.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, spółdzielczość, badania retrospektywne, Kraj Basków, Mondragon.

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 a koncepcje polityki społecznej państwa. Model polski

Maria Płonka*

Streszczenie: Miejsce ekonomii społecznej sytuuje się w trójkącie: państwo – rynek – społeczeństwo obywatelskie. Celem artykułu jest określenie miejsca ekonomii społecznej na tle polityki społecznej państwa. W artykule, w oparciu o analizę historyczną, dokonano przeglądu najważniejszych koncepcji polityki społecznej państwa (od liberalnych po socjalne) oraz określono znaczenie sektora ekonomii społecznej w rozwiązywaniu problemów społecznych we współczesnych realiach w Polsce. W konkluzji stwierdzono, że ekonomia społeczna jest komplementarna wobec polityki społecznej państwa, funkcjonuje w warunkach alokacji rynkowej lub redystrybucyjnej, wykazuje tendencje od biernego do aktywnego wsparcia.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, polityka społeczna państwa, zabezpieczenie społeczne, społeczna odpowiedzialność biznesu.

Wprowadzenie

Miejsce ekonomii społecznej sytuuje się w trójkącie: państwo – rynek – społeczeństwo obywatelskie [Hausner, 2008, s. 12–13], przy czym ekonomia społeczna jest komplementarna w relacji do rynku i państwa, które opierają się na odmiennych typach alokacji i powiązań. W tym kontekście ekonomia społeczna wpisuje się w nurt polityki społecznej państwa oraz koncepcji społeczno-ekonomicznych i lokuje w koncepcji polityki społeczno-ekonomicznej między socjalizacją polityki ekonomicznej a ekonomizacją polityki społecznej państwa na gruncie alokacji nierynkowej i/lub rynkowej. Te dwie osie tworzą układ współrzędnych, wyznaczający pole działalności różnych form podmiotów ekonomii społecznej. Trzecią osią tego układu współrzędnych jest „target”, czyli docelowy beneficjent, lokujący się na osi od globalnego społeczeństwa obywatelskiego, po lokalnie, branżowo lub niszowo wyselekcjonowane grupy społeczne.

Celem artykułu jest subiektywne usystematyzowanie podejść w kwestii polityki społecznej państwa na gruncie historii myśli ekonomicznej i działalności społecznej oraz określenie w tym kontekście miejsca ekonomii społecznej w Polsce.

W szczególności poszukiwano miejsca ekonomii społecznej na gruncie analizy koncepcji i teorii, poddając analizie historycznej następujące pola badawcze:

- alokację rynkową i alokację redystrybucyjną dóbr,
- partykularne a systemowe rozwiązania problemów społecznych,
- zakres polityki społecznej państwa a ekonomia społeczna.

Na tle tych rozważań podjęto próbę usytuowania polskiego modelu ekonomii społecznej i określono jego ewolucję.

* Maria Płonka

Katedra Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeń
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: plonkam@uek.krakow.pl

1. Rynkowy kontekst ekonomii społecznej

Zjawiskom gospodarczym zawsze towarzyszyły pozytywne lub negatywne efekty społeczne, mające również wymiar polityczny. W gospodarce rynkowej rynek i podstawowy jego mechanizm, jakim jest konkurencja, jest podstawowym regulatorem alokacji zasobów i imperatywem działalności przedsiębiorstw, organizacji i jednostek. Mechanizm rynkowy funkcjonuje dobrze, gdy spełnione są warunki, umożliwiające jego stronom (oferentom i nabywcom) ukierunkowanie zachowań zgodnie z sygnałami rynku i własnymi korzyściami.

Konkurencja jest motorem rozwoju, postępu i wzrostu efektywności, lecz w warunkach alokacji rynkowej i rywalizacji, pewna część społeczeństwa jest wykluczona, co wywołuje nierówności społeczne i poważne koszty społeczne, nie uwzględniane w strategiach uczestników rynku, lecz odczuwalne w skali makro- i mikroekonomicznej. Teoretyczną ilustracją nierównej dystrybucji jest tzw. krzywa Lorenza, znana też jako efekt Pareto¹. Vilfredo Pareto, analizując dystrybucję dochodów we Włoszech zaobserwował w 1887 r., iż 80% bogactwa całego kraju było własnością 20% ludności. Prawdopodobnie tą, znaną również jako zasadę 20/80 sformułował amerykański teoretyk zarządzania Joseph Juran w 1951 r. w pracy *Quality Control Handbook* [Juran, Gryna, 1988], w której zasada „nielicznych kluczowych i licznych błahych problemów” odzwierciedlała m.in. nierówną dystrybucję większości zasobów.

Według A. Hirschmana [1995], polityka i rynek to dwie główne dziedziny rządzące decyzjami podmiotów w gospodarce rynkowej, które jednak funkcjonują w całkiem różnych uwarunkowaniach i oczekują całkiem odmiennych reakcji ze strony oferentów i na-

bywców. Hirschman używa terminu „wyjście” dla określenia rynkowych reakcji i zachowań niezadowolonych nabywców. Decyzje polityczne mogą być nie tylko przedmiotem wyboru (głosowania), lecz także powodem różnego rodzaju protestów, które autor nazywa „głosem”, ponieważ wymuszają one zwrócenie uwagi na nieodpowiednią alokację dóbr społecznych. Kontynuując tok rozumowania Hirschmana, rynek i jego mechanizm rozwiązuje większość problemów związanych z alokacją dóbr, lecz w odniesieniu do tej części społeczeństwa, która „wyszła” z rynku konieczne jest zastosowanie alokacji nierynkowej, rozumianej jako „głos”.

Przyczyną marginalizacji grup i jednostek mogą być uwarunkowania przejściowe (np. bezrobocie), losowe (np. pożar), osobowościowe (np. brak zaradności), lub mogą wynikać z czynników biologicznych (np. niepełnosprawność). Pomoc grupom wykluczonym przez rynek leży w interesie całego społeczeństwa.

Powstające dysproporcje w poziomie możliwości i konsumpcji, rozwinięte państwa łagodzą przez politykę społeczną, opartą na alokacji redystrybucyjnej, oraz wspieranie rozwoju pozarządowego sektora ekonomii społecznej. Zbyt silna ingerencja alokacji redystrybucyjnej (np. pomoc społeczna) może potencjalnie doprowadzić do dysfunkcjonalności rynku i zakłócić działanie mechanizmów rynkowych, które są bardziej efektywne i motywuujące.

2. Rys historyczny przedsięwzięć społecznych

Przedsięwzięcia społeczne mają genezę tak długą, jak problemy społeczne, które rozwiązują, czyli od zarania ludzkości. Idee i praktyka samopomocy, wsparcia funkcjonowały zawsze w ramach wspólnot plemiennych, rodowych, bractw cechowych, jednakże długo nie miały one cech sformalizowanych i systemowych. Do początków XVIII w. dominowały-

¹ Krzywa Lorenza jak i efekt Pareto ilustrują nieproporcjonalny rozkład dochodów ludności, patrz m.in.: [Samuelson, Nordhaus, 1989, s. 647 i dalej].

mi formami samopomocowymi były: jałmużna, fundacje, przekazywane często jako źródło dochodów na rzecz klasztorów, cechów, szpitali, jako testamentowe wyrównanie krzywd i sposób na zapewnienie sobie zbawienia (jedną z pierwszych sformalizowanych organizacji była np. fundacja klasztoru jasnogórskiego, utworzona w II połowie XIV w.) [Leś, 2000, s. 20 i dalej]. Swoiste ubezpieczenia wzajemne tworzone były przez członków zawodów szczególnie niebezpiecznych, narażających pracowników na nieszczęśliwe wypadki a rodziny na biedę. Przykładem mogą być korporacje brackie (np. korporacje robotników żupnych z Kopalni Soli w Wieliczce organizowano już za Kazimierza Wielkiego, a Seweryn Boner zorganizował tam w XVI w. Fundusz Braterski Kopaczy, świadczący zapomogi w razie wypadku, choroby, działający do II wojny światowej). Na podobnych zasadach działały maszoperie kaszubskie (rybacy), gwarentwa górnicze, cechy rzemieślnicze, gildie kupieckie, bractwa czeladnicze, komuny miejskie, wspólnoty gminne, stowarzyszenia ogniowe, związki groblowe oparte na wzajemności. Jedną z najstarszych, istniejących do dziś, organizacji samorządu zawodowego jest Krakowska Kongregacja Kupiecka, założona w 1410 r.. Innymi formami wsparcia były tzw. „banki pobożnych”, udzielające drobnego, bezprocentowego kredytu pod zastaw (jeden z pierwszych banków został założony w Krakowie w 1585 r. z inicjatywy ks. Piotra Skargi).

Niektóre zgromadzenia zakonne miały i nadal mają działalność społeczną wpisaną w swoją regułę: tercjarze – zaangażowani w niesienie pomocy potrzebującym, lazaryści – sprawujący opiekę nad chorymi, trynitarze – opiekujący się więźniami, i inne zakony [Radwan-Pragłowski, Frysztański, 1998, s. 109 i dalej].

Do końca XVIII w. samopomoc społeczna była organizowana i koordynowana przez właścicieli dóbr, które miały być chronione. Dopiero na przełomie XVIII i XIX w. na

ziemiach polskich zaboru pruskiego zaczęły powstawać pierwsze towarzystwa ogniowe o charakterze publiczno-prawnym, zwane socjetami. Celem socjet było „wspólne ponoszenie szkód, utrzymanie dobrego bytu i sposobu życia mieszkańców miast i wsi, zabezpieczanie ich własności oraz odbudowa zniszczonych lub uszkodzonych pożarem budynków” [Sangowski, 2001, s. 42].

Okres zaborów otwiera tradycję niepodległościową w tworzeniu organizacji samopomocowych i łączeniu nurtu filantropijnego z niepodległościowym (np. dzieła Stanisława Staszica, inicjatora lub współtwórcy wielu przedsięwzięć społeczno-gospodarczych, m.in.: Towarzystwa Przyjaciół Nauk, Komisji Edukacji Narodowej, Uniwersytetu Warszawskiego, korporacji (izb) rękodzielniczych, handlowych, górniczych, Towarzystwa Rolniczego Hrubieszowskiego – wspólnoty, zarządzanej przez chłopów, mieszkańców dóbr, którym rozdzielono ziemię (nie dając na własność) i określono działania samopomocowe na wypadek urodzaju i nieurodzaju, tworząc wspólną kasę zapomogową i bank pożyczkowy, nie zapominając o niepełnosprawnych). Wyrazem tego nurtu było założenie w I połowie XIX w., z inicjatywy Karola Marcinkiewicza, Bazaru Poznańskiego dla polskich kupców, oraz banków ludowych, celem uniknięcia lichwy i udostępnienia kapitału (ks. Augustyn Smarzewski i ks. Piotr Wawrzyniak).

Pierwotne formy spółdzielczości, towarzystw wzajemnościowych, pomocowych były oparte na lokalnych społecznościach, połączonych więzią i osobistą znajomością, zaufaniem, solidaryzmem grupy, mających swe odpowiedzialności w zasadach „dobrowolnego i otwartego członkostwa”, niskich i nieoprocentowanych udziałów, zasadzie „zwrotu od zakupów” czy „jeden członek jeden głos”. Przykładem takich inicjatyw były: pierwsza w świecie spółdzielnia w Rochdale w Anglii (1844), spółdzielnie kredytowe Hermana Schulzego z Delitsch (działające w środowisku miejskim: rzemieślni-

czym), czy kasy Wilhelma Reiffaisena (działające głównie w środowisku wiejskim).

W II połowie XIX wieku nastąpił rozwój form samopomocowych kredytowych i ubezpieczeniowych (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, Kasy Stefczyka, powstające od 1890 r., spółdzielnie mleczarskie i spożywcze). Koniec XIX w. był rozkwitem spółdzielczości branżowej. Teoretycznym tego wyrazem były koncepcje programu syndykalno-kooperatywnego „rzeczpospolitej spółdzielczej” Edwarda Abramowskiego, proponującego stworzenie ruchu spółdzielczego, w którym czołowe miejsce zajmuje solidarność, jako zasada życia, którą należy realizować przez tworzenie podmiotów pomocy wzajemnej i rozwój sieci samorządów jako obiektów polityki społecznej. Jego zdaniem, kooperatywa jest zbiorem ludzi połączonych pracą i wspólnymi potrzebami, prowadząca własną politykę społeczną, opierająca się na aktywności członków. Jednocześnie Abramowski neguje rolę państwa w przemianach, reprezentując ruch anarchistyczno-socjalistyczny [Abramowski, 1907].

Okres II Rzeczypospolitej to czas konsolidacji trzech różnych systemów polityki społecznej i działalności społecznej. W 1939 r. istniało w Polsce 1.545 fundacji o profilu leczniczym i opiekuńczym.

Po II wojnie światowej dekretem z 1952 r. zlikwidowano fundacje, a ich majątek skonfiskowano, kreując ideę socjalistycznego państwa opiekuńczego. Z końcem lat 70. XX w. powstało na bazie społecznego niezadowolania „drugie państwo”, które doprowadziło do powołania ruchów społecznych: Komitetu Obrony Robotników (KOR) i NSZZ „Solidarność” przy współpracy kościoła katolickiego. Okres 1980–1989 jest czasem przejściowym poprzedzającym transformację, z silnymi wpływami i wzorcami zagranicznymi.

Lata 1989–1992 są latami najbardziej dynamicznymi dla rozwoju organizacji społecznych w Polsce, lecz jest to jednocześnie okres „prób i błędów (liczba fundacji zwiększyła się

z 277 do 3.007. Powstało też wówczas 23.138 stowarzyszeń). Był to – jak określano – „baby boom”, z typowymi chorobami wieku dziecięcego: brakiem kooperacji, improwizacją, akcyjnością, brakiem reguł, konfliktami, nadużyciami i patologiami. „Boom” inicjatyw społecznych w ówczesnych latach miał miejsce w warunkach żywołości, wysokiej inflacji i braku podstaw systemowo-strukturalnych. Sektor pozarządowy w latach 90. dystansował się od działalności rządu (spuścizna po alienacji we wcześniejszym okresie); rząd również, mimo oficjalnego poparcia, nie wspierał technicznie jego działań [Gliński, Palska, 1997, s. 376 i dalej].

Podstawy prawno organizacyjne i systemowe ekonomii społecznej zostały tworzone stopniowo w latach 90. XX wieku i trwają do chwili obecnej.

3. Koncepcje polityki społecznej państwa – rys historyczny, systematyka

Równoległe do przedsięwzięć społecznych rozwijały się koncepcje polityki społecznej państwa, które na gruncie teorii politycznych, socjologicznych, ekonomicznych i mieszanych, wyjaśniały funkcje i znaczenie państwa w rozwiązywaniu problemów społecznych. Ich ogólną systematykę zawiera tabela 1².

3.1. Koncepcje społecznej funkcji państwa w teoriach politycznych

Do końca XVII w. ład społeczny wyjaśniano wpływami Boga i przypisanym miejscem grup i jednostek w strukturze społecznej. Podstawą nowego ładu społecznego zapoczątkowanego w XVII w. była wolność jed-

² Inne ujęcie koncepcji i intelektualnych korzeni ekonomii społecznej przedstawiają tezy przedstawione przez: B. Szopę – w zakresie teorii ekonomicznych [Szopa, 2012], J. Filek – w zakresie teorii filozoficznych [Filek, 2012], M. Jelonek – w zakresie teorii socjologicznych [Jelonek, 2012] zawarte w: [Frączek, Hausner, Mazur, 2012].

Tabela 1. Przegląd koncepcji polityki społecznej państwa

Systematyka	Teorie, koncepcje, wdrożenia
Teorie polityczne	Ład społeczny, umowa społeczna
	Liberalizm gospodarczy i jego nurty: leseferyzm, liberalizm demokratyczny, liberalizm konserwatywny, liberalizm socjalny
	Państwo opiekuńcze (<i>welfare state</i>), społeczna gospodarka rynkowa
	Państwo socjalistyczne
	Teorie konsensusu konstytucyjnego i niedoskonałości rządu
	Państwo i społeczeństwo obywatelskie
System zabezpieczenia społecznego	System ubezpieczeń społecznych
	System zaopatrzenia i opieki społecznej
Teorie socjologiczne	Teorie wspólnot
	Teorie zrównoważonego rozwoju społecznego
	Teorie pluralizmu instytucji w obszarze społecznym
	Teoria dóbr publicznych i dóbr prywatnych
	Teoria pomocniczości (subsydiarności)
	Teorie efektów zewnętrznych i kosztów społecznych gospodarowania
Ekonomia społeczna	Teorie podażowe (kooperatywizm, idea wzajemności)
	Teorie popytowe (socjalizm, kooperatywizm i inne)
	Teoria zawodności rynku w zaspokajaniu potrzeb społecznych
	Model aktywnej polityki społecznej państwa
Biznes	Społeczna odpowiedzialność biznesu

Źródło: opracowanie własne.

nostki i umowa społeczna (przedstawicielami tego nurtu byli: T. Hobbes, J. Locke, D. Hume, J.J. Rousseau, I. Kant).

Podstawą politycznych *teorii ładu społecznego* były teorie umowy społecznej, które ewoluowały w toku dziejów i funkcjonują do czasów współczesnych. Istotą teorii umowy społecznej jest legitymacja istnienia i działania państwa w wyniku zgody indywidualnych członków społeczeństwa ze względu na ich interes, uświadomiony w procesie historycznym i doświadczeniu społecznym [Golinowska, 1994, s. 11]. Głównym doświadczeniem społecznym były skutki działania mechanizmu rynkowego: wykluczenie i petyfikacja nierówności społecznych. Wolność jednostki – podstawowa wartość liberalnych koncepcji – musi zostać ograniczona, kiedy zagraża wolności innych członków spo-

łeczeństwa. Ograniczenie to polega na ustanowieniu pewnych reguł, które jednostki zgodnie będą respektować. Przykładem umowy społecznej jest system zabezpieczenia społecznego.

W ramach koncepcji umowy społecznej różnie definiowano zakres oddziaływania państwa na procesy społeczne. W **koncepcjach liberalnych** (z łaciny *liberalis* – dotyczący wolności, od *liber* – wolny) zakładano ograniczenie funkcji państwa w sferze gospodarki i poszerzenie zakresu wolności jednostki. U podstaw powstałej na przełomie XVII i XVIII w. teorii leżą: indywidualizm, nadrzędność jednostki nad społeczeństwem, wolność człowieka, prawo do zdobywania własności, swoboda działalności gospodarczej, ograniczenie roli państwa do ustanowienia reguł, które podmioty biznesu muszą respek-

tować (roli „nocnego stróża”). Mechanizm rynkowy w tych koncepcjach jest podstawą alokacji dóbr, a prawa natury – normami regulującymi życie wszystkich ludzi. Za prekursorski, w dziedzinie formowania koncepcji liberalizmu, uważa się dorobek intelektualny T. Hobbesa, B. Spinozy, J. Locka, J.J. Rousseau. Za twórcę teorii ekonomicznego liberalizmu uznawany jest A. Smith, a jego zasady wprowadzone zostały w Stanach Zjednoczonych i w większości państw europejskich pod koniec XIX w.³ Na przełomie XIX i XX w. narodził się tzw. liberalizm socjalny, jako rezultat krytyki założeń klasycznego liberalizmu politycznego i ekonomicznego, zwłaszcza jego radykalnego nurtu – **leseferyzmu**⁴. Po II wojnie światowej liberalizm podzielił się na dwa nurty: liberalno-demokratyczny, głoszący m.in. idee wolności i równouprawnienia wszystkich jednostek, demokratyzacji systemu politycznego, konkurencyjności partii politycznych, upowszechnienia bezpłatnej, laickiej oświaty, rozdziału Kościoła od państwa oraz liberalizm konserwatywny (realizowany m.in. przez M. Thatcher czy R. Reagana), który minimalizował zakres polityki społecznej państwa, przenosząc akcent na rodzinę oraz instytucje rynkowe, co wywoływało problemy polityczne.

Krytyka założeń liberalizmu politycznego i ekonomicznego wykształciła nurt socjalny, którego podstawą była polityka interwencjonizmu państwowego (aktywnego oddziaływania państwa na przebieg procesów gospodarczych) i teoria państwa opiekuńczego.

Teoria państwa dobrobytu (*welfare state*) została ukształtowana po II wojnie światowej w krajach Europy Zachodniej. Zakłada ona następujące zadania państwa:

1. W sferze społecznej: rozszerzenie systemu świadczeń i ochrony socjalnej (np. ubezpieczenia na wypadek choroby, kalectwa, bezrobocia), zagwarantowanie wszystkim obywatelom dochodów minimalnych i równych praw w dostępie do usług socjalnych (np. mieszkania, wykształcenia, opieki zdrowotnej).
2. W sferze ekonomicznej: ingerencja państwa w życie gospodarcze w zakresie pobudzania gospodarki, utrzymywania pozytywnych tendencji, zwalczania inflacji i bezrobocia.
3. W sferze ustroju politycznego: demokracja oraz likwidacja wszelkich form politycznej dyskryminacji (np. kobiet, mniejszości etnicznych, mniejszości seksualnych).

Realizacja tych założeń miała umożliwić stworzenie sprawiedliwego społeczeństwa i osiągnięcie powszechnego dobrobytu przy zachowaniu podstaw systemu kapitalistycznego. Państwo dobrobytu powinno być kompromisem pomiędzy pracodawcą i pracownikiem, wzrostem gospodarczym a sprawiedliwym i równym podziałem dóbr. Koncepcję państwa opiekuńczego realizowano m.in. w krajach skandynawskich (przede wszystkim w Szwecji) i w Niemczech. Za czołowych twórców idei państwa opiekuńczego uważani są G. Myrdal i E. Wigfors (Szwecja) oraz J.K. Galbraight i J. Rawls (Stany Zjednoczone).

Polityka społeczna państwa miała szczególne i dominujące miejsce w teorii i praktyce **państwa socjalistycznego**⁵. Głównymi teo-

³ Najwybitniejszymi przedstawicielami liberalizmu byli m.in.: w Anglii – J.S. Mill, a we Francji – A. de Tocqueville.

⁴ „Laissez faire”, leseferyzm – system poglądów ekonomicznych i oparty na jego zasadach typ polityki gospodarczej, których fundamentem jest całkowita neutralność państwa i innych organizacji gospodarczych i politycznych wobec przebiegu procesów gospodarczych.

⁵ Socjalizm utopijny tylko w nurcie odwoływania się do dobrej woli, filantropii i tworzenia wspólnotowych przedsięwzięć społeczno-gospodarczych jako przeciwwagi dla wyzysku kapitalistycznego podejmował problematykę zbieżną ze współczesną koncepcją trzeciego sektora. Przedstawicielami tego nurtu, oprócz R. Owena, są: H. de Saint Simon, Ch. Fourier, twórca terminu „feminizm” i zwolennik większego dostępu kobiet do życia społeczno-politycznego (od 1808 r.), a w Polsce – Z. Świątosławski. Ideę sprawiedliwości społecznej przez podanie całej gospodarki kontroli społecznej i politycznej głosili również i wdrażali w życie przedstawiciele tzw. socjalizmu realnego (K. Marks, F. Engels, P. Proudhon, M. Bakunin, W. Lenin). Nurtami sprzecznymi z koncepcją trzeciego sektora było

retykami socjalizmu byli: K. Marks, F. Engels, W.I. Lenin. Teorie socjalizmu zostały wprowadzone do praktyki w Związku Radzieckim po rewolucji październikowej w 1917 roku oraz po II wojnie w krajach Europy Wschodniej (w tym w Polsce). Podstawą funkcjonowania państwa socjalistycznego było stymulowanie sprawiedliwości społecznej przez alokację re-dystrybucyjną państwa, ograniczony zakres funkcjonowania mechanizmu rynkowego, dominującą rolę państwa i marginalizowanie roli jednostki, własności prywatnej, indywidualnej przedsiębiorczości.

W tym ustroju społeczno-gospodarczym funkcje sektora ekonomii społecznej pełniło głównie państwo. Koncepcja państwa socjalistycznego, z rozbudowanymi roszczeniami społecznymi obywateli, zaczęła stanowić istotne zagrożenie dla systemu finansów publicznych, obciążonych nadmiernymi wydatkami socjalnymi kosztem wydatków pro-rozwojowych (np. Polska miała relatywnie wyższe wskaźniki udziału rencistów i inwalidów w społeczeństwie). Nadmierna dominacja równości i swoiście pojmowanej sprawiedliwości w praktyce państw socjalistycznych osłabiła efektywność stymulowaną przez mechanizm rynkowy (który był w tym ustroju marginalizowany) i stała się w rezultacie zagrożeniem dla wzrostu produktu społecznego brutto, rozwoju i innowacyjności, powodując upadek państw socjalistycznych i ich transformację gospodarczą w kierunku „urynkowania”.

Teorię konsensusu konstytucyjnego jako rodzaj umowy społecznej rozwinął J.M. Buchanan [1975]. W swych publikacjach naukowych, w kontekście dyskusji nad ekonomiczną rolą państwa, starał się udowodnić, że dobro publicznie nie jest jedynym motywem działania polityków i urzędników reprezentujących państwo, że starają się oni maksymalizować także własne cele,

w dużym stopniu niezależnie od preferencji i oczekiwań społeczeństwa (jedną z **teorii zawodności kontraktu**). Dlatego postulował nałożenie konstytucyjnych ograniczeń na zachowanie osób urzędowych, zwłaszcza pochodzących z wyboru, w celu wyeliminowania ich działania we własnym interesie, a zwiększenia poczucia obowiązku i odpowiedzialności wobec społeczeństwa. Za dorobek w tym zakresie otrzymał w 1986 r. Nagrodę Nobla.

Koncepcja niedoskonałości rządu (*government failure*) wskazuje na ułomność demokracji w spełnianiu oczekiwań wszystkich obywateli dotyczących dóbr publicznych i ograniczoność środków publicznych (efekt „krótkiej koldry”). Państwo bowiem zawsze w realizacji polityki społecznej działa w warunkach licznych ograniczeń, wyznaczonych poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego (dobrobytu).

Ideę **społeczeństwa obywatelskiego** – w ramach której skonstruowany jest model ekonomii społecznej – sformułował V. Havel twierdząc, że „społeczeństwo obywatelskie, może najpełniej pomóc państwu w samorealizacji jednostki i społeczności” [Havel, 1992, s. 84–90]. Wartości społeczeństwa obywatelskiego są stymulowane przez prawo (poprzez demokrację, równouprawnienie), gospodarkę (poprzez zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy, solidaryzm społeczny), instytucje i organizacje (poprzez partie polityczne, grupy religijne, stowarzyszenia pomocowe, związki zawodowe, instytucje społeczne, gwarancyjne państwa) [Skąpska, 2007, s. 49–59].

3.2. System zabezpieczenia społecznego

System zabezpieczenia społecznego to gwarantowany konstytucyjnymi zapisami oraz organizowany i koordynowany przez państwo podstawowy element powszechnego zabezpieczenia społecznego obywateli o charakterze roszczeniowym. Dopiero reformy społeczne O. Bismarcka, zainicjowane

odrzućcie przez socjalistów rynku jako regulatora głównych procesów gospodarczych oraz postulat zniesienia prywatnej własności.

w 1881 r.⁶ stworzyły rozwiązania systemowe problemów społecznych o charakterze powszechnym, roszczeniowym, których koordynatorem i gwarantem było państwo i stąd datę tę przyjmuje się jako początek realizacji aktywnej polityki społecznej państwa.

W Polsce⁷ gwarancje zabezpieczenia społecznego zawarte są w art. 67 Konstytucji, który stanowi, iż obywatel ma prawo do zabezpieczenia społecznego w razie niezdolności do pracy ze względu na chorobę lub inwalidztwo oraz po osiągnięciu wieku emerytalnego.

Główną formą zabezpieczenia społecznego jest system ubezpieczeń społecznych. Cechami wyróżniającymi ten system są: finansowanie oparte na składce pracowniczej, przymusowość, wzajemność, realizacja celów społecznych, powszechność, równe traktowanie ubezpieczonych, państwowe gwarancje wypłacalności świadczeń do poziomu zdefiniowanego minimum socjalnego lub w zdefiniowanych przypadkach losowych.

Uzupełniającym filarem zabezpieczenia społecznego są: system zaopatrzenia społecznego – nieskładkowy, finansowany z budżetu państwa (dotyczy niektórych grup społeczno-zawodowych) o charakterze roszczeniowym, oraz system pomocy (opieki) społecznej – nieskładkowy, o charakterze uznaniowym, dotyczący wszystkich obywateli, którzy z określonych przyczyn losowych nie są w stanie sami zapewnić sobie minimum egzystencji.

System zabezpieczenia społecznego funkcjonuje jedynie w gospodarkach rozwinętych, a jego zakres jest zróżnicowany w zależności od przyjętej koncepcji społecznej państwa oraz możliwości budżetu, którego wydatki na ten cel mają charakter sztywny w ramach koncepcji społecznej funkcji państwa oraz przyjętego konsensusu społecznego.

3.3. Koncepcje społecznej funkcji państwa w teoriach socjologicznych

Zakres społecznej funkcji państwa wynika z umowy społecznej, w której mechanizm politycznych negocjacji i demokratycznych procedur wyboru przenosi się na wybory celów socjalnych i sposobów ich realizacji w wyborach politycznych. Współcześnie umowa społeczna oznacza konsensus między różnymi grupami społecznymi, którego podstawowe zasady zawarto w konstytucji, a polityka społeczna państwa jest elementem programu partii politycznych i podlega weryfikacji przez społeczeństwo w demokratycznych wyborach powszechnych. Rola państwa w pełnieniu funkcji socjalnej w ramach umowy społecznej może być zróżnicowana i ma swój wyraz w podstawowych prawach obywatelskich, zawartych w konstytucji i innych aktach normatywnych oraz w przyjętych rozwiązaniach systemowych (np. ochrona zdrowia, polityka społeczna, system oświaty, polityka kulturalna itp.). Na tym tle ukształtowały się różne modele polityki społecznej państwa.

Z koncepcji *welfare state* rozwinęła się w Niemczech Zachodnich koncepcja **społecznej gospodarki rynkowej**, która stanowiła połączenie gospodarki rynkowej i wysokiego poziomu zabezpieczenia socjalnego pracowników. Bezpośrednim celem społecznej gospodarki rynkowej było zapewnienie pełnego zatrudnienia, wspieranie regionalnej mobilności siły roboczej, ochrona pracy przez regulację stosunku pracy między pracodawcą a pracownikiem. Narzędziami polityki państwa były: ustalanie płacy minimalnej, wy-

⁶ W tym roku cesarz Wilhelm I wygłosił orędzie zapowiadające stworzenie systemu ubezpieczenia społecznego w Niemczech. W latach 1883, 1894 i 1889 O. von Bismarck wprowadził ustawy o ubezpieczeniu na wypadek choroby, wypadków przy pracy, ubezpieczeniu rentowym na starość i na wypadek inwalidztwa. Założenia te zostały rozszerzone na inne kraje europejskie i świat, a z pewnymi modyfikacjami funkcjonują do chwili obecnej, znane jako bismarckowski model reparycyjny ubezpieczeń społecznych [więcej w: Muszalski, 2004, s. 36–39].

⁷ Na gruncie międzynarodowego prawa zabezpieczenia społecznego wyróżnia się akty Organizacji Narodów Zjednoczonych (Powszechna Deklaracja Praw Człowieka, Międzynarodowy Pakt Praw Ekonomicznych, Socjalnych i Kulturalnych, Konwencja MOP o minimalnych normach zabezpieczenia społecznego) oraz Rady Europy (Europejska Karta Socjalna), których sygnatariuszem jest również Polska.

sokie podatki przy zapewnieniu całościowej ochrony socjalnej (ubezpieczenie społeczne, zwrot kosztów leczenia itd.), niskie ceny na artykuły pierwszej potrzeby (polityka subwencji wobec producenta), rozwój szkolnictwa publicznego na wysokim poziomie itd. Niemcy Zachodnie, prowadząc przez lata taką politykę, doprowadziły do szybkiego rozwoju gospodarczego, zachowując dużą ochronę socjalną. System ten zaczął się jednak załamywać po zjednoczeniu, ze względu na różnice w rozwoju gospodarczym obu części Niemiec [więcej w: Smolski, Smolski, Stadtmüller, 1999].

Spółeczna gospodarka rynkowa (SGR) za-inspirowała twórców nowego systemu gospodarki w Polsce po okresie transformacji z lat 1989–1990 do tego stopnia, że została wpisana do Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej jako podstawa jej ustroju gospodarczego. Dokładny zapis artykułu 20 Konstytucji RP brzmi następująco: „Spółeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej”⁸. Sformułowanie to nie oznacza jednakże, że SGR jest ustrojem gospodarczym w Polsce, lecz stanowi jego formalno-prawną podstawę. Faktycznie ustrój gospodarczy w Polsce rozwinął się w kierunku gospodarki rynkowej, wraz z jej pozytywnymi i negatywnymi skutkami ekonomicznymi oraz społecznymi. Swoboda działalności gospodarczej w warunkach gospodarki rynkowej opartej na mechanizmie konkurencji doprowadziła do marginalizacji i zdefiniowanego przez Hirschmana „wyjścia” niektórych grup społecznych (np. bezrobotni), pojawienia się nowej klasy prekariatu [Standing, 2016], czyli osób pracujących w ciągłej niepewności przyszłości (w oparciu o tzw. „umowy śmieciowe”), bez

tożsamości zawodowej, lub o wyższych kwalifikacjach, niż wykonywana praca i otrzymywane wynagrodzenie, pozbawionych przywilejów socjalnych, lub otrzymujących wynagrodzenie na podstawie umowy o pracę, lecz w wysokości nie pozwalającej na zapewnienie godnych warunków egzystencji i rozwoju. Prekariuszem można zostać wskutek wypadku losowego (np. choroba, wypadek), własnych lub cudzych błędów życiowych (bankructwo), czy własnego wyboru (niechęć lub brak motywacji do rozwoju zawodowego). W tym kontekście można postawić tezę, że podstawą ustroju gospodarczego w Polsce jest liberalizm gospodarczy, natomiast wspomniany zapis konstytucyjny wymusza podejmowanie działań zarówno w obszarze polityki społecznej, jak również komplementarnie w obszarze ekonomii społecznej. Działania te łączą wspólne cele społeczne (np. harmonijny i zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy, zapobieganie marginalizacji niektórych grup społecznych itp.), lecz występują też istotne różnice między tymi najważniejszymi sektorami, zaangażowanymi w rozwiązywanie problemów społecznych. Zawarte one zostały w tabeli 2.

Reasumując powyższe rozważania można stwierdzić, że przesłanką funkcjonowania polskiego modelu ekonomii społecznej i źródłem jej rozwoju jest ukształtowanie się faktycznego ustroju gospodarki wolnorynkowej i zagwarantowany konstytucyjnie obowiązek minimalizacji jej negatywnych skutków społecznych przez przyjęcie różnych komplementarnych rozwiązań w tym zakresie, do których można zaliczyć – poza wspomnianymi formami działalności – również społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*), która jest elementem modelu europejskiej polityki społecznej przyjętego w 2000 r. w Strategii Lizbońskiej. Biznes społecznie odpowiedzialny to biznes, który realizując cele ekonomiczne zapewnia właściwe kształtowanie relacji między głównymi interesariuszami (właściciele, pracownicy, me-

⁸ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U.1997.78.483)

Tabela 2. Podstawowe różnice między ekonomią społeczną a polityką społeczną państwa

Wyszczególnienie	Ekonomia społeczna	Polityka społeczna
Dominujący stosunek własnościowy	własność prywatna	własność publiczna
Dominujący sposób alokacji dóbr	rynkowy, nierynkowy	redystrybucyjny
Dominujące źródła finansowania	prywatne	publiczne
Regulacja kierunków działań i jej charakter	dowolny, określony w statucie organizacji	ściśły, określony w ustawie budżetowej
Charakter odpowiedzialności przed społeczeństwem	ekonomiczny	polityczny

Źródło: opracowanie własne.

nadżerowie, nabywcy, społeczność lokalna), zachowując właściwe proporcje między celami gospodarczymi i społecznymi, zawarte w koncepcji „trzech E” („efektywności, ekonomiczności i etyczności”).

Odmianą genezę ma rozwój ekonomii społecznej w innych krajach Europy. Koniec XX w. i początek XXI w. zdominowała dyskusja o kryzysie i kurczeniu się roli **państwa opiekuńczego** w Europie. Zapoczątkowana na początku lat 80. krytyka państwa opiekuńczego zakładała jego demontaż przez prywatyzację i komercjalizację programów społecznych. Argumentowano, że „programy społeczne wychowują własnych klientów (koncepcja *underclass*, czyli środowisk uzależnionych od pomocy społecznej). Do głównych przyczyn kryzysu koncepcji państwa opiekuńczego można zaliczyć:

- zagrożenie systemu finansów publicznych przez nadmierne wydatki społeczne,
- osłabienie roli rynku, motywacji do pracy, inwestowania i oszczędności,
- długofalowe i kumulujące się efekty starzenia się społeczeństw,
- globalizację gospodarki, która weryfikuje mniej efektywne gospodarki oparte na koncepcji państwa opiekuńczego [więcej w: Hausner, Kwiecińska, Pacut, 2008, s. 63–80].

Na tym tle dostrzeżono niewykorzystany kapitał sektora obywatelskiego, a w konsekwencji zaczęto w większym stopniu powierzać wykonywanie zadań publicznych organizacjom pozarządowym, przyczyniając się do

ich częściowej komercjalizacji i ekonomizacji (co spowodowało ewolucję sektora od *non profit* do *not for profit*) [Kaźmierczak, Rymśa, 2003, s. 22–23].

Efektom tych koncepcji były reformy społeczne w większości państw europejskich w latach 90. XX w., w konsekwencji których przyjęto zasadę pomocniczości państwa, która została najpełniej zoperacjonalizowana w Niemczech przez decentralizację zadań publicznych i zasadę pierwszeństwa organizacji obywatelskich w świadczeniu usług społecznych przy wykorzystaniu środków publicznych. W efekcie zmian nastąpił wzrost znaczenia samorządności lokalnej, zarówno w krajach Europy Zachodniej i Północnej, jak też Europy Środkowo-Wschodniej, przechodzących wówczas transformację systemową. Skutkuje to rozwojem zróżnicowanych form ekonomii społecznej.

Tendencje te w polskim modelu ekonomii społecznej zaczęły być widoczne po wejściu Polski w 2004 r. do Unii Europejskiej i przystąpieniu do realizacji europejskiej polityki społecznej, w ramach której znaczącą rolę przypisano podmiotom ekonomii społecznej. Tym samym sektor ekonomii społecznej został włączony do unijnej a później krajowej polityki społecznej państw członkowskich UE. Wspieranie sektora ekonomii społecznej w ramach programów unijnych wynikało z przekonania o wyższej skuteczności i efektywności aktywnych form polityki społecznej (model „wędkki”, np. wspieranie tworzenia nowych miejsc pracy) niż jej pa-

sywnych form (model „ryby”, np. zasiłek dla bezrobotnych).

W XXI wieku problemy społeczne, wywołane skutkami transformacji gospodarczej, reform strukturalnych i kryzysu finansowego wywoływały i wywołują społeczną frustrację (np. ruch „oburzonych”), presję roszczeniową i radykalizm ze strony wykluczonych grup społecznych, które prowadzą często do zmian politycznych. Pojawia się – pod wpływem presji społecznej i wyborów politycznych – koncepcja państwa socjalnego z nowymi oczekiwaniami obywateli.

Spośród współczesnych teorii i koncepcji ekonomicznych akcentujących pierwiastki społeczne można wyróżnić opisane poniżej koncepcje funkcjonowania obszarów społecznych.

Teorie wspólnot i nowych ruchów społecznych głoszą, że beneficjentem określonych dóbr jest społeczeństwo w skali globalnej, a nie tylko pewne grupy społeczne (przykładowo takimi ruchami społecznymi o zasięgu globalnym mogą być: ochrona indywidualizmu, wolności człowieka, demokracji, pacyfizm, ochrona środowiska naturalnego, praw człowieka, praw dziecka itp.).

Teoria zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego zakłada jego stymulowanie przez państwo w ramach procesów redystrybucyjnych (teorie wzrostu ogólnego dobrobytu, łagodzenia nierówności i eliminacji ubóstwa) i realizację celów społecznych przez łagodzenie nierówności i ustalenie minimum socjalnego. Rola państwa w pełnieniu funkcji socjalnej jest zróżnicowana (zredukowana w nurcie liberalnym, rozwinięta w nurcie socjalnym) i ma swój wyraz w zagwarantowanych podstawowych prawach obywatelskich, oraz w przyjętych rozwiązaniach systemowych (np. ochrona zdrowia, polityka społeczna, system oświaty, polityka kulturalna itp.). Zapewnienie odpowiedniego poziomu polityki społecznej państwa, ustalenie niezbędnego minimum dóbr społecznych wynika z umowy społecznej zawartej w kon-

stytucji i wiąże się z obciążeniem wszystkich obywateli i sektora biznesu (podatki, składki na ubezpieczenia społeczne, zdrowotne). Nadmierne obciążenia fiskalne wywołują niezadowolenie społeczne, przejawiające się w protestach czynnych (np. strajki) lub biernych (np. rozwój „szarej strefy”). Prawidłowość ta jest sformułowana w ekonomii jako krzywa Laffera⁹, według której po przekroczeniu pewnej granicy obciążeń fiskalnych wpływy budżetowe spadają. Nadmierne przenoszenie problemów społecznych na obszar polityki państwa może przyczynić się do jego niewydolności i spirali roszczeń o charakterze indywidualnym (np. pomoc społeczna) lub zbiorowym (np. minimalny koszyk świadczeń zdrowotnych). Wsparciem dla polityki społecznej państwa i komplementarnym rozwiązaniem jest rozwój sektora ekonomii społecznej.

Teoria pluralizmu instytucji w obszarze społecznym została rozwinięta przez F.A. Hayeka, który nie negując funkcji socjalnych państwa w ogóle, neguje monopol państwa w rozwiązywaniu kwestii socjalnych. W tej koncepcji konkurencja, która jest motorem postępu i zmian, powinna mieć także miejsce w obszarze społecznym w formie dopuszczania pluralizmu instytucji socjalnych [Hayek, 1981, s. 34–35].

Równoległym obszarem polityki społecznej państwa jest kreowanie dóbr publicznych. **Teoria dóbr publicznych i dóbr prywatnych oraz dóbr merytorycznych**, sformułowana przez P.A. Samuelsona [1954] i rozwinięta przez małżeństwo R.A. i P. . Musgrave [1973, 1990], oparta jest na założeniu o **zawodności rynku i sektora publicznego w zaspokajaniu potrzeb społecznych**. Dobra publiczne nie mają rynkowego charakteru wykluczenia, stanowią wartość wspólną (np. środowisko naturalne, kultura, prawa człowieka, pacyfizm), ich beneficjentem jest całe społeczeń-

⁹ Krzywa Laffera w ujęciu teoretycznym ilustruje związek między skalą opodatkowania a dochodami budżetowymi z tytułu podatków [patrz m.in. Owsiak, 2002, s. 286 i dalej].

stwo, często bywają niepodzielne, możliwa jest ich wspólna konsumpcja. Koordynatorem systemu dystrybucji tych dóbr może być państwo (w ramach dążenia do dobrobytu społecznego), a wykonawcą zadań zleconych – podmioty ekonomii społecznej. Sektor ekonomii społecznej wspiera rozwój tych dóbr publicznych, których wspólna konsumpcja społeczna prowadzi do wyrównywania poziomu życia społeczeństwa i egalitaryzacji. Obszarem polityki społecznej państwa jest również finansowanie dóbr publicznych, które mają charakter wspólnej konsumpcji, lecz dla podmiotów biznesu są nieopłacalne (np. promocja sportu, kultury, zdrowia) [Musgrave, Musgrave, Kulmer, 1990].

Na szczególną uwagę zasługuje wspomniana już **teoria pomocniczości (subsydiarności)**, wywodząca się ze społecznej nauki Kościoła katolickiego, której zasady sformułowano w encyklikach papieża: Leona XII (*Rerum novarum* z 1890 r.), Piusa XI (*Quadragesimo Anno* z 1931 r.) i Jana Pawła II (*Contessimus Annus* z 1991 r.). Zasada pomocniczości oznacza, że „społeczność wyższego rzędu nie powinna ingerować w wewnętrzne sprawy społeczności niższego rzędu (...), lecz wspierać ją w razie konieczności i pomóc w koordynacji jej działań z działaniami innych grup społecznych dla dobra wspólnego”. Zasadę pomocniczości streszczają zdania: „tyle władzy, na ile to konieczne, tyle wolności, na ile to możliwe” oraz „tyle społeczeństwa, na ile to możliwe, tyle państwa, na ile to konieczne” [Hoffner, 1992, s. 38].

Zasada pomocniczości może występować jako:

- pionowa (pomocniczość społeczności nadrzędnych na rzecz podstawowych), wywodząca się z nauki społecznej kościoła,
- pozioma, dotycząca współpracy między organami administracji publicznej a organizacjami pozarządowymi w sferze użytku publicznego na zasadach suwerenności stron, partnerstwa, efektywności, konkurencji, jawności [Izdebski, 2008, s. 44].

Zasada pomocniczości została podniesiona w Unii Europejskiej do rangi podstawowych zasad społecznych i ostatecznie została włączona do prawa traktatowego Unii Europejskiej.

Pomocniczość państwa wobec sektora ekonomii społecznej wyraża się w udzielaniu mu wsparcia przez:

- współfinansowanie przez państwo i samorządy lokalne programów integracyjnych,
- subsydiowanie zatrudnienia w spółdzielniach i innych podmiotach ekonomii społecznej, realizujących komplementarne cele społeczne państwa,
- zakupywanie przez samorządy lokalne usług i produktów tworzonych przez podmioty ekonomii społecznej.

Ciekawa jest też **teoria efektów zewnętrznych**, która odnosi się do oddziaływania efektów gospodarczych na inne obszary (zewnętrzne) i oddziaływanie to może mieć charakter pozytywny (np. aktywizacja ludności) lub negatywny (zanieczyszczenie środowiska naturalnego). Oddziaływanie efektów zewnętrznych może być przedmiotem kompleksowej kalkulacji kosztów i korzyści projektów społecznych i jest coraz częściej uwzględniane w projektach ekonomicznych i społecznych.

3.4. *Teorie i praktyka ekonomii społecznej w Polsce*

Komplementarnym wsparciem polityki społecznej państwa jest rozwój sektora **ekonomii społecznej**. Zasadność funkcjonowania sektora ekonomii społecznej wyjaśniają m.in. teorie popytowe i podażowe.

Teorie popytowe opierają się na rozwiązaniach, w których podmiot ekonomii społecznej organizuje na otwartym rynku sprzedaż i marketing wytworzonych przez siebie produktów (np. spółdzielnie pracy, inwalidów). W Polsce przykładem takich organizacji mogą być: spółdzielnie pracy, inwalidów, Centrala Przemysłu Ludowego i Artystycznego

– CePeLiA, czy Związek Artystów Malujących Ustami i Nogami – AMUN, pensjonat „U Pana Cogito” itp. W modelu tym państwo może wspierać niektóre inicjatywy za pomocą mechanizmów alokacji redystrybucyjnej, jednakże podstawowym mechanizmem alokacji dóbr i wartości jest rynek.

Teorie podażowe podkreślają znaczenie przedsiębiorczości i tworzenia produktów nastawionych na zaspokojenie potrzeb grup społecznych. Nurt ten ma w Polsce długoletnie tradycje i przejawia się w postaci np. zakładania spółdzielni mieszkaniowych, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, przedsiębiorstw społecznych, spółdzielni socjalnych, kas kredytowo-pożyczkowych itp.

Cechą charakterystyczną sektora ekonomii społecznej jest wykorzystanie form alokacji rynkowej i redystrybucyjnej w rozwiązywaniu problemów społecznych. Społeczna wartość sektora ekonomii społecznej w gospodarce narodowej sprawdza się w szczególności w grupach opartych na idei samopomocy i wzajemności oraz w grupach zagrożonych ubóstwem, wyuczoną lub nabytą niezaradnością, społecznym wykluczeniem, marginalizacją. Stymulowanie przedsiębiorczości w tych grupach, choćby w minimalnej formie, zmniejsza skalę potencjalnej patologii społecznej, której skutki odczuwa cała społeczność i wpływa stabilizująco na harmonijny i zrównoważony rozwój gospodarki.

Alokacja redystrybucyjna jest w rozwiniętym społeczeństwie realizowana przez sektor publiczny (budżet, jednostki samorządu terytorialnego) oraz sektor prywatny (dotacje, darowizny lub inne formy działalności społecznej i charytatywnej). Ten typ alokacji jest prosty, lecz jednocześnie petryfikuje obszary niezaradności, postawy roszczeniowe, konflikty na tle rozdziału środków, patologie, nie przynosząc korzystnych zmian jakościowych w długim okresie.

Alokacja rynkowa w obszarze społecznym jest trudniejsza, wymaga wysiłku organizacyjnego, finansowego, wiąże się z ryzykiem go-

spodarczym, lecz jednocześnie: nadaje sens działań grupom zagrożonym, eliminuje obszary zagrożone marginalizacją, tworzy nową wartość społeczną, zmniejsza zakres patologii społecznej, przyspiesza i harmonizuje rozwój społeczno-gospodarczy, przynosi korzyści w długim horyzoncie czasowym [patrz więcej w: Płonka, 2007, s. 69-70; Płonka 2009, s. 207–216].

Procesy jakościowe wewnątrz sektora ekonomii społecznej, jakie nastąpiły lub powinny nastąpić, można scharakteryzować następująco:

- od formuły biernego członkostwa do aktywnej przynależności,
- od społecznikostwa do profesjonalizacji,
- od neutralnej pozycji państwa wobec podmiotów ekonomii społecznej do realizacji funkcji wspierającej i kooperującej (np. fundacje, stowarzyszenia, WTZ – warsztaty terapii zajęciowej, ZAZ – zakłady aktywizacji zawodowej, CIS – Centra Integracji Społecznej, spółdzielnie socjalne).

W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej można się zgodzić z A. Evers i J.-L. Laville [2004], którzy wyróżnili cztery podstawowe funkcje ekonomii społecznej, postrzegane jako:

1. **Kreowanie nowych miejsc pracy dla wybranych grup społecznych, oparte na alokacji rynkowej;** w modelu polskim ten typ podmiotów jest tradycyjnym filarem ekonomii społecznej o typie samopomocowym (np. rozwój spółdzielni, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych), a ich działalność ekonomizuje politykę społeczną państwa i tworzy dodatkowy rynek pracy.
2. **Kompensacja procesów opartych na „zawodności rynku i państwa socjalnego”** w celu dostarczania usług socjalnych, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub tych, którym grozi społeczna marginalizacja, w celu umożliwienia im transferu na tzw. pierwszy rynek pracy, zwłaszcza tam, gdzie sektor

prywatny czy publiczny nie są w stanie zaspokoić potrzeb społecznych (rozwój spółdzielni socjalnych, przedsiębiorstw społecznych, niektórych organizacji pożytku publicznego). Ten sektor oparty jest na alokacji rynkowej i nierynkowej przy wsparciu ze strony państwa i programów Unii Europejskiej.

3. **Kreowanie kapitału społecznego** w postaci polityki integracji społecznej, spójności, zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego różnych grup społecznych, realizowanej przez aktywną politykę społeczną państwa, w którym następuje odchodzenie od prostej alokacji redystrybucyjnej w kierunku polityki aktywizacyjnej, a państwo opiekuńcze jest zastępowane przez państwo inwestycji społecznych. Ten kierunek rozwoju, oparty głównie na alokacji nierynkowej, w warunkach polskich zaczął się rozwijać po wejściu Polski do UE w ramach korzystania z różnych programów spójności, wspierających ten kierunek polityki społecznej państwa.
4. **Wspieranie procesów demokratyzacji, tolerancji, swobód obywatelskich, świadomości społecznej, środowiskowej**, jako kierunek rozwijający się w Polsce od okresu transformacji gospodarczej i aktywizujący jednostki oraz grupy społeczne w procesy politycznych decyzji (np. Amnesty International).

Podsumowanie

Pojęcie „ekonomia społeczna” jest współczesne, jednak idea i praktyka „przedsiębiorczości społecznej” sięgają początku dziejów ludzkości (idea solidaryzmu grupy, wzajemności). W przeciwieństwie do współczesnych rozwiązań, teoria i praktyka przedsięwzięć społecznych miały do drugiej połowy XIX wieku charakter partykularny, dobrowolny i uznaniowy (chroniły interes grupy zawodowej, społeczności lokalnej lub miały charakter pojedynczych akcji charytatywnych). Dopiero re-

formy O. Bismarcka zapoczątkowane w 1881 r. stały się załącznikiem rozpatrywania polityki społecznej państwa jako rozwiązania systemowego, o charakterze roszczeniowym dla społeczeństwa, gwarantowanego przez państwo. Zakres polityki społecznej poszczególnych państw w XX w. i obecnie był i jest zróżnicowany, zależny od przyjętej koncepcji politycznej, społecznej, uwarunkowań specyficznych i tradycji, lecz implikował rozwój ekonomii społecznej, traktowanej jako komplementarne wsparcie polityki społecznej państwa.

Polski model ekonomii społecznej ma specyficzną genezę, charakterystyczną dla krajów środkowoeuropejskich – wyrósł na gruzach gospodarki socjalistycznej, która ukształtowała model redystrybucyjny i monopol państwa w rozwiązywaniu problemów społecznych. Funkcjonujący przez ponad 40 lat model gospodarki socjalistycznej ukształtował postawy roszczeniowe społeczeństwa względem państwa (głównie w sferze społecznej), a w przypadku braku ich zaspokojenia – frustrację społeczną. Specyficzna mentalność obywateli ukształtowana w efekcie funkcjonowania w takim państwie wyraża się w pojęciu *homo sovieticus*, upowszechnionym przez ks. J. Tischnera. Od początku lat 90. XX w. zaczęło się „doganianie” przez Polskę rozwiniętych krajów UE, wraz z ich wadami i zaletami oraz adaptowanie niektórych rozwiązań (w tym m.in. modelu ekonomii społecznej) do polskich realiów.

Główną przesłanką znaczenia i rozwoju ekonomii społecznej – zarówno w Polsce, jak i w innych krajach – jest niedostateczna efektywność państwa w realizacji polityki społecznej opartej na alokacji redystrybucyjnej oraz niedoskonałość i zawodność rządów w rozwiązywaniu problemów społecznych, wynikająca z ich uzależnienia się od wyborów politycznych. Brak zaufania do rządu generuje rozwój organizacji pozarządowych, nieskażonych wyborami politycznymi.

Konkludując rozważania dotyczące tendencji rozwoju sektora ekonomii społecznej

w Polsce można stwierdzić, że uczestniczy on w realizacji **aktywnej polityki społecznej i programów społecznych państwa** (model „wędkii”), którą cechują:

- budowa sektora ekonomii społecznej jako komplementarnego dla polityki społecznej,
- przesuwanie administrowania socjalnym sektorem publicznym ze szczebla centralnego na szczeble regionalne i lokalne,
- dopuszczanie do środków publicznych niezależnych i prywatnych instytucji o konkurencyjnym charakterze (pluralizm instytucji społecznych),
- odchodzenie od prostej alokacji redystrybucyjnej w kierunku polityki aktywizacyjnej – państwo opiekuńcze powinno zostać zastąpione przez państwo inwestycji społecznych,

- odejście od opiekuńczej roli państwa w kierunku państwa inwestycji społecznych,
- rozwój pomocniczości państwa, dialogu obywatelskiego, budowanie społeczeństwa opartego na wiedzy zgodnie z zasadą: „od państwa opiekuńczego do opiekuńczego społeczeństwa”.

Niezależnie od przyjętej koncepcji polityki socjalnej państwa, w miarę wzrostu zamożności społeczeństwa, a tym samym i państwa, oczekiwania społeczne są zawsze większe, niż dostępne środki na ich zaspokojenie. Między innymi ten powód jest przesłanką rozwoju sektora ekonomii społecznej, który posługując się metodami alokacji rynkowej w realizacji misji społecznej, dąży przede wszystkim do eliminacji fundamentalnych przyczyn, a w dalszej kolejności do walki ze skutkami problemów społecznych.

Literatura

Abramowski E. (1907). *Idee społeczne kooperatyizmu. Znaczenie spółdzielczości dla Polski*. Warszawa.

Buchanan J.M. (1975). *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*. Chicago, London: The University of Chicago Press.

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

Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.) (2012). *Wokół ekonomii społecznej*. Kraków: MSAP UEK.

Gliński P., Pałska H. (1997). „Cztery wymiary społecznej aktywności obywatelskiej”, w: H. Domański, A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*. Warszawa: IFiS PAN.

Golinowska S. (1994). *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej. Studium ekonomiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Evers, A. Laville, J.-L. (2004). „Defining the third sector in Europe”, w: A. Evers, J.-L. Laville (red.), *The Third Sector in Europe*. Cheltenham, UK: Edgard Elgar.

Hausner J. (2008). „Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju”, w: J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*. Kraków: MSAP UEK.

Hausner J., Kwiecińska D., Pacut A. (2008). „Przeszłość państwa opiekuńczego”, w: J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*. Kraków: MSAP UEK.

Havel V. (1992). *Summer Meditations on Politics, Morality and Civility in a time of Transition*. London: Faber and Faber.

Hayek F.A. (1981). *Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen*. München: Verlag Moderne Industrie.

Hirschman A. (1995). *Lojalność, krytyka, rozstanie: reakcje na kryzys państwa, organizacji i przedsiębiorstwa*. Kraków-Warszawa: Znak.

Hoffner J. (1992). *Chrześcijańska nauka społeczna*. Kraków: WAM.

Izdebski H. (2008). „Elementy teorii państwa”, w: J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*. Kraków: MSAP UEK.

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

Juran J.M., Gryna F.M. (1988). *Juran's Quality Control Handbook*. New York: McGraw-Hill.

Kaźmierczak T. Rymśa M. (red.) (2003). *W stronę aktywnej polityki społecznej*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. 1997.78.483).

Leś E. (2000). *Od filantropii do pomocniczości. Studium porównawcze rozwoju i działalności organizacji społecznych*. Warszawa: Dom Wydawniczy ELIPSA.

Musgrave R.A., Musgrave P.B. (1973). *Public Finance in Theory and Practice*. New York: McGraw-Hill.

Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kulmer L. (1990). *Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis*. Tübingen: Mohr.

Muszałski W. (2004). *Ubezpieczenia społeczne. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Owsiak S. (2002). *Podstawy nauki finansów*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Płonka M. (2007). „Instytucje ekonomii społecznej jako podmioty rynkowe”, w: D. Surówka-Marszałek (red.), *Marketing*, Acta Academiae Modrevianae. Kraków: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o. – Oficyna Wydawnicza AFM.

Płonka M. (2009). „Sektor ekonomii społecznej, jego miejsce i funkcje w gospodarce rynkowej”, w: D. Surówka-Marszałek (red.), *Marketing*, Acta Academiae Modrevianae. Kraków: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o. – Oficyna Wydawnicza AFM.

Radwan-Pragłowski J., Frysztański K. (1998). *Społeczne dzieje pomocy człowiekowi; od filantropii greckiej do pracy socjalnej*. Katowice: Wydawnictwo Śląsk.

Samuelson P.A., Nordhaus W.D., (1989). *Economics*. New York: Mc Graw-Hill.

Samuelson P.A. (1954). „The Pure Theory of Public Expenditure”, *Review of Economics and Statistics*, nr 36.

Sangowski T. (red.) (2001). *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*. Poznań: Wydawnictwo AE w Poznaniu.

Skąpska G. (2008). „Społeczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania”, w: J. Hausner (red.). *Ekonomia społeczna a rozwój*. Kraków: MSAP UEK.

Smolski R., Smolski M., Stadtmüller E.H. (1999). *Słownik Encyklopedyczny Edukacja Obywatelska*. Warszawa: Wydawnictwo Europa.

Standing G. (2016). *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

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

Social economy vs. concepts of social policy. Polish model

Summary: The place of social economy is situated within the triangle: the state – market – civil society. The aim of this article is to determine the place of social economy against the background of the social policy of the state.

The article, based on a historical analysis, is an overview of the key concepts of social policy of the state (of the liberal social), and determined the importance of the social economy in solving social problems in contemporary reality in Poland. The conclusion was that the social economy is complementary to the state social policy, operate in conditions of market allocation or redistribution, shows a trend from passive to active support.

Keywords: social economy, social state, social security, corporate social responsibility.

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/>

Recenzenci czasopisma „Ekonomia Społeczna” w 2015 r.

- dr Leszek Buller**, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, Polska
- dr Bronisław Bombała**, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Polska
- prof. dr Marius Dan Gavriletea**, Babeş-Bolyai University, Rumunia
- Wojciech Goleński**, Uniwersytet Opolski, Polska
- dr Maciej J. Grodzicki**, Uniwersytet Jagielloński, Polska
- dr hab. Agnieszka Hess**, Uniwersytet Jagielloński, Polska
- dr hab. Tomasz Kaźmierczak**, Uniwersytet Warszawski, Polska
- dr Jolanta Kluba**, ekspert, Polska
- prof. dr hab. Oskar Kowalewski**, IESEG School of Management, Francja
- prof. Witold Kwaśnicki**, Uniwersytet Wrocławski, Polska
- Łukasz Maźnica**, doktorant Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Fundacja Warsztat Innowacji Społecznych, Polska
- prof. dr hab. Anna Olejczuk Merta**, Akademia Leona Koźmińskiego, Polska
- dr Jolanta Perek-Białas**, Uniwersytet Jagielloński, Polska
- dr Paweł Poławski**, Uniwersytet Warszawski, Polska
- Izabela Przybyś**, ekspert, Polska
- dr Omar Scharifi**, Deutsche Gesellschaft fuer Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Germany
- dr hab. prof. UW Ryszard Szarfenberg**, Uniwersytet Warszawski, Polska
- dr Agnieszka Szczudlińska-Kanoś**, Uniwersytet Jagielloński, Polska
- Jan Strycharz**, Fundacja Warsztat Innowacji Społecznych, Polska
- dr Aleksandra Szymańska**, Vrije Universiteit Brussel, Belgia
- prof. Piotr Zmuda**, die FOM Hochschule, Niemcy
- dr Agnieszka Żur**, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska