

SPIS TREŚCI

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

ARTYKUŁY

Magdalena Pokora Ekonomia społeczna w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce	9
Monika Chomętowska Możliwości wsparcia publicznego dla podmiotów ekonomii społecznej realizujących zadania publiczne	21
Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska Podmioty ekonomii społecznej jako organizacje sieciowe	29
Elżbieta Szczygieł Spółdzielnie socjalne jako odpowiedź na wybrane problemy społeczne. Przykład województwa podkarpackiego	36
Rafał Płoski Spółdzielcze Grupy Producentów Rolnych jako podmioty ekonomii społecznej	48
Teresa Piecuch Charakterystyka przedsiębiorców społecznych – przegląd literatury	58

Recenzje publikacji

Marek Ćwiklicki Recenzja książki pt. <i>Creating Value in Nonprofit-Business Collaborations. New Thinking and Practice</i> (autorzy: James E. Austin i M. May Seitanidi)	71
Recenzenci czasopisma „Ekonomia Społeczna” w 2014 r.	75

TABLE OF CONTENT

Foreword	5
ARTICLES	
Magdalena Pokora Social economy in policy of combating social exclusion in Poland	9
Monika Chomątowska The possibilities of public support for the social economy entities providing public tasks	21
Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska Social economy entities as the network organizations	29
Elżbieta Szczygieł Social cooperatives as a response to selected social problems. Example of Podkarpackie Region	36
Rafał Płoski Cooperative agricultural producers as the social economy entities	48
Teresa Piecuch The characteristics of social entrepreneurs – literature review	58
Reviews	
Marek Ćwiklicki Review of the book <i>Creating Value in Nonprofit-Business Collaborations. New Thinking and Practice</i> (James E. Austin, M. May Seitanidi)	71
List of reviewers in 2014	75

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Państwa ręce kolejny numer półrocznika „*Ekonomia Społeczna*”. Liczymy na to, że podejmowana na łamach naszego pisma tematyka spotka się z zainteresowaniem praktyków i teoretyków w dziedzinie ekonomii społecznej.

Bieżący numer czasopisma ponownie przygotowano we współpracy wydawniczej z Departamentem Pożytku Publicznego w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej. Mamy nadzieję, że ta kooperacja z kluczowym podmiotem odpowiadającym za politykę publiczną w obszarze ekonomii społecznej wzbogaci dyskusję w ramach środowiska osób i instytucji związanych z przedsiębiorczością społeczną w Polsce.

Dział ARTYKUŁY otwiera tekst Magdaleny Pokory zatytułowany „*Ekonomia społeczna w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce*”. Autorka podejmuje bardzo istotny problem miejsca ekonomii i przedsiębiorczości społecznej w polityce publicznej ukierunkowanej na ograniczanie ubóstwa i wykluczenia społecznego. Swoje rozważania rozpoczyna od krótkiego przeglądu literatury przedmiotu w zakresie definicyjnego ujęcia wykluczenia społecznego. Następnie opisuje ekonomię społeczną przez pryzmat jej funkcji, przede wszystkich tych ukierunkowanych na przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. W głównej części swojego artykułu analizuje polską politykę publiczną w tym zakresie, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów zaangażowania ekonomii społecznej. Autorka w konkluzjach zauważa, że większość ze stosowanych w naszym kraju rozwiązań uwzględniających ekonomię społeczną w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu została zaprogramowana w kontekście wydatkowania środków europejskich, co może budzić wątpliwości w zakresie ich trwałości. Kluczowe dla skuteczności polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce będzie – zdaniem Autorki – włączenie kwestii ekonomii i przedsiębiorczości społecznej do krajowych regulacji prawnych, w których póki co „dominują” świadczenia socjalne oraz inicjatywy pro-zatrudnieniowe.

Kluczowe zagadnienie dla rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, jakim jest zapewnienie źródeł finansowania dla podmiotów tworzących ten sektor, zostało poruszone w tekście Moniki Chomątowskiej pt. „*Możliwości wsparcia publicznego dla podmiotów ekonomii społecznej realizujących zadania publicz-*

ne”. Autorka zaprezentowała problemy w dostępie do finansowania publicznego, z którymi borykają się podmioty ekonomii społecznej. Skrótowno przedstawiła ona polskie uregulowania prawne dotyczące możliwości wsparcia organizacji pozarządowych przez samorząd gminny i powiatowy, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów ekonomii społecznej. Wyniki jej analizy skłaniają do postawienia tezy, że obecnie zbyt często forma świadczenia usług publicznych wpływa na możliwości skorzystania z pomocy publicznej. Aktualne rozwiązania niestety utrudniają podmiotom ekonomii społecznej dostęp do publicznego finansowania.

Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska w artykule pt. „*Podmioty ekonomii społecznej jako organizacje sieciowe*” zidentyfikowała, w ujęciu teoretycznym, wśród podmiotów ekonomii społecznej cechy charakterystyczne dla organizacji sieciowej. Są nimi: 1) brak sztywnego podziału ról między interesariuszami, 2) płaska, partnerska struktura organizacyjna, 3) elastyczność form partnerstwa między węzłami, 4) możliwości innowacyjne i adaptacyjne wynikające bezpośrednio z elastyczności struktury, 5) heterogeniczność, 6) otwartość struktury i ciągła presja na poszerzanie pola współpracy. Autorka tekstu dostrzega zasadność pogłębienia badań empirycznych sieciowości w odniesieniu do funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej.

Nie mogło zabraknąć w naszym czasopiśmie tekstów dotyczących spółdzielczości. W pierwszym z nich, zatytułowanym „*Spółdzielnie socjalne jako odpowiedź na wybrane problemy społeczne. Przykład województwa podkarpackiego*”, Elżbieta Szczygieł przeprowadziła analizę funkcjonowania spółdzielni socjalnych zlokalizowanych na terenie województwa podkarpackiego, stanowiących odpowiedź na dwa ważne problemy, które dotyczą mieszkańców tego terenu, tj.: ubóstwa i bezrobocia. Autorka na podstawie przeanalizowanych danych i wyników badań wskazuje wyraźnie, że spółdzielnie socjalne nie powinny być postrzegane jako bezpośrednie i skuteczne antidotum na wymienione powyżej problemy, ale jako jeden z elementów kompleksowego rozwiązania, używany często po wcześniejszym zastosowaniu innych, prostszych narzędzi (które charakteryzują się wzrastającym stopniem zaangażowania osoby borykającej się z danym problemem w jego rozwiązywanie). Z kolei Rafał Płoski w artykule pt. „*Spółdzielcze Grupy Producentów Rolnych jako podmioty ekono-*

mii społecznej” pokazuje ciekawą analizę możliwości rozwoju sektora ekonomii społecznej poprzez wykorzystanie potencjału spółdzielni rolniczych, w tym spółdzielczych grup producentów rolnych. Bazując na analizie literatury przedmiotu, statutu spółdzielczych grup producentów rolnych oraz wyników własnych badań ankietowych Autor sformułował tezę, że przy odpowiednim wsparciu rządu spółdzielcze grupy producentów rolnych mogą mieć wpływ na rozwój społeczny i gospodarczy na terenach wiejskich oraz mogą być szansą odrodzenia polskiej spółdzielczości rolniczej.

Dział ARTYKUŁY kończy tekst Teresy Piecuch pt. „Charakterystyka przedsiębiorców społecznych – przegląd literatury”. Według Autorki przedsiębiorcy społeczni są liderami społecznych inicjatyw, agentami zmian społecznych rozwiązującymi najbardziej drażliwe, trudne problemy społeczne – co niewątpliwie odróżnia ich od przedsiębiorców komercyjnych (indywidualnych i korporacyjnych). Równocześnie Jej analizy pokazują, że możliwe jest znalezienie wielu cech wspólnych dla tych dwóch różnych kategorii przedsiębiorców. Polecamy uwadze naszych Czytelników to ciekawe opracowanie.

W dziale RECENZJE PUBLIKACJI zamieszczono omówienie książki autorstwa J.E. Austina i M.M. Seitani pt. „Creating Value in Nonprofit-Business Colla-

borations. New Thinking and Practice”. Swoimi przemyśleniami na temat tej publikacji podzielił się M. Ćwiklicki. Autorzy ww. publikacji podjęli się trudu opracowania i opisanego modelu tworzenia wartości współpracy (Collaborative Value Creation Framework). Podstawową funkcją opisywanego modelu jest zrozumienie tworzenia wartości współpracy, prowadzące do diagnozy, na podstawie której można świadomie kształtować współpracę, a zatem zwiększyć efektywność zarządzania nią, posługując się pomiarami. Recenzent ocenia opracowanie pozytywnie. Opisany model może być stosowany bez względu na kraj, w którym organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa zdecydują się podjąć współpracy. Z tego też względu zachęcamy w szczególności praktyków ekonomii społecznej do zapoznania się z recenzją umieszczoną w naszym półroczniku, a następnie do sięgnięcia po tę pozycję.

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

Maciej Frączek
Redaktor naczelny

(eS)

ARTYKUŁY

Ekonomia społeczna w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce

Magdalena Pokora*

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza miejsca ekonomii i przedsiębiorczości społecznej w polityce nakierowanej na ograniczanie wykluczenia społecznego w Polsce. W pierwszej części przedstawiono definicję wykluczenia społecznego oraz znaczenie i funkcje ekonomii społecznej w rozwiązywaniu tego problemu. W drugiej części dokonano analizy strategii, programów i przepisów prawa dotyczących wykluczenia społecznego w Polsce. W przekonaniu Autorki przyjęte rozwiązania uwzględniają złożoność problemu wykluczenia społecznego. Ich realizacja jest jednak związana przede wszystkim z wydatkowaniem środków Unii Europejskiej. Kluczowym zadaniem pozostaje więc włączenie ekonomii i przedsiębiorczości społecznej do krajowych dokumentów ustawowych.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, wykluczenie społeczne, polityki publiczne.

Wprowadzenie

Wykluczenie społeczne wydaje się być jednym z najważniejszych zagadnień komentowanych i dyskutowanych na forum Unii Europejskiej. Jego znaczenie w dużej mierze wynika z faktu, że wciąż pojawia się wiele nowych zjawisk, które pogłębiają skalę tego i tak już dotkliwego problemu [Frieske, 2008, s. 1]. O jego powadze może również świadczyć sformułowanie przez Komisję Europejską w ramach Strategii Europa 2020 celu odnoszącego się do ograniczenia liczby osób zagrożonych ubóstwem o 20 mln [Strategia Rozwoju Kraju, 2012, s. 5].

Nie bez znaczenia pozostają również dotychczas podejmowane inicjatywy sprzyjające włączeniu społecznemu. Wśród nich wiele związanych jest z działalnością sektora ekonomii społecznej (ang. *social economy*)¹, którego aktywność jest postrzegana jako ważny instrument w walce z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Inicjatywy wpisujące się w ten nurt są widoczne również w Polsce – realizują je przede wszystkim przedsiębiorstwa społeczne², dla których integracja społeczna jest naturalnym polem działania. Potencjał ten jest coraz częściej identyfikowany także w obrębie formułowanych polityk publicznych. W tym zakresie dostrzega się przede wszystkim zdolność podmiotów sektora ekonomii społecznej do włą-

czania osób wykluczonych do pełnego udziału w życiu społecznym i ekonomicznym.

Celem niniejszego artykułu jest analiza miejsca ekonomii i przedsiębiorczości społecznej w polityce nakierowanej na ograniczanie wykluczenia społecznego w Polsce. W pierwszej jego części przytoczono wybrane definicje wykluczenia społecznego występujące w literaturze przedmiotu. W drugiej natomiast odwołano się do kwestii ekonomii społecznej, zwłaszcza zaś do jej funkcji w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Zasadniczą część artykułu stanowi analiza krajowej polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu oraz miejsca i roli, jaką pełni w niej ekonomia społeczna.

1. Wykluczenie społeczne – ujęcie definicyjne

Pojęcie wykluczenia społecznego zdobyło we współczesnym dyskursie nauk społecznych niekwestionowaną popularność. Wykorzystywane jest również w języku polityki, zwłaszcza zaś w dyskusjach o Europejskim Modelu Społecznym. Pomimo jego powszechności, w literaturze przedmiotu nie ma precyzyjnej i jednoznacznej definicji. W tym zakresie wiele miejsca poświęca się również zależnościom występującym pomiędzy pojęciem wyklu-

¹ Jak podkreśla wielu autorów, określenie ekonomia społeczna nie jest odpowiednim tłumaczeniem angielskiego pojęcia *social economy*. Właściwe byłoby użycie terminu gospodarka społeczna. W literaturze poświęconej tej tematyce oba terminy stosuje się jednak zamiennie. Autorka wykorzystuje podobny zabieg.

² Ekonomia społeczna jest przez niektórych autorów utożsamiana jedynie z przedsiębiorstwami społecznymi. Por. [Pearce, 2003].

* Magdalena Pokora

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, Polska
e-mail: magdalena.pokora@uek.krakow.pl

czenia społecznego a ubóstwa. Toczące się debaty dotyczą przede wszystkim tego, czy można uznać, że wykluczenie społeczne zastąpiło pojęcie ubóstwa [Broda-Wysocki, 2012, s. 11–12].

Po raz pierwszy wykluczenie społeczne jako koncept pojawiło się w pracy R. Lenoira [1974], który postrzegał je w kontekście systemu zabezpieczenia socjalnego, uznając za osoby wykluczone wszystkich tych obywateli, którzy z różnych względów (niepełnosprawności fizycznej, umysłowej czy społecznej) nie uczestniczyli w rozwoju społecznym i ekonomicznym [Estivill, 2003, s. 5]. Jednak od tego czasu znacznie zmienił się zakres tego pojęcia i współcześnie rozpatruje się je również w odniesieniu do kwestii zdrowia, zmian demograficznych, mobilności, ubóstwa, niskiego poziomu edukacji [OECD, 2013, s. 3]. Na takie ujęcie wskazują m.in. T. Burchard, J. Le Grand i D. Piachaud, identyfikując cztery zasadnicze obszary wykluczenia:

1. Konsumpcja – jednostka podlega wykluczeniu ze względu na niewystarczające dochody.
2. Produkcja – jednostka podlega wykluczeniu ze względu na bycie bezrobotnym oraz

niemożność podniesienia kwalifikacji umożliwiających uzyskanie pracy.

3. Zaangażowanie polityczne – jednostka podlega wykluczeniu ze względu na ograniczanie jej biernych lub czynnych praw wyborczych.
4. Integracja społeczna – jednostka podlega wykluczeniu ze względu na brak kontaktów z innymi członkami społeczeństwa [Panek, 2011, s. 16, za: Burchard i in., 2002].

Szeroki kontekst interpretacji wykluczenia społecznego prezentuje również T.H. Marshall, który definiuje je jako niemożność stosowania praw obywatelskich, zarówno tych o charakterze ekonomicznym, politycznym, jak również uprawnień socjalnych. W tym przypadku wykluczenie społeczne stanowi swego rodzaju słabość obywatelską [Golińska i in., 2008, s. 114].

Z kolei H. Silver wskazuje na trzy główne paradygmaty, na których opiera się koncepcja wykluczenia społecznego: republikański, liberalny i socjaldemokratyczny [Silver, 1994, s. 540]. Ich krótką charakterystykę wraz z podaniem przyczyn wykluczenia społecznego przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Paradygmaty wykluczenia społecznego według H. Silver

republikański	• odwołuje się do wartości solidarności • przyczyny wykluczenia społecznego: zerwanie więzi społecznych, zanik relacji pomiędzy społeczeństwem a poszczególnymi jego członkami
liberalny	• związany jest z relacjami pomiędzy jednostkami o różnych zdolnościach, interesach i efektywności w kontekście wymiany rynkowej • przyczyny wykluczenia społecznego: indywidualne wybory będące skutkiem nikłych osiągnięć rynkowych, różnych typów dyskryminacji, nieszanowania oraz nierównych relacji między jednostkami a instytucjami
socjaldemokratyczny	• odwołuje się do społeczeństwa jako struktury hierarchicznej • przyczyny wykluczenia społecznego: grupy i klasy sprawujące kontrolę nad zasobami, ze względu na większą siłę, ograniczają dostęp do nich, dystrybuują dobra i usługi wśród członków grup dominujących

Ciekawą klasyfikację przyczyn wykluczenia społecznego zaprezentowała również A. Jaworska, wyodrębniając trzy ich grupy. Odnoszą się one do: 1) nieprawidłowego funkcjonowania polityki państwa względem osób dotkniętych problemem bezrobocia, bezdomności, osób opuszczających placówki opiekuńczo-wychowawcze itp., 2) wyborów podejmowanych przez poszczególne jednostki, które decydują się na życie na marginesie społeczeństwa (tzw. samowykluczenie) oraz 3) odmienności, która może wynikać z przynależności do mniejszości narodowych i religijnych lub z niepełnosprawności [Jaworska, 2013, s. 37–38].

Zwrócenie uwagi na te różnorodne przyczyny i aspekty pokazuje, jak wielowymiarowym zjawiskiem jest wykluczenie społeczne. Nie oznacza ono jedynie niemożności uczestniczenia w życiu społecznym i wspólnotowym, ale implikuje ograniczenie dostępu także do gospodarczych, kulturowych i politycznych systemów, które pomagają jednostce w integracji ze społeczeństwem [Szarfenberg, 2010, s. 133]. Obejmując tak szerokie spektrum problemów, wykluczenie społeczne należy postrzegać nie jako stan, ale proces wyznaczony przez intensyfikację tych poszczególnych obszarów marginalizacji [Amin i in., 2002]. Spostrzeżenie to wydaje się być szczególnie istotne w kontekście programowania rozwiązań, które mają służyć ograniczaniu tego zjawiska. Powinny one bowiem uwzględniać dynamikę, zmienność oraz różnorodne aspekty wyłączenia jednostek z dostępu do zasobów, dóbr, możliwości zaspokajania potrzeb, czy też realizacji przynależnych im praw.

Odzwierciedla to definicja sformułowana na forum Unii Europejskiej. W programach i dokumentach odnoszących się do wykluczenia społecznego podkreśla się, że jest to proces, podczas którego niektórzy członkowie danego społeczeństwa są spychani na jego margines z powodu braku posiadania podstawowych umiejętności funkcjonowania w społeczeństwie i kompetencji edukacyjnych. To z kolei powoduje ich izolację, wypchnięcie z rynku pracy, ogranicza szanse edukacyjne oraz pozbawia możliwości uzyskiwania dochodów. Ludzie ci nie uczestniczą także w procesach, w ramach których podejmowane są ważne decyzje społeczne [por. European Commission, 2010, s. 7].

Zwrócenie uwagi na złożoność pojęcia wykluczenia społecznego ma istotne znaczenie dla za-

sygnalizowanej powyżej kwestii odróżnienia go od ubóstwa. W praktyce oba terminy stosuje się zamiennie, co jednak wydaje się być niewłaściwym zabiegiem. Zawęża to bowiem interpretację wykluczenia społecznego, umiejscawiając je w nurcie rozważań o polityce społecznej i redystrybucji, pomijając równocześnie jego cechy strukturalne i kulturowe [Broda-Wysocki, 2012, s. 13–14]. Jednowymiarowy charakter ubóstwa względem wykluczenia eksponuje także S. Golinowska. Podkreśla ona, że choć wykluczenie odwołuje się do ubóstwa, to jednak odnosi się także do deprivacji i braku uczestnictwa w życiu społecznym [Golinowska i in., 2008, s. 116–117]. W tym świetle bardziej właściwym wydaje się zatem traktowanie obu zjawisk i terminów jako komplementarnych.

Kwestie sporne dotyczą jednak nie tylko definiowania samego wykluczenia społecznego. Problematyczne wydaje się także rozumienie terminu o znaczeniu przeciwnym – inkluzji społecznej³. W tym kontekście podkreśla się zwłaszcza błędny schemat nakazujący określanie wszelkiego rodzaju działań integrujących osoby wykluczone ze społeczeństwem poprzez pryzmat możliwości działań planowanych z poziomu biurokracji. Skutkuje to ich niedopasowaniem do rzeczywistości występujących problemów. Konieczne wydaje się zatem zmodyfikowanie istniejącego porządku – w taki sposób, aby planowanie działań włączających nie miało odgórnego charakteru, ale by w większym stopniu odnosiło się do kwestii podmiotowości osób dotkniętych wykluczeniem i dążenia do jej poszanowania [Broda-Wysocki, 2012, s. 13]. W taki nurt działań na rzecz walki z wykluczeniem społecznym wpisuje się z całą pewnością koncepcja ekonomii społecznej i utożsamiane z nią przedsiębiorstwa społeczne podejmujące działania zmierzające do aktywizacji osób marginalizowanych i wykluczonych społecznie.

2. Ekonomia społeczna a przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu

W literaturze przedmiotu podkreśla się zasadność łączenia ekonomii społecznej z kwestią wykluczenia społecznego, zwracając uwagę na fakt, że to właśnie w ramach tego sektora podejmuje się dzia-

³ Inkluzja społeczna to integracja osoby/grupy ze zorganizowanym społeczeństwem, za: [Rysz-Kowalczyk, 2001, s. 46].

lania nakierowane na integrację osób defaworyzowanych na rynku pracy oraz proponuje się innowacyjne rozwiązania istotnych problemów współczesnego świata, związanych m.in. z narastającym procesem bezrobocia oraz wyczerpaniem możliwości państwa narodowego w zakresie skutecznego regulowania problemów generowanych przez mechanizmy rynkowe [Kaźmierczak, 2007, s. 98–105]. W tym sensie utożsamia się ją również z nowym aktywizującym podejściem w polityce społecznej, u podstaw którego leży założenie o zwiększaniu zatrudnialności jako warunku skutecznej inkluzji społecznej oraz stymulowaniu aktywności obywatelskiej i wspieraniu słabszych obywateli poprzez inwestycje w kapitał ludzki i społeczny [Karwacki, Rymśa, 2011, s. 30–33]. Na wymiar ten zwraca uwagę także J. Hausner, wskazując, że ekonomia społeczna, która pojawiła się w odpowiedzi na kryzys państwa opiekuńczego szuka swej przestrzeni, oddolnie pobudzana przez nierozwiązane problemy społeczne i niezaspokojone potrzeby, zwłaszcza grup wykluczonych i wspólnot zmarginalizowanych [Hausner, 2008, s. 215]. Sens ekonomii społecznej opiera się zatem, z jednej strony, na zdolności do reintegracji wykluczonych w główny nurt ekonomii, z drugiej zaś – na pobudzaniu demokracji i partycypacji wspólnot lokalnych, jak również podnoszeniu spójności lokalnej gospodarki poprzez produkcję dóbr i usług [Amin, 2008, s. 19–20]. Podejście to odzwierciedla się także w ujęciu elementów charakterystycznych dla ekonomii społecznej wskazanych przez B. Roelantsa. Poza nawiązaniem do wartości solidarności, odpowiedzialności i aktywnego obywatelstwa, wskazuje on na takie cechy, jak tworzenie miejsc pracy o wysokiej jakości, podnoszenie poziomu życia, działanie na rzecz rozwoju lokalnego i spójności społecznej. Aktywność wpisująca się w tak wyznaczone ramy odpowiada ponadto priorytetom i celom strategicznym Unii Europejskiej odnoszącym się m.in. do pełnego zatrudnienia, walki z biedą i wykluczeniem społecznym [Roelants, 2002, s. 6].

W podobnych kategoriach ekonomię społeczną zdefiniowano na gruncie polskim. P. Sałustowicz wskazuje w tym zakresie cztery kluczowe funkcje ekonomii społecznej. Są to:

1. Tworzenie nowych miejsc pracy, przede wszystkim dla osób dotkniętych lub zagrożonych marginalizacją oraz oferowanie usług

w zakresie zawodowego szkolenia i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy.

2. Kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego” przejawiająca się poprzez świadczenie usług socjalnych dla jednostek i zbiorowości lub wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny czy publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych.
3. Budowanie i pomnażanie kapitału społecznego.
4. Pobudzanie demokratyzacji rozumianej jako angażowanie jednostek i grup społecznych w proces politycznych decyzji [Sałustowicz, 2007, s. 12].

Odwołanie się do powyższych funkcji bardzo silnie sytuje rozważania o ekonomii społecznej w kontekście integracji społeczno-zawodowej i spójności społecznej. Działalność podmiotów ww. sektora w tych właśnie obszarach wydaje się być szczególnie istotna, czego swoistym potwierdzeniem są zapisy Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej włączające ekonomię społeczną w nurt krajowych polityk publicznych. W ich świetle działalność podmiotów ekonomii społecznej, zarówno ta ekonomiczna, jak i ta wpisująca się w sferę pożytku publicznego, ma służyć integracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej oraz rozwojowi lokalnemu [KPRES, 2014, s. 15]. Szczególną rolę w realizacji ww. zadań przypisuje się przedsiębiorstwom społecznym. Zwracają na to uwagę m.in. C. Borzaga oraz E. Leś, wskazując inicjatywy na rzecz grup dotkniętych wykluczeniem społecznym jako jedno z ich nadrzędnych zadań [Borzaga, 2008, s. 100; Leś, 2008, s. 43–46]. Podobnie istotę przedsiębiorstwa społecznego określa J. Hausner, który traktuje aktywizację społeczną i gospodarczą jako logikę funkcjonowania tego typu podmiotów. Jej bezpośrednimi rezultatami są natomiast innowacyjność i włączanie do uczestnictwa w rynku osób dotychczas wykluczonych [Hausner, 2008, s. 223]. Z kolei w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej przedsiębiorstwo społeczne zdefiniowano jako „podmiot prowadzący działalność gospodarczą, wyodrębniony pod względem organizacyjnym i rachunkowym, którego celem jest

prorowadzenie działalności gospodarczej nakierowanej na integrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych [KPRES, 2014, s. 16].

O szczególnym usytuowaniu przedsiębiorstw społecznych w kontekście walki z wykluczeniem społecznym świadczy również ich potencjał związany z kształtowaniem poczucia przynależności i identyfikacji, podejmowaniem działań prewencyjnych, motywacyjnych i szkoleniowych. Nie bez znaczenia pozostaje również zdolność do artykułowania potrzeb grup społecznych dotkniętych wykluczeniem i pełnienia funkcji rzecznika [Estivill, 2003, s. 68-69]. Zadania te w sposób szczególny wypełniają przedsiębiorstwa społeczne typu WISE (ang. *Work Integration Social Enterprise*), które zapewniają zatrudnienie osób marginalizowanych na rynku pracy, wykluczonych, a równocześnie prowadzą reintegrację zawodową i społeczną tych osób [Rymsza, 2014, s. 96]. W obrębie tego nurtu działań identyfikuje się cztery kluczowe modele funkcjonowania. Są to:

1. Zatrudnienie przejściowe nakierowane na zdobywanie doświadczenia zawodowego, wiedzy i umiejętności potrzebnych do funkcjonowania na otwartym rynku pracy.
2. Tworzenie stabilnych miejsc pracy, zakładające wsparcie w formie dotacji na pierwszym etapie działalności z perspektywą pełnego usamodzielnienia w ramach otwartego rynku pracy.
3. Tworzenie stale subsydiowanych miejsc pracy dla osób, które nie mają szansy na zatrudnienie na otwartym rynku pracy,
4. Resocjalizacja związana m.in. z odbudowywaniem i utrzymywaniem kontaktów społecznych oraz respektowaniem zasad [Davister i in., 2008, s. 254-255].

Choć w literaturze przedmiotu eksponuje się przede wszystkim potencjał przedsiębiorstw społecznych typu WISE do tworzenia miejsc pracy uwzględniających potrzeby osób marginalizowanych, to jednak w kontekście ograniczania wykluczenia społecznego warto odwołać się również do ich zdolności do niwelowania takich barier, jak brak dostępu do informacji, brak struktur wsparcia i wzmacniania w ten sposób tożsamości i kompe-

tencji ww. osób. Kluczowe wydaje się również ich działanie na rzecz eliminacji barier kulturowych i psychologicznych wynikających ze stygmatyzacji, niskiego poczucia własnej wartości i wyobcowania [Gonzales, 2007, s. 123-124]. Zasięg oddziaływania przedsiębiorstw społecznych w sferze walki z wykluczeniem społecznym jest więc bardzo szeroki i można go rozpatrywać zarówno w wymiarze korzyści indywidualnych, jak i w szerszym społecznym kontekście. Za M. Danecką można przywołać również ich wpływ na poszerzenie zakresu instytucjonalnych form wsparcia osób wykluczonych społecznie, które nie ograniczają się już jedynie do działalności państwa w ramach realizowanej polityki społecznej, ale odwołują się również do potencjału innych sektorów [Danecka, 2014, s. 83].

Wydaje się, w oparciu o powyższe charakterystyki, że spośród form prawnych występujących na gruncie sektora ekonomii społecznej w Polsce najbardziej istotne znaczenie dla realizacji priorytetów przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu mają spółdzielnie socjalne. W ich specyfikę wpisane jest bowiem łączenie integracji zawodowej z integracją społeczną, a więc działań na rzecz „odbudowania i podtrzymania zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy” [art. 2, pkt 2.2 ustawy o spółdzielniach socjalnych] z inicjatywami służącymi „odbudowaniu i podtrzymaniu umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu [art. 2, pkt 2.1 ustawy o spółdzielniach socjalnych]. Warto w tym miejscu wspomnieć również o formach integracji realizowanych przez Centra Integracji Społecznej, Warsztaty Terapii Zajęciowej, Zakłady Aktywności Zawodowej, czy też Klub Integracji Społecznej.

3. Miejsce ekonomii społecznej w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce

Niewątpliwie, z uwagi na swoje cele i funkcje, ekonomia społeczna i związana z nią przedsiębiorczość społeczna stają się nowym sojusznikiem władz publicznych w obszarze ograniczania wykluczenia społecznego. W jej ramach stosuje się przede wszystkim instrumenty służące zapewnieniu jak największego stopnia zatrudnienia, co wpisuje się w szerszą perspektywę działań utożsamianych ze

wspomnianą już koncepcją aktywnej polityki społecznej. Aktywizacja poprzez pracę została „za-programowana” na poziomie Unii Europejskiej – w strategii na rzecz zatrudnienia oraz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Wyeksponowano ją także m.in. w Agendzie Społecznej z 2000 r. oraz w Odnowionej Agendzie Społecznej z 2008 r. W kontekście niniejszego artykułu szczególne znaczenie ma jednak strategia Europa 2020, w której jednym z trzech kluczowych obszarów jest wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu, rozumiany jako dążenie do jak największego poziomu zatrudnienia oraz zapewnienie spójności zarówno w wymiarze społecznym, gospodarczym, jak i terytorialnym [Europa 2020, s. 3]. Realizacji tak sformułowanego priorytetu została podporządkowana nie tylko wspólnotowa polityka, ale również rozwiązania przyjęte w krajach członkowskich, w tym również w Polsce. Znalazły się one przede wszystkim w Strategii Rozwoju Kraju 2020, ale również w strategiach zintegrowanych dotyczących m.in. kapitału ludzkiego czy kapitału społecznego. Fundamentalne znaczenie odgrywa również Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020. Równocześnie warto pamiętać o tym, że politykę przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu

kształtują nie tylko dokumenty związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej, ale także krajowe ustawodawstwo. W tym przypadku warto wymienić chociażby ustawę o pomocy społecznej czy ustawę o zatrudnieniu socjalnym.

Na potrzeby niniejszego artykułu i celu, jakim jest określenie miejsca ekonomii i przedsiębiorczości społecznej w polityce przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce analiza będzie prowadzona z uwzględnieniem podziału na przepisy obowiązującego prawa, przyjęte strategie oraz programy. Jeśli chodzi o dokumenty odzwierciedlające wdrażanie polityki wspólnotowej, zostanie omówiony przede wszystkim nowy okres programowania obejmujący lata 2014-2020. Z uwagi na złożony i wielowymiarowy charakter wykluczenia społecznego analizie zostaną poddane regulacje odnoszące się zarówno do pomocy społecznej, jak i integracji oraz zatrudnienia. Takie postępowanie uwzględnia podejście opowiadające się za wykorzystaniem szerokiego instrumentarium dla łagodzenia tego problemu, zaliczanego do różnych obszarów, leżącego w gestii władzy publicznej różnych szczebli [Szarfenberg, 2011, s. 158–159].

Wykaz analizowanych dokumentów zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Prawo, strategie i programy polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce

Dokumenty strategiczne uwzględniające kwestię walki z wykluczeniem społecznym
Strategia Rozwoju Kraju 2020 (SRK)
Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego (SRKS)
Strategia Rozwoju Kapitału Ludzkiego (SRKL)
Strategia Rozwoju Regionalnego (SRR)
Programy uwzględniające kwestię walki z wykluczeniem społecznym
Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020 (KPPUiWS)
Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (KPRES)
Program Operacyjny Wiedza-Edukacja-Rozwój (PO WER)
Regionalne Programy Operacyjne (RPO)
Ustawodawstwo uwzględniające kwestię walki z wykluczeniem społecznym
Ustawa o pomocy społecznej
Ustawa o zatrudnieniu socjalnym
Ustawa o spółdzielniach socjalnych
Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy
Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych
Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie
Projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej

Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na członkostwo w Unii Europejskiej, formułując obszary strategiczne dla rozwoju, Polska odniosła się również do kwestii wykluczenia społecznego i wymogu podnoszenia spójności społecznej. Z jednej strony, podkreślono ograniczoną skuteczność dotychczas stosowanych instrumentów polityki społecznej, a z drugiej – wyeksponowano dążenie do wykorzystania innowacyjnych metod pozwalających na ograniczanie skutków tego negatywnego zjawiska. W programowanych działaniach, za wspólnotowymi dokumentami, pojawiała się kwestia sięgnięcia po potencjał rozwiązań aktywizujących, niosących wartość dodaną dla osób marginalizowanych, a w szerszym wymiarze – dla całego społeczeństwa. Wśród nich szczególnie miejsce przyznano przedsiębiorstwom społecznym. Co istotne, ich znaczenie podkreśla się nie tylko we wzmacnianiu spójności społecznej, ale również w aspekcie świadczenia usług użyteczności publicznej oraz kreowania kapitału społecznego [SRK, 2012, s. 26].

Włączenie ekonomii społecznej w działania na rzecz ograniczania wykluczenia społecznego znalazło swoje odzwierciedlenie również w Strategii Rozwoju Kapitału Społecznego. W celu odnoszącym się do poprawy mechanizmów partycypacji społecznej i wpływu obywateli na życie publiczne wskazano – jako jeden z priorytetów – wzmocnienie integracji i solidarności społecznej. Zamierzonym kierunkiem działania jest m.in. wspieranie rozwoju przedsiębiorczości społecznej i innych form przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu i zawodowemu. Istotne wydaje się tu przywołanie funkcji zatrudnieniowej przedsiębiorstw społecznych, ale również ich zdolności do podnoszenia poziomu kapitału społecznego, którego deficyt wymienia się wśród przyczyn wykluczenia społecznego [SRKS, 2013, s. 52]. Z kolei w Strategii Rozwoju Kapitału Ludzkiego kwestię poprawy sytuacji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym ujęto już na poziomie celu szczegółowego. Podobnie jak we wcześniej wspomnianych dokumentach, tak i tu podkreśla się fundamentalne znaczenie aktywności zawodowej dla podnoszenia spójności społecznej oraz konieczność rozwijania innowacyjnych form pomocy osobom zagrożonym lub wykluczonym społecznie, w tym w formule przedsiębiorczości społecznej [SRKL, 2013, s. 40]. Rolę ekonomii społecznej upatruje się również w wykorzystaniu jej

form i metod dla celów aktywnej integracji społecznej mającej fundamentalne znaczenie dla ww. włączenia na rynek pracy [Ibidem, s. 59]. Tak sformułowane cele i priorytety strategiczne znalazły swoje odzwierciedlenie również w dokumentach o charakterze operacyjno-wdrożeniowym. Kluczowe znaczenie dla omawianej problematyki mają zwłaszcza Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020 oraz Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej. W pierwszym z nich ekonomia społeczna została wkomponowana w działania przewidziane aż w pięciu z sześciu założonych priorytetów. Ich szczegółowe zestawienie wraz ze wskazaniem konkretnych obszarów, w których ekonomia społeczna ma służyć ograniczeniu zjawiska wykluczenia społecznego przedstawiono w tabeli 2.

Analizując to zestawienie, wyraźnie widać, że polityka ograniczania wykluczenia społecznego angażuje już nie tylko służby publiczne, ale stara się realizować zaprogramowane działania w sposób partycypacyjny. Na tym polu szczególnie warto podkreślić, że potencjał podmiotów ekonomii społecznej nie jest już utożsamiany jedynie z działaniami na rzecz reintegracji zawodowej i przywracania na rynek pracy, ale ma stanowić wsparcie także dla innych grup zagrożonych wykluczeniem społecznym. Wydaje się, że najistotniejsze jest wyróżnienie tych inicjatyw, które mają służyć promowaniu aktywności i budowaniu zaufania. Wiele z nich ma również stosunkowo odformalizowany charakter i jest wyrazem polityki odchodzenia od świadczeń na rzecz konkretnych usług. Koreponduje zresztą ze zdiagnozowaną koniecznością i potrzebą oddolnego działania, uwzględniającego uwarunkowania i specyfikę różnych mechanizmów wykluczenia i integracji społecznej [Krajowy, 2014, s. 30]. Stanowi również odpowiedź na kwestię jednostronnego postrzegania podmiotów ekonomii społecznej w dokumentach strategicznych Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013 [Pacut, 2010, s. 54].

Podmioty ekonomii społecznej zostały uznane za ważny element aktywizacji osób w trudnej sytuacji na rynku pracy, także w kontekście zapisów Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej. Dokument ten ma wspierać rozwój ekonomii społecznej i działających na jej polu przedsiębiorstw, ale również stanowi on swego rodzaju katalog interwencji, które mają służyć realizacji Strategii Roz-

Tabela 2. Ekonomia społeczna w Krajowym Programie Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020

Priorytet I. Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu dzieci i młodzieży	Wsparcie dla podmiotów ekonomii społecznej w zakresie dożywiania dzieci i młodzieży.
Priorytet II. Zapewnienie spójności działań edukacyjnych, społecznych i zawodowych na rzecz dzieci i młodzieży	Współpraca szkół z podmiotami ekonomii społecznej przy organizacji lokalnych przedsięwzięć integracyjno-socjalnych dla dzieci i młodzieży z rodzin dysfunkcyjnych, promujących idee przedsiębiorczości społecznej, solidaryzmu społecznego oraz obywatelskiej aktywności.
	Wsparcie dla programów adresowanych do młodzieży (w tym młodzieży niepełnosprawnej) realizowanych przez podmioty ekonomii społecznej oraz jednostki samorządu terytorialnego, jak również dla wolontariatu długoterminowego podnoszącego kompetencje społeczne, przygotowującego do podjęcia aktywności i zatrudnienia w podmiotach ekonomii społecznej.
Priorytet III. Aktywna integracja w społeczności lokalnej	Realizacja kontraktów socjalnych i projektów aktywności lokalnej w partnerstwie z podmiotami ekonomii społecznej i przedsiębiorstwami społecznymi, a także łączenie aktywnej integracji z działaniami w zakresie rewitalizacji – jako części wspólnych działań.
	Oferowanie przez ośrodek pomocy społecznej czasowej aktywności w ramach podmiotów zatrudnienia socjalnego lub czasowego podjęcia zatrudnienia w spółdzielni socjalnej założonej przez jednostkę samorządu terytorialnego i organizację obywatelską, w połączeniu z realizacją kontraktu socjalnego lub projektu lokalnego. Działania będą realizowane przez podmioty publiczne i podmioty sektora ekonomii społecznej, w tym szczególnie przez podmioty zatrudnienia socjalnego.
	Wsparcie rozwoju podmiotów otoczenia ekonomii społecznej i spółdzielni socjalnych oraz innych przedsięwzięć społecznych jako formy zatrudnienia przejściowego dla osób wychodzących z warsztatów terapii zajęciowej, centrów i klubów integracji społecznej, placówek opiekuńczo-wychowawczych i innych tego typu placówek.
	Umożliwienie uczestnikom warsztatów terapii zajęciowej odbywania staży rehabilitacyjnych np. w przedsiębiorstwach społecznych i Zakładach Aktywności Zawodowej bez utraty statusu uczestnika, umożliwiając płynne przechodzenie do aktywizacji zawodowej.
Priorytet V. Zapobieganie niepewności mieszkaniowej i przeciwdziałanie bezdomności	Rozwój i wzmocnienie działań w zakresie zarządzania zadłużeniem, w tym możliwości jego odpracowywania. Rozszerzenie i upowszechnienie systemów i mechanizmów umożliwiających zadłużonym lokatorom odpracowywanie zadłużeń mieszkaniowych, zintegrowanych z systemem pomocy i integracji społecznej. Włączenie podmiotów pomocy i integracji społecznej oraz ekonomii społecznej (w tym Centra Integracji Społecznej, spółdzielnie socjalne) w system spłacania zadłużenia.
Priorytet VI. Zarządzanie i zmiany strukturalne systemu integracji społecznej	Zwiększenie znaczenia ekonomii społecznej w województwie – na rzecz gmin i powiatów – poprzez wzmocnienie roli Regionalnych Ośrodków Polityki Społecznej w systemie pomocy i integracji społecznej.
	Promowanie nowego wizerunku instytucji pomocy społecznej, ich zadań i kompetencji oraz działań kooperacji i partycypacji podmiotów pomocy i integracji społecznej ze sferą ekonomii społecznej (w tym organizacji obywatelskich).
	Określenie partycypacyjnych zasad relacji publicznych instytucji pomocy społecznej z podmiotami ekonomii społecznej (w tym organizacjami obywatelskimi) w oparciu o planowane zmiany w systemie pomocy społecznej oraz w przepisach o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (w tym wprowadzenie możliwości rozliczania się podmiotów ekonomii społecznej – w tym organizacji obywatelskich – realizujących zadania publiczne na podstawie rezultatów).

woju Kapitału Społecznego w zakresie włączenia społecznego. Sytuuje on ekonomię społeczną jako jeden z elementów polityki publicznej, który ma przyczynić się do wzrostu zatrudnienia, kapitału społecznego oraz większej spójności społecznej. Przedsiębiorczość społeczna ma stanowić m.in. formę wsparcia aktywności społeczno-zawodowej absolwentów i osób starszych. W obszarze aktywnej integracji (i związanej z tym roli podmiotów ekonomii społecznej) wskazuje się na następujące działania:

- przygotowanie, wdrożenie i wspieranie systemu zatrudnienia monitorowanego w przedsiębiorstwach społecznych dla osób zagrożonych bądź wykluczonych społecznie,
- włączenie problematyki ekonomii społecznej do systemu kształcenia pracowników instytucji pomocy i integracji społecznej,
- wdrożenie i rozwój systemowych działań przedsiębiorstw społecznych jako formy zatrudnienia przejściowego dla osób wychodzących z warsztatów terapii zajęciowej, centrów integracji społecznej, placówek opiekuńczo-wychowawczych i innych tego typu placówek,
- wdrożenie i wspieranie systemu zatrudnienia monitorowanego w przedsiębiorstwach społecznych osób wykluczonych bądź zagrożonych wykluczeniem społecznym, jako elementu ścieżki integracji i reintegracji społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym [KPRES, 2014, s. 53–54].

Reakcją na wykluczenie społeczne, w myśl zapisów KPRES, jest również włączenie podmiotów ekonomii społecznej w działania na rzecz zwiększania dostępu do usług publicznych oraz przedsięwzięcia o charakterze edukacyjnym, których zasadniczym celem jest zwiększanie aktywności osób wykluczonych społecznie. Szczególną rolę w realizacji ww. zadań mają odgrywać przedsiębiorstwa społeczne. Równocześnie jednak podkreśla się istotę i znaczenie inicjatyw podejmowanych przez podmioty działające w sferze pożytku publicznego oraz podmioty sfery gospodarczej (organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, spółki non-profit, spółdzielnie pracy, inwalidów i nievidomych), które mają przeciwdziałać różnym aspektom wykluczenia.

W celu realizacji działań wskazanych w krajowych programach związanych z przeciwdziałaniem

wykluczeniu społecznemu przewidziano również konkretne instrumenty finansowego wsparcia w postaci Programu Operacyjnego Wiedza-Edukacja-Rozwój 2014–2020 oraz Regionalnych Programów Operacyjnych. Szczegółowe omówienie wskazanych w nich działań, celów i wskaźników nie jest przedmiotem niniejszego artykułu, niemniej jednak warto pamiętać o tym, że wsparcie świadczone w tej właśnie formie będzie miało kluczowe znaczenie dla powodzenia wielu inicjatyw wykorzystujących potencjał przedsiębiorczości społecznej w ograniczaniu wykluczenia społecznego.

Wprowadzając problematykę znaczenia ekonomii społecznej w działaniach na rzecz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce, wskazano, że istotną rolę w kształtowaniu i realizacji konkretnych poczynań, obok strategii i programów formułowanych pod wpływem wspólnotowej polityki, ma również polskie ustawodawstwo. Wśród kluczowych regulacji wskazuje się ustawę o zatrudnieniu socjalnym, która obejmuje osoby wykluczone społecznie, „ (...) które ze względu na swoją sytuację życiową nie są w stanie własnym staraniem zaspokoić swoich podstawowych potrzeb życiowych i znajdują się w sytuacji powodującej ubóstwo oraz uniemożliwiającej lub ograniczającej uczestnictwo w życiu zawodowym, społecznym i rodzinnym (...)” [art. 1, pkt 2 ustawy o zatrudnieniu socjalnym]. Założoną formą reintegracji społeczno-zawodowej, w świetle ww. przepisów, jest przede wszystkim uczestnictwo w zajęciach organizowanych przez Centra Integracji Społecznej i Kluby Integracji Społecznej. Choć podkreśla się fakt, że programy proponowane przez ww. instytucje mogą stanowić istotny czynnik pozwalający na przywracanie osób wykluczonych do życia w społeczeństwie, to jednak równocześnie podnosi się argumenty dotyczące ich znacznego zbiurokratyzowania i powielania działań podejmowanych przez inne instytucje pomocy społecznej [Kowalczyk, 2008, s. 36–38].

Z kolei ustawa o pomocy społecznej, wskazując na instrumenty aktywnej integracji, odsyła jedynie do kompetencji samorządu województwa, który powinien inicjować i wspierać działania z zakresu przedsiębiorczości społecznej służące zwiększaniu aktywności społecznej oraz zawodowej osób i rodzin zagrożonych wykluczeniem społecznym [art. 21a. ustawy o pomocy społecznej]. W tym zakresie podkreśla się konieczność zmian zmierzających do

przebudowy systemu pomocy społecznej w kierunku świadczenia usług społecznych zamiast świadczeń pieniężnych, które często utrzymują osoby wykluczone społecznie w stanie bierności [Dokument, 2014, s. 101].

Ważną grupę osób zagrożonych wykluczeniem społecznym stanowią osoby niepełnosprawne. Ograniczeniu ryzyka ich marginalizacji ma służyć wskazana w ustawie o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych rehabilitacja mająca za zadanie przywrócenie ww. osób do uczestnictwa w rynku pracy oraz w życiu społecznym. Podejmowanie tego typu działań jest możliwe przez organizacje pozarządowe, w tym spółdzielnie socjalne. W myśl Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej planuje się jednak istotne zmiany dotyczące wsparcia osób niepełnosprawnych w ramach sektora ekonomii społecznej. Obejmują one m.in. włączenie podmiotów ekonomii społecznej do sektora usług wspierających osoby niepełnosprawne w zakresie doradztwa, usług asystenckich, asystentów pracy i koordynatorów zatrudnienia wspomaganego, wsparcie dla zatrudniania ww. osób w sektorze ekonomii społecznej [KPRES, 2014, s. 57].

Również w odniesieniu do rynku pracy wskazano na aktywną integrację osób bezrobotnych w formule Programu Aktywizacja i Integracja, który może być realizowany przez Powiatowy Urząd Pracy we współpracy z podmiotami prowadzącymi działalność statutową na rzecz integracji i reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym [art. 62 ustawy o promocji zatrudnienia...]. Ustawa ta wskazuje również na możliwość podjęcia pracy przez ww. osoby w spółdzielni socjalnej. Forma ta wydaje się być szczególnie korzystna z uwagi na podstawę działalności każdej spółdzielni socjalnej, którą jest działanie na rzecz:

- społecznej reintegracji jej członków, przez co należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu,
- zawodowej reintegracji jej członków, przez co należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy,

przy jednoczesnym prowadzeniu działalności gospodarczej [art. 2, pkt 2 ustawy o spółdzielniach socjalnych].

Poza działaniami prozatrudnieniowymi, spółdzielnie socjalne pełnią także ważną rolę w zakresie przełamywania barier wśród osób wykluczonych społecznie poszukujących swojego miejsca w społeczeństwie – budują poczucie odpowiedzialności, wzmacniają więzi, pozwalają poprzez pracę odbudowywać wiarę w siebie. Potencjał ten dostrzeżono również na etapie tworzenia zapisów Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej, w którym spółdzielczość socjalna jest traktowana jako ważny instrument w ograniczaniu wykluczenia różnych grup społecznych. Ważną rolę przypisano także organizacjom prowadzącym działalność pożytku publicznego oraz podmiotom gospodarczym prowadzącym działalność nakierowaną na realizację celów społecznych. Ich aktywność w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w sposób szczegółowy reguluje ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, wskazując na możliwość realizacji przez ww. podmioty zadań publicznych związanych m.in. z integracją i reintegracją zawodową i społeczną, promocją zatrudnienia i pomocą społeczną. Istotne jest zwłaszcza podejmowanie ww. działań we współpracy z organami administracji publicznej, co – jak podkreśla się w literaturze przedmiotu – skutkuje większą efektywnością w zwalczaniu zjawiska marginalizacji i wykluczenia społecznego [Blicharz, Huchla, 2008, s. 18]. Wyrazem zintegrowanego podejścia do ww. zagadnień jest również projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej, który konstytuuje przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty prowadzące działalność gospodarczą na rzecz zatrudniania lub wspierania osób zagrożonych lub wykluczonych społecznie, oraz który równocześnie odnosi się do kwestii wspierania ww. działalności przez władze publiczne.

Podsumowując, należy stwierdzić, że problematyka ekonomii społecznej wpisuje się w krajową politykę przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Widoczna jest ona zwłaszcza w różnych strategiach i programach. W tym zakresie szczególnie istotne wydaje się dostrzeżenie zmiany polegającej na odejściu od aktywizacji zawodowej jako jedynego instrumentu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Coraz częściej uzupełniana jest ona

o inne działania (świadczenie usług, kreowanie kapitału społecznego, edukację), które mają przywrócić osobom wykluczonym społecznie umiejętność partycypacji w różnych sferach życia społecznego [Wódz, Faliszek, 2012, s. 18]. Proponowane rozwiązania na rzecz ograniczania problemu wykluczenia społecznego mają zatem coraz bardziej kompleksowy charakter, zarówno w ujęciu podmiotowym, jak i przedmiotowym. Wydają się uwzględniać duże zróżnicowanie osób zagrożonych lub wykluczonych społecznie oraz zapobiegać różnym przyczynom tego zjawiska. Warto zwrócić jednak uwagę na fakt, że większość z ww. rozwiązań została zaprogramowana w kontekście wydatkowania środków europejskich, co może budzić wątpliwości w zakre-

sie ich trwałości. Kluczowe dla skuteczności polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu w Polsce jest zatem włączenie kwestii ekonomii i przedsiębiorczości społecznej do krajowych dokumentów ustawowych, w których póki co dominują świadczenia socjalne oraz inicjatywy prozatrudnieniowe. Obiecujące wydają się być plany zmian polegających na włączeniu podmiotów ekonomii społecznej m.in. w świadczenie usług społecznych oraz działania animacyjne i służące rozwojowi wspólnot lokalnych. Rodzi to pewne nadzieje, że ekonomia i przedsiębiorczość społeczna staną się ważnym partnerem dla państwa, a ich potencjał realnie przyczyni się do powrotu do życia w społeczeństwie tych, którzy zostali z niego wykluczeni.

Literatura

- Amin A.** [2008], *Nadzwyczajnie zwyczajnie. Działanie na polu ekonomii społecznej*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 3(5)/2008.
- Amin A., Cameron A., Hudon R.** [2002], *Placing the Social Economy*, Routledge, London.
- Blicharz J., Huchla A.** [2008], *Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Borzaga C.** [2008], *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. J. Wygnański, *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Broda-Wysocki P.** [2012], *Wykluczenie i inkluzja społeczna. Paradygmaty i próby definicji*, Instytut Pracy i Praw Socjalnych, Warszawa.
- Burchard T., Le Grand J., Piachaud D.** [2002], *Degrees of exclusion: Developing a dynamic, multidimensional measure*, Oxford University Press, Oxford.
- Danecka M.** [2014], *Partycypacja wykluczonych. Wyzwanie dla polityki społecznej*, Instytut Studiów Politycznych PAN & Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Davister C., Defourney J., Gregoire O.** [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne integracji zawodowej WISE w Unii Europejskiej: przegląd kategorii*, [w:] J. Wygnański, *Antologia tekstów kluczowych. Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Dokument** [2014], *Dokument implementacyjny Strategii Rozwoju Kapitału Ludzkiego 2020: Narzędzia realizacji Strategii Rozwoju Kapitału Ludzkiego 2020*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Estivill J.** [2003], *Concepts and strategies for combating social exclusion. An overview*, International Labour Organization, Portugal.
- Europa 2020** [2010], *Europa 2020 – Strategia na Rzecz Inteligentnego i Zrównoważonego Rozwoju Sprzyjającego Włączeniu Społecznemu*, dostępne na: www.mg.gov.pl (12.05.2015).
- European Commission** [2010], *Combating Poverty and Social Exclusion*, Belgium.
- Frieske K.W.** [2008], *Dialog wokół wykluczenia społecznego*, „Dialog”, nr 9.
- Golinowska S., Morecka Z., Stryc M., Cukrowska E., Cukrowski J.** [2008], *Od ubóstwa do wykluczenia społecznego. Badania. Koncepcja. Wyniki. Propozycje*, Polska. Europa. Świat, IPiSS, Warszawa.
- Gonzales V.** [2007], *Social Enterprises, Institutional Capacity and Social Inclusion*, [w:] A. Noya, E. Clarence (red.), *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, OECD.
- Hausner J.** [2008], *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Jaworska A.** [2013], *Wykluczenie społeczne i marginalizacja – konceptualizacja zagadnień*, [w:] D. Apanel, A. Jaworska (red.), *Obszary wykluczenia społecznego – sfera biologiczna i środowiskowa*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Karwacki A., Rymsza M.** [2011], *Meandry upowszechniania koncepcji aktywnej polityki społecznej w Polsce*, [w:] M. Grewiński, M. Rymsza (red.), *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, WSP TWP, Warszawa.
- Kaźmierczak T.** [2007], *Zrozumieć ekonomię społeczną*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kowalczyk B.** [2008], *Ekonomia społeczna w pomocy społecznej w Polsce w walce z wykluczeniem społecznym*, [w:] K. Wódz, S. Pawlas-Czyż, *Praca socjalna wobec nowych obszarów wykluczenia społecznego. Modele teoretyczne, potrzeby praktyki*, Wydawnictwo Edukacyjne Akapit, Toruń.
- Krajowy** [2014], *Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- KPRES** [2014], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Leś E.** [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

OECD [2013], *Policy Brief on Social Entrepreneurial Activities in Europe*, Luxembourg.

Pacut A. [2010], *Przedsiębiorczość społeczna w Polsce – problemy i wyzwania*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 4(14)/2010.

Panek T. [2011], *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności. Teoria i praktyka pomiaru*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.

Pearce J. [2003], *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, Londyn.

Roelants B. [2002], *Defining the Social Economy?* [w:] Preparatory Dossier to the First European Social Economy Conference in the EU Candidate Countries, Praha.

Rymsza M. [2014], *Aktywna polityka społeczna w Europie. Activation services i nie tylko*, [w:] A. Karwacki, T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Reintegracja. Aktywna polityka społeczna w praktyce, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Rysz-Kowalczyk B. [2001], *Leksykon polityki społecznej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa.

Sałustowicz P. [2007], *Pojęcie i funkcje ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna Teksty”, nr 2/2007.

Silver H. [1994], *Social exclusion and social solidarity*, „International Labour Review”, Vol. 133.

SRKL [2013], *Strategia Rozwoju Kapitału Ludzkiego 2020*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

SRKS [2013], *Strategia Rozwoju Kapitału Społecznego 2020*, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Warszawa.

SRK [2012], *Strategia Rozwoju Kraju 2020*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.

Szarfenberg R. [2010], *Marginalizacja i wykluczenie społeczne – panorama językowo-teoretyczna*, [w:] R. Szarfenberg, C. Żołędowski, M. Theiss (red.), *Ubóstwo i wykluczenie spo-*

łeczne. Perspektywa poznawcza, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.

Szarfenberg R. [2011], *Europejska polityka antywykluczenia w Polsce*, [w:] R. Szarfenberg, Polski Raport Social Watch 2010. Ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce. Raport krajowy Polskiej Koalicji Social Watch i Polskiego Komitetu Anti-Powerty Network, Kampania Przeciw Homofobii, Warszawa.

Wódz K., Faliszek K. [2012], *Aktywizacja i integracja społeczna – drogi do spójności społecznej*, [w:] K. Wódz, K. Faliszek, A. Karwacki, M. Rymsza, Nowe priorytety i tendencje w polityce społecznej – wokół integracji i aktywizacji zawodowej, Wydawnictwo Edukacyjne Akapit, Toruń.

Akty prawne

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z 24 kwietnia 2003 r. (Dz.U.2014.1118).

Ustawa o spółdzielniach socjalnych z 27 kwietnia 2006 r. (Dz.U.2006.94.651, z późn. zm.).

Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych z 27 sierpnia 1997 r. (Dz.U.1997.123.776, z późn. zm.).

Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z 20 kwietnia 2004 r. (Dz.U.2004.99.1001, z późn. zm.).

Ustawa o pomocy społecznej z 12 marca 2004 r. (Dz.U.2015, poz. 163).

Ustawa o zatrudnieniu socjalnym z 13 czerwca 2003 r. (Dz.U.2003.122.1143, z późn. zm.).

Ustawa o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu ekonomii społecznej, projekt z 10 lipca 2013 r.

Social economy in policy of combating social exclusion in Poland

Abstract: The aim of the article is to analyze the place of social economy and social entrepreneurship in policies aimed at reducing social exclusion in Poland. In the first part of the article, definitions of social exclusion and the importance and role of the social economy in solving this problem have been presented. Its second part analyzes the policies, programs and legal acts in the area of social exclusion in Poland. The author is convinced that above mentioned documents and regulation take into account the complexity of social exclusion. Their implementation, however, is mainly related to EU funds. A key task is therefore to include social economy and social entrepreneurship into the national legal acts.

Keywords: social economy, social exclusion, public policies.

Możliwości wsparcia publicznego dla podmiotów ekonomii społecznej realizujących zadania publiczne

Monika Chomątowska*

Streszczenie: Celem artykułu jest zaprezentowanie problemów w dostępie do finansowania publicznego, z jakimi borykają się podmioty ekonomii społecznej. Artykuł opiera się na analizie literatury przedmiotu oraz materiałów źródłowych, w tym aktów prawnych. Skrótkowo przedstawiono w nim polskie uregulowania prawne dotyczące możliwości wsparcia organizacji pozarządowych przez samorząd gminny i powiatowy, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów ekonomii społecznej. Wyniki analizy skłaniają do postawienia tezy, że w obecnej sytuacji zbyt często forma świadczenia usług publicznych wpływa na możliwości skorzystania z pomocy publicznej. Aktualne rozwiązania utrudniają sektorowi ekonomii społecznej dostęp do publicznego finansowania. W artykule zaprezentowano zarówno legislacyjne, jak i edukacyjno-wdrożeniowe rozwiązania, stanowiące propozycje eliminacji istniejących problemów.

Słowa kluczowe: organizacje pozarządowe, działalność gospodarcza, finansowanie publiczne, dotacje, ekonomia społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, samorząd terytorialny.

1. Formy samorządowego finansowania realizacji zadań publicznych przez trzeci sektor

Ani Konstytucja RP, ani inne ustawy (m.in. ustawa o gospodarce komunalnej) nie podają bezpośrednio, w jakiej formie organizacyjno-prawnej mają być realizowane zadania publiczne. Samorząd terytorialny dysponuje w tym zakresie samodzielnością wyboru, zapewnioną na mocy ustawy o samorządzie gminnym (art. 9 ust. 1 u.s.g.) oraz odpowiednio ustawy o samorządzie powiatowym (art. 6 ust. 1 u.s.p.) [Jędrzejewski, 2005, s. 79].

Ustawa o gospodarce komunalnej (u.g.k.), ustawa Prawo zamówień publicznych (u.p.z.p.) oraz ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (u.d.p.p.w.) określają procedurę realizacji zadań publicznych we współpracy z organizacjami pozarządowymi. Art. 5 ust. 3 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie zobowiązuje samorząd terytorialny do współpracy z podmiotami trzeciego sektora w prowadzeniu działalności w sferze zadań publicznych, o której mowa w art. 4 tej ustawy.

W niniejszym artykule pod pojęciem organizacji pozarządowych rozumie się organizacje spełniające przesłanki określone w art. 3 ust. 2 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, tj. organizacje niebędące jednostkami sektora finansów publicznych, w rozumieniu ustawy o finansach publicznych oraz nie działające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne lub jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, którym

odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, w tym fundacje i stowarzyszenia oraz organizacje zrównane z nimi w prawach, wymienione w art. 3. ust. 3. wzmiankowanej ustawy.

Z podmiotowego punktu widzenia możliwości dostępu do wsparcia materialnego od samorządu gminnego lub powiatowego mają następujące grupy podmiotów:

- organizacje pozarządowe nieposiadające statusu organizacji pożytku publicznego,
- organizacje pożytku publicznego,
- Ochotnicze Straże Pożarne.

Wszystkim organizacjom pozarządowym, a zatem także nieposiadającym statusu organizacji pożytku publicznego, samorząd terytorialny może zlecać realizację zadań publicznych w dwóch formach. Pierwszą z nich jest powierzenie wykonania zadania publicznego, a drugą – wsparcie wykonania zadania publicznego. W obydwu przypadkach organizacja pozarządowa otrzymuje na wykonanie zadania publicznego dotację, z tym, że w przypadku powierzenia wykonania zadania publicznego dotacja musi w 100% pokrywać koszty realizacji zadania, natomiast jeśli zadanie publiczne jest zlecone w formie wsparcia, to samorząd może udzielić dotacji pokrywającej jedynie częściowo koszty jego

* **Monika Chomątowska**
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, Polska
e-mail: mchomatowska@gmail.com.

realizacji. Ustawa nie wyklucza jednak możliwości udzielenia stuprocentowej dotacji w ramach wsparcia realizacji zadania publicznego wówczas, gdy całkowity koszt realizacji zadania zostaje pokryty zarówno środkami pieniężnymi, pochodzącymi od jednostki samorządu terytorialnego, jak i wkładem rzeczowym, stanowiącym wkład własny organizacji pozarządowej [zob. <http://administracja.ngo.pl>]. Co istotne, wykonywanie zadania publicznego w formie powierzenia lub wsparcia może mieć miejsce nie tylko z inicjatywy samorządu, lecz także samej organizacji pozarządowej, która ma prawo do złożenia wniosku o realizację zadania publicznego, w tym zadania dotychczas już realizowanego w inny sposób, także przez organy administracji publicznej. W przypadku, gdy organizacja sama złożyła taką ofertę, samorząd ma prawo przyznać realizację zadania publicznego z pominięciem procedury otwartego konkursu ofert, o ile wysokość udzielonych środków publicznych nie przekroczy 10 000 zł. Jednocześnie ta sama organizacja nie może otrzymać w danym roku kalendarzowym od organu wykonawczego samorządu terytorialnego w ramach tego trybu przyznawania dotacji większej kwoty niż 20 000 zł. Na zlecenie zadań publicznych w ten sposób, tj. na wniosek organizacji pozarządowych i równocześnie z pominięciem otwartego konkursu ofert, samorząd nie może przeznaczyć więcej niż 20% ogólnej sumy przewidzianej w danym roku budżetowym na realizację zadań publicznych przez NGO. Realizacja zadania publicznego z pominięciem otwartego konkursu ofert jest wyjątkiem od reguły, jaką stanowi powierzenie lub wspieranie realizacji zadania w drodze otwartego konkursu ofert. Procedura konkursowa została opisana w art. 13. ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Oprócz omówionych dotacji, każda organizacja pozarządowa realizująca działalność pożytku publicznego może otrzymywać od jednostek samorządu terytorialnego pożyczki, gwarancje i poręczenia. Organizacje pozarządowe mogą również realizować zadania publiczne w oparciu o ustawę Prawo zamówień publicznych i korzystać ze środków finansowych samorządu na zasadach przewidzianych w tej ustawie. Ustawa o finansach publicznych zezwala jednostkom samorządu terytorialnego na udzielanie dotacji podmiotom nienależącym do sektora finansów publicznych i niedziałającym w celu osiągnięcia zysku na realizowanie celów publicz-

nych, także gdy nie spełniają one kryteriów zadań pożytku publicznego podanych w u.d.p.p.w. oraz na dokonanie inwestycji związanych z realizacją zadań danej jednostki samorządu (art. 221 u.f.p.). Zgodnie z przywołanym zapisem ustawowym dotacja taka może być udzielona na podstawie umowy zawartej pomiędzy jednostką samorządu terytorialnego a rzeczonym podmiotem. Uchwalenie trybu postępowania o udzielenie dotacji, sposobu jej rozliczania oraz kontroli Ustawodawca pozostawia w gestii organu stanowiącego jednostki samorządu terytorialnego.

Organizacje pozarządowe realizują niekiedy zadania publiczne w zakresie edukacji w oparciu o ustawę o systemie oświaty (u.s.o.). Szkoły prowadzone przez podmioty prywatne – osoby fizyczne lub prawne, w tym także organizacje pozarządowe, mogą zyskać status szkoły niepublicznej z uprawnieniami szkoły publicznej, tym samym otrzymując możliwość dostępu do dotacji z budżetu samorządowego, odpowiadającej przewidzianej prawem części subwencji oświatowej należnej szkołom publicznym. Dodatkowo, organizacja pozarządowa może dostać do realizacji zlecone zadanie publiczne w obszarze edukacji, poprzez przekazanie prowadzenia szkoły na podstawie uchwały organu stanowiącego JST. Przekazanie takie ma obecnie miejsce coraz częściej ze względu na problemy demograficzne i może dotyczyć szkół liczących nie więcej niż 70 uczniów. Szkoła przekazana do prowadzenia przez podmiot trzeci nie traci statusu szkoły publicznej, a zatem także dostępu do finansowania z budżetu samorządu. Zastrzeżenia budzi daleko idąca uznaniowość w wyborze podmiotu, któremu przekazywane jest prowadzenie szkoły, spowodowana brakiem obowiązku przeprowadzenia otwartego konkursu ofert.

Organizacje pozarządowe mogą również otrzymać dofinansowanie z budżetu jednostek samorządu terytorialnego, jeżeli organizują warsztaty terapii zajęciowej oraz turnusy rehabilitacyjne dla osób niepełnosprawnych. Prawo takie przyznaje im ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Realizacja tych zadań odbywa się w trybie przewidzianym przez u.d.p.p.w. W przypadku organizacji warsztatów terapii zajęciowej takie podmioty mają prawo do współfinansowania ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych

oraz ze środków samorządu powiatowego. Środki przekazywane przez powiat muszą stanowić min. 10% ogółu kosztów realizacji przedsięwzięcia.

Polskie prawo przyznaje także możliwość realizowania zadań publicznych, a tym samym dostępu do środków samorządowych na ich realizację, organizacjom pozarządowym, które prowadzą działalność gospodarczą, tzn. fundacjom i stowarzyszeniom – w oparciu o uregulowania ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym.

Organizacje pozarządowe posiadające status organizacji pożytku publicznego mogą korzystać z niektórych zapewnionych prawem przywilejów. Mogą uzyskać dodatkowe wsparcie materialne od samorządu terytorialnego w postaci możliwości nabywania na szczególnych warunkach prawa użytkowania nieruchomości będących własnością Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego (art. 24. ust. 2). Przywilej ten nie jest jednak powiązany z koniecznością realizacji zadań publicznych. Oprócz tego można mówić o pośrednim wsparciu finansowym dla tego typu organizacji (z budżetu samorządu terytorialnego), jakim są ustawowe zwolnienia od podatku dochodowego od osób prawnych, podatku od nieruchomości i opłaty skarbowej w odniesieniu do prowadzonej przez nie działalności pożytku publicznego.

Do organizacji pozarządowych zalicza się także Ochotnicze Straże Pożarne. Ich sytuacja z racji uwarunkowań prawnych jest odmienna od sytuacji reszty trzeciego sektora w Polsce. Oprócz możliwości korzystania ze środków samorządowych w oparciu o przepisy u.d.p.w. oraz ustawy o finansach publicznych, OSP otrzymują finansowanie na podstawie ustawy o ochronie przeciwpożarowej. Natomiast te spośród nich, które funkcjonują w ramach Krajowego Systemu Ratowniczo-Gaśniczego (ok. 25% OSP) mają dostęp do środków przekazywanych przez Państwową Straż Pożarną [Ochotnicze, 2013].

2. Prowadzenie działalności gospodarczej przez organizacje pozarządowe

Organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą stanowią część sektora ekonomii społecznej. Od innych podmiotów prowadzących własny biznes odróżnia je przeznaczanie wypracowanego zysku na działalność statutową [zob. [\[www.ekonomiaspoleczna.pl\]\(http://www.ekonomiaspoleczna.pl\)\]. Są to zatem podmioty *non-for-profit*. Do takich podmiotów Komisja Europejska zalicza:](http://</p>
</div>
<div data-bbox=)

- przedsiębiorstwa społeczne,
- spółdzielnie,
- stowarzyszenia i fundacje,
- towarzystwa wzajemnościowe [zob. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl>].

Termin ekonomia społeczna nie jest jednak w literaturze przedmiotu rozumiany jednoznacznie [Małecka-Łyszczyk, Wesołowski, 2008, s. 9]. Pojęcie to najczęściej definiuje się w sposób enumeratywny oraz funkcjonalny [Waśniewska, 2012, s. 6]. Według niektórych autorów podmioty ekonomii społecznej mogą zostać podzielone na dwie grupy [Małecka-Łyszczyk, Wesołowski, 2008, s. 9]. Do pierwszej z nich – „tradycyjnej ekonomii społecznej” – należy zaliczyć stowarzyszenia i fundacje prowadzące działalność gospodarczą lub odpłatną działalność pożytku publicznego, a także towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Drugą grupę tworzą podmioty tzw. „nowej ekonomii społecznej”, tzn. spółdzielnie socjalne, przedsiębiorstwa społeczne, centra integracji społecznej, jak również zakłady aktywności zawodowej i warsztaty terapii zajęciowej. Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej wśród podmiotów ekonomii społecznej wymienia aż pięć grup: przedsiębiorstwa społeczne, podmioty reintegracyjne, podmioty działające w sferze pożytku publicznego, podmioty sfery gospodarczej oraz inicjatywy o charakterze nieformalnym [zob. KPRES, 2014, s. 23–24]. Europejska sieć badawcza EMES wymienia dwa rodzaje kryteriów kwalifikacji podmiotów ekonomii społecznej – ekonomiczne oraz społeczne. Do grupy kryteriów ekonomicznych zalicza się: prowadzenie działalności opartej na produkcji i sprzedaży wytworzonych dóbr, niezależność względem sektora publicznego i prywatnego, podejmowanie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej oraz tworzenie miejsc pracy, a nie opieranie się jedynie na usługach wolontariackich. Kryteria społeczne to: prowadzenie działalności skierowanej na realizację celów społecznych (zysk nie stanowi sedna działań), działalność została zainicjowana przez społeczność lokalną oraz przyczynia się do jej dobra, organizacja jest zarządzana w sposób demokratyczny, zapewniona jest możliwie szeroka partycypacja społeczności lokalnej w działaniach podmiotu, zysk podlega

dystrybucji w społeczności lokalnej [Defourny, Nyssens, 2008, s. 13–15].

W świetle prawa polskiej organizacji pozarządowej, w tym stowarzyszenia i fundacje, mogą prowadzić działalność gospodarczą. W przypadku stowarzyszeń możliwość taką przyznaje art. 34 ustawy prawo o stowarzyszeniach. W odniesieniu do organizacji pozarządowych działających w formie fundacji zagadnienie to reguluje ustawa o fundacjach w art. 5 ust. 5. Jednocześnie warto zaznaczyć, że z racji ogólnych uregulowań prawnych, narzucających odgórnie odpowiednią formę prawną do prowadzenia niektórych rodzajów działalności gospodarczej, np. spółki akcyjnej [np. zob. ustawa o działalności ubezpieczeniowej], istnieją rodzaje aktywności gospodarczej niedostępne dla stowarzyszeń i fundacji.

Do podmiotów tzw. nowej ekonomii społecznej zalicza się m.in. przedsiębiorstwa społeczne oraz spółdzielnie socjalne. Przedsiębiorstwa społeczne to podmioty prowadzące działalność gospodarczą i wytwarzające ekonomiczną nadwyżkę, przy jednoczesnym ukierunkowaniu prowadzonej działalności na aktywizację społeczną i zawodową osób zagrożonych lub dotkniętych wykluczeniem [Hausner, Laurisz, 2008, s. 9]. Spółdzielnie socjalne mogą być zaliczone do wyjątkowej formy przedsiębiorstw społecznych, które są tworzone przez osoby wykluczone, a praca ma stanowić dla nich możliwość wyjścia z trudnej sytuacji. Przedmiotem działalności spółdzielni jest zatem prowadzenie przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę osób tworzących spółdzielnię [Spółdzielnie, 2008, s. 21].

W przypadku przedsiębiorstw społecznych możliwości korzystania ze środków samorządowych są bardzo ograniczone, co wynika z obecnych uregulowań prawnych. Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, przewidując dostęp do środków publicznych z budżetu samorządu, ogranicza możliwości prowadzenia działalności odpłatnej przez organizacje pozarządowe w taki sposób, iż rozwinięcie właściwie rozumianej przedsiębiorczości społecznej wydaje się wysoce utrudnione, a wręcz niemożliwe [Hausner, Laurisz, 2008, s. 19].

Działalność w sektorze ekonomii społecznej prowadzona w formie spółdzielni socjalnej jest natomiast korzystniejsza z punktu widzenia dostępu do wsparcia ze strony samorządu terytorialnego. Wynika to z tego, że spółdzielnie socjalne zostały

wprost wymienione w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie wśród podmiotów uprawnionych do ubiegania się o dofinansowanie zadań zleconych (art. 3. ust. 3). Członkiem instytucjonalnym spółdzielni socjalnej może stać się ponadto jednostka samorządu terytorialnego. Taka sytuacja pozwala na udzielanie wsparcia danej spółdzielni socjalnej przez samorząd będący jej członkiem – poprzez dotacje, pożyczki, poręczenia pożyczek oraz usługi lub doradztwo finansowe, księgowo, ekonomiczne, prawne i marketingowe, a także refundowanie kosztów lustracji. Samorząd może wówczas przenosić lub obciążać własność rzeczy lub innych praw oraz dokonywać innych świadczeń na rzecz spółdzielni [Meder i in., 2014, s. 38]. Z punktu widzenia działalności spółdzielni taka pomoc może się okazać dużym wsparciem. Członkowie spółdzielni socjalnych mogą także sięgać po środki publiczne spoza samorządu, takie jak dotacje na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej przez osobę niepełnosprawną finansowane z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Dla założycieli spółdzielni socjalnych dostępne są również dotacje z Funduszu Pracy (w ich udzielaniu pośredniczy starosta) oraz refundacja składek na ubezpieczenie społeczne i częściowe zwolnienie z podatku od osób prawnych [Brzozowska i in., 2008, s. 7]. Oprócz tego, mogą one korzystać ze środków Regionalnych Funduszy Ekonomii Społecznej, Ośrodków Wsparcia Spółdzielni Socjalnych i Programu Fundusz Inicjatyw Obywatelskich [Mazur, Pacut, 2008, s. 85]. Również uregulowania ustawy Prawo zamówień publicznych pozwalają na ułatwiony dostęp do realizacji zamówień m.in. przez spółdzielnie socjalne, poprzez wskazanie już na etapie specyfikacji istotnych warunków zamówienia wymagań dotyczących liczby osób niepełnosprawnych zatrudnionych przez podmiot realizujący zamówienie (art. 36 ust. 2 u.p.z.p.).

3. Problemy podmiotów ekonomii społecznej związane z dostępem do publicznych środków finansowych

Analizując problemy, z jakimi borykają się podmioty ekonomii społecznej w obszarze pozyskiwania środków publicznych, warto odwołać się do opracowań dotyczących kłopotów finansowych organizacji pozarządowych. Podmioty ekonomii społecz-

nej zwracają dodatkowo uwagę na trudności związane z precyzyjnym oddzieleniem prowadzonej przez nie działalności gospodarczej od działalności niezarobkowej. W efekcie niektóre zadania, zaliczające się do sfery pożytku publicznego, niemniej realizowane „na granicy” działalności gospodarczej lub też w jej ramach, nie mogą liczyć na dotacje ze strony samorządu, mimo iż pieniądze takie są im bardzo potrzebne. Trzeba bowiem pamiętać, że na przedsięwzięcia podejmowane w ramach działalności gospodarczej nie można uzyskać dotacji z pieniędzy publicznych [zob. <http://poradnik.ngo.pl/>]. Problem ten uwydatnia się zwłaszcza przy prowadzeniu działalności o charakterze eksperckim, szkoleń itp., jak twierdzili w rozmowie przedstawiciele jednego z krakowskich think-thanków, który posiada status OPP. Jest to dla organizacji problematyczne, gdyż ciężko jest przewidzieć, jakie przychody przyniesie prowadzona działalność gospodarcza. Jeżeli organizacja zdecydowała się na realizację przedsięwzięcia z zakresu zadań publicznych, a okaże się ono niewystarczająco dochodowe, w pewnym sensie czuje się pokrzywdzona – wykonała zadanie publiczne, ale nie może otrzymać wsparcia publicznego [zob. <http://poradnik.ngo.pl/>]. Tego typu kłopoty napotykają także przedsiębiorstwa społeczne.

Podstawową tezę w tym zakresie należy zatem sformułować następująco: państwo/samorząd powinny wspierać realizowanie zadań publicznych niezależnie od tego, w jakiej formie się ono odbywa. Po pierwsze, jeżeli przedsiębiorca lub organizacja trzeciego sektora (w znaczeniu ekonomicznym) wykonuje zadania zaliczane w porządku prawnym do zadań własnych podmiotu publicznego, a zatem pracuje „za kogoś”, to takiemu podmiotowi należy się wsparcie. Po drugie, najważniejszą kwestią w realizacji zadań publicznych powinna być jakość ich świadczenia (bezpośrednio związana z interesem publicznym stanowiącym priorytet dla państwa demokratycznego), a nie to, czy zadania są realizowane przez podmiot publiczny, prywatny, komercyjny czy społeczny. W tym miejscu należy także wspomnieć, że organizacje pozarządowe poprzez swoje funkcjonowanie przyczyniają się znacznie do rozwoju samorządności oraz akumulują kapitał społeczny i wnoszą ogromny wkład w budowanie społeczeństwa obywatelskiego, a tym samym pomagają samorządowi terytorialnemu nie tylko

w realizacji jego zadań własnych, ale także w tworzeniu bardziej spójnej społeczności lokalnej [Małecka-Łyszczek, Wesołowski, 2008, s. 12]. Uwzględniając powyższe, zasadne jest twierdzenie, że rozwój podmiotów ekonomii społecznej leży w interesie samorządu i państwa, dlatego władze powinny zapewnić regulacje prawne ułatwiające korzystanie z zasobów tych podmiotów [Hausner, 2007, s. 9].

Pewną próbą rozwiązania problemu są działania zmierzające do prawnego uregulowania funkcjonowania sektora ekonomii społecznej w Polsce w ustawie o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej, nad którą od kilku lat trwają zaawansowane prace. Projekt ustawy zakłada wprowadzenie pojęcia ekonomii społecznej do polskiego porządku prawnego, zobowiązanie państwa do wspierania ekonomii społecznej, a zwłaszcza przedsiębiorstw społecznych, wprowadzenie statusu przedsiębiorstwa społecznego definiowanego za pomocą zespołu cech (a nie jako forma prawna) oraz umożliwienie uzyskiwania wsparcia publicznego przez przedsiębiorstwa społeczne, co, jak już wcześniej powiedziano, było dotychczas dostępne jedynie dla spółdzielni socjalnych [zob. Schimanek, 2012, s. 1–3]. Zgodnie z proponowanymi zapisami ustawowymi przedsiębiorstwo społeczne będzie ponosić ryzyko rynkowe swojej działalności. Jednocześnie zostanie zapewniona niezależność tych podmiotów od sektora publicznego. Przedsiębiorca ubiegający się o uzyskanie statusu przedsiębiorstwa społecznego będzie musiał w swoich działaniach uwzględniać dwa cele: reintegracyjny lub usługowy. Cel reintegracyjny powinien być pośrednio realizowany także przez przedsiębiorstwo społeczne wybierające realizację celu usługowego – poprzez wymóg zatrudniania min. 20% pracowników będących osobami wykluczonymi społecznie. Cel usługowy zdefiniowano jako działalność w zakresie pomocy społecznej, opieki nad dziećmi do lat 3, prowadzenia przedszkoli niepublicznych, ochrony zdrowia psychicznego oraz wsparcia osób niepełnosprawnych [zob. Projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej z 10 lipca 2013 r.]. Na przedsiębiorstwa społeczne Ustawodawca nakłada dodatkowe obowiązki, np. przeznaczanie na działalność na rzecz pożytku publicznego lub zatrudnionych w przedsiębiorstwie osób z grup wykluczonych społecznie 10% dochodu.

Równocześnie przedsiębiorstwom tym nadaje się pewne przywileje. Z punktu widzenia próby rozwiązania głównych bolączek sektora, do najważniejszych uprawnień można zaliczyć: preferencyjne stawki podatku od nieruchomości, zwolnienie dochodów z działalności reintegracyjnej od podatku CIT, możliwość zatrudniania wolontariuszy oraz prawo do korzystania z usług publicznych. Ponadto, podmiot mający status przedsiębiorstwa społecznego będzie mógł prowadzić inne rodzaje działalności, z wyjątkiem gospodarczej.

Gdyby w polskim prawie znalazła się wspomniana regulacja, pomoże ona rozwiązać problemy przynajmniej części polskich podmiotów ekonomii społecznej. Najpilniejsze staje się prawne zagwarantowanie im i ułatwienie dostępu do wsparcia publicznego. Realizowany obecnie przez Departament Pożytku Publicznego projekt „Wzmocnienie mechanizmów współpracy finansowej administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi jako realizatorami zadań publicznych” może przyczynić się do zwiększenia wiedzy na temat już dostępnych dla trzeciego sektora mechanizmów wsparcia finansowego, a przez to także zainicjować debatę publiczną na ten temat [zob. www.mechanizmywspolpracy.pl].

Zakończenie

Regulacje prawne to połowa sukcesu. Istotna jest także zmiana mentalności społecznej. Do dzisiaj bowiem panuje przekonanie, że prowadzenie działalności gospodarczej przez organizacje pozarządowe jest czymś co najmniej podejrzanym. Zdają się mu ulegać nie tylko obywatele, ale także działacze trzeciego sektora, którzy niejednokrotnie rezygnują z rozpoczęcia działalności biznesowej, bojąc się utraty reputacji [zob. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl>]. Przyjmując takie podejście, zapomina się o sprawie znacznie ważniejszej, jaką jest niezależność sektora pozarządowego, a także umożliwienie mu realizacji zadań bez uciekania się do różnych działań na granicy prawa.

Prowadzenie działalności gospodarczej przez trzeci sektor, połączone ze współfinansowaniem realizacji zadań publicznych przez samorząd lub państwo, wydaje się być jedyną możliwością, która jednocześnie zapewni niezależność sektora i sprawiedliwość, tzn. finansową gratyfikację dla podmiotów, które

wykonują zadania sektora publicznego. Dotychczasowa forma wspierania realizacji zadań publicznych utrudnia ich pełne wykonywanie, gdyż organizacje muszą same znaleźć środki na pokrycie kosztów, na które nie wystarcza częściowa dotacja. Natomiast powierzanie realizacji zadań publicznych jest niechętnie stosowane przez samorządy, głównie z racji ich problemów finansowych, a ponadto grozi utratą niezależności przez organizacje pozarządowe.

Obecna sytuacja sektora ekonomii społecznej wskazuje, że problem jest poważny. Środki samorządowe są dominującym źródłem finansowania dla aż 29% organizacji. Warto pamiętać, że w przeciwieństwie do stosunkowo niewielkich sum pozyskiwanych ze składek członkowskich, dotacje z samorządu są dużo większe. Połowa organizacji, które z nich korzystają otrzymała powyżej 15 tys. zł, a 15% beneficjentów środków samorządowych (czyli 8% organizacji) powyżej 100 tys. zł. Transfery samorządowe stanowią średnio 53% wysokości budżetu korzystających z nich organizacji [zob. <http://civicpedia.ngo.pl/>]. Organizacje pozarządowe mogą zacząć funkcjonować jako podmioty całkowicie uzależnione od administracji, wkupejące się w jej względy, poprzez realizowanie zadań priorytetowych z punktu widzenia interesu politycznego aktualnej władzy. W efekcie stracą na tym przede wszystkim obywatele. Ich potrzeby nie zostaną zaspokojone, a w dodatku pojawi się ryzyko nieracjonalnego alokowania środków publicznych. Ponadto, samo powierzanie realizacji zadań nie zaspokaja wszystkich potrzeb podmiotów trzeciego sektora. Organizacje nie mogą funkcjonować od projektu do projektu, lecz powinny zwiększać swój potencjał do realizacji zadań – a do tego konieczne są środki finansowe. Warto także wspomnieć, że władza publiczna nie powinna traktować podmiotów ekonomii społecznej na takich zasadach jak podmioty komercyjne. Realizują one bowiem cele społeczne, przeznaczając na nie swój zysk, równocześnie przyczyniając się m.in. do ograniczenia bezrobocia, zwłaszcza poprzez tworzenie tzw. przejściowych rynków pracy [zob. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/>].

Z perspektywy rozwoju sektora ekonomii społecznej, ale także całego trzeciego sektora, a szerzej społeczeństwa obywatelskiego w Polsce i interesu publicznego polskich obywateli, nagłym zadaniem wydaje się zapewnienie możliwości korzysta-

nia przez podmioty ekonomii społecznej ze wsparcia publicznego. Kiedy prowadzona przez nie działalność nie generuje wystarczającej ilości środków, powinno być ono dostępne, aby wesprzeć je w pracy na rzecz rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Równocześnie wsparcie publiczne powinno być osiągalne także wówczas, gdy podmioty ekonomii społecznej nie mają większych kłopotów finansowych, ale po prostu dobrze realizują zadania pu-

bliczne – jako wyraz zwyczajnego spełnienia obowiązku sprawiedliwości. Nie wystarczą już godne uwagi propozycje realizowane na szczeblu niektórych samorządów, jak np. wykorzystywany przez miasto stołeczne Warszawa mechanizm pożyczek i kredytów w ramach projektu TORO [zob. <http://warszawa.ngo.pl/>], lecz konieczne stają się rozwiązania legislacyjne oraz zmiana mentalności społecznej.

Literatura

Brzozowska J., Kluczyńska J., Sienicka A. [2008], *Spółdzielnia socjalna*, „Ekonomia Społeczna”, 4/2008.

Defourny J., Nyssens M. [2008], *Conceptions of Social Enterprises in Europe and the United States: Convergences and Divergences*, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven.

Hausner J. [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, MSAP UEK, Kraków.

Hausner J., Laurisz N. [2008], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.

Jędrzejewski T. [2005], *Zadania jednostek samorządu terytorialnego*, [w:] Z. Bukowski, T. Jędrzejewski, P. Rączka, *Ustrój samorządu terytorialnego*, TNOiK, Toruń.

KPRES [2014], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, projekt*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

Małecka-Łyszczyk M., Wesołowski Z. [2008], *Modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, 5/2008.

Mazur S., Pacut A. [2008], *Publiczne i publiczno-prywatne źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych, projektów społecznych i zatrudnienia z funduszy strukturalnych*, [w:] J. Hausner (red.), *Wspieranie ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.

Meder K., Bogusz J., Nieciński J., Pietrzyk P. [2014], *Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw społecznych w świetle uregulowań krajowych. Ekspertyza prawna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Ochotnicze [2013], *Ochotnicze Straże Pożarne w Polsce, raport z badania 2012*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Projekt [2013], *Projekt Ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i wspieraniu ekonomii społecznej z dnia 10 lipca 2013 r.*, dostępne na: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/InstytucjeWspierajaceES/Zespol_strategiczny/ustawa_o_przedsiębiorstwie_społecznym.pdf.

Schimanek T. [2012], *Konsekwencje wejścia w życie projektu ustawy o przedsiębiorstwie społecznym*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Spółdzielnie [2008], *Spółdzielnie socjalne w sektorze ekonomii społecznej – polskie doświadczenia*, Fundacja Fuga Mundi, Lublin.

Waśniewska A. [2012], *Problemy rozwoju ekonomii społecznej (na podstawie badań)*, *Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni*, 72/luty 2012.

Akty prawne

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z 24 kwietnia 2003 r. (Dz.U.2010.234.1536).

Ustawa Prawo o stowarzyszeniach z 7 kwietnia 1989 r. (Dz.U.2001.79.855).

Ustawa Prawo zamówień publicznych z 29 stycznia 2004 r. (Dz.U.2004.19.177).

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 22 maja 2003 r. (Dz.U.2003.124.1151).

Ustawa o finansach publicznych z 27 sierpnia 2009 r. (Dz.U.2009.157.1240).

Ustawa o fundacjach z 6 kwietnia 1984 r. (Dz.U.1991.46.203).

Ustawa o ochronie przeciwpożarowej z 24 sierpnia 1991 r. (Dz.U.1991.81.351).

Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym z 19 grudnia 2008 r. (Dz.U.2009.19.100).

Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych z 27 sierpnia 1997 r. (Dz.U.1997.123.776).

Ustawa o samorządzie gminnym z 8 marca 1990 r. (Dz.U.1990.16.95).

Ustawa o samorządzie powiatowym z 5 czerwca 1998 r. (Dz.U.1998.91.578).

Ustawa o systemie oświaty z 7 września 1991 r. (Dz.U.1991.95.425).

Strony internetowe

<http://administracja.ngo.pl/x/340841?sessionId=78C4FAA647188CB09482400F15720920>

http://civicipedia.ngo.pl/files/civicipedia.pl/public/raporty/podstawowefakty_2010.pdf

http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/621195?site_id=339464

<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/673584.html>

http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/621195?site_id=57288

<http://poradnik.ngo.pl/x/656871>

<http://warszawa.ngo.pl/wiadomosc/784690.html?> [data dostępu: 12.07.2014]

<http://www.mechanizmywspolpracy.pl> [data dostępu: 01.08.2014]

The possibilities of public support for the social economy entities providing public tasks

Abstract: The main goal of the article is to present some problems of the social economy entities with the access to public funds. The article is based mainly on the literature, the writing materials, and legal acts. The article contains the summary of Polish legal regulations on the possibilities of local government support for non-governmental organizations, especially for social economy entities. The results of the analysis seem to support the thesis that nowadays the form of providing public services too often influences the real chances to receive the public support. Regulations in force make the access to public funds difficult for social economy sector. The author of the article presents also legislative as well as educational attempts made in order to solve existing problems.

Keywords: non-governmental organizations, business activity, public funds, subsidization, social economy, social entrepreneurship, local government.

Podmioty ekonomii społecznej jako organizacje sieciowe

Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska*

Streszczenie: Współczesne społeczeństwo ulega ciągłym przemianom. W dobie Internetu, gdzie granice geograficzne nie stanowią żadnej przeszkody w nawiązywaniu kontaktów z osobami oddalonymi nawet o setki kilometrów, każdy jest w stanie tworzyć własne sieci relacji i kontaktów. Relacje te charakteryzują się różnym stopniem zażyłości, jednak przeważnie tworzą swoistą sieć. Nie wszyscy są w stanie dostosować się do nowych warunków, a cyfryzacja rzeczywistości społecznej przyczyniła się do powstania kolejnej determinanty wykluczenia społecznego – chodzi o wykluczenie cyfrowe. Niniejszy artykuł ma na celu zidentyfikowanie, w ujęciu teoretycznym, cech sieci społecznej w sposobie organizacji podmiotów ekonomii społecznej. Przyjmuje się bowiem, że jedynie narzędzia wyrastające z danej rzeczywistości społecznej i z nią spójne są w stanie efektywnie przeciwdziałać wykluczeniu.

Słowa kluczowe: społeczeństwo sieciowe, podmioty ekonomii społecznej, organizacje sieciowe.

Wprowadzenie

II połowa XX w. stała się sceną dla kolejnej rewolucji – po rewolucjach agrarnej i przemysłowej nadszedł czas na rewolucję informatyczną. Rewolucję, która nie tyle wprowadziła społeczeństwo z jednego stabilnego porządku w kolejny, równie stabilny (jak to miało miejsce w przypadku dwóch pierwszych wymienionych rewolucji) [Castells, 2013, s. 67], co stała się powodem ciągłej zmiany. Przedmiotem ostatniej rewolucji jest informacja, której nośnik zmieniał się na przestrzeni lat. Początkowo w społeczeństwie preindustrialnym dominował przekaz bezpośredni. Społeczeństwo industrialne komunikowało się już w bardziej zdywersyfikowany sposób. Pojawiły się kolejno ciepłe, zimne i digitalne środki przekazu. Pierwsze angażowały jeden zmysł (prasa, radio), kolejne – dwa zmysły (telewizja), a ostatnie z wymienionych – zmieniły istotę przekazu informacji od nadawcy do odbiorcy (czaty, blogi, wideokonferencje) [Markowski, 2008, s. 109]. Wspomniane zmiany w znacznym stopniu przyczyniły się zarówno do reorganizacji życia jednostki, jak i życia społecznego. W związku z tym współczesne społeczeństwo i jego instytucje muszą mierzyć się z wyzwaniami, jakimi są elastyczność, mobilność, nieograniczony dostęp do informacji i wiedzy.

W wyniku ciągłego rozwoju technologicznego oraz zwiększenia znaczenia informacji, ta ostatnia stała się kapitałem determinującym pozycję społeczną. W związku z tym postępuje też zmiana struktury społecznej opartej na dostępie do informacji jako czynnika stratyfikacji społecznej [Ibidem, s. 112]. Co za tym idzie, pojawiła się kolejna, obok ekonomicznej, kulturowej czy zdrowotnej, deter-

minanta wykluczenia społecznego¹, a mianowicie brak partycypacji w rzeczywistości cyfrowej, do której większość podstawowych instytucji została przeniesiona w wyniku cyfryzacji życia [Jelonek, 2012, s. 61; Jeran, 2008, s. 182]. Specyfika współczesnego społeczeństwa stanowi w takim przypadku dodatkowe wyzwanie dla polityki społecznej. Pomoc grupom wykluczonym powinna być udzielana w sposób umiejętny, nakierowany przede wszystkim na wspieranie kapitału społecznego i budowanie odpowiednich kompetencji poprzez aktywizację i efektywną inkluzję [Karwińska, 2010, s. 16–17].

Ekonomia społeczna zaczyna nabierać szerszego znaczenia. Z jednej strony, jej podmioty mogą tworzyć sieci, które dzięki zorientowaniu na konkretny cel i elastycznej strukturze w sposób bardziej adekwatny od rynkowych czy państwowych podmiotów są w stanie działać na rynku, efektywniej odpowiadać na zachodzące w nim zmiany, przez co wpływają na reintegrację społeczną osób i grup wykluczonych. Z drugiej zaś strony, podmioty, które same tworzą sieć powiązanych ze sobą jednostek czy organizacji mogą stać się skuteczną platformą komunikacji i wymiany doświadczeń, pomostem dla osób wykluczonych ze społeczeń-

¹ „Wykluczenie społeczne to brak lub ograniczenie możliwości uczestnictwa, wpływania i korzystania z podstawowych instytucji publicznych i rynków, które powinny być dostępne dla wszystkich, a w szczególności dla osób ubogich” [NSIS, 2003, s. 22].

* **Jadwiga Pieronkiewicz-Kowalska**
Fundacja Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej
ul. Rakowicka 10B/10, 31-510 Kraków, Polska
e-mail: jadwiga.pieronkiewicz@mfes.pl

stwa, również ze względu na zacofanie technologiczne.

Rozważania prowadzone w niniejszym artykule są próbą odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób podmioty ekonomii społecznej radzą sobie we współczesnym społeczeństwie opartym na luźnych strukturach sieci. Autorka stara się wykazać, że podmioty te są zorganizowane w sposób nie w pełni ustrukturyzowany, przez co stanowią przykład organizacji sieciowych.

Artykuł został podzielony na trzy zasadnicze części: „Społeczeństwo sieci”, „Poza siecią” oraz „Podmioty ekonomii społecznej w sieci”. We wstępie krótko uzasadniono powody podjęcia tego tematu, w podsumowaniu zebrano natomiast główne przemyślenia Autorki. W pierwszej części przedstawiono podstawowe teorie socjologiczne dotyczące społeczeństwa sieci oraz jego struktur. W drugiej zamieszczono informacje na temat rodzajów i przyczyn wykluczenia w społeczeństwie informacyjnym. W trzeciej, ostatniej części podjęto natomiast próbę scharakteryzowania podmiotów ekonomii społecznej jako organizacji sieciowych.

1. Społeczeństwo sieci

„Słowo ‘sieć’ (network) opisuje warunki strukturalne, dzięki którym oddzielne punkty (zwane często węzłami lub punktami węzłowymi (nodes)) połączone są ze sobą dzięki powiązaniom (zwanym często więzami (ties)), które zazwyczaj są wielorakie i złożone, krzyżujące się ze sobą oraz występujące w nadmiernych ilościach”

[Barney, 2008, s. 9]

Postępująca indywidualizacja w życiu społecznym powoduje swoistą fragmentaryzację zarówno na poziomie makro-, jak i mikrospołecznym. Wcześniej w sferze makro funkcjonowała względnie jednolita i spójna struktura, postrzegana jako społeczeństwo-całość. Jednostka była częścią danego społeczeństwa i przez nie była niejako definiowana. Podobnie w sferze mikro, to jednostka była częścią grupy. Obecnie sytuacja w pewien sposób odwróciła się – to grupy i społeczeństwa są zbudowane i definiowane przez jednostki z nimi się identyfikujące. Jednostki jako „oddzielne punkty” łączą się ze sobą „węzłami” w zależności od własnych interesów i preferencji.

Wobec nowego etapu w historii i zupełnie nowych wyzwań technologicznych społeczeństwo ulega stopniowej przemianie ze społeczeństwa przemysłowego do społeczeństwa informacyjnego. Ciągłe zmiany i innowacje spowodowały znaczną reorganizację instytucji społecznych, w tym podstawowych, takich jak struktura zatrudnienia. W społeczeństwie opartym na wiedzy punkt ciężkości w strukturze zatrudnienia został przeniesiony z rolnictwa i przemysłu na usługi, w szczególności produkcyjne i socjalne². Ponadto, zauważalna jest znaczna dywersyfikacja usług jako źródła zatrudnienia – obserwuje się znaczny wzrost zatrudnienia w usługach wysokiego poziomu (przede wszystkim menedżerskich, specjalistycznych i technicznych) oraz niższego poziomu (usługi fryzjerskie itd.) kosztem poziomu pośredniego [Castells, 2013, s. 231, 250–252; Barney, 2008, s. 38–44].

Castells wymienia pięć głównych charakterystyk obecnie panującego paradygmatu technologii informacyjnej [2013, s. 102–104]. Przede wszystkim zmianie uległo znaczenie informacji – stanowi ona obecnie podstawę wszelkich działań, przekształciła się z produktu w surowiec. Z tej zmiany wynika druga charakterystyka – informacja i technologia stają się w znacznej mierze determinantą funkcjonowania społeczeństwa i jego struktur, przede wszystkim gospodarki³. To z kolei wpływa bezpośrednio na struktury, które coraz częściej przyjmują kształt i zasady funkcjonowania sieci, stając się tym samym znacznie bardziej elastycznymi oraz podatnymi na zmiany i innowacje. Owa elastyczność jest notabene jedną z podstawowych charakterystyk systemu opartego na informacji. Współcześnie wszelkie organizacje społeczne mają zdolność ciągłej reorganizacji. Ostatnią cechą wymienianą przez Castellsa jest tworzenie się zwartego systemu technologicznego, w którym

² Obecnie niemożliwe staje się klasyczne rozróżnienie na produkcję i usługi, gdzie występowała dychotomia między produktem „materialnym i niematerialnym”. Stąd u Castellsa rozgraniczenie na usługi produkcyjne, w przypadku których efektem pracy jest produkt typu oprogramowanie oraz usługi socjalne, wśród których Castells wymienia usługi zorientowane na biznes i usługi medyczne.

³ Barney zauważa, że gospodarka w społeczeństwie sieci oparta jest na „transferze informacji” – nacisk został położony na nadrzędną funkcję wytwarzania i dystrybucji wiedzy oraz informacji, szczególnie w sferze optymalizacji procesów produkcyjnych oraz rynkowych, znamienne jest również ciągłe dążenie do innowacji [2008, s. 39].

wszystkie nowoczesne technologie są włączone w system informacyjny.

Barney twierdzi z kolei, że sieć składa się z węzłów, powiązań oraz przepływów [2008, s. 37–44]. Ma ona swój charakter zdeterminowany przez cechy, jakimi obdarzone są poszczególne jej komponenty. Węzły mogą być zatem, np.:

- potężne, bezsilne,
- aktywne, bezczynne,
- stacjonarne, mobilne,
- stałe lub tymczasowe,
- mogą być albo twórcami, albo odbiorcami przepływów;

powiązania między nimi:

- silne, słabe,
- prywatne, publiczne,
- pojedyncze, wielostronne,
- unikatowe, nadmierne,
- rozproszone, skupione,
- równoległe, krzyżujące się;

a przepływy:

- regularne, nieregularne,
- obfite, niewielkie,
- regularne, nierównomierne,
- znaczące lub bez znaczenia.

Tworzone przez swoiste komponenty sieci mogą przyjmować różne struktury:

- zorientowane wokół centrum, bądź zdecentralizowane,
- rozproszone,
- hierarchiczne czy wertykalne,
- skończone lub rozprzestrzeniające się,
- zawierające, wykluczające,
- intensywne i ekspansywne,
- oddziałujące na siebie nawzajem, bądź nie.

Współcześnie działania społeczeństw rozwijają się właśnie wokół formy sieciowej, choć o zdywersyfikowanym charakterze, zdeterminowanym warunkami, w jakich sieci te powstały.

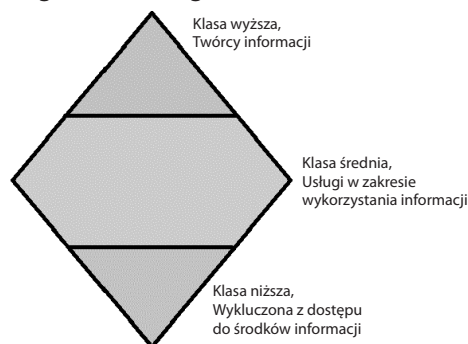
W niniejszym artykule poprzez sieć rozumie się formę organizacji społecznej polegającą na powiązaniu poszczególnych jednostek, rozumianych dwoiście – jako poszczególne osoby bądź grupy/organizacje – więzami wspólnych interesów i celów. Kolejnym ważnym terminem jest również pojęcie organizacji sieciowej (OS)⁴, rozumianej jako „nowoczesna forma organizacji obrazująca sposób zorganizowania wzajemnych stosunków między firmami lub(i) jednostkami składowymi pojedyncze-

go przedsiębiorstwa. Jej zaistnienie możliwe było dzięki obniżeniu kosztów transakcji i transportu wskutek rewolucji w technologiach telekomunikacyjnych i spedycji. Ale OS oznacza także nowy styl zarządzania i nową formę zorganizowania stosunków między firmami” [Mikuła, 2006, s. 75]. Organizacja ta w sposób naturalny przejmuje również podstawowe charakterystyki sieci, wspomniane w tej części artykułu.

2. Poza siecią

W społeczeństwie sieci, o czym wspomniano powyżej, informacja stała się podstawowym zasobem. Czynnikiem stratyfikacyjnym współczesne społeczeństwo jest natomiast dostęp do informacji, umiejętność jej przyswojenia i wykorzystania. D. Markowski podejmując próbę określenia nowej struktury społecznej, zauważa, że choć dostęp do informacji i możliwość jej przetwarzania są uwarunkowane zajmowanym miejscem w istniejącej strukturze społecznej, to jednak widać trendy wskazujące na to, że struktura ta ulega stopniowej zmianie, przyjmując kształt rombu [2008, s. 109–113].

Rysunek 1. Struktura społeczna według Markowskiego



Źródło: [Markowski, 2008, s. 112].

Wierzchołek stanowi warstwa wyższa – twórcy informacji, którzy będą potrafili ją zainwestować i w umiejętny sposób wykorzystać do pozyskania zasobów zapewniających awans społeczny (pieniądze,

⁴ Wątek organizacji sieciowych jako takich jest jednak zbyt szerokim zagadnieniem, aby można je było dokładniej omówić w niniejszym artykule. Przytoczona definicja ma jedynie sygnalizować, że zaistniałe zmiany społeczno-gospodarcze w znacznym stopniu wpłynęły również na organizację funkcjonujących w gospodarce podmiotów: przedsiębiorstw komercyjnych, jak również podmiotów ekonomii społecznej, o czym dalej w prezentowanym artykule.

władza, poważanie). Dość liczną klasę średnią stanowią osoby świadczące usługi z zakresu przetwarzania informacji w przemyśle, handlu, usługach itd. Do klasy niższej Markowski zaliczyłby osoby, które nie mają dostępu do nośników informacji jako narzędzi pracy.

Jak wynika z przedstawionego powyżej modelu, w gospodarce opartej na wiedzy kompetencje pracowników są bezpośrednio powiązane z technologią informatyczną, mobilnością, elastycznością i rozproszeniem miejsc pracy. Co istotne, kompetencje cyfrowe zmieniają się równie szybko jak ich przedmiot – technologia cyfrowa. Wbrew oczekiwaniom w społeczeństwie sieci, w którym potencjalnie każdy ma nieograniczony dostęp do sieci kontaktów, wiedzy i informacji nie obyło się bez powstania nierówności, a ściślej rzecz ujmując – bez wyodrębnienia się warstwy osób wykluczonych cyfrowo. Wykluczenie cyfrowe jest nie tyle wykluczeniem samym w sobie, co jedną z przesłanek wykluczenia. Natomiast jest ono spowodowane, poza technicznym aspektem braku dostępu do narzędzi, przez niedostateczne wsparcie społeczne oraz brak umiejętności obsługi, a także brak przekonania o konieczności rozwijania kompetencji w tym zakresie. Stopień cyfryzacji współczesnego społeczeństwa determinuje dodatnią zależność między uczestnictwem w wirtualnej rzeczywistości a partycypacją społeczną w rzeczywistości społecznej. Od funkcjonowania w państwie, którego administracja stopniowo zostaje przenoszona do sieci, poprzez rynek pracy, na którym podstawową kompetencją jest umiejętność obsługi komputera, po życie społeczne, w którym część relacji została zepchnięta do Internetu [Jeran, 2008, s. 183–189].

Osoby pozbawione odpowiednich kwalifikacji, charakteryzujące się *antyinnowacyjnością* oraz podane innym czynnikom marginalizującym (m.in. bezrobociu, niepełnosprawności itd.) cechują się niejednokrotnie „wyuczoną bezzadnością”, a w konsekwencji zupełną biernością. Osoby wpadające w pułapkę uzależnienia od pomocy społecznej często mają poczucie zbędności i nieprzydatności, co dodatkowo utrudnia powrót do sprawnego funkcjonowania w obrębie społeczeństwa i jego struktur. Ważne jest, aby pomoc nie opierała się jedynie na zapewnieniu dostępu dla tych osób do środków do życia, ale umożliwiała im aktywizację i efektywną inkluzję w struktury społeczne. Istotne jest

przede wszystkim kształtowanie odpowiedniego kapitału społecznego, który pozwala na sprawne funkcjonowanie w nowoczesnym społeczeństwie i gospodarce rynkowej [Karwińska, 2010, s. 16–17].

Już dawno doraźna pomoc osobom wykluczonym przestała odnosić pozytywne skutki. Niestety w większości przypadków rezultaty są odwrotne od zamierzonych. Ludzie wykluczeni zamiast się aktywizować popadają w totalne uzależnienie od pomocy – czy to publicznych instytucji, czy też podmiotów sfery społecznej. Oczywiście, nie można z gruntu uznać takiej pomocy za złą i jej zaprzestać, należy jednak połączyć ją z działaniami rzeczywiście aktywizującymi osoby. Tutaj szansą są podmioty ekonomii społecznej – jako organizacje aktywnie włączające członków do swojej działalności. Nakierowane na cele społeczne, ale równocześnie funkcjonujące na zasadach rynkowych mogą stać się znakomitą platformą do inkluzji osób zmarginalizowanych.

3. Podmioty ekonomii społecznej w sieci

Konsekwencje wspomnianych wyżej zmian gospodarczo-społecznych nie omijają oczywiście sektora ekonomii społecznej. Organizacje pozarządowe w dobie społeczeństwa informacyjnego komercjalizują się poprzez rezygnację z finansowania donacyjnego na rzecz samofinansowania oraz efektywniejsze zarządzanie zasobami na wzór organizacji biznesowych. Organizacje pozarządowe zaczęły wykorzystywać swój potencjał rynkowy do maksymalizacji środków niezbędnych dla świadczonych przez nie usług społecznych. Organizacje społeczne coraz częściej konkurują z organizacjami rynkowymi, nawiązują z nimi współpracę, czy świadczą wobec nich usługi na zasadach komercyjnych [Stankiewicz, Seiler, 2008, s. 99–106].

Mimo barier trudnych do przezwyciężenia, takich jak niewykwalifikowana kadra w podmiotach ekonomii społecznej, niedobory finansowe, brak zorientowania na klienta czy brak odpowiedniego produktu, który można wprowadzić na rynek, coraz więcej organizacji decyduje się na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Wiąże się to przede wszystkim z dążeniem do stabilizacji finansowej i próbą uniezależnienia od donatorów. Jest to również strategia adaptacyjna do zmieniającej się rzeczywistości, która pozwala na utrzymanie niezbędnej

elastyczności [Ibidem, s. 99–106]. Również w sektorze pozarządowym widać tendencję do powstawania sieci, często celowych, takich jak chociażby *Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej*, którego sygnatariusze obrali sobie za wspólny cel promocję ekonomii społecznej. Sieć ta, według klasyfikacji Barneya, charakteryzuje się niezbyt silnymi więzami, pozostaje otwarta dla wszystkich chętnych do realizacji założonych celów, a przepływy między uczestnikami pozostają dość nieregularne.

Podmioty ekonomii społecznej realizują swoje cele w dwojaki sposób. Z jednej strony, w dalszym ciągu są nakierowane na łagodzenie skutków polaryzacji społecznej. Z drugiej zaś strony, w znacznym stopniu działają na rzecz rozwijania nowego modelu społeczeństwa prorozwojowego, w którym dominuje *gotowość modernizacyjna*. Kształcenie innowacyjności i przedsiębiorczości, zwłaszcza w grupach wykluczonych, musi opierać się przede wszystkim na praktyce i aktywnym uczestnictwie w działaniach innowacyjnych, przedsiębiorczych. Spółdzielnie socjalne, jako jedna z form przedsiębiorstw społecznych, poprzez tworzenie miejsc pracy dla osób marginalizowanych mają docelowo przyczyniać się do rozbudzenia kapitału społecznego swoich beneficjentów, przystosowując ich do życia w społeczeństwie poprzez aktywne uczestnictwo w jego podstawowych strukturach, takich jak rynek pracy czy grupy społeczne [Karwińska, 2010, s. 20–22].

Z jednej strony, przedsiębiorstwa ekonomii społecznej⁵, w tym spółdzielnie socjalne, jako organizacje organiczne, wyrosłe z danej społeczności, efektywnie czerpią z zasobów kapitału społecznego danej społeczności, z drugiej – mogą być jego nośnikiem⁶. Oparte przede wszystkim

na płaskiej strukturze organizacyjnej w znacznym stopniu mogą rozwijać zdolność jednostki do współpracy, umiejętność nawiązywania więzi opartych na wzajemnym zaufaniu, normach społecznych, lojalności i wzajemności [Jelonek, 2012, s. 63–66].

Już samo usytuowanie podmiotu ekonomii społecznej (np. przedsiębiorstwa społecznego) w kontekście społeczności lokalnej, przy znacznym zaangażowaniu kapitału społecznego, stanowi podstawę do twierdzenia, że może ono stanowić pewnego rodzaju sieć społeczną. Sieć rozumianą, jak już było wspomniane, w dwojaki sposób: organizację sieciową, jednocześnie będąc węzłem sieci obszerniejszej, łączącej aktorów sektora pozarządowego, administracji lokalnej, biznesu i społeczności lokalnej.

Przedsiębiorstwo społeczne ma swoje źródła w inicjatywie oddolnej. To grupa aktywistów społecznych połączonych przez wspólny, nierynkowy cel organizuje się i tworzy podmiot, który poprzez swoją działalność rynkową może przyczynić się do osiągnięcia zamierzonego celu [Hausner, Laurisz, 2008, s. 9–13]. Schemat działania oparty na nawiązaniu współpracy przez aktorów lokalnych – czy to jednostki indywidualne, czy organizacje zorientowane na realizację wspólnego celu – jest w rozumieniu autorki znamieny dla pierwszego wymiaru sieciowego charakteru przedsiębiorstw społecznych.

Jednak przedsiębiorstwo społeczne stanowi nie tylko sieć samą w sobie. Posiadając kapitał społeczny i potencjał innowacyjny, jest także węzłem, który sam może nawiązywać kontakty i rozwijać sieć celem powiększenia swojego kapitału, ale może również stać się interesującym partnerem społecznym.

„Rozwój (przedsiębiorstwa społecznego) jest determinowany przez zinstytucjonalizowaną współpracę z wieloma różnego rodzaju podmiotami: publicznymi, prywatnymi i społecznymi. Taka współpraca ma ułatwiać realizację misji i pozwala na przewyższenie specyficznych deficytów (...)”

[Hausner, Laurisz, 2008, s. 15].

Spółdzielnia socjalna, jeden z podstawowych podmiotów ekonomii społecznej, jako platforma

⁵ W dalszej części artykułu zwane również jako podmioty ekonomii społecznej oraz przedsiębiorstwa społeczne. Podmioty, które wytwarzają produkty komercyjne (tj. takie, które wiążą się z ryzykiem gospodarczym i stanowią ekonomiczną weryfikację działalności) są ukierunkowane na działalność integracyjną w społeczności lokalnej; podporządkowują stosunki własnościowe interesariuszom; zarządzane są w sposób partycypacyjny; podlegają demokratycznej kontroli interesariuszy; zyski przeznaczają na określone z góry cele społeczne [Hausner, Laurisz, 2008, s. 13–14].

⁶ Przykładowo, spółdzielnia socjalna, która sama jest siecią powiązanych ze sobą węzłów – czy to tworzących ją organizacji, czy jednostek wchodzących w jej skład (korzystających w ten sposób z lokalnego kapitału społecznego) – sama musi tworzyć sieci kontaktów dla podniesienia efektywności swojej działalności, równocześnie oddziałując na otoczenie i przyczyniając się do wzrostu zaangażowania członków społeczności lokalnej w życie społeczne i gospodarcze.

współpracy różnych aktorów społecznych może być bardzo efektywnym narzędziem inkluzji społecznej. Po pierwsze, staje się płaszczyzną do wymiany informacji, doświadczenia i wiedzy między członkami spółdzielni (osobami wykluczonymi i niewykluczonymi) w przypadku spółdzielni założonej przez osoby fizyczne oraz organizacjami w przypadku spółdzielni osób prawnych. Podstawową wartością dodaną wynikającą z członkostwa w spółdzielni socjalnej jest dla jej członków budowanie, nieraz od podstaw, kapitału społecznego oraz zasób wiedzy i informacji, jaki mogą zdobyć pozostając w relacjach z pozostałymi spółdzielcami. Nieocenioną wartością jest również indywidualny wkład każdego z członków w podejmowanie decyzji danego podmiotu – aktywne uczestnictwo w funkcjonowaniu organizacji w znaczny sposób przyczynia się do zaktywizowania wykluczonych społecznie jednostek [Michalik, 2011, s. 19, 33–35].

Kolektywne działanie na rzecz osiągnięcia danego celu w znacznym stopniu przyczynia się również do rozwoju społeczności lokalnej, w której tego typu podmioty zaczynają funkcjonować. Aktywizacja społeczności lokalnej prowadzi do rozwoju i promocji postaw obywatelskich, działając pozytywnie na zasoby kapitału społecznego w danej społeczności. Powstaje pewnego rodzaju sprzężenie zwrotne – przedsiębiorstwo społeczne „inwestując” zastany zasób kapitału społecznego przyczynia się do jego pomnażania [Ibidem, s. 33–35; Hausner, Laurisz, 2008, s. 10].

Ponadto nawiązywanie współpracy z biznesem i jednostkami samorządu terytorialnego wzmacnia oddziaływanie spółdzielni socjalnych na lokalne otoczenie społeczne oraz może służyć implementacji dobrych praktyk rynkowych do kapitalizującego się trzeciego sektora. Współpraca międzysektorowa przyczynia się do osiągania korzyści po każdej ze stron sieci. Jednostki samorządu terytorialnego zyskują partnera w wykonywaniu usług społecznych, który jednocześnie przyczynia się do redukcji bezrobocia i wzrostu kompetencji zatrudnionych przez niego osób. Natomiast spółdzielnie socjalne, poza korzyściami finansowymi, otrzymują wsparcie instytucjonalno-administracyjne [Michalik, 2011, s. 19, 35–37].

Przedsiębiorcy współpracujący z podmiotami ekonomii społecznej mogą zyskać zarówno wize-

runkowo, jak i zdobyć „dojście” do społeczności lokalnych ze swoją ofertą. Zatem zyskują dostęp do nowych rynków. Współpracując z przedsiębiorcami, spółdzielnie socjalne mogą również zyskać (poza wspomnianym wcześniej doświadczeniem) wizerunkowo, ale także zdobyć niezależność finansową od samorządu terytorialnego, dywersyfikując źródła dochodów [Ibidem, s. 37–39].

Zakończenie

Podmioty ekonomii społecznej zajmują istotną pozycję w coraz bardziej złożonym systemie. Są bowiem szansą dla osób zagubionych, nieprzystosowanych do informatyzacji świata na adaptację do nowych warunków i nawiązanie konstruktywnych relacji zarówno z osobami o podobnej sytuacji życiowej, jak i posiadającymi wyższe kwalifikacje. Ponadto, przedsiębiorczość społeczna, czerpiąc z rzeczywistości informacyjnej, przyczynia się jednocześnie do jej humanizacji i „oswajania”.

Jak starano się dowieść powyżej, podmioty ekonomii społecznej wykazują pewne cechy charakterystyczne dla organizacji sieciowej. Choć nie odznaczają się zasięgiem globalnym, pozostają heterogeniczne, ich członkowie odznaczają się bowiem zdywersyfikowanym poziomem kapitału społecznego oraz wiedzy i doświadczenia.

Strukturę podmiotu ekonomii społecznej charakteryzuje:

1. Brak sztywnego podziału ról między interesariuszami.
2. Płaska, partnerska struktura organizacyjna.
3. Elastyczność form partnerstwa między węzłami.
4. Możliwości innowacyjne i adaptacyjne wynikające bezpośrednio z elastyczności struktury.
5. Heterogeniczność.
6. Otwartość struktury i ciągły nacisk na poszerzanie pola współpracy.

W niniejszym artykule podjęto próbę zdefiniowania sieciowości przedsiębiorstwa społecznego – jedynie na poziomie dyskursu teoretycznego. To może stanowić punkt wyjścia do przyszłych rozważań empirycznych.

Literatura

Barney D. [2008], *Spółeczeństwo sieci*, Wydawnictwo siel, Warszawa.

Castells M. [2013], *Spółeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Hausner J., Laurisz N. [2008], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków.

Jeran A. [2008], *Wykluczenie cyfrowe – aspekty normatywne a rzeczywistość*, [w:] A. Siwik, L.H. Haber (red.), *Od robotnika do internauty: w kierunku społeczeństwa informacyjnego: 40-lecie socjologii w Akademii Górniczo-Hutniczej*, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.

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

Karwińska A. [2010], *Uwarunkowania dobrego funkcjonowania społeczeństwa. Znaczenie gospodarki społecznej*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 1/2010 (1).

Markowski D. [2008], *Struktury społeczne w powstającym społeczeństwie informacyjnym. Próba projekcji*, [w:] A. Siwik, L.H. Haber (red.), *Od robotnika do internauty: w kierunku społeczeństwa informacyjnego: 40-lecie socjologii w Aka-*

demii Górniczo-Hutniczej, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.

Michalik A. [2011], *Spółdzielnia socjalna jako platforma wymiany doświadczeń i podnoszenia kompetencji zawodowych*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 1/2011 (2).

Mikuła B. [2006], *Organizacje oparte na wiedzy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

NSIS, [2003], *Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski*, dostępne na: <http://www.mpips.gov.pl/aktualnosci-wszystkie/reintegracja-spoeczna/art,4540,narodowa-strategia-integracji-spoecznej.html>.

Stankiewicz J., Seiler B. [2008], *Organizacje trzeciego sektora w zmieniającym się społeczeństwie*, [w:] A. Siwik, L. H. Haber (red.), *Od robotnika do internauty: w kierunku społeczeństwa informacyjnego: 40-lecie socjologii w Akademii Górniczo-Hutniczej*, AGH Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.

Strony internetowe

<http://www.ekonomiaspoleczna.pl>

<http://www.es.malopolska.pl/mpres/o-pakcie.html>

Social economy entities as the network organizations

Abstract: Modern society is still changing. Nowadays, when thanks to the Internet establishing relations is possible even with people living thousands kilometers away, most of the people are capable of creating their own networks. However, not everyone is adjusted to the new, digital reality – this is why there is new cause of exclusion (digital exclusion). The aim of this article is to identify features of social network in the way of managing actors of social economics, in theory.

Keywords: social network, social economy entities, network organisations.

Spółdzielnie socjalne jako odpowiedź na wybrane problemy społeczne. Przykład województwa podkarpackiego

Elżbieta Szczygieł*

Streszczenie: Artykuł prezentuje analizę funkcjonowania spółdzielni socjalnych zlokalizowanych na terenie województwa podkarpackiego w powiązaniu z problemami dotyczącymi mieszkańców tego terenu – ubóstwa i bezrobocia. Do jego opracowania wykorzystano zarówno wyniki projektu badawczego „Badanie użyteczności dochodów polskich gospodarstw domowych i ich wpływu na zachowania gospodarstw”, jak i dane pochodzące z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej w zakresie funkcjonowania spółdzielni socjalnych. Oprócz analizy statystycznej dostępnego materiału, zaprezentowano również wnioski płynące z obserwacji uczestniczących, szczególnie w odniesieniu do funkcjonowania spółdzielni socjalnych.

Słowa kluczowe: spółdzielnie socjalne, ubóstwo, bezrobocie, badania naukowe, monitoring.

Wprowadzenie

Spółdzielnie socjalne stanowią atrakcyjną formę aktywizacji zawodowej i społecznej osób borykających się z różnymi problemami, w tym z ubóstwem i często generującym je bezrobociem. W ramach funkcjonowania spółdzielni socjalnej jej członkowie podejmują samodzielne działanie w celu integracji społecznej i zawodowej, starając się zmienić swoje położenie i wykorzystać okazje rynkowe do polepszenia swojej sytuacji materialnej.

W ramach niniejszego artykułu zostanie przeprowadzona analiza funkcjonowania spółdzielni socjalnych zlokalizowanych na terenie województwa podkarpackiego stanowiących odpowiedź na dwa ważne problemy, które dotyczą mieszkańców tego terenu, tj.: ubóstwa i bezrobocia. Mimo iż bezrobocie jako stan braku pracy i możliwości zarobkowania jest istotnym czynnikiem powodującym brak wystarczających środków do życia, to jednak zdecydowano się rozróżnić je od ubóstwa, które tylko w niektórych przypadkach może być jego efektem. Wynika to z faktu, że ubóstwo (nawet jako kategoria definiowana materialnie), ma odmienny przebieg i skutki niż bezrobocie, a często jest zjawiskiem dziedzicznym, czego o bezrobociu nie można powiedzieć w sposób jednoznaczny¹.

Również przedstawiona w artykule charakterystyka sytuacji dochodowej osób ubogich i bezrobotnych jest w niektórych przypadkach odmienna. Ponadto, przykład województwa podkarpackiego jako terenu, na którym zjawiska te występują w du-

żej skali, pozwala na uwypuklenie w analizie pewnych kwestii. Zdecydowano się na prezentację wyników kilku badań, w tym jednych własnych, realizowanych w ramach Stowarzyszenia „Centrum Wspierania Edukacji i Przedsiębiorczości”, które umożliwiają uchwycenie pewnych różnic w sytuacji dochodowej nie tylko osób dotkniętych ww. problemami, ale i specyfiki całego województwa, która wpływa na częstotliwość występowania określonych zjawisk. Zastosowanie w analizie dostępnego materiału empirycznego, w tym danych liczbowych, podyktowane było chęcią prezentacji obiektywnej sytuacji. W ten sposób zrezygnowano z teoretycznych rozważań dotyczących tego zagadnienia, które były prowadzone przez różnych autorów w sposób obszerny [por. m.in. Denisiuk, Trzeciecki, 2005; Jaworska, 2010; Piecuch, 2013; Sobol, 2009]. Drugim powodem sięgnięcia po ten rodzaj analizy była chęć zwrócenia uwagi na luki poznawcze w tym temacie. Przede wszystkim na brak bezpośredniej informacji o wpływie funkcjonowania spółdzielni socjalnych na sytuację materialną ich członków, a także na ich pozycję na rynku pracy. Dotyczy to m.in. ogólnopolskich badań przeprowadzonych wśród członków spółdzielni, pytanych o ww. kwestie. Dostępny materiał informacyjny, na podstawie którego można było wnioskować o analizowanym zjawisku obejmował badania

* dr Elżbieta Szczygieł

Sekcja Analiz Społeczno-Ekonomicznych
Stowarzyszenie „Centrum Wspierania Edukacji i Przedsiębiorczości”
ul. K. Hoffmanowej 19, 35-016 Rzeszów, Polska
e-mail: elzbieta.szczygiel@cwep.eu

¹ Można mówić jedynie o wyuczonej postawie niechęci do pracy, dziedziczonej przez kolejne pokolenie, która jest jednak rzadka i dotyczy tylko specyficznych sytuacji.

prowadzone przez Ministerstwo Pracy i Pomocy Społecznej (MPIPS) oraz Ministerstwo Rozwoju i Infrastruktury (MIR), a także Wojewódzkie Urzędy Pracy (WUP). Danych tych jednak nie można było w sposób bezpośredni odnieść do sytuacji materialnej członków spółdzielni oraz nie można na ich podstawie bezpośrednio wnioskować o badanych kwestiach, o czym mowa będzie w dalszej części artykułu. Zastosowanie wnioskowania pośredniego było zatem jedyną możliwością w ocenie wpływu funkcjonowania spółdzielni socjalnych na główne problemy społeczne.

1. Ubóstwo i bezrobocie jako kluczowe problemy społeczne w województwie podkarpackim

Ubóstwo definiowane jest jako jeden z elementów tworzących wykluczenie społeczne i jest najczęściej analizowane w wymiarze materialnym: dochodowym, wydatkowym lub szerzej – dystrybucyjnym. Oznacza brak wystarczających zasobów do dyspozycji, czyli taki stan braku wystarczających dochodów, który mógłby zapewnić minimalny standard życia [Szopa, 2012, s. 81]. Ze względów metodycznych pomiaru ubóstwa dokonuje się najczęściej w oparciu o analizę wielkości uzyskiwanych dochodów lub ponoszonych wydatków przez konkretne gospodarstwo domowe lub osobę. W Polsce przyjęło się rozważanie trzech granic ubóstwa [Ubóstwo, 2013; Ustawa o pomocy społecznej, 2004; IPISS]:

- relatywnej, określonej na poziomie 50% średnich wydatków ekwiwalentnych gospodarstw domowych;
- ustawowej, określonej jako kwota dochodów, która zgodnie z obowiązującą ustawą o pomocy społecznej uprawnia do ubiegania się o przyznanie świadczenia z pomocy społecznej;
- skrajnej (tzw. *poziom minimum egzystencji*), wyznaczonej poziomem zaspokojenia potrzeb, poniżej którego występuje biologiczne zagrożenie życia oraz rozwoju psychofizycznego człowieka.

Poszczególne wartości każdej z granic uzależnione są od liczby osób tworzących gospodarstwo domowe. Przykładowo, w 2013 r. dla gospodarstw złożonych z 1 osoby granica ubóstwa skrajnego wynosi 551 zł; relatywnego – 706 zł, zaś ustawowego – 574 zł lub 664 zł (osoba niepełnosprawna). Jeśli weźmie się pod uwagę rodzinę złożoną z dwój-

ki osób dorosłych i dwójki dzieci do lat 14, granice te będą wynosić odpowiednio: 1486 zł (ubóstwo skrajne), 1906 zł (relatywne) oraz 1824 zł (ustawowe).

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, przeciętny dochód rozporządzalny na jedną osobę w województwie podkarpackim w 2013 r. wyniósł zaledwie 997,62 zł, zaś przeciętny poziom wydatków – 874,66 zł [Budżety, 2014]. Dla porównania, w skali całego kraju wielkości te wynosiły odpowiednio 1299,07 zł i 1061,70 zł. Widoczna jest zatem dość znacząca różnica, która powoduje, że w województwie podkarpackim wskaźnik przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym w stosunku do średniej krajowej jest najniższy w całym kraju i wynosi zaledwie 76,8%. Wskaźnik odnoszący się do wydatków w takim samym ujęciu jest również najniższy w kraju i wynosi 82,4% [Ibidem]. Jednym z głównych czynników powodującym tak niski poziom uzyskiwanych dochodów jest bezrobocie, którego stopa w województwie podkarpackim na koniec 2013 r. wyniosła 16,3% (13,4% w Polsce) [Bank Danych Lokalnych, 2013]². Warto zaznaczyć, że na koniec 2014 r. stopa ta na Podkarpaciu wyniosła już 14,8% (w Polsce 11,5%) [Bank Danych Lokalnych, 2014]. Spośród osób pozostających bez pracy, a zarejestrowanych w powiatowych urzędach pracy na terenie województwa podkarpackiego ponad 50% stanowiły osoby w wieku 25–44 lata [Analiza, 2014]. Wiek ten można uznać za najbardziej kluczowy w kreowaniu zabezpieczenia materialnego rodziny. Co ważne, w tej grupie był też najwyższy odsetek osób pozostających bez pracy powyżej 24 miesięcy [Ibidem]. W województwie podkarpackim notuje się jeden z najwyższych wskaźników zagrożenia ubóstwem, które w swojej konstrukcji wykorzystują przedstawione wcześniej wielkości. Niektóre badania wskazują, że wynosi on 21,3% [Mapowanie, 2014, s. 7]³. Analizując to zjawie-

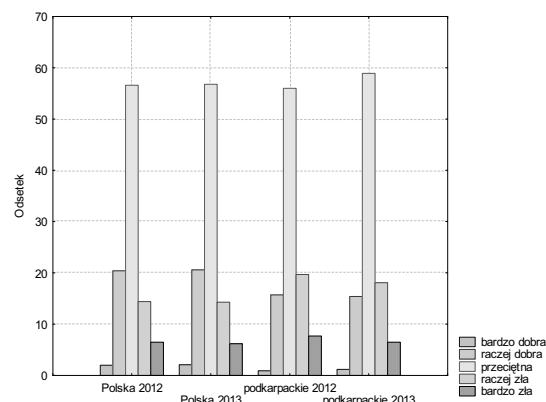
² Zjawisko to jest spowodowane także przez szereg innych czynników, m.in. nierówności dochodowe, migracje zarobkowe itp. [Por. Kuta-Palach i in., 2011; Malikowski, 2005].

³ Najwyższy jego poziom jest notowany w sąsiadującym województwie lubelskim (31,3%). Dane w badaniu pochodzą z 2011 r. (Badania budżetów gospodarstw domowych, Narodowy Spis Powszechny oraz Europejskie Badanie Dochodów i Warunków Życia Ludności EU-SILC), jednak ich wyniki można uznać za w pełni aktualne ze względu na brak tendencji do skokowych zmian analizowanych zjawisk w ciągu kilku lat. Z tego względu w artykule będą cytowane wyniki badań z ostatnich trzech lat: 2011, 2012 i 2013 r. Ponadto, ponieważ niektóre dane dotyczące spółdzielni socjalnych też pochodzą z lat 2012–2013, zdecydowano się na szerszą prezentację zjawisk w czasie.

ska w odniesieniu do wspomnianych wcześniej granic ubóstwa, na terenie województwa podkarpackiego notuje się wartości wyższe w każdej kategorii. Osoby zagrożone ubóstwem skrajnym stanowią 9,4% populacji mieszkańców (w Polsce jest to 7,4% wszystkich obywateli). Ubóstwo relatywne dotyka 20,9% (w Polsce – 16,2%), zaś ustawowe – 16,9% (w Polsce 12,8%) [Ubóstwo, 2014, s. 16]. Ta niekorzystna sytuacja implikuje zarówno większą skalę wykluczenia społecznego, jak i gorsze postrzeganie sytuacji materialnej przez członków samego gospodarstwa domowego. W tym pierwszym przypadku, według danych pochodzących z badania pn. „Analiza sytuacji osób wykluczonych i zagrożonych wykluczeniem społecznym, ze szczególnym uwzględnieniem zagrożenia ubóstwem w województwie podkarpackim, w kontekście doboru właściwych instrumentów wsparcia w nowej perspektywie finansowej 2014–2020”, wartość tzw. wskaźnika włączenia społecznego wyniosła -0,2745 pkt i oznaczała, że na terenie województwa podkarpackiego obserwuje się częściej wyłączenie niż inkluzję społeczną (4. lokata od końca w rankingu województw; pierwsze miejsce zajmowało województwo mazowieckie, dla którego wskaźnik ten wynosił 1,1249 pkt) [Analiza, 2014]. W drugim ze wspomnianych przypadków – postrzeganiu sytuacji materialnej przez gospodarstwa domowe – według danych GUS dotyczących subiektywnej oceny sytuacji materialnej w 2013 r., tylko 1,2% gospodarstw na terenie województwa podkarpackiego oceniało ją jako bardzo dobrą, podczas gdy w Polsce było to 2,1% [Budżety, 2014, s. 251]. Podobnie ocenę *raczej dobrą* deklarowało tylko 15,4% gospodarstw na Podkarpaciu, podczas gdy w kraju średnio 20,6%. Najwyższy odsetek deklarowanej sytuacji materialnej dotyczył oceny *przeciętnej* i wynosił 58,9% badanych gospodarstw (w Polsce ocenę tę deklarowało 56,8% gospodarstw). Odsetek gospodarstw deklarujących poszczególne oceny w województwie podkarpackim poprawił się w stosunku do 2012 r., w którym odpowiednio: 0,9% gospodarstw wskazywało ocenę *bardzo dobrą*, 15,7% – *raczej dobrą*, 56,0% – *przeciętną*, 19,7% – *raczej złą* i 7,7% – *złą* (zob. wykres 1).

Subiektywna ocena sytuacji materialnej jest też jednym z elementów statystycznego opisu jakości życia i dobrobytu społecznego. Kluczowe znaczenie w tym opisie ma jednak analiza użyteczności docho-

Wykres 1. Subiektywna ocena sytuacji materialnej w Polsce i województwie podkarpackim w latach 2012–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Budżety, 2014].

du, która pozwala stwierdzić, jakie różnice występują między badanymi grupami w ocenie uzyskiwanych dochodów. Innymi słowy, jaki poziom dochodu w badanych grupach wystarcza, aby stwierdzić jego konkretną użyteczność. W tym celu stosuje się werbalne skale ocen, zaś pomiar odbywa się na podstawie deklaracji przez respondentów konkretnych wartości dochodów hipotetycznych. Jest to tzw. lejdejska metoda badania użyteczności [van Praag, 1968]. W Polsce pomiar ten stosuje się m.in. w badaniach budżetów gospodarstw domowych (dane te nie są jednak publikowane). W ramach projektu własnego Stowarzyszenia pn. „Badanie użyteczności dochodów polskich gospodarstw domowych i ich wpływu na zachowania gospodarstw” dokonano oszacowania rozkładu dochodów dla gospodarstw oraz wartości dochodów hipotetycznych dla poszczególnych ocen użyteczności dla województwa podkarpackiego oraz ze względu na źródło dochodów (zob. tabela 1 i 2)⁴.

Ze względu na fakt, że część gospodarstw domowych deklarowała uzyskiwanie zerowych lub nawet ujemnych dochodów, przeprowadzono analizę w dwóch wariantach: z uwzględnieniem wszystkich wartości dochodu oraz biorąc pod uwagę tylko te dodatnie ($x > 0$). Dla danych ogółem (zarówno z uwzględnieniem ujemnych i zerowych dochodów, jak i dla dochodów tylko dodatnich) mediana dochodów w Polsce była o około 500 zł wyższa w porównaniu z medianą dla województwa pod-

⁴ Wyniki zostały opracowane na podstawie danych liczbowych Głównego Urzędu Statystycznego. GUS nie ponosi odpowiedzialności za wnioski zawarte w niniejszej publikacji.

Tabela 1. Statystyki opisowe dla rozkładu dochodów w Polsce i województwie podkarpackim (dla gospodarstw domowych)

Wyszczególnienie		<i>N</i>	$\bar{X}$	<i>Me</i>	<i>Q</i> ₁	<i>Q</i> ₃	<i>Q</i> ₃ - <i>Q</i> ₁	ζ
Polska	ogółem	37427	3591	2737	1751	4434	2684	17,8
	dochód dodatni	37129	3635	2754	1772	4457	2685	17,7
województwo podkarpackie	ogółem	1927	2805	2238	1462	3528	2066	46,2
	dochód dodatni	1923	2808	2242	1466	3530	2064	46,2
	utrzymujący się ze świadczeń dla bezrobotnych i świadczeń społecznych	45	1832	1221	665	2302	1636	238,9
		1 Decyl	9 Decyl	<i>V</i>	σ	σ^2	<i>A</i>	<i>K</i>
Polska	ogółem	1170	6898	96,0	11888998	3448	7,8	181,2
	dochód dodatni	1204	6919	93,6	11581360	3403	8,3	190,9
województwo podkarpackie	ogółem	1041	5191	72,4	4119247	2030	2,3	9,4
	dochód dodatni	1048	5185	72,1	4100647	2025	2,3	9,4
	utrzymujący się ze świadczeń dla bezrobotnych i świadczeń społecznych	465	4565	87,5	2568567	1603	1,3	0,9

Oznaczenia: w artykule przyjęto następujące oznaczenia dla omawianych wielkości statystycznych: *N* – liczebność, $\bar{X}$ – średni dochód gospodarstwa domowego, *Me* – mediana, *Q*₁ – pierwszy kwartyl, *Q*₃ – trzeci kwartyl, ζ – błąd, *V* – współczynnik zmienności, σ – odchylenie standardowe, σ^2 – wariancja, *A* – współczynnik asymetrii, *K* – współczynnik kurtozy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

karpackiego. Różnice te pogłębiały się w przypadku średnich wartości dochodów osób utrzymujących się ze świadczeń dla bezrobotnych i świadczeń społecznych (odpowiednio – w stosunku do mediany dochodów ogółem – dla Polski: 1516 zł i dla województwa podkarpackiego: 1017 zł). Analiza pierwszego i trzeciego kwartyla oraz różnicy między nimi wskazuje na duże zróżnicowanie i rozpiętość dochodów w grupie średnich dochodów w Polsce i województwie podkarpackim, jednak jest ona wyraźnie mniejsza w przypadku dochodów osób utrzymujących się ze świadczeń dla bezrobotnych

i świadczeń społecznych. Oznacza to, że bezrobocie i pobieranie zasiłków społecznych zawęża znacznie poziom uzyskiwanych dochodów przez takie gospodarstwa, co jest jednym z elementów wykluczenia społecznego. Do podobnych wniosków może prowadzić analiza pierwszego i dziewiątego decyla. Oznacza to mniejsze zróżnicowanie dochodowe w tych dwóch ostatnich grupach, co potwierdza także wartość odchylenia standardowego (σ). Wartość współczynnika zmienności (*V*) wskazuje, że we wszystkich grupach zróżnicowanie dochodów jest statystycznie istotne (>10%). Wartość współczynni-

Tabela 2. Wartości dochodów hipotetycznych dla poszczególnych ocen użyteczności (w zł)

Ocena werbalna	Polska		województwo podkarpackie		
	ogółem	dochód dodatni	ogółem	dochód dodatni	utrzymujący się ze świadczeń dla bezrobotnych i świadczeń społecznych
bardzo zły	1448	1447	1427	1440	879
niewystarczający	1916	1915	1890	1904	1169
ledwo wystarczający	2491	2490	2460	2475	1487
dobry	3937	3934	3893	3909	2336
bardzo dobry	5668	5663	5590	5621	3296
$\bar{X}$	3591	3635	2805	2808	1832
wartość bezwzględna różnicy*	[1100, 346]	[1145, 229]	[345, 1088]	[333, 1101]	[345, 504]

* – różnica między ocenami *ledwo wystarczający* a *dobry* oraz między oceną *dobry* a *średnią*.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

ka asymetrii rozkładu dochodów (A) jest znacznie wyższa dla średnich dochodów w Polsce, co oznacza wyższą asymetrię rozkładów, choć we wszystkich analizowanych przypadkach jest to asymetria prawostronna. Ostatni z kluczowych parametrów opisowych rozkładu dochodów w analizowanych grupach – współczynnik kurtozy – wskazuje na większą koncentrację dochodów w gospodarstwach domowych analizowanych ogółem.

Analiza wartości dochodów hipotetycznych dla poszczególnych ocen użyteczności wskazuje, że średni osiągany poziom rzeczywistych dochodów jest wyższy niż dochody ledwo wystarczające, a mniejszy niż dochód oceniany jako dobry. Różnica dla każdej z rozpatrywanych kategorii gospodarstw (polskie ogółem, polskie osiągające dochody dodatnie itd.) dowodzi, że tylko w przypadku dochodów dla wszystkich polskich gospodarstw domowych (zarówno ogółem, jak i dodatnich) różnica ta jest mniejsza w odniesieniu do oceny wyższej. Oznacza to, że gospodarstwa osiągają rzeczywiste dochody o wartości bliższej wartości dochodów hipotetycznych ocenianych wyżej. W pozostałych przypadkach bezwzględna różnica jest mniejsza w odniesieniu do oceny niższej (zob. tabela 2). W przypadku gospodarstw domowych osób, których głównymi źródłami utrzymania są świadczenia dla bezrobotnych i świadczenia społeczne, widać wyraźnie dysproporcje wartości szacowanych dla poszczególnych ocen użyteczności. Innymi słowy, aby uzyskać tę samą użyteczność dochodu, gospodarstwa te potrzebują go w niższej wartości (wystarczy im mniej pieniędzy, aby mogły uznać ich wartość za satysfakcjonującą w określonym stopniu). Ma to dość duże znaczenie w sytuacji, kiedy członkowie tych gospodarstw skorzystają z oferty sektora ekonomii społecznej, w którym zysk nie jest kategorią naczelną dla podejmowanych działań gospodarczych.

2. Spółdzielnie socjalne w województwie podkarpackim

Działalność spółdzielni socjalnych reguluje wiele aktów prawnych, wśród których kluczowe znaczenie ma ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U.2006.96.651, z późn. zm.). Oprócz nich, niektóre kwestie regulują także inne ustawy i rozporządzenia, co wskazuje, że spółdzielnie socjalne, mimo iż są traktowane jako „elastyczna” od-

powiedź na pewne problemy społeczne, mają ściśle określony charakter działania. Ich funkcjonowanie łączy zalety tradycyjnego przedsiębiorstwa i organizacji pozarządowej [Piecuch, 2013, s. 245]. Z jednej strony, są podmiotami, które muszą respektować te same ramy prawne, co tradycyjne firmy, z drugiej jednak – wyraźnie akcentują swój socjalny charakter. To ostatnie oznacza, że kluczowym elementem działania (celem i zasadą) jest społeczna i zawodowa integracja członków spółdzielni. Przez te aspekty, określone w ustawie o spółdzielniach socjalnych, rozumie się działania „mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu (reintegracja społeczna) oraz działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy” (reintegracja zawodowa) [art. 2 ustawy o spółdzielniach socjalnych]. W myśl tych zapisów spółdzielnie socjalne stanowią odpowiedź na kluczowe problemy społeczne, takie jak wykluczenie społeczne, którego przejawem są bezrobocie czy ubóstwo. Odzwierciedla to również katalog osób uprawnionych do założenia spółdzielni socjalnych, obejmują osoby zagrożone lub wykluczone społecznie. Ma to na celu uwypuklenie ich „pomocowej” formy działania, co odbywa się także poprzez zaangażowanie osób lub podmiotów mających już doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej [por. art. 4 ustawy o spółdzielniach socjalnych]. Warto podkreślić, że oprócz reintegracji we wspomnianych dwóch wymiarach, spółdzielnie socjalne funkcjonują także po to, aby poprawić sytuację bytową swoich członków. To sprawia, że mówiąc o spółdzielniach socjalnych nie można stwierdzić, że są one tylko oddolną inicjatywą osób zmagających się z trudną sytuacją (choć jest to niewątpliwie czynnik sprawczy), ale też mają one konkretny, wyraźnie sformułowany cel powstawania: reintegrację zmierzającą do poprawy sytuacji bytowej.

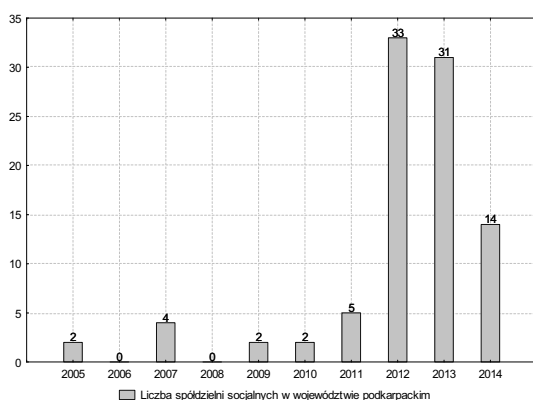
Ocena wpływu funkcjonowania spółdzielni socjalnych z terenu województwa podkarpackiego na redukcję zakresu ubóstwa i bezrobocia jest niezwykle trudna, nie tylko z powodu braku precyzyjnych danych liczbowych o funkcjonowaniu samych spółdzielni, ale też ze względu na dużą rozbieżność w charakterze i sposobie funkcjonowania poszcze-

Tabela 3. Operatorzy dotacji na założenie spółdzielni społecznych wyłonieni w ramach PO KL w województwie podkarpackim

Operator dotacji (miejscowość)	Tytuł projektu	Okres realizacji	Liczba osób/instytucji objętych wsparciem projektu
Fundacja Bieszczadzka (Ustrzyki Dolne)	Współdzielenie obowiązków - współdzielenie zysków	01.08.2012 – 31.08.2014	40 osób
Jarosławskie Stowarzyszenie Osób Niepełnosprawnych (Jarosław)	3 x 10 = spółdzielnie społeczne	01.06.2012 – 31.03.2015	40 osób
Fundacja Akademia Obywatelska (Przeworsk)	Przedsiębiorcza Społeczność – Społeczna Przedsiębiorczość	01.01.2013 – 28.02.2015	70 osób
Podkarpacka Agencja Konsultingowo Doradcza Sp. z o.o. (Jasło)	Twoją Szansą - spółdzielczość społeczna II edycja	01.07.2012 – 31.03.2014	44 osoby
Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (Rzeszów)	Samorządowe Spółdzielnie Społeczne – miejscem pracy dla długotrwale bezrobotnych	01.08.2012 – 31.10.2014	32 jednostki samorządu terytorialnego (JST) / docelowo wsparcie otrzyma 30 osób
Stowarzyszenie „B-4” (Rzeszów)	Usługowe Spółdzielnie Społeczne	01.08.2012 – 30.04.2014	60 osób
Przemyska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (Przemyśl)	Razem w biznesie	01.09.2012 – 28.02.2015	54 osoby

Źródło: http://pokl.wup-rzeszow.pl/pl/106,171/2/dotacja_na_zakladanie_spoldzielni_spoecznych.html.

gólnych spółdzielni. Od 2005 r. na terenie województwa powstały łącznie 93 spółdzielnie, spośród których ponad 80% powstało w ciągu ostatnich 3 lat (tj. 2012–2014) (zob. wykres 2).

Wykres 2. Liczba zakładanych spółdzielni społecznych na terenie województwa podkarpackiego w latach 2005–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie [<http://www.spoldzielnie.socjalne.org/podkarpackie.htm>].

Dwie pierwsze spółdzielnie powstały w Stalowej Woli i Tarnobrzegu. Dwa lata później kolejne działały już na terenie Birczy, Górna i Rzeszowa. Obecnie, w samym Rzeszowie istnieje 12 spółdziel-

ni i jest to najwięcej spośród wszystkich miast województwa⁵. Można sądzić, że większość tych podmiotów powstała w ramach realizacji projektów finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL). W województwie podkarpackim wsparcie sektora ekonomii społecznej, a w szczególności tworzenia spółdzielni społecznych, realizowane było tylko w ramach Priorytetu VII *Promocja integracji społecznej*, działanie 7.2. *Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej*, poddziałanie 7.2.2. *Wsparcie ekonomii społecznej*. Nie przewidziano natomiast realizacji wsparcia dla sektora ekonomii społecznej w ramach Priorytetu VI *Rynek pracy otwarty dla wszystkich*, działanie 6.2. *Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia*.

Ocena efektów realizacji tego poddziałania (tj. 7.2.2.) jest dość trudna – zmianie w trakcie realizacji programu uległy bowiem wskaźniki produktu oraz ich wartości, a część z projektów realizowanych w ramach poddziałania nie zakończyła się jeszcze. Do połowy grudnia 2014 r. WUP w Rzeszowie będący Instytucją Pośredniczącą drugiego stopnia przyznał dotacje siedmiu operatorom wsparcia na realizację projektów, których celem jest założenie spółdzielni społecznych przez wykluczone społecznie osoby pochodzące z terenu województwa podkarpackiego. Tabela 3 przedstawia podstawowe informacje na temat realizowanych projektów.

⁵ Na drugim miejscu znajduje się Przemyśl, gdzie siedzibę ma 10 podmiotów tego typu.

Według danych WUP w Rzeszowie, do końca pierwszego półrocza 2014 r. dzięki wsparciu oferowanemu w ramach poddziałania 7.2.2. wsparcie od instytucji ekonomii społecznej otrzymało łącznie 8000 osób, spośród których ponad 67% stanowiły kobiety. W ten sposób wsparcie uzyskało czterokrotnie więcej osób niż przewidywano w założeniach programowych (zakładano wsparcie dla 1925 osób). Łączna liczba podmiotów ekonomii społecznej utworzonych dzięki wsparciu z EFS wyniosła 77, podczas gdy założenia PO KL dla województwa przewidywały powstanie zaledwie 20 takich podmiotów. Liczba podmiotów ekonomii społecznej, które otrzymały wsparcie z EFS za pośrednictwem instytucji wspierających ekonomię społeczną wyniosła łącznie 650, podczas gdy pierwotnie zakładano wsparcie 419 tego typu instytucji. Szczegółowe zestawienie przedstawia tabela 4.

Można zatem stwierdzić, że realizacja zakładanych wartości wsparcia dla sektora ekonomii społecznej dała bardzo satysfakcjonujące rezultaty liczbowe. Liczba powstałych i wspartych instytucji czy liczba osób objętych wsparciem przekroczyła zakładane wartości. Jednak samo udzielenie wsparcia osobom czy podmiotom nie jest wystarczającym powodem do określenia, że sektor ekonomii społecznej mógł zrealizować swoje cele oraz, że

osoby znajdujące się w trudnej sytuacji bytowej, a chcące rozwijać swoje umiejętności przedsiębiorcze – znalazły odpowiednie wsparcie. W tym względzie bardziej miarodajna byłaby analiza wskaźników rezultatu zaplanowanych do pomiaru w Programie. Niestety, spośród trzech zaplanowanych (tj. liczba miejsc pracy utworzonych w sektorze ekonomii społecznej przy wsparciu EFS, udział przychodów własnych jednostek ekonomii społecznej, które otrzymały dofinansowanie projektu w ramach Priorytetu w ogólnej wartości ich przychodów oraz liczba instytucji wspierających ekonomię społeczną, które otrzymały wsparcie w ramach Priorytetu, funkcjonujących co najmniej 2 lata po zakończeniu udziału w projekcie), w ramach sprawozdawczości WUP dostępna jest jedynie wartość ostatniego z nich. Wskaźnik ten osiągnął dotychczas wartość „0” ze względu na opóźnione rozpoczęcie realizacji projektów w ramach poddziałania 7.2.2. i ich późne zakończenie (lub jeszcze trwanie) uniemożliwiające obecnie ocenę tego osiągnięcia wskaźnika. Zatem wnioskowanie o potencjalnych efektach wsparcia i samego funkcjonowania spółdzielni socjalnych na terenie województwa podkarpackiego musi opierać się o dostępne wyniki badań monitorujących i ewaluacyjnych prowadzonych na różnych szczeblach.

Tabela 4. Podsumowanie wartości zrealizowanych wskaźników produktu w ramach poddziałania 7.2.2. PO KL w województwie podkarpackim

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Liczba osób, które otrzymały wsparcie w ramach instytucji ekonomii społecznej</i>							
Zakładana wartość	1 696	1 696	1 696	1 925	1 925	1 925	1 925
Kobiety	0	302	1 442	1 748	4 137	5 058	5 729
Mężczyźni	0	247	847	1 064	2 120	2 470	2 750
Ogółem	0	549	2 289	2 812	6 257	7 528	8 479
%	0	32,37	134,96	146,08	325,04	391,06	440,47
<i>Liczba inicjatyw z zakresu ekonomii społecznej wspartych z EFS* /Liczba podmiotów ekonomii społecznej utworzonych dzięki wsparciu z EFS</i>							
Zakładana wartość	20	20	20	20*	20	20	20
Ogółem	0	11	471	0*	27	63	79
%	0	55	2355	0*	135	315	395
<i>Liczba instytucji wspierających ekonomię społeczną, które otrzymały wsparcie w ramach Działania* /Liczba podmiotów ekonomii społecznej, które otrzymały wsparcie z EFS za pośrednictwem instytucji wspierających ekonomię społeczną</i>							
Zakładana wartość	2	2	2	419*	419	419	419
Ogółem	0	4	4	446*	527	650	687
%	0	200	200	106,44*	125,78	155,13	163,96

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Załączniki, 2007–2014].

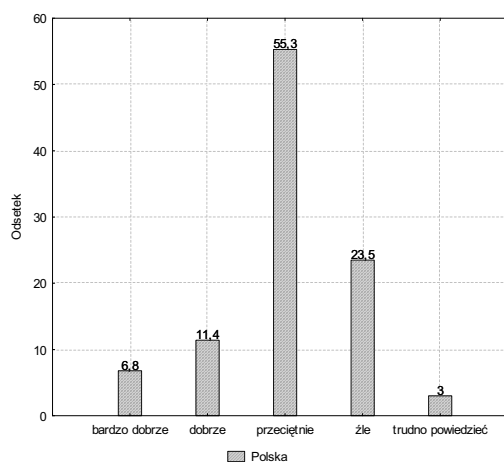
3. Wsparcie dla spółdzielni socjalnych a rozwiązanie wybranych problemów społecznych w województwie podkarpackim – próba oceny

Ocena wpływu funkcjonowania spółdzielni socjalnych na główne problemy społeczne, tj. ubóstwo i bezrobocie, stanowić będzie jedynie próbę podsumowania tego tematu. Wynika to przede wszystkim z faktu niskiej dostępności bezpośrednich danych opisujących te zjawiska dla województwa podkarpackiego, ich niskiej aktualności oraz przekroju, w jakim zostały przygotowane. Monitoring funkcjonowania spółdzielni socjalnych odbywa się na podstawie danych zbieranych przez MPiPS od spółdzielni socjalnych w ramach cyklicznego badania. Ostatni zatwierdzony i dostępny raport obejmował wyniki z lat 2010–2011 [Informacja, 2012]. Obecnie, w chwili przygotowania artykułu dostępne są wstępne wyniki ankiety monitorującej za lata 2012–2013, które zostały poddane pod obrady Senatu, na podstawie których oparto wnioskowanie w niniejszym artykule (stan informacji na 30 czerwca 2015 r.) [Informacja, 2015]. Trudność w zakresie oceny wpływu działania spółdzielni socjalnych na rozwiązywanie problemów społecznych w województwie podkarpackim wynika w dużej mierze z ich zakresu i przekroju, ponieważ dane zostały zaprezentowane bez podziału na województwa. W tym miejscu należy zaznaczyć, że badanie ministerialne nie porusza wielu ważnych aspektów, w tym funkcjonowania członków spółdzielni, a ogranicza się do prezentacji działania samych podmiotów. Z tego względu bardzo trudno wnioskować bezpośrednio na podstawie dostępnego materiału statystycznego zawartego w tym badaniu. W badaniu wzięły udział łącznie 144 spółdzielnie (na 936 zarejestrowanych na koniec 2013 r. i na 629 spółdzielni, do których zwrócono się z ankietą). W województwie podkarpackim ankietę wypełniło 18 z 81 działających spółdzielni. W większości przypadków założycielami spółdzielni były osoby bezrobotne (94,2%) lub osoby niepełnosprawne (32,7%)⁶ [Informacja, 2015, s. 41]. Wyniki dla wszystkich spółdzielni wskazują, że dla prawie 79% z nich podstawową i najważniejszą korzyścią było powstanie nowych

miejsc pracy, zaś 58% ankietowanych podmiotów deklarowało wzrost zatrudnienia w bieżącym roku badania (tj. 2014) lub w najbliższym czasie [Ibidem, s. 93–96]. Z tą sytuacją wiąże się kwestie dotyczące kondycji finansowej spółdzielni. Średni całkowity przychód roczny spółdzielni w Polsce w 2013 r. wynosił najczęściej od 50 do 100 tys. zł. Tę wartość zadeklarowało 19,7% spółdzielni. Nieco mniej, bo 17,4% badanych podmiotów wskazało, że osiągnęło przychód mieszczący się w przedziale od 10 do 50 tys. zł. Niestety, średnio częściej niż co dziesiąta spółdzielnia nie zanotowała żadnych przychodów lub też zanotowała stratę (13,6%). Analiza wyników finansowych wskazuje, że 50% spółdzielni zanotowało ujemny jego poziom lub też, że poziom ten bilansował się [Ibidem, s. 78–81]. Głównym źródłem finansowania działalności spółdzielni był zysk wypracowany przez nie. Taką odpowiedź zadeklarowało 74,2% badanych podmiotów. Korzystanie ze wsparcia finansowego w ramach PO KL potwierdziło 44% z nich, zaś pozyskiwanie środków pieniężnych z Funduszu Pracy wymieniło 21,2% ankietowanych podmiotów [Ibidem, s. 75]. Informacje te należy uznać za dobry prognostyk, szczególnie w odniesieniu do alokacji wypracowanego zysku, co może wskazywać na umiejscowienie tych podmiotów na rynku. Ocena własnej kondycji finansowej przez spółdzielnie uwidacznia przewagę ocen gorszych (zob. wykres 3).

Odsetek zadeklarowanych ocen niezależności finansowej w kategorii *przeciętnie* i *źle* wyniósł 78,8%.

Wykres 3. Samoocena niezależności finansowej spółdzielni socjalnych w Polsce



⁶ Wśród podmiotów założycieli mogły być osoby należące do różnych grup, dlatego podany odsetek nie podlega sumowaniu do 100%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Informacja, 2015, s. 82].

Dla porównania, w badaniu za lata 2010–2011 odsetek takich ocen (przy zmienionej skali) wyniósł 85%. Badane spółdzielnie zapytano także o ocenę sytuacji finansowej, która w opinii 45,5% z nich poprawiła się. Pozostałe podmioty deklarowały albo niezmienny stan (29,5%), albo pogorszenie (25%) [Ibidem, s. 81]. Wyniki te wskazują na duży obszar w funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych, jaki winien zostać wsparty, aby podmioty te mogły być w pełni samowystarczalne i niezależne ekonomicznie.

Niestety, w badaniu zabrakło oceny członków spółdzielni co do poprawy ich sytuacji materialnej dzięki pracy w spółdzielni. Pewne wnioski można wysunąć jedynie na podstawie analizy stosowanych form zatrudnienia i jego stanu. Respondenci zadeklarowali w większości zatrudnienie na podstawie spółdzielczej umowy o pracę (59,1% respondentów). Kolejnymi formami zatrudnienia członków spółdzielni socjalnych były: umowa o pracę (41,7%) oraz umowa zlecenia – 40,1% odpowiedzi. Zatrudnienie na podstawie umowy o dzieło zadeklarowało 22% ankietyowanych podmiotów. Żaden z nich nie wskazał umowy o pracę nakładczą [Ibidem, s. 53]. W porównaniu do wyników badania z lat 2010–2011, należy zwrócić uwagę na zatrudnianie pracowników spółdzielni na podstawie umowy o pracę, co nie było odnotowane poprzednio. Można wnioskować, że było to spowodowane realizacją wsparcia pomostowego (w tym przedłużonego) dla projektów finansowanych ze środków PO KL, co w wyraźny sposób ułatwiło finansowanie zatrudnienia członków spółdzielni.

Drugim dość ważnym źródłem informacji o możliwym oddziaływaniu spółdzielni socjalnych na zwalczanie wspomnianych problemów społecznych jest raport z badania ewaluacyjnego odnoszącego się do wsparcia sektora ekonomii społecznej ze środków EFS zrealizowanego na zlecenie MIR [Raport, 2013]. W raporcie tym zawarto istotne informacje, także z punktu widzenia samych członków podmiotów objętych badaniem. Jak wskazują autorzy raportu, wsparcie udzielone w ramach PO KL przyczyniło się do zwiększenia liczby spółdzielni socjalnych o ponad 200 podmiotów. Jedno z ciekawszych spostrzeżeń dotyczyło braku informacji o liczbie spółdzielni socjalnych faktycznie funkcjonujących, co wynikało z częstego modelu zakładania spółdzielni „pod wskaźnik” projektu [Ibidem, s. 20]. Na tere-

nie województwa podkarpackiego według badania w ramach PO KL założono 36 spółdzielni. Powstały one w wyniku projektów realizowanych przez wspomnianych wcześniej operatorów dotacji. W opinii tych ośrodków wsparcia, potencjalna pomoc, jaka może być udzielona spółdzielniom socjalnym należy do najtrudniejszych. Wynika to z faktu, że spółdzielnię zakłada kilka osób, najczęściej będących w trudnej sytuacji materialnej i społecznej, z różnego rodzaju obciążeniami, i nie zawsze mających to samo wyobrażenie o prowadzeniu spółdzielni. Jedną z cytowanych wypowiedzi pracownika ośrodka wsparcia trafnie to podkreśla: „Każda firma, która się założy, na początku ma jakieś tam przeboksowanie. Ale nikt zakładający firmę nie zakłada, że założy firmę w pięć osób, które się nie znają i które nie wiadomo, co umieją. I tak przychodzi się pierwszego marca do pracy na 9 i się okazuje, że już nie wszyscy przyszli na 9, bo albo niektórzy zapomnieli, że pierwszy to nie jest drugi” [Ibidem, s. 78]. Respondenci badania eksponowali fakt, że spółdzielnię lepiej jest założyć i łatwiej prowadzić osobom wykształconym, o pewnym potencjale, które są przedsiębiorcze i posiadają jakiś kapitał finansowy (mimo oferowanego wsparcia) i społeczny. To powoduje, że często spółdzielnię zakładają osoby młode, które rejestrują się jako osoby bezrobotne tylko po to, aby spełnić warunki i uzyskać dofinansowanie na prowadzenie spółdzielni [Ibidem, s. 78, 92]. Uzyskanie wsparcia pozwala tylko w ograniczony sposób wspierać osoby wykluczone, szczególnie jeśli chodzi o możliwość zwiększenia zatrudnienia. W 33% badanych spółdzielni zatrudnienie zwiększyło się w okresie do 12 miesięcy po otrzymaniu wsparcia, zaś w 13% z nich, mimo pomocy, nastąpiły zwolnienia. Reszta podmiotów nie odnotowała żadnych zmian w tym zakresie [Ibidem, s. 89]. Wyniki te są na porównywalnym poziomie do danych dla podmiotów rynkowych wspartych w ramach PO KL. W zależności od województwa odsetek firm deklaruujących wzrost zatrudnienia wynosił od 15 do 30% [Badanie, 2013, s. 141].

Oceniając potencjalny wpływ spółdzielni socjalnych na niwelowanie omawianych problemów społecznych, można stwierdzić, że jest on ograniczony. Wnioski te bazują na dotychczasowych obserwacjach funkcjonowania poszczególnych podmiotów – zarówno w formie obserwacji uczestniczących, jak i analizy materiału prasowego na ten temat oraz

prowadzonych rozmów z przedstawicielami instytucji wspierających spółdzielnie socjalne. Spółdzielnie socjalne nie do końca stanowią bezpośrednią i najbardziej adekwatną odpowiedź na sytuacje kryzysowe. Część z nich bardzo dobrze sprawdza się w warunkach rynkowych i może służyć za modelowy przykład funkcjonowania tego typu podmiotów, jednak nie dotyczy to dużej ich liczby. Wątpliwości w tym zakresie wynikają zarówno ze wspomnianych już trudności w samym sposobie funkcjonowania tego typu podmiotów (założonych przez osoby wykluczone, borykające się z problemami, które po krótkim przeszkoleniu podejmują konkretną działalność), jak i z efektów funkcjonowania (członkowie spółdzielni muszą stawić czoła konkurencji na otwartym rynku, a często nie są na to przygotowani). Ocena kondycji finansowej spółdzielni socjalnych dokonana na podstawie wyników ostatniej ankiety ministerialnej pozwala stwierdzić, że sytuacja w tym zakresie jest nieco lepsza w porównaniu do lat 2010–2011. Jednak już ocena dokonana przez samych członków spółdzielni nie pozwala na jednoznaczne wysunięcie takiego wniosku. Zgłaszają oni bowiem częściej złą kondycję finansową i konieczność wsparcia funkcjonowania podmiotu zewnętrznym wsparciem. Dobrym symptomem w tym zakresie może być wartość zadeklarowanych przychodów, choć nie jest ona zbyt znacząca w sytuacji, kiedy spółdzielnię zakładać powinno minimum 5 osób, a wartość przychodów liczona jest w skali roku. Wyniki raportu zrealizowanego na zlecenie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej nie pozostawiają w tym względzie złudzeń, ponieważ prawie połowa spółdzielni nie osiągnęła przychodów większych niż 50 000 zł (44,6%) [Informacja, 2015, s. 78]. Można zatem stwierdzić, że spółdzielnie realizują zadania integracji społecznej i zawodowej osób znajdujących się w trudnej sytuacji dając możliwość pracy, jednak trudno w tym zakresie stwierdzić, że mogą one doprowadzić do znaczącej poprawy ich sytuacji materialnej. O ile spółdzielnie socjalne mogą chronić przed bezrobociem jako stanem braku pracy, o tyle nie chronią przed trudną sytuacją materialną. Wynika to przede wszystkim z niskiej wartości samodzielnie osiągniętych przychodów, co tym samym przekłada się na potencjalną wysokość zarobków. Niestety, w ocenie wpływu spółdzielni socjalnych na rozwiązywanie kluczowych problemów społecznych można mówić raczej

o niwelowaniu wykluczenia społecznego niż o poprawie sytuacji materialnej, do której jednak praca zawodowa winna się przyczyniać.

Zakończenie

Mimo wyraźnie sprecyzowanych celów działania, tj. społecznej i zawodowej integracji swoich członków, spółdzielnie socjalne w ograniczony sposób przyczyniają się do realizacji tego drugiego. O ile poprzez zaangażowanie się osób wykluczonych, dotkniętych bezrobociem czy ubóstwem w działanie spółdzielni socjalnej odbudowuje i podtrzymuje się umiejętność uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnieniu ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu, o tyle odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy poprzez członków jest mocno utrudnione. Wynika to z faktu, że reintegracja zawodowa jest działaniem znacznie trudniejszym w realizacji niż reintegracja społeczna. Ta pierwsza wyraża się bowiem w praktycznym działaniu nierozzerwalnie związanym z pracą zarobkową, co ważne – świadczoną samodzielnie. W tym względzie prowadzenie spółdzielni socjalnej wymaga dużej uwagi i determinacji swoich członków oraz często znacznie większego poświęcenia w sprośtaniu warunkom rynkowym niż w sytuacji prowadzenia tradycyjnej, jednoosobowej działalności gospodarczej. Spowodowane jest to tym, że spółdzielnię może założyć kilka osób lub podmiotów, a zatem trudniej jest podjąć kluczowe decyzje, a czasem – mimo zaangażowania osób z doświadczeniem menedżerskim – można napotkać na opór i niezrozumienie ze strony członków. Dodatkową trudnością w prowadzeniu spółdzielni jest często „uzależnienie” od wsparcia pomostowego, choć jest ono trudne obecnie do jednoznacznej weryfikacji. Nie ma bowiem danych monitorujących stan istnienia spółdzielni założonych w ramach projektów finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w dwa lata po zakończeniu ich realizacji. Dane te pozwoliłyby na ocenę stopnia skuteczności wsparcia i samodzielności działania spółdzielni, która w ocenie samych członków jest raczej mało prawdopodobna. Zatem mimo ciekawej formy funkcjonowania spółdzielni socjalnych, te argumenty powodują, że w odpowiedzi na główne problemy społeczne, w tym ubóstwo i bezrobocie, ta forma

działania nie do końca jest adekwatna. Wynika to przede wszystkim z pewnej konieczności stopniowania podejmowanej działalności celem poprawy warunków materialnych. Spółdzielnie socjalne są raczej formą bardzo dobrej wędki, niż ryby, co w sytuacjach krytycznych może okazać się kluczowe. Zaspokojenie podstawowych potrzeb materialnych, szczególnie w sytuacji głębokiego ubóstwa, jest niezwykle ważne i powinno mieć pierwszeństwo (krótkotrwale oczywiście) przed stawianiem wymagań. Samo stworzenie miejsca pracy nie rozwiąże od razu trudnej sytuacji, a wręcz może ją jeszcze skomplikować, bo należy jeszcze zawalczyć o klientów dla oferowanych wytworów tej pracy [por. Szczygiał, 2015]. W tym przypadku lepszym rozwiązaniem dla osób znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji materialnej może być zatrudnienie w podmiocie gospodarczym, w którym strategiczne decyzje o kierunku działania będą podejmowane poza nimi. Dopiero nabranie praktycznych umiejętności pracy (których często brak osobom bezrobotnym czy znajdującym się z tego powodu w ubóstwie) może dać pewne prawdopodobieństwo poradzenia sobie w nowej sytuacji zawodowej, jaką stwarza przystąpienie do spółdzielni

socjalnej. Sam teoretyczny wykład dotyczący prowadzenia działalności spółdzielni lub świadczenia pracy wydaje się być niewystarczający. Choć model udzielenia wsparcia pomostowego i szkoleniowego przed przystąpieniem do prowadzenia spółdzielni należy ocenić pozytywnie, jednak zasadniczy rezultat – zdolność do samodzielnego prowadzenia spółdzielni – będzie zasadniczym sprawdzianem dla osób borykających się z omawianymi w artykule problemami. Dlatego też problem faktycznego bezrobocia (a nie rejestrowania się w urzędzie celem spełnienia wymogów formalnych) i ubóstwa jest niezwykle trudno rozwiązać tylko przy wykorzystaniu narzędzia, jakim jest założenie spółdzielni socjalnej. W tym przypadku należałoby kompleksowo ocenić powody zaistnienia danego problemu, tak by można było dobrać szeroki wachlarz instrumentów pomocowych, wśród których zapewne znajdzie się spółdzielnia socjalna, ale jednak nie pierwszym miejscu. Dlatego na podstawie przeanalizowanych danych i wyników badań można wskazać, że spółdzielnie socjalne nie powinny być postrzegane jako bezpośrednie antidotum na problem bezrobocia i ubóstwa, ale jako jeden z elementów kompleksowego rozwiązania.

Literatura

Analiza [2014], *Analiza sytuacji na rynku pracy w województwie Podkarpackim w 2013 r.*, WUP, Rzeszów.

Badanie [2013], *Badanie skuteczności wsparcia realizowanego w ramach komponentu regionalnego PO KL 2007–2013*, PAG Uniconsult, Warszawa 2013.

Budżety [2014], *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa.

Denisiuk M., Trzeciński A. [2005], *Pierwsze spółdzielnie socjalne*, „Rynek Pracy”, nr 9–10.

Informacja [2012], *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011*, Departament Pożytku Publicznego, MPiPS, Warszawa.

Jaworska K. [2010], *Spółdzielnie socjalne*, „Studia Prawno-ustrojowe”, nr 11.

Kuta-Pałach M., Malicki K., Pokrzywa M., Wilk S. [2011], *Wykluczenie społeczne i ubóstwo w województwie podkarpackim*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów.

Malikowski M. [2005], *Podkarpacka bieda*, MANA, Rzeszów.

Mapowanie [2014], *Mapowanie ubóstwa na poziomie podregionów z wykorzystaniem estymacji pośredniej*, US w Poznaniu, Poznań.

Piecuch T. [2013], *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, (wyd. II), C.H. Beck, Warszawa.

Raport [2013], *Raport końcowy. Badanie ewaluacyjne pt. „Ocena wsparcia w obszarze ekonomii społecznej udzielonego ze środków EFS w ramach PO KL”*, Coffey International Development dla MRR, Warszawa.

Sobol A. [2009], *Społeczne aspekty działalności spółdzielni socjalnych*, Ogólnopolski Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Szczygiał E. [2015], *Oblicza ubóstwa i wykluczenia społeczne w wybranych krajach europejskich*, Wyd. CWEP, Rzeszów.

Szopa B. [2012], *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Ubóstwo [2014], *Ubóstwo ekonomiczne w Polsce w 2013 (na podstawie badania budżetów gospodarstw domowych)*, Informacja sygnałowa, GUS, Warszawa.

Praag B.M.S., van [1968], *Individual Welfare Functions and Consumer Behavior – a Theory of Rational Irrationality*, Contributions to Economic Analysis, No. 57, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

Załączniki [2007–2014], *Załączniki do Sprawozdań z realizacji Priorytetów komponentu regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, WUP, Rzeszów.

Akty prawne

Ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U.2006.96.651).

Ustawa z 7 maja 2009 r. o zmianie ustawy o spółdzielniach socjalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U.2009.91.742).

Strony internetowe

Bank Danych Lokalnych: (http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks).

IPISS, wyniki projektu badawczego: „Polityka społeczna państwa w okresie przebudowy ustroju i systemu gospodarczego” (<https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-socjalne-oraz-minimum-egzystencji>).

Informacja o spółdzielniach socjalnych zakładanych w ramach dotacji z PO KL:

(http://pokl.wup-rzeszow.pl/pl/106,171/2/dotacja_na_zakladanie_spoldzielni_socjalnych.html).

Social cooperatives as a response to selected social problems. Example of Podkarpackie Region

Abstract: The article presents an analysis of the social cooperatives functioning, which were located in Podkarpackie Region, in connection with the important social problems for the inhabitants of this area – poverty and unemployment. The study used both the results of the research project “Study of utility of income in Polish households and its impact on the households”, as well as data from the Operational Programme Human Capital and the Ministry of Labour and Social Policy concern the social cooperatives functioning. In addition to the statistical analysis of available material, the conclusions of the follow-up involved, particularly with regard to the functioning of social cooperatives were also presented.

Keywords: social cooperatives, poverty, unemployment, research, monitoring.

Spółdzielcze Grupy Producentów Rolnych jako podmioty ekonomii społecznej

Rafał Płoski*

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie spółdzielczych grup producentów rolnych jako podmiotów ekonomii społecznej. Scharakteryzowano podstawowe funkcje ekonomii społecznej oraz cele i funkcje tworzenia grup producentów rolnych w formie spółdzielni, które są zbieżne z wartościami i cechami podmiotów ekonomii społecznej. W oparciu o analizę literatury przedmiotu, statut spółdzielczych grup producentów rolnych oraz wyniki autorskich badań ankietowych sformułowano tezy, które potwierdzają, że przy odpowiednim wsparciu rządu spółdzielcze grupy producentów rolnych mogą mieć wpływ na rozwój społeczny i gospodarczy na terenach wiejskich oraz mogą być szansą odrodzenia polskiej spółdzielczości rolniczej.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, spółdzielczość, grupy producentów rolnych.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie nowego modelu spółdzielni rolniczych w postaci spółdzielczych grup producentów rolnych – jako podmiotów ekonomii społecznej wpływających na rozwój społeczny oraz gospodarczy na terenach wiejskich. Grupy producentów rolnych stanowią nowy rodzaj podmiotów gospodarczych działających na rynku rolnym i zbliżone są do spółdzielni rolniczych działających w krajach tzw. „starej UE”, co odróżnia je od spółdzielczości rolniczej (tzw. „stary model”) tworzonej w okresie PRL i reprezentowanej m.in. przez rolnicze spółdzielnie produkcyjne, spółdzielnie kółek rolniczych, gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”.

Scharakteryzowano podstawowe cechy i funkcje ekonomii społecznej oraz wartości i zasady spółdzielcze, ze szczególnym uwzględnieniem cech i celów spółdzielczych grup producentów rolnych, które są zbieżne z wartościami ekonomii społecznej. Spółdzielcze grupy producenckie można wykorzystać do rozwiązywania współczesnych problemów rolników związanych z utrzymaniem się na rynku oraz podniesienia rozwoju i konkurencyjności ich gospodarstw rolnych ze względu na zmianę warunków produkcji w rolnictwie i wspólną politykę rolną po wejściu Polski do UE. Organizowanie się rolników w spółdzielcze grupy producentów może mieć istotny wpływ na rozwój gospodarczy lokalnych wspólnot, jak również całych regionów, prowadząc do poprawy sytuacji materialnej mieszkańców wsi i terenów wiejskich, które szczególnie są zagrożone bezrobociem. Spółdzielczość jako forma zbiorowej zaradności pomaga społeczności wiejskiej w utrzymaniu aktywności gospodarczej i społecznej. Ponadto, przyczynia się do rozwoju lokalnych społeczności, uaktywnia je kulturowo [Bro-

dziński, 2005, s. 400]. Poza tym warto podkreślić, że historycznie spółdzielczość, zwłaszcza rolnicza i bankowa, była odpowiedzią na biedę i ekonomiczną słabość mieszkańców wsi.

1. Pojęcie oraz podstawowe cechy i funkcje ekonomii społecznej

Pojęcie ekonomii społecznej, zwanej też gospodarką społeczną, jest bardzo szerokie i niejednoznaczne. W sensie definicyjnym jest kategorią wieloznaczną, wciąż będącą przedmiotem dyskusji wśród teoretyków i praktyków tego przedmiotu.

Segment gospodarki nazywany ekonomią społeczną zazwyczaj odwołuje się do wartości, specyficznych celów i zasad funkcjonowania, identyfikując podmioty funkcjonujące w ekonomii społecznej, oraz właściwych form prawno-organizacyjnych dla podmiotów tego sektora. Za takie zasady – wyróżniające podmioty ekonomii społecznej – J. Defourny i P. Develtere uznali:

- nadrzędność świadczenia usług dla członków lub wspólnoty względem zysku,
- autonomiczne zarządzanie,
- demokratyczny proces decyzyjny,
- prymat ludzi i pracy w stosunku do kapitału przy podziale dochodu [2006].

Do powyższego zestawienia trzeba jeszcze dodać cechę lokalnego zakorzenienia i działania na rzecz wspólnoty lokalnej.

* Rafał Płoski

Krajowa Rada Spółdzielcza
ul. Jasna 1, 00-013 Warszawa, Polska
e-mail: ploskir@krs.com.pl

Wymienione cechy determinują określone relacje społeczne:

1. Cel społeczny – relacja między organizacją ekonomii społecznej a beneficjentami jej działania: działanie nie dla zysku, a dla społecznej użyteczności.
2. Autonomiczne zarządzanie – relacja między interesariuszami: żaden z nich nie może narzucić zmiany jej statutowego celu.
3. Demokratyczne decydowanie – relacja między członkami: każdy uczestnik może praktycznie wywierać wpływ na jej funkcjonowanie.
4. Praca przed kapitałem – relacja między interesariuszami i członkami organizacji ekonomii społecznej: wypracowana nadwyżka ekonomiczna nie jest dystrybuowana, ale służy realizacji celu społecznego.
5. Lokalne zakorzenienie – relacja między podmiotem ekonomii społecznej a wspólnotą lokalną: działanie w ramach lokalnej wspólnoty i dla niej.

Zdaniem J. Hausnera, odwołując się do ww. cech, ekonomię społeczną należy uznać za sektor gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowywana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Misja podmiotów ekonomii społecznej wynika z autonomii zarządzania, demokratycznego decydowania oraz lokalnego zakorzenienia tych organizacji i jest przez nie chroniona [Hausner, 2007, s. 14].

Od gospodarki prywatnej odróżnia ekonomię społeczną przede wszystkim to, że jej podmioty nie są nastawione na zysk, lecz na realizację celów społecznych, z których najważniejszym jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu poprzez aktywizację zawodową i usamodzielnienie osób wykluczonych. Do grupy zagrożonej wykluczeniem społecznym zalicza się w szczególności: bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych i izolowanych. Od gospodarki publicznej ekonomię społeczną odróżnia natomiast to, że jej podmioty nie są kontrolowane przez administrację publiczną, lecz przez obywateli i/lub organizacje obywatelskie. Należy również podkreślić, że podmioty ekonomii społecznej nie należą do gospodarki „wielkich gabarytów i ambicji”. Jest to najczęściej działalność gospodarcza w skali mikro, lokalnie zakorzeniona i podejmo-

wana z myślą o bezradnych i wykluczonych, którzy o równości szans, nawet jeśli słyszeli, mogą jedynie pomarzyć [Ibidem, s. 12].

Stała Europejska Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji uznała, że „organizacje gospodarki społecznej są podmiotami gospodarczymi i społecznymi aktywnymi we wszystkich sektorach. Wyróżniają się celami i szczególną formą przedsiębiorczości. Gospodarka społeczna obejmuje organizacje, takie jak: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Ich aktywność występuje przede wszystkim w dziedzinie zabezpieczenia społecznego, wyżywienia, bankowości, ubezpieczeń, produkcji rolnej, spraw konsumenckich, aktywności zrzeszeń oraz organizowania zaplecza handlowego, rzemiosła, mieszkalnictwa, usług w miejscu zamieszkania, edukacji, szkoleń w dziedzinie kultury, sportu i aktywności w czasie wolnym” [Leś, 2005, s. 37].

2. Cele, zadania i cechy spółdzielczych grup producentów rolnych – zasady i wartości spółdzielcze

Spółdzielcze grupy producenckie działają jako grupy producentów rolnych na podstawie:

- ustawy Prawo spółdzielcze z 16 września 1982 r. (t.j. Dz.U.2013.1443),
- ustawy z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U.2000.88.983, ze zm.),

oraz jako grupy i organizacje producentów owoców i warzyw na podstawie ustawy z 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi uprawianych na włókno (tj. Dz.U.2011.145.868).

Obecnie w Polsce funkcjonuje 16 branż spółdzielczych [<http://www.krs.org.pl>]¹, które prowadzą swoją działalność na podstawie ustawy Prawo spółdzielcze z 16 września 1982 r. (t.j. Dz.U.2013.1443) oraz na podstawie innych aktów prawnych regulu-

¹ GS „Samopomoc Chłopska”, Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne, Spółdzielczość Ogrodniczo-Pszczelarska, Spółdzielnie Kółek Rolniczych, Spółdzielczość Mleczarska, Spółdzielczość Spożywców „SPOŁEM”, Spółdzielczość Mieszkaniowa, Spółdzielnie „Cepelia”, Spółdzielczość Bankowa, SKOK, Spółdzielczość Rzemieślnicza, Spółdzielczość Uczniowska, Spółdzielczość Socjalna, Spółdzielczość Pracy, Spółdzielczość Inwalidów i Niewidomych, Spółdzielcze Grupy Producentów Rolnych.

jących funkcjonowanie poszczególnych rodzajów spółdzielni².

Zgodnie z ustawą Prawo spółdzielcze, spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, która w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Spółdzielnia może także prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków i ich środowiska.

Cechy charakteryzujące ten typ podmiotów to:

- dobrowolne powołanie organizacji przez jej członków,
- swoboda przystąpienia i wystąpienia z organizacji,
- swoboda ustalenia stosunków organizacyjnych oraz treści stosunku członkostwa,
- wspólne cele członków organizacji,
- zależność organizacyjna (podział kompetencji, wybór i zarządzanie na zasadach demokratycznych),
- niezależność organizacji.

Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchester w 1995 r. opracował uświadczoną, nową wersję zasad spółdzielczych i wartości – jako wytyczne, przy pomocy których spółdzielnie wprowadzają swoje wartości do praktyki. Służą one do identyfikacji spółdzielni lub innej firmy gospodarczej:

- I. Zasada dobrowolnego i otwartego członkostwa.
- II. Zasada demokratycznej kontroli członkowskiej.
- III. Zasada ekonomicznego uczestnictwa członków.
- IV. Zasada autonomii i niezależności.
- V. Zasada kształcenia, szkolenia i informacji.
- VI. Zasada współpracy pomiędzy spółdzielniami.
- VII. Zasada troski o społeczność lokalną.

Spółdzielnie opierają swoją działalność na wartościach samopomocy, samoodpowiedzialności, demokracji, równości, sprawiedliwości i solidarności. Zgodnie z tradycjami założycieli ruchu spółdzielczego, członkowie spółdzielni wyznają wartości etycz-

ne uczciwości, otwartości, odpowiedzialności społecznej i troski o innych. Wszystkie przedstawione wartości i zasady spółdzielcze są zgodne z podstawowymi cechami ekonomii społecznej.

Spółdzielnie działające jako grupy producentów rolnych poza w/w cechami wyróżniającymi spółdzielnie, prowadzą swoją działalność również według przepisów ustawy o grupach producentów rolnych. W myśl tej ustawy osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działań specjalnych produkcji rolnej mogą organizować się w grupy producentów rolnych w celu:

- wspólnego dostosowania produkcji artykułów rolnych do warunków rynkowych,
- poprawy efektywności gospodarowania,
- planowania produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości,
- koncentracji podaży,
- organizowania sprzedaży produktów rolnych,
- ochrony środowiska naturalnego.

Grupy producentów są organizowane, aby pomóc członkom grupy w dostosowaniu produkcji do potrzeb rynku oraz umożliwić łatwiejszy dostęp do rynków zbytu. Jednocześnie dodatkowymi celami grupy jest prowadzenie wspólnego zaopatrzenia swoich członków w środki do produkcji, uzyskiwanie wymierne oszczędności wynikające ze skali łącznych zakupów. Ponadto, wiele grup, w tym w szczególności grupy zrzeszające producentów owoców i warzyw, inwestuje i podejmuje współpracę, aby realizować wspólne cele na większą skalę. Grupy producenckie stanowią swego rodzaju rozszerzenie działalności prowadzonej przez członka w swoim gospodarstwie rolnym i stwarzają rolnikom możliwość wprowadzenia swoich produktów na rynek, na lepszych warunkach, w związku z dostawą większych partii i lepszej jakości produktów oraz podwyższeniu wartości dodanej (uszlachetnianie, wstępne przetworzenie). Działanie w grupie ma na celu uzyskanie wyższych dochodów, głównie przez obniżenie kosztów prowadzenia gospodarstwa rolnego oraz poprawę usług świadczonych na rzecz producentów – członków grupy. Taki rodzaj działania grupy określa się jako tzw. „przedłużenie gospodarstwa” [Boguta i in., 2012, s. 10]. Tym samym działalność gospodarczą spółdzielczej grupy producen-

² Ustawa z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U.2006.94.651, ze zm.), ustawa z 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (tj. Dz.U.2013.1450), ustawa z 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych (tj. Dz.U.2013.1222), ustawa z 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (tj. Dz.U.2014.109).

tów rolnych nie polega na skupowaniu produktów i sprzedaży z zyskiem, lecz na sprzedaży produktów wyprodukowanych w gospodarstwach członków. Warunkiem członkostwa w grupie jest podpisanie umowy członkowskiej, w której ustala się wzajemne obowiązki oraz zobowiązania członków i grupy. Zgodnie z w/w umowami oraz statutem (dotyczy spółdzielni):

- członkowie są zobowiązani do korzystania z usług grupy,
- finansowanie inwestycji i nadwyżka dla członków są ustalane na podstawie przepisów statutu,
- kontrola nad grupą powinna być sprawowana przez członków zaangażowanych w działalność grupy i korzystających z jej usług [Boguta, Martynowski, 2010, s. 44].

Spółdzielcza grupa producentów rolnych prowadzi działalność jako zrzeszenie osób, które współdziałają ze sobą, mając wspólny cel, określony nie tylko w ustawie o grupach producentów rolnych, ale również w statucie, w którym mogą być wskazane dodatkowe cele. Członkowie grupy tworzą odrębną grupę społeczną na stosunkowo niewielkim obszarze (na terenach wiejskich), która działa w ich wspólnym interesie.

Współcześnie rolnik prowadzący gospodarstwo rolne, niezależnie od jego wielkości, jest jednostką małą i słabą – często jest skazany na sprzedawanie swoich produktów do jednego nabywcy, który może dyktować warunki kupna towaru. Zrzeszanie się rolników w grupy producenckie w celu wspólnej sprzedaży swoich produktów podnosi w sposób zdecydowany ich siłę konkurencyjną [Boguta, Martynowski, 2010, s. 9–10]. Tym samym organizowanie się rolników w grupy producentów rolnych w dobie gospodarki rynkowej jest jedną z szans na dalsze prowadzenie gospodarstwa rolnego, stanowiącego główny dochód w gospodarstwie domowym na terenach wiejskich, i w konsekwencji uniknięcia wykluczenia społecznego. Ponadto, samoorganizowanie się rolników w grupy producenckie jest przykładem indywidualnej przedsiębiorczości, która pozwala na podniesienie relatywnie niskich dochodów gospodarstw rolnych, w tym w szczególności niskotowarowych.

Jednocześnie należy nadmienić, że grupy producentów rolnych działające w formie spółdzielni integrują głównie rolników posiadających stosun-

kowo niewielkie powierzchniowo gospodarstwa rolne, które samodzielnie nie są w stanie utrzymać dochodowej produkcji. Z uwagi na powyższe, spółdzielcze grupy producentów rolnych zrzeszają większą liczbę członków, niż ma to miejsce w grupach działających w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które zwykle są rodzinnymi firmami prowadzącymi duże gospodarstwa rolne.

Spółdzielcze grupy producentów rolnych realizują najczęściej działalność gospodarczą w skali mikro lub makro na lokalnym rynku. W ten sposób stają się ważnym pracodawcą na obszarach wiejskich, bowiem rozwijając swoją działalność, preferują zatrudnienie (trwałe lub czasowe) rolników, dając im dodatkowe korzyści zarówno dla ich gospodarstw, jak i wsi. Bezpośrednio z celów ustawowych tworzenia grup producentów i spółdzielni rolniczych wynika również zainteresowanie ochroną środowiska i krajobrazu, co ma znaczenie nie tylko gospodarcze, ale również wychowawcze wśród rolników, kształtując odpowiednie postawy i upowszechniając informacje (np. dotyczące czystości wód, przechowywania środków chemicznych, czystości obszarów wiejskich, infrastruktury itp.) [Brodziński, 2005, s. 71].

Zgodnie z przepisami ustawy o grupach producentów rolnych i ustawy Prawo spółdzielcze członkowie są właścicielami grupy i podejmują najważniejsze decyzje bezpośrednio na walnym zgromadzeniu lub poprzez swoich przedstawicieli wybranych do rady nadzorczej i zarządu, sprawujących zwykle swoje funkcje społecznie, co jest jedną z cech podmiotów ekonomii społecznej.

3. Wspólne cechy i cele spółdzielczych grup producentów rolnych i podmiotów ekonomii społecznej

Analiza statutu spółdzielczych grup producentów potwierdza tezę, że cechy i cele tych spółdzielni są zbieżne z wartościami ekonomii społecznej. Podany analizie statut został przygotowany przez Krajową Radę Spółdzielczą, która w ramach prowadzonych ogólnopolskich projektów dotyczących promocji tworzenia grup producentów rolnych, ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej (uczestniczyło w nich ok. 20 tys. rolników producentów rolnych) od 2006 r. pomagała zakładać tego typu spółdzielnie [Instrukcja, 2010]. Większość

z funkcjonujących spółdzielczych grup producenckich działa na podstawie tego statutu, który stosownie do przepisu art. 2 ustawy Prawo spółdzielcze stanowi podstawowy akt prawny i swego rodzaju umowę między członkami a spółdzielnią, regulując również działalność spółdzielni.

Stosownie do statutu jednym z podstawowych celów działania spółdzielni jest m.in.:

- produkcja produktów lub grupy produktów rolnych, z uwzględnieniem jakości,
- ochrona środowiska naturalnego,
- prowadzenie działalności kulturalno-oświatowej na rzecz swoich członków i środowiska.

Powyższe cele działania tego rodzaju spółdzielni można zakwalifikować do celów społecznych charakteryzujących działania nie dla zysku, a dla społecznej użyteczności.

Kolejnymi cechami wspólnymi spółdzielni producenckich i podmiotów ekonomii społecznej jest autonomiczne oraz demokratyczne zarządzanie, które wynika wprost z przepisów ustawy Prawo spółdzielcze, wskazując na samorządność podmiotów spółdzielczych oraz demokratyczne zasady podejmowania decyzji przez organy spółdzielni, tj. walne zgromadzenie, radę nadzorczą (jeśli dotyczy) oraz zarząd spółdzielni. Przedmiotowy statut oprócz zapisów wynikających z przepisów ustawy Prawo spółdzielcze, zawiera również rozdział pt. „Postępowanie wewnątrzspółdzielcze”, w którym podkreśla się autonomiczność i demokratyczne zasady podejmowania decyzji w spółdzielni.

Kolejną wspólną cechą jest „praca przed kapitałem”, która występuje w treści statutów spółdzielni producentów rolnych, zgodnie z którą „część nadwyżki bilansowej przeznacza się na cele określone w uchwale walnego zgromadzenia”. Statut daje członkom spółdzielni głos decydujący w tej sprawie, jednak większość spółdzielczych grup producentów przeznacza nadwyżkę na dalszy rozwój spółdzielni, w tym głównie na inwestycje i zwiększenie potencjału produkcyjnego spółdzielni, co w konsekwencji prowadzi do utworzenia nowych miejsc pracy.

Lokalne zakorzenienie, czyli działanie w ramach wspólnoty i na jej rzecz jest kolejną cechą wspólną spółdzielczych grup producentów i podmiotów ekonomii społecznej. Zgodnie z treścią statutu, spółdzielnia może tworzyć fundusz specjalny (wy-

nika to z przepisów ustawy z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw; Dz.U.2000.88.983, ze zm.) „przeznaczony na wypłacanie członkom zaliczek za dostawy produktów rolnych, na zapomogi w przypadku wystąpienia klęsk żywiołowych lub losowych oraz pożyczek dla członków przeznaczonych na rozwój i modernizację bazy produkcyjnej. Fundusz tworzy się z odpisów z podziału nadwyżki bilansowej oraz z pomocy finansowej dla grup producenckich”. Jednocześnie potwierdzeniem lokalnego zakorzenienia tego typu spółdzielni jest również pomoc dla lokalnych środowisk, w tym w szczególności udzielanie pomocy finansowej lokalnym ośrodkom szkolnym, organizacjom społecznym, co jest charakterystyczne dla podmiotów spółdzielczych.

Powyższa analiza statutu spółdzielni grup producentów rolnych ma charakter reprezentatywny, gdyż dotyczy większości działających spółdzielni tej branży. To potwierdza stawianą tezę, że cechy i cele tych spółdzielni są zbieżne z wartościami i cechami podmiotów ekonomii społecznej.

4. Spółdzielcze grupy producentów rolnych jako nowy rodzaj spółdzielni rolniczych

Grupy producenckie działają jako grupy producentów rolnych na podstawie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, oraz jako grupy i organizacje producentów owoców i warzyw na podstawie ustawy o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi uprawianych na włókno.

Zgodnie z ww. przepisami w grupy (minimum 5 członków) mogą zorganizować się osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne prowadzące gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzące działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej.

Termin grupa producentów nie oznacza konkretnej formy prawnej, lecz odnosi się do organizacji, której głównym celem jest wprowadzanie na rynek produktów wytworzonych w gospodarstwach członków.

Grupy producentów działają na rynku jako podmioty gospodarcze najczęściej w formie: spółek z o.o. (64%), spółdzielni (31%) oraz zrzeszeń (4%) i stowarzyszeń (1%), podlegając tym samym regułom ekonomicznym, konkurując o rynki zbytu z pozostałymi podmiotami. Grupa producentów rolnych różni się od innych podmiotów gospodarczych tym, że jest prywatną firmą będącą własnością indywidualnych producentów, którzy będąc jej członkami kierują jej działaniami [Boguta i in., 2014, s. 52, 54].

4.1. Wsparcie finansowe dla grup producentów

Po wejściu Polski do Unii Europejskiej grupy producentów rolnych zostały objęte wsparciem finansowym na zasadach wspólnotowych, co zdecydowanie zwiększyło zainteresowanie producentów ich tworzeniem. Uzyskują one wsparcie z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), korzystając m.in. z działania pn. Grupy producentów rolnych. W jego ramach mogą uzyskać w ciągu pierwszych 5 lat działalności pomoc ryczałtową na ich tworzenie i działalność administracyjną, w tym inwestycje w wysokości 5%, 4%, 3%, 2% wartości netto sprzedanych produktów, nie większej niż 100 tys. euro, 80 tys. euro, 60 tys. euro oraz 50 tys. euro. Nowy PROW na lata 2014–2020, zatwierdzony przez Komisję Europejską w grudniu 2014 r., również pozwala na uzyskanie pomocy ryczałtowej w ciągu pierwszych 5 lat działalności w wysokości 10%, 8%, 6%, 5%, 4% wartości netto ww. sprzedaży, jednak maksymalnie 100 tys. euro w każdym roku pięcioletniego wsparcia.

W ramach PROW grupy producentów mogły i nadal mogą korzystać także z następujących działań:

- zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej,
- tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw [Boguta i in., 2014, s. 182–183].

Jednocześnie należy podkreślić, że nowy PROW 2014–2020 zawiera zapisy dotyczące udzielania dotacji, a także preferencji, ukierunkowując wsparcie na podmioty spółdzielcze, w następujących działaniach:

- transfer wiedzy i działalność informacyjna,
- tworzenie grup i organizacji producentów,

- przetwórstwo i marketing produktów rolnych,
- współpraca.

Ponadto, spółdzielnie rolnicze i wiejskie mają również dostęp do środków pomocowych m.in. w ramach następujących działań PROW: Rozwój przedsiębiorczości – rozwój usług rolniczych, Modernizacja Gospodarstw Rolnych, Wsparcie dla rozwoju lokalnego w ramach inicjatywy LEADER (RLKS – rozwój lokalny kierowany przez społeczność), oraz w ramach Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich. Warto również pamiętać o środkach wsparcia spółdzielni rolniczych i wiejskich z Funduszy Spójności, w szczególności w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych poszczególnych województw, wdrażanych przez Marszałków Województw lub wyznaczone przez Marszałków instytucje [<http://www.krs.org.pl>].

Powyższe możliwości wsparcia finansowego były jednym z powodów powstawania grup producenckich i niekiedy miały decydujące znaczenie dla ich tworzenia. Należy jednak podkreślić, że dla członków grup producentów zakładanych w formie spółdzielni poza wsparciem finansowym, decydujące znaczenie dla zorganizowania się w grupy ma utrzymanie bądź wzmocnienie pozycji na rynku jako producenta rolnego. Wynika to z tego, że członkami grup w formie spółdzielni są najczęściej rolnicy będący właścicielami stosunkowo niedużych gospodarstw rolnych, odwrotnie niż ma to miejsce w przypadku rolników zakładających grupy w formie spółki z o.o. Podstawowe różnice pomiędzy spółdzielnią a spółką kapitałową wynikają ze stosunków między właścicielami a przedsiębiorstwem i sposobu podejścia do wypracowywania i dzielenia zysku. Właściciele grup producentów działających w formie sp. z o.o. dążą do wypracowania przez ich firmę jak największych zysków i dzielą je proporcjonalnie do zainwestowanego kapitału. Natomiast członkowie spółdzielczych grup producentów oczekują od swojej spółdzielni/firmy następujących korzyści: niższej ceny i udogodnienia przy zakupie środków do produkcji, wyższej ceny i stabilnej sprzedaży produktów wyprodukowanych w gospodarstwie, szkolenia, doradztwa, działalności kulturalnej, socjalnej itp. Ponadto, należy podkreślić fundamentalną różnicę w sposobie podejmowania decyzji; spółka z o.o. oparta jest o kapitał (jeden udział = jeden głos), a spółdzielnia oparta jest o członkostwo (jeden członek = jeden głos).

4.2. Rozwój spółdzielczych grup producentów rolnych

Z danych Krajowej Rady Spółdzielczej opracowanych na podstawie rejestrów grup prowadzonych przez Marszałków Województw (stan na 30.09.2014) wynika, że łącznie w Polsce działało około 1360 grup producentów rolnych oraz około 320 grup i organizacji producentów owoców i warzyw. Łącznie we wszystkich grupach producenckich działało około 35 tys. członków, w tym około 7 tys. członków w grupach i organizacjach owoców i warzyw [<http://www.krs.org.pl>]. Co istotne, należy podkreślić, że w ostatnich latach liczba tworzonych grup producenckich, w tym w szczególności w formie spółdzielni, znacznie zwiększyła się, co szczegółowo przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Liczba tworzonych grup producentów rolnych (bez owoców i warzyw) w latach 2008–2013

2008	2009	2010	2011	2012	2013
158	137	157	224	239	486
48*	42*	50*	68*	81*	150*

* liczba tworzonych grup producentów rolnych w formie spółdzielni.
Źródło: [<http://www.krs.org.pl>].

Na koniec 2014 r. w prowadzonej przez Krajową Radę Spółdzielczą bazie spółdzielni występowało w sumie 457 (czynnych – prowadzących działalność) grup producentów rolnych oraz grup owoców i warzyw w formie spółdzielni. Natomiast na koniec 2011 r. spółdzielczych grup producentów rolnych (bez grup i organizacji owoców i warzyw) było w sumie 227. Dodatkowo funkcjonowało około 30 spółdzielni w grupach i organizacjach owoców i warzyw [<http://www.krs.org.pl>].

Dane liczbowe zamieszczone w tabeli 2 wskazują, że grupy producentów rolnych – jako nowy model spółdzielczości na terenach wiejskich – mają przyszłość i cieszą się dużym zainteresowaniem wśród rolników, w tym w szczególności na terenie województwa wielkopolskiego, które jest liderem w aspekcie tworzenia grup producenckich. Jednocześnie należy podkreślić, że tego typu spółdzielnie branżowe nie są całkiem nowym rozwiązaniem, gdyż branżowe spółdzielnie rolnicze występowały już w okresie międzywojennym m.in. jako spółdzielnie jajczarskie, zbytu bydła i trzody chlewnej, owocarskie dla przerobu owoców i zbytu w stanie

świeżym, Iniańskie i tkackie, pszczelarskie i inne [Kłapkowski, 1927, s. 57].

Tabela 2. Grupy producentów w Polsce, w tym spółdzielnie

Województwo	Liczba spółdzielczych grup producentów rolnych		Liczba grup producentów według stanu na luty 2014 r.	
	Stan na 31.12.2011*	Stan na 31.12.2014	GPR**	GP i OP***
dolnośląskie	7	11	130	11
kujawsko-pomorskie	34	49	130	42
lubelskie	8	19	34	32
lubuskie	5	12	73	6
łódzkie	2	10	36	19
małopolskie	2	11	19	11
mazowieckie	11	28	75	95
opolskie	12	13	87	6
podkarpackie	16	33	43	6
podlaskie	6	12	43	3
pomorskie	10	5	77	10
śląskie	4	5	27	4
świętokrzyskie	1	6	15	16
warmińsko-mazurskie	19	30	87	3
wielkopolskie	86	209	419	47
zachodniopomorskie	4	4	70	1
Razem	227	457	1384	312

* nie obejmuje grup i organizacji owoców i warzyw.

** obejmuje grupy producentów rolnych.

*** obejmuje grupy i organizacje owoców i warzyw.

Źródło: [<http://www.krs.org.pl> i <http://www.cdr.gov.pl>].³

Proces tworzenia grup producentów w formie spółdzielczej w ostatnich kilku latach utrzymuje się na zbliżonym poziomie – ok. 30–33% ogólnej liczby zakładanych grup producentów rolnych. Jednak ten poziom jest bardzo zróżnicowany w poszczególnych regionach Polski. Największy udział spółdzielni w tworzonych grupach producentów rolnych występuje w województwie: podkarpackim – 64%, wielkopolskim – 51%, lubelskim – 38%, warmińsko-mazurskim – 37%, kujawsko-pomorskim – 34%. W tych pięciu województwach jest zarejestrowanych ok. 75% wszystkich spółdzielni. Natomiast w samym województwie wielkopolskim na koniec 2014 r. prowadziło działalność ponad 200 spółdziel-

³ Dane z bazy spółdzielni (system KRS) prowadzonej przez Krajową Radę Spółdzielczą oraz ze strony internetowej <http://www.krs.org.pl> i <http://www.cdr.gov.pl>.

czych grup producentów, czyli około 45% wszystkich spółdzielczych grup producenckich funkcjonujących w Polsce. W powstawaniu spółdzielni przodowały tereny o dawnych tradycjach spółdzielczych z okresu zaborów, czyli Wielkopolska oraz dawna Galicja (woj. podkarpackie). Oprócz ugruntowanych dobrych tradycji spółdzielczych, wpływ na powstawanie grup producenckich w formie spółdzielni miała także aktywność miejscowych środowisk zainteresowanych tą formą prawną, w tym w szczególności działalność miejscowych liderów aktywizujących lokalnych producentów rolnych. Potwierdzeniem jest odmienna specyfika i struktura gospodarstw w tych województwach⁴. Należy również podkreślić, że w województwach o dużej powierzchni gruntów rolnych powstają głównie grupy w formie spółek z o.o., których założycielami są rolnicy prowadzący duże gospodarstwa rolne na wysokim poziomie, będące niekiedy dużymi przedsiębiorstwami, których głównym celem jest podniesienie dochodu z tych gospodarstw. Dlatego też w województwach o wyższej średniej powierzchni gospodarstw rolnych (zachodniopomorskie, dolnośląskie, pomorskie, lubuskie, opolskie, z zastrzeżeniem warmińsko-mazurskiego) powstaje mniej grup producenckich w formie spółdzielni. Jak wcześniej wskazano, członkami grup w formie spółdzielni są najczęściej rolnicy będący właścicielami stosunkowo niedużych gospodarstw rolnych.

Zakończenie

Zmiany społeczno-gospodarcze wynikające ze wspólnej polityki rolnej (w wyniku wejścia Polski do UE) i w związku z tym przeobrażenia polityki wewnętrznej, prawodawstwa oraz produkcji w rolnictwie powodują, że producenci rolni muszą się organizować w celu podniesienia swojej konkurencyjności i utrzymania się na rynku, co także przyczynia się do budowy bogatszego i silniejszego

społeczeństwa. Jednym z możliwych rozwiązań jest upowszechnianie ekonomii społecznej, rozwój przedsiębiorstw społecznych w postaci spółdzielni rolniczych, w tym spółdzielczych grup producentów. Tym samym konieczne jest stworzenie przez państwo warunków umożliwiających dalszy rozwój przedsiębiorstw społecznych i podmiotów zaliczanych do sektora ekonomii społecznej, w tym również spółdzielni.

Wsparcie tworzenia spółdzielczych grup producenckich może mieć wpływ na rozwój społeczny oraz gospodarczy na terenach wiejskich m.in. poprzez:

- tworzenie nowych miejsc pracy (w ramach działania Tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw),
- współpracę rolników z lokalnymi przedsiębiorstwami działającymi w branży rolniczej,
- utrzymanie przez rolników gospodarstw rolnych (dotyczy głównie średnich i małych gospodarstw rolnych),
- inwestycje w urządzenia, maszyny i bazy magazynowe, również przy udziale pomocy z funduszy unijnych,
- świadczenie nowych usług i podniesienie jakości produkcji wytworzonych produktów rolnych,
- edukację rolników–członków spółdzielni w zakresie ochrony środowiska naturalnego.

Spółdzielcze grupy producentów rolnych jako nowy model spółdzielni rolniczych rozwijają się dynamicznie (zob. tab. 1 i 2) i są szansą na rozwój i odbudowę spółdzielczości, która została znacznie osłabiona w wyniku transformacji ustrojowej po 1989 r. W ostatnich latach poza spółdzielczymi grupami producenckimi, jedynie spółdzielnie socjalne (stawiane za wzór podmiotu ekonomii społecznej) mogą poszczycić się tak znacznym przyrostem tempa ich powstawania⁵. Mimo dużej liczby nowych grup w ostatnich latach, wskaźnik gospodarczego zorganizowania polskich rolników (16%)⁶ wciąż znacznie odbiega od stopnia zorganizowania rolników w krajach Europy Zachodniej (średnio

⁴ Ogłoszenie Prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z 17 września 2014 r. w sprawie wielkości średniej powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w poszczególnych województwach oraz średniej powierzchni gruntów rolnych w kraju w 2014 r. Średnia wielkość powierzchni gruntów rolnych w gospodarstwie rolnym w kraju w 2014 r. wynosi 10,48 ha: dolnośląskie – 16,22 ha; kujawsko-pomorskie – 15,30 ha; lubelskie – 7,54 ha, lubuskie – 20,92 ha; łódzkie – 7,61 ha; małopolskie – 3,95 ha; mazowieckie – 8,55 ha; opolskie – 18,22 ha; podkarpackie – 4,63 ha; podlaskie – 12,24 ha; pomorskie – 19,00 ha; śląskie – 7,37 ha; świętokrzyskie – 5,57 ha; warmińsko-mazurskie – 22,92 ha; wielkopolskie – 13,51 ha; zachodniopomorskie – 30,29 ha [zob. www.arimr.gov.pl].

⁵ Według bazy spółdzielni (systemu KRS) prowadzonej przez Krajową Radę Spółdzielczą funkcjonuje ponad 1020 (czynnych) spółdzielni socjalnych (stan na luty 2015 r.).

⁶ Biorąc pod uwagę liczbę rolników, którzy są członkami grup oraz producentów mleka o większej skali produkcji będących członkami spółdzielni mleczarskich (nie należących do GPR) oraz przyjmując szacunkową w Polsce liczbę 400 tys. producentów towarowych, wskaźnik gospodarczego zorganizowania polskich rolników wynosi 16%.

60%) [Boguta i in., 2014, s. 57]. To potwierdza, że udział w rynku zorganizowanych rolników (członków grup i pozostałych spółdzielni rolniczych) jest najsłabszą stroną polskiego rolnictwa. W związku z tym niezbędne są dalsze intensywne działania informacyjno-szkoleniowe oraz praktyczna pomoc rolnikom w tworzeniu i rozwoju grup producentów rolnych – poprzez wprowadzanie rozwiązań systemowych w ramach realizowanej wspólnej polityki rolnej.

Postawione w niniejszym artykule tezy mają swoje uzasadnienie w autorskim badaniu ankietowym⁷, z którego wynika m.in., że:

- działania rządu powinny prowadzić do rozwoju i odbudowy spółdzielni rolniczych oraz wzmacniać znaczenie tych spółdzielni w rolnictwie (90% respondentów),
- działalność organizacji i instytucji rządowych w sposób niewystarczający wspiera tworzenie i organizowanie się rolników (ok. 65% respondentów),
- w obecnym stanie wolnego rynku rolnik działający w pojedynkę nie ma szansy na rozwój i samodzielne zabezpieczenie własnych interesów (ok. 70% respondentów),
- tworzenie grup producentów rolnych to dobra inicjatywa (ok. 85% respondentów),
- najlepszą formą prawną dla grupy producenckiej jest spółdzielnia (ok. 65% respondentów, a następnie sp. z o.o. – ok. 15% i 20% zrzeszenie i stowarzyszenie).

⁷ Badania ankietowe przeprowadzone na terenie całej Polski na grupie około 1000 osób (rolników oraz osób zatrudnionych w rolnictwie) na potrzeby rozprawy doktorskiej pt. „Polityka państwa wobec spółdzielczości rolniczej w II i III RP”.

Literatura

Boguta W., Gumkowski Z., Martynowski M., Piechowski A. [2014], *Spółdzielczość Wiejska – jako jedna z głównych form wspólnego gospodarczego działania ludzi*, II Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Boguta W., Gumkowski Z., Martynowski M. [2012], *Podniesienie konkurencyjności gospodarstw rolnych poprzez zrzeszanie się rolników – ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Boguta W., Martynowski M. [2010], *Organizowanie się rolników w grupy producentów głównym sposobem na podniesienie konkurencyjności gospodarstw rolnych – ze szczególnym uwzględnieniem formy spółdzielczej*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że jednym z powodów niechęci do tworzenia grup producenckich w formie spółdzielni jest negatywny odbiór społeczny spółdzielczości. Głównie jest to spowodowane tym, że zdaniem większości społeczeństwa spółdzielczość wywodzi się z okresu PRL (ok. 40% respondentów, ok. 30% z okresu międzywojennego, ok. 30% z okresu drugiej połowy XIX w.) i stąd niechęć do tej formy prawnej. Potwierdzają to wyniki badań ankietowych, z których wynika, że ok. 85% respondentów udzielających odpowiedzi wskazało na negatywny wizerunek i odbiór społeczny spółdzielni rolnych ze względu na pozostałości sprzed transformacji, mimo iż jednocześnie ok. 75% członków (w tym byłych) ma pozytywne doświadczenia jako członek spółdzielni przed 1990 r.

Spółdzielczość występuje w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej, który wyznacza kluczowe kierunki interwencji publicznej mające służyć kształtowaniu jak najlepszych warunków dla rozwoju ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych. Zgodnie z KPRES, podstawą istnienia i rozwoju ekonomii społecznej oraz przedsiębiorstw społecznych jest wspólne działanie, które jest podstawą tworzenia się więzi ekonomicznych pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi w obszarze aktywizowania środowisk lokalnych i rozwoju obszarów wiejskich. Wsparcie przedsiębiorczości społecznej odbywa się poprzez stymulowanie partnerstw i wspólnych inicjatyw, czym jest również tworzenie grup producenckich w formie spółdzielni. Przy odpowiednim wsparciu mogą one być szansą na odrodzenie polskiej spółdzielczości rolniczej.

Brodziński M.G. [2005], *Spółdzielczość obsługująca wieś i rolnictwo w okresie przekształceń ustrojowych*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.

Brodziński M.G. [2011], *Oblicza polskiej spółdzielczości wiejskiej początki – rozwój – przyszłość*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

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

Hausner J. [2007], *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Instrukcja [2010], *Instrukcja postępowania przy zakładaniu spółdzielni jako grupy producentów rolnych*; materiał informacyjny opracowany przez Krajową Radę Spółdzielczą w ramach działania „Szkolenia zawodowe dla osób zatrudnionych w rolnictwie i leśnictwie”, Warszawa.

Kawa M. [2014], *Spółdzielnie jako podmioty ekonomii społecznej wpływające na rozwój*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 39.

Kłapkowski T. [1929], *Spółdzielczość w Rolnictwie Polskim*, Państwowy Instytut Nauk Gospodarstwa Wiejskiego w Puławach, Warszawa.

KPRES [2014], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Uchwała Nr 164 Rady Ministrów z 12 sierpnia 2014 r. w sprawie przyjęcia programu pod nazwą „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej”, Monitor Polski, poz. 811.

Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.

Piechowski A. [2013], *Wartości i zasady spółdzielcze a społeczeństwo obywatelskie i gospodarka społeczna*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1(6).

Akty prawne

Ustawa z 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (tj. Dz.U.2013.1443).

Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U.2000.88.983, ze zm.).

Ustawa z 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi uprawianych na włókno (tj. Dz.U.2011.145.868).

Strony internetowe

<http://www.krs.org.pl>

<http://www.cdr.gov.pl>

<http://www.arimr.gov.pl>

Cooperative agricultural producers groups as the social economy entities

Abstract: The aim of the article is to present cooperative agricultural producers groups as the social economy entities. It characterizes the basic functions of the social economy and the objectives and functions of creating of agricultural producers groups in the form of cooperatives which are consistent with the values and characteristics of social economy entities on the basis of the charter of cooperative agricultural producers groups. Based on the analysis of literature on the subject, numerous charters of cooperative agricultural producers groups and the results of surveys copyright by author, formulated the thesis that prove that with the right support from the government, cooperative group of agricultural producers may have an impact on social and economic development in rural areas and may be a chance of rebirth for Polish agricultural cooperatives.

Keywords: social economy, cooperative movement, agricultural producers groups.

Charakterystyka przedsiębiorców społecznych – przegląd literatury

Teresa Piecuch*

Streszczenie: Przedsiębiorcy społeczni angażują się w rozwiązywanie różnorodnych problemów społecznych. Dzięki specyficznym cechom charakteru i ogromnej determinacji działania są w stanie przyczynić się do wprowadzania zmian systemowych ukierunkowanych na łagodzenie różnego rodzaju napięć społecznych. Ich misją jest poprawa bytu słabszych (marginalizowanych, wykluczonych), którzy z jakichś powodów nie są w stanie sami walczyć o swoją sytuację. Mimo iż przedsiębiorcy społeczni działają z zupełnie innych pobudek niż przedsiębiorcy komercyjni – ich zachowania tak naprawdę niewiele różnią się od siebie. Realizują co prawda inne cele, ale sposób ich działania i pełnione funkcje są bardzo podobne. Wszyscy przedsiębiorcy (niezależnie od sektora działalności) są skupieni na realizacji określonych celów, kierując się silną motywacją wewnętrzną, ponoszą ryzyko działalności, wdrażają innowacje, są agentami zmian itp.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość społeczna, przedsiębiorca społeczny, przedsiębiorczość indywidualna, przedsiębiorczość korporacyjna.

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość społeczna to nowy, interesujący obszar badawczy, który wymaga analizy teoretycznej i dociekań empirycznych, aby lepiej go poznać i zrozumieć. W literaturze światowej idea ta ujrzała światło dzienne za sprawą B. Draytona, który w 1980 r. założył Międzynarodowe Stowarzyszenie Przedsiębiorców Społecznych („Innowatorzy dla Dobra Wspólnego”) Ashoka¹.

W Polsce intensyfikacja zainteresowania problematyką przedsiębiorczości społecznej nastąpiła w 2004 r. i była związana z integracją z Unią Europejską, w której toczyły się wówczas intensywne dyskusje na temat istoty i znaczenia przedsiębiorstw społecznych w gospodarce [Ciepielewska-Kowalik i in., 2015, s. 1–39]. Obecnie problematyka ta stanowi przedmiot zainteresowania wielu badaczy, którzy podkreślają coraz większe jej znaczenie we współczesnych procesach gospodarowania.

Dominująca część opracowań (w tym badań) nad przedsiębiorczością społeczną koncentruje się na wyjaśnianiu zachowań przedsiębiorczych, nawiązując do emocjonalnych i poznawczych możliwości i cech przedsiębiorców lub ich relacji do tego,

co dzieje się w ich otoczeniu. Podobnie w niniejszym opracowaniu, które ma charakter teoretyczny i stanowi przegląd literatury przedmiotu, skoncentrowano się na psychologicznej analizie przedsiębiorców społecznych. Dokonano tego wykorzystując charakterystykę przedsiębiorców komercyjnych – indywidualnych i korporacyjnych. Przeanalizowano ich specyficzne cechy, opisano podobieństwa i różnice między nimi. Scharakteryzowano przedsiębiorców społecznych, wykorzystując np. ich nastawienie do wychwytywania pojawiających się szans, podejście do zysku, zmian, innowacji itp.

1. Istota przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorców społecznych

Powstała dzięki Draytonowi koncepcja przedsiębiorczości społecznej może być bardzo różnie rozumiana. J. Mair i E. Noboa dzielą dostępne w literaturze przedmiotu definicje tego pojęcia na następujące grupy:

- definicje, w których zwraca się uwagę na znaczenie organizacji non-profit, w ramach których są realizowane działania przedsiębiorcze nakierowane na kreowanie wartości społecznych,

¹ Podróżując po Indiach, B. Drayton w pewnej małej miejscowości chodził od drzwi do drzwi i prosił mieszkańców o napisanie na kartce imienia osoby, która najbardziej zmieniła ich życie. Doprowadziło go to do Glorii de Souza, która wprowadziła eksperymentalne podejście do nauki w lokalnej szkole. Jej system – oparty na kreatywności i rozwiązywaniu problemów, a nie na tradycyjnym rozwijaniu umiejętności pamięciowych – miał pozytywny wpływ na całą lokalną społeczność. Stało się to inspiracją dla Draytona do wyszukiwania i wspierania osób cenionych w środowiskach lokalnych, przyczyniających się do rozwiązywania istotnych problemów tych społeczności, poprzez doprowadzenie do wdrażania zmian systemowych [Majewska, 2014].

* Teresa Piecuch
Katedra Przedsiębiorczości
Zarządzania i Ekoinnowacyjności
Politechnika Rzeszowska im. I. Łukasiewicza
ul. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów
Polska
e-mail: piecuch@prz.edu.pl

- definicje, w których przedsiębiorczość społeczna jest sprowadzana do społecznie odpowiedzialnych praktyk realizowanych przez przedsiębiorstwa, np. w celu poprawy własnego wizerunku w otoczeniu,
- definicje podkreślające fakt, że przedsiębiorczość społeczna jest środkiem do łagodzenia problemów społecznych, katalizującym przemiany społeczne [Mair, Noboa, 2006, s. 121–135].

Przedsiębiorczość społeczna jest najczęściej postrzegana jako działalność gospodarcza, w którą wbudowany został cel społeczny [Austin i in., 2006, s. 1–22]. Aktywność tego typu jest zorientowana nie tylko na tworzenie wartości społecznej, lecz towarzyszy jej również generowanie wartości ekonomicznej [Starnawska, 2014, s. 97–115]. To zestaw praktyk instytucjonalnych łączących dążenie do celów finansowych oraz jednocześnie promowanie i realizację wartości społecznych [Mair i in., 2006, s. 4–6].

Przedsiębiorczość społeczna to dynamiczny, społeczno-ekonomiczny proces, w którym określone typy osób zasługujących na miano „przedsiębiorców społecznych” tworzą i rozwijają organizacje, które mogą być zdefiniowane jako „przedsiębiorstwo społeczne” [Mair, Matri, 2006, s. 36–44]. EMES – European Research Network² zajmująca się badaniem trzeciego sektora, w ramach którego funkcjonują m.in. przedsiębiorstwa społeczne, bardzo dokładnie określiła kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną (zob. tab. 1).

Tabela 1. Ekonomiczne i społeczne kryteria przedsiębiorstw społecznych

Kryteria ekonomiczne	Kryteria społeczne
• prowadzenie w sposób względnie ciągły działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne • niezależność, suwerenność w stosunku do instytucji publicznych • ponoszenie ryzyka ekonomicznego • istnienie choćby nielicznego, płatnego personelu	• wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia • oddolny, obywatelski charakter inicjatywy • specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania • możliwe wspólnotowy charakter działania • ograniczona dystrybucja zysków

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.ekonomiaspoleczna.pl (20.05.2015)].

² EMES to międzynarodowa sieć badawcza uniwersyteckich ośrodków badawczych i indywidualnych naukowców, której celem jest budowanie zasobów wiedzy teoretycznej i empirycznej dotyczącej funkcjonowania trzeciego sektora. Istnieje od 1996 r., a od 2002 r. funkcjonuje oficjalnie jako stowarzyszenie (zob. www.emes.net).

Według zaleceń Komisji Europejskiej przedsiębiorczość społeczną należy identyfikować z przedsiębiorstwami, w których:

- główny cel funkcjonowania – którym jest dobro wspólne – jest powodem działalności, cechuje się wysokim poziomem innowacji społecznych,
- zyski są reinwestowane głównie w ramach realizacji wymienionego wyżej celu,
- sposób organizacji (lub forma własności) odzwierciedla ich społeczną misję za pomocą demokratycznych lub partycypacyjnych zasad, bądź skupianiu się na sprawiedliwości społecznej [Lech, 2012, s. 57].

Rozwiązania z zakresu przedsiębiorczości społecznej można implementować do świata biznesu, jednak należy wyraźnie odróżniać te sfery. Współczesne przedsiębiorstwa funkcjonują w rzeczywistości, w której coraz częściej deklaruje się zainteresowanie nie tylko zyskiem, ale i kwestiami społecznymi. „Aktywne zaangażowanie w tego typu działania wpłynąć może na reputację firmy i większe zaufanie społeczne, jakim jest obdarzana przez otoczenie” [Jegorow, Szymaka, 2010, s. 44]. W tym przypadku, a mowa o koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), chodzi o zainteresowanie przedsiębiorcy kwestiami społecznymi, popieranie lokalnych akcji społecznych, sponsoring itp. To może przyczynić się do skuteczniejszej realizacji celów, do korzystniejszego wizerunku firmy na rynku, a przez to do poprawy jego kondycji finansowej. W przedsiębiorczości społecznej nadrzędna jest misja społeczna, a ewentualne zyski są reinwestowane w działalność przedsiębiorstwa. W przypadku koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu jej realizacja otwiera nowe możliwości biznesowe, ma pomóc przedsiębiorstwu osiągnąć jak największy zysk i stanowi środek do jego osiągania.

Przedsiębiorczość społeczna i społeczna odpowiedzialność biznesu to nie są tożsame koncepcje (choć np. Mair i Noboa traktują CSR jako rodzaj przedsiębiorczości społecznej). Różnią się od siebie m.in. z tego względu, że CSR rozwija się w obrębie dużych, komercyjnych przedsiębiorstw. Niekoniecznie jest też przedsiębiorcza i innowacyjna, dlatego że:

- koncepcja ta polega na dopasowaniu praktyk realizowanych w dużym przedsiębiorstwie do wcześniej ustalonych przepisów i norm,

- dopasowanie to nie wymaga przedsiębiorczości i najczęściej nie jest innowacyjne [Santos, 2009].

Podmiotem opracowania jest przedsiębiorca społeczny (podmiot ekonomii społecznej), dlatego w niniejszym artykule wyeksponowano jego znaczenie jako jednostki funkcjonującej w strukturach określonych organizacji, które w sposób innowacyjny dokonują kombinacji zasobów w celu łagodzenia „palących” problemów społecznych. Przedsiębiorca społeczny:

- identyfikuje stabilną, ale z natury niesprawiedliwą sytuację dotyczącą określoną grupę społeczną, powodującą jej wykluczenie, marginalizację, a która nie ma możliwości, aby samodzielnie rozwiązać dany problem, poprawić istniejącą sytuację,
- dostrzega okazję mogącą przywrócić sprawiedliwą równowagę w ramach zidentyfikowanego problemu; niejednokrotnie bazuje na wykorzystaniu potencjału zainteresowanych stron,
- stwarza nowy, sprawiedliwy ekosystem, łagodzący lub likwidujący określony problem społeczny, zapewniając lepsze warunki funkcjonowania określonej grupy, a nawet całego społeczeństwa [Martin, Osberg, 2007, s. 29–39].

Przedsiębiorca społeczny angażując się w rozwiązywanie różnorodnych problemów (często na dużą skalę i w długiej perspektywie czasu), wdraża pozytywne zmiany dzięki zaangażowaniu i inicjatywie. Wykorzystuje dostępne modele biznesowe dla celów społecznych, dla dobra ogółu. Jego działalność niejednokrotnie przyczynia się do wprowadzania zmian systemowych (wpływa bowiem na decyzje polityczne, obowiązujące prawo itp.) dzięki społecznemu poparciu realizowanych inicjatyw, uwolnieniu i zaangażowaniu energii tkwiącej w kapitale społecznym, a ukierunkowanej na trudne, „palące” problemy. „Aby rzeczywiście wprowadzać zmiany na poziomie systemowym (...) społeczni przedsiębiorcy inspirują i włączają do współpracy osoby z rozmaitych sektorów: innych organizacji, agend rządowych czy biznesu” [Majewska, 2014]. Jedynie podejmując współpracę ponad tradycyjnymi podziałami na sektory możliwe jest bowiem wprowadzanie istotnych zmian w naprawę dużej skali.

Charakteryzując przedsiębiorców społecznych należy wyraźnie podkreślić, że nie jest nim pracow-

nik socjalny, który świadczy różnego rodzaju usługi społeczne. Przedsiębiorczość społeczna odróżnia się od usług społecznych i aktywności społecznej. R.L. Martin i S. Osberg podkreślają, że różnice ujawniają się choćby w osiąganych wynikach. Przedsiębiorca społeczny bardziej stara się oddziaływać na system (rząd, administrację, organizacje pozarządowe itp.). Jego działania, choć pośrednie, często przyczyniają się do wprowadzania zmian dotyczących ogromnej ilości zainteresowanych stron generując nową, trwałą równowagę w długim okresie czasu. Pracownicy socjalni zaś zaangażowani są bezpośrednio w określoną aktywność, ale ich działalność obejmuje dużo mniejszą skalę, nie wpływając na cały system [Martin, Osberg, 2007, s. 29–39].

2. Wychwytywanie pojawiających się szans

Szansa, okazja, sposobność, okoliczność – to coś, co sprzyja, odpowiedni moment do zaistnienia czegoś; to coś, co jest pożądane; to „możliwość powodzenia w jakiejś sprawie lub zaistnienia jakichś pożądanych okoliczności” [zob. <http://sjp.pwn.pl/sjp/szansa;2576989.html> (25.05.2015)]. To także:

- splot sprzyjających warunków umożliwiających osiągnięcie korzyści w wyniku realizacji określonego przedsięwzięcia,
- luka istniejąca na rynku, którą przedsiębiorca dostrzega i którą postanawia zaspokoić,
- sytuacja, w której przedsiębiorca tworzy nową koncepcję połączenia zasobów, zdolną do generowania odpowiedniego poziomu dochodów.

Wykorzystywanie pojawiających się szans to podstawowa cecha przedsiębiorcy indywidualnego. P.F. Drucker wielokrotnie zwracał uwagę na ten aspekt [Drucker, 2004, s. 31]. W jego ujęciu przedsiębiorczość to właśnie zdolność do dostrzegania i wykorzystywania szans bagatelizowanych bądź niedostrzeganych przez innych oraz osiąganie w związku z tym określonych korzyści.

Dostrzeganie i wykorzystywanie szans odgrywa istotną rolę w przypadku przedsiębiorcy indywidualnego, ale i wewnętrznego, który w większości identyfikuje je w obrębie przedsiębiorstwa wykorzystując dostępne w danym momencie zasoby do tworzenia innowacyjnych rozwiązań. W przypadku przedsiębiorców komercyjnych (tj. indywidualnych i wewnętrznych) cecha polegająca na łatwiejszym, szyb-

szym dostrzeganiu i wykorzystywaniu szans prowadzi ich do bardziej sprawnego podejmowania decyzji w odróżnieniu od osób posiadających porównywalne zasoby, informacje i umiejętności, ale pozbawionych tej cechy. Jest to zatem atut, pozytywny aspekt odróżniający ich od innych.

Zdolność do wychwytywania szans i możliwości działania z powodzeniem można także odnieść do:

- przedsiębiorczości społecznej – która jest „(...) działalnością polegającą na rozpoznawaniu szans oraz mobilizowaniu innych do pracy w celu realizacji wspólnego dobra (...)” [Lech, 2012, s. 52],
- przedsiębiorców społecznych – którzy „(...) poszukują zmiany, odpowiadają na nią i wykorzystują jako szansę (...)” [Drucker, 2004, s. 31], choć wychwytyują oni innego rodzaju sytuacje niż przedsiębiorcy komercyjni; w ich przypadku okazją jest niezaspokojona potrzeba, zauważony problem społeczny, napędzający do działania, którą przy pomocy przedsiębiorczych zachowań można zaspokoić [Perrini, Vurro, 2006, s. 57–85]; szansą jest natomiast dostrzeżona możliwość zmiany (bądź eliminacji) „palących” społecznych problemów.

Martin i Osberg opisują proces dostrzegania i wykorzystywania szans przez przedsiębiorcę społecznego w trzech kolejnych etapach:

- pierwszy – to dostrzeżenie (identyfikacja) niesprawiedliwości społecznej powodującej wykluczenie, marginalizację i związane z tym cierpienie wielu osób,
- drugi – to dostrzeżenie możliwości działania i likwidowania (bądź ograniczania) wymagających naprawy zidentyfikowanych problemów społecznych,
- trzeci – odnosi się do tworzenia nowej, stabilnej równowagi, która poprawia sytuację wielu ludzi, tworzy dla nich nową, lepszą przyszłość, uwalnia tkwiącą w kapitale społecznym pozytywną energię [Martin, Osberg, 2007].

Okazuje, że szanse to czynniki istotne dla każdego przedsiębiorcy bez względu na ich rodzaj. Osoby takie dostrzegają, że nieustanna pogoń za wizją i czerpanie psychicznej satysfakcji z powodu realizacji swoich pomysłów – to elementy silnie motywujące do działania. Jest to ważne zarówno dla komercyjnych

przedsiębiorców działających w ramach rynku, kierujących się motywem zysku, jak i dla przedsiębiorcy społecznego działającego np. w instytucjach non-profit, stowarzyszeniach, fundacjach, dla którego zysk nie jest najważniejszym motorem działania. Przedsiębiorca indywidualny i korporacyjny, którzy działają z pobudek komercyjnych, dostrzegają szanse na duży zysk, a społeczny zauważa możliwości działań na rzecz innych, z pobudek altruistycznych, które są dla niego również, a może nawet bardziej istotne. W przypadku przedsiębiorcy społecznego „(...) powodem, który skłania go do chwytania okazji, jakie mu się przytrafiają, może być (...) złość lub głęboka troska o innych (...)” [zob. <http://www.krauthammer.com/pl> (16.09.2014)]; także współczucie, czy chęć niesienia pomocy. Czasami po prostu nie ma on innego wyboru, jak działać i rozwiązać problem. Jego aktywność to swego rodzaju dziedzictwo, które jest wartością samą w sobie, a może być przekazywane z pokolenia na pokolenie, stanowić wzór do naśladowania dla innych [Osberg, 2009, s. 6].

3. Cechy charakteru

Jedni przedsiębiorcy, w tym także społeczni, postrzegają pewne sytuacje w kategoriach szans, wyzwań, natomiast inni widzą tam jedynie problemy i niedogodności – wynika to prawdopodobnie z uniikatowego zestawu cech charakteru, z ich odwagi, przebojowości, determinacji do działania, chęci pomocy innym, słabszym.

Każdy przedsiębiorca to osoba charakteryzująca się określonymi cechami. Ich lista w przypadku przedsiębiorcy indywidualnego i korporacyjnego może być bardzo długa [Piecuch, 2013a, s. 59 i nast.; Piecuch, 2013b, s. 223–234]. W literaturze zwraca się uwagę na takie istotne cechy przedsiębiorców, jak: umiejętności dostrzegania szans i okazji, skłonność do podejmowania ryzyka, otwartość na zmiany, innowacje, także zdolności przywódcze, aktywność, dynamizm i wiele innych. Podobnie jest w przypadku przedsiębiorców społecznych – określa się wiele cech charakteru, które powinni oni posiadać. Powinni być m.in. odważni, przebojowi, podejmować umiarkowane ryzyko, często wbrew przeciwnościom losu wdrażać zmiany społeczne, przełamywać stereotypy. Osoby takie wykazują się wielkim zaangażowaniem, ponieważ zazwyczaj mierzą

się z ekstremalnie trudnymi wyzwaniami, w stosunku do których zawiodły tradycyjne metody. Powinny to zatem być osoby o silnej osobowości.

Do Międzynarodowego Stowarzyszenia Przedsiębiorców Społecznych Ashoka przyjmowane są osoby, które:

- sformułowały nowe idee i z pasją poświęcały się ich realizacji,
- są aktywne, kreatywne i przedsiębiorcze,
- posiadają strategiczną wizję o zasięgu działania przynajmniej w skali kraju,
- cechują się wysokimi wartościami etyczno-moralnymi [zob. www.ashoka.org (13.10.2014)].

Przegląd cech przedsiębiorców społecznych według S. Johnsona, R.J. Sternberga i M.C. McClellanda zawarto w tabeli 2.

Tabela 2. Cechy przedsiębiorców społecznych	
Autor	Cechy przedsiębiorców społecznych
S. Johnson	• potrzeba kontrolowania otoczenia • pragnienie eksperymentowania • wyższy niż przeciętny poziom tolerancji na niepewność
R.J. Sternberg	• samowystarczalność • gotowość do pokonywania trudności • rozważne podejmowanie ryzyka • tolerancja wobec sytuacji niejasnych i dwuznacznych
M.C. McClelland	• rozbudowana potrzeba osiągnięć • osobista odpowiedzialność za podejmowane decyzje • średni poziom ryzyka • chęć poznawania konkretnych rezultatów swojej pracy

Źródło: [Sternberg, Lubart, 1999, s. 11; McClelland, 1967, s. 210].

R. Praszkier zwraca natomiast uwagę na to, że przedsiębiorcę społecznego cechuje osobowość autoteliczna, dla której wartości naczelne (autoteliczne) zajmują centralne miejsce, są dobrem samym w sobie. Osobę taką charakteryzuje:

- wysoki poziom samoświadomości,
- raczej średnia niż wysoka skłonność do podejmowania ryzyka,
- wysoki poziom zaufania (niski poziom mizantropii, oznaczającej niechęć do ludzi),
- umiejętność identyfikacji potrzeb społecznych (wyczucie homeostazy społecznej),
- brak poczucia osamotnienia,
- rozbudowana sieć wsparcia społecznego (znaczący kapitał społeczny),
- wysoki poziom optymizmu,

- wysokie kompetencje społeczne, szczególnie umiejętność współpracy [Praszkier, 2005, s. 35–42].

Bardzo ważna w przypadku przedsiębiorców komercyjnych jest kreatywność, będąca „kompleksem intelektualnych i osobowościowych właściwości podmiotu, sprzyjających świadomemu, samodzielnemu formułowaniu problemów, generowaniu oryginalnych idei i niestereotypowych rozwiązań, które podmiot potrafi umiejętnie wykorzystać w różnych okolicznościach i w różnym czasie” [Szmidt, 2008, s. 21]. To także zdolność tworzenia, odkrywania, łączenia pomysłów i idei w nowy sposób. Często wiąże się to z przełamywaniem stereotypów, utartych schematów postępowania, sposobów rozumowania oraz tworzeniem czegoś, co jest oryginalne, nietypowe, inne.

W przypadku przedsiębiorców społecznych kreatywność może przejawiać się w nowatorskim, często radykalnie odmiennym podejściu do problemów pojawiających się w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. To także „(...) poszukiwanie nowych punktów widzenia i nowych sposobów wykonywania różnych czynności, w tym ogląd świata z innej perspektywy i podejmowanie działań zmierzających do zmiany podejścia i zachowań innych ludzi” [Praszkier, Nowak, 2012, s. 41 i nast.].

W przypadku przedsiębiorcy społecznego ważna jest także komunikatywność. Powinien on posiadać łatwość nawiązywania kontaktów; w sposób przekonujący i zrozumiały dla innych zaprezentować wizję swojego przedsięwzięcia i zachęcać do jego realizacji. Kontakty z ludźmi, interpersonalne relacje o różnorodnym charakterze są dla niego bardzo ważne. Przedsiębiorca społeczny zjednuje zwolenników, przekonuje do swoich racji sceptyków, rozmawia ze sponsorami, przedstawicielami świata mediów, instytucji otoczenia biznesu itp. Ustala warunki współpracy i realizacji zaproponowanych przez siebie usprawnień, formułuje argumenty przemawiające za ich ważnością dla społeczeństwa. Powinien być doskonałym mediatorem, łącznikiem organizującym i dbającym o odpowiednie relacje z innymi. Komunikowanie się i dobre relacje z ludźmi to podstawa jego aktywności.

W działalności przedsiębiorcy społecznego liczy się także inteligencja emocjonalna, empatia, prospołeczne nastawienie. Dzięki temu łatwiej mu rozpoznawać stany emocjonalne własne i innych osób

i wykorzystywać je w zależności od sytuacji; także wczuwać się w emocje innych, a dzięki temu sprawniej rozwiązywać pojawiające się problemy. Nazywa się przecież przedsiębiorcą społecznym, czyli bez społeczeństwa i prospołecznych postaw nie byłby w stanie funkcjonować i realizować swoich misji³.

4. Motyw zysku

Dążenie do zysku jest konstytutywną cechą przedsiębiorczości. Przedsiębiorcy po to zakładają firmy, angażują swój kapitał, często narażając się na jego utratę, aby osiągnąć zysk, który jest najsilniejszym, najbardziej uniwersalnym powodem ich działania [Ostaszewski, 2014]. „Motyw zysku niejednokrotnie stanowił i stanowi jedyny motor taśmy, z których schodzi większość produktów i usług oferowanych przez producentów na rynku” [Lech, 2012, s. 46]. Jeżeli przedsiębiorca chce być efektywny, jego firma powinna przynosić zyski, które są zapłatą za ponoszone ryzyko – to swego rodzaju miernik sukcesów jego i realizowanych przez niego przedsięwzięć. Zysk jest immanentną cechą przedsiębiorców i procesu przedsiębiorczości. Niemal od zawsze był traktowany jako bardzo istotny motyw charakteryzujący przedsiębiorców komercyjnych.

Wydaje się, że w przypadku przedsiębiorców społecznych, których nadrzędnym motywem działania jest realizacja określonej społecznej misji, motyw zysku nie występuje, a na pewno nie odgrywa najistotniejszej roli. Jednak ma on znaczenie (choć pośrednio), mimo iż nie dążą oni do osiągnięcia korzyści dla siebie. Celem ich działania nie jest maksymalizacja korzyści ekonomicznych, a maksymalizacja dobrobytu społecznego, tworzenie kapitału społecznego [Zahra i in., 2009, s. 519–532].

O roli zysku w przedsiębiorczości społecznej świadczą następujące definicje tego pojęcia:

³ Wymienić można bardzo wiele cech, którymi powinni charakteryzować się wszyscy przedsiębiorcy, niezależnie od typu. W literaturze przedmiotu zwraca się również uwagę na cechy, które mogą utrudniać przedsiębiorcy funkcjonowanie i realizowanie jego zamierzeń. Mogą one także odnosić się do przedsiębiorców społecznych. A. Wiatrak zwraca np. uwagę na następujące cechy utrudniające działania przedsiębiorców komercyjnych: lenistwo, uległość, różnego rodzaju lęki, uprzedzenia, frustracje, pesymizm, chwiejność emocjonalna, „wyuczona bezradność”, bierność i wiele innych. Ich występowanie w przypadku przedsiębiorcy społecznego również uniemożliwiałoby dostrzeganie wymagających reakcji problemów społecznych i skuteczne oddziaływanie na nie. Utrudniałoby dotarcie do szerokiego grona zwolenników, pozyskanie inwestorów, wolontariuszy itp. [Wiatrak, 2003, s. 31 i nast.].

- to działalność polegająca na zapewnieniu społeczeństwu potrzebnych produktów lub usług oraz na generowaniu zysków w celu wspierania działań podmiotów, które dla realizacji społecznej misji nie przewidują ich generowania,
- to zespół działań instytucjonalnych łączących dążenia do osiągania celów finansowych z promowaniem i dążeniem do wartości zasadniczych, ostatecznych,
- to zachowania przedsiębiorcze podejmowane bardziej dla realizacji celów społecznych, niż dla zysku ekonomicznego lub alternatywnie – wykorzystywanie generowania zysków ekonomicznych na rzecz określonych grup pokrzywdzonych [Lech, 2012, s. 52, 55].

Przedsiębiorca społeczny wykorzystuje instrumenty ekonomiczne do realizacji ważnych celów społecznych. Nie może zatem nie brać pod uwagę kwestii związanych z rachunkiem ekonomicznym jego przedsięwzięć (np.: kosztów, przychodów, zysków), jeżeli chce, aby zakończyły się one sukcesem. Jego działania mogą generować zyski. Z tym, że nie dąży on do osiągania ich za wszelką cenę, dla własnych, partykularnych interesów, a dla dobra innych. Jego działalność wyróżnia niewątpliwie prymat dobra społecznego nad korzyściami ekonomicznymi. Poza tym, zysk dla takiego przedsiębiorcy nie jest celem samym w sobie, ale środkiem do osiągania innych, społecznych celów istotnych nie dla niego, ale dla całych społeczności. Bardziej niż na zysku zależy mu na niematerialnych aspektach, tzn. na generowaniu wartości społecznych. Pieniądze są dla niego ważne, ale jako narzędzie, stanowią symbol osiągniętego sukcesu, ale nie są najważniejszym, jedynym motywatorem.

Przedsiębiorcy społeczni najczęściej mają bardzo ograniczony dostęp do koniecznych do realizacji ich przedsięwzięć zasobów, dlatego też osiągnięte zyski są mile widziane. Często ich działalność opiera się na darowiznach, dotacjach, pracy wolontariuszy. Wszystko po to, aby jak najskuteczniej działać w obszarze istotnych problemów społecznych z ograniczonym dostępem do zasobów. Mimo wszystko warto podkreślić, że przedsiębiorczość społeczna „(...) wcale nie musi być bogata i zyskowa, ale musi być zdolna do generowania nadwyżki ekonomicznej, aby móc wypełniać swoją misję społeczną. Tylko wtedy może stać się alternatywnym rozwiązaniem dla tradycyjnej polityki

społecznej odwołującej się do „redystrybucji”, a nie „produkcji” [Giza-Poleszczuk, Hausner, 2008, s. 13].

5. Otwartość na zmiany

Otwartość na zmiany to bardzo istotna cecha klasycznie rozumianej przedsiębiorczości i przedsiębiorców komercyjnych. Jest konsekwencją wychwytywania pojawiających się szans i okazji, ale i wynika z konieczności dostosowywania się do zmiennych warunków otoczenia. Pozwala utrzymać się na rynku, osiągnąć odpowiednią pozycję konkurencyjną w branży. Brak tej cechy grozi stagnacją, marazmem, a w konsekwencji nawet upadkiem firmy.

Otwartość na zmiany jest istotna także w przypadku przedsiębiorczości społecznej, co potwierdzają następujące definicje tego pojęcia:

- to przedsiębiorcza działalność organizacji posiadających misję kreowania zmian społecznych oraz wpływania na rozwój ich „klientów”;
- to działalność wprowadzająca określone zmiany społeczne zgodne z przyjętą misją tworzenia i utrzymywania wartości społecznych;
- to długoterminowa i dalekosiężna konsekwencja działań sprowadzających się najczęściej do wprowadzania zmian (w zakresie problemów społecznych) [Lech, 2012, s. 52].

Przedsiębiorcy społeczni są promotorami zmian społecznych. Ich działanie to tak naprawdę jedna wielka zmiana – warunków funkcjonowania, sposobów myślenia, społecznego nastawienia do pewnego rodzaju problemów. Co więcej, problemy, z którymi zmagają się przedsiębiorcy społeczni są niepopularne, często drażliwe, a więc wprowadzane zmiany bardzo trudne. Przedsiębiorcy społeczniemu potrzeba zatem bardzo wiele odwagi, samozaparcia, uporu i głębokiego, wewnętrznego przekonania o ważności i istotności rozwiązywanych problemów i wprowadzanych zmian. Dzięki temu, że posiada on zdolność do „(...) adaptowania się do niemal każdej (nawet najtrudniejszej) sytuacji i wykorzystania każdych warunków i każdej niemal okazji do osiągnięcia (...) korzyści” [Praszkier, 2005, s. 35–42], łatwiej mu funkcjonować i pokonywać pojawiające się różnorodne problemy.

J.G. Dees, podkreśla, że przedsiębiorcy społeczni poprzez swoje zaangażowanie pełnią funkcję społecznych agentów zmian. Ich funkcjonowanie sprowadza się bowiem do:

- formułowania misji zorientowanej na tworzenie i podtrzymywanie wartości społecznych,
- rozpoznawania i nieustannego (wręcz bezwzględnego) wykorzystywania nowych okazji w celu realizacji sformułowanej misji społecznej,
- angażowania się w proces stałej innowacji, także adaptacji i uczenia się,
- odważnego działania bez względu na możliwości i dostępne (najczęściej ograniczone) w danym momencie środki, zasoby (a często wbrew temu),
- okazywania dużej odpowiedzialności wobec określonych grup beneficjentów oraz za uzyskiwane rezultaty [Dees, 2014, s. 4; Cho, 2006, s. 34–56].

Przedsiębiorca społeczny w pierwszej kolejności identyfikuje problem wymagający, jego zdaniem, zmiany lub naprawy, a następnie gromadzi siły i środki w celu urzeczywistnienia sformułowanej wizji. Dokonuje tego z wielkim osobistym zaangażowaniem, z poświęceniem czasu, nawet z narażeniem zdrowia i życia. Ma pasję do działania, jest także twórczy i przedsiębiorczy [Praszkier, 2005, s. 35–42]. Jego działalność przyczynia się do wprowadzania wielu pozytywnych zmian, np. do:

- tworzenia nowych miejsc pracy,
- poprawy warunków życia ludzi, motywowania ich do tego,
- tworzenia nowych, innowacyjnych produktów i usług,
- tworzenia bogactwa,
- angażowania (uaktywniania) ludzi w proces podejmowania decyzji, do współdecydowania o swoim losie,
- integracji pewnych grup społecznych, na których skierowane są jego działania, np. zagrożonych ubóstwem, marginalizacją, wykluczeniem społecznym itp.,
- tworzenia specyficznej kultury nastawionej na współdziałanie, aktywność, zaangażowanie,
- zmiany (najczęściej poprawy) wizerunku lokalnych społeczności,
- wykorzystywania w sposób twórczy lokalnych zasobów i możliwości [zob. <http://www.labforculture.org/>].

Warto podkreślić, że wprowadzane przez przedsiębiorców społecznych zmiany często wywołują inne, równie wartościowe zmiany wtórne (działa tu bowiem

tw. „efekt domina” [Praszkier, 2005, s. 41]), w które angażują się kolejne osoby, naśladujące ich w sposób twórczy. Jest to zazwyczaj bardzo korzystne dla realizacji społecznych wizji przedsiębiorcy społecznego, wzmacnia pozytywny efekt jego działalności.

6. Wdrażanie innowacji

Przedsiębiorczość jest bardzo ściśle związana z innowacjami, które zmieniają (udoskonalają) wykorzystywane dotychczas metody pracy, sposoby produkcji, które są przyczyną sprawczą wzrostu i rozwoju gospodarczego. Na ten aspekt procesu zwracał bardzo mocno uwagę J. Schumpeter. Dowodził nawet, że bez innowacji nie ma przedsiębiorczości, a bez przedsiębiorczości nie ma innowacji. Twierdził, że jeżeli przedsiębiorca nie wdraża innowacji, to nie można go uznać za prawdziwego przedsiębiorcę, a innowacje tylko w rękach przedsiębiorczych osób uznawał za istotne narzędzie wprowadzania korzystnych zmian w przedsiębiorstwach i w całym systemie gospodarczym. Podobnie twierdził P.F. Drucker. W jego ujęciu przedsiębiorczość i innowacje przyczyniają się do kreowania bogactwa w określonym sektorze rynku – nierozdzielnie związane są zatem z funkcjonującymi tam podmiotami komercyjnymi nastawionymi na osiągnięcie – w wyniku wdrażania innowacji – jak największego zysku.

Innowacje rządzą światem gospodarczym, ale okazuje się, że i przedsiębiorczość społeczna może być obszarem wdrażania innowacji społecznych, „polem działania” przedsiębiorców społecznych. Są oni postrzegani jako pionierzy innowacji w sektorze przedsiębiorczości społecznej [Perrini, Vurro, 2006, s. 57–85], dzięki zdolności do nowatorskiego myślenia, umiejętności rozwijania możliwości i zdolności do wdrażania w życie sformułowanych przez siebie nowych idei [Mair i in., 2010, s. 17]. Potwierdzeniem tego są niektóre definicje przedsiębiorczości społecznej, zwracające uwagę na ten aspekt:

- to działalność innowacyjna kreująca wartości społeczne, mogące występować wewnątrz lub między sektorami non-profit, for-profit i publicznym,
- to działalność przywódcza niosąca innowacyjne rozwiązania w organizacjach społecznych,
- to innowacyjny proces, w oparciu o który społeczni przedsiębiorcy tworzą lub przekształcają instytucje w celu pobudzania zmian społecznych,

- to proces, który bazuje na innowacyjnych sposobach tworzenia lub podtrzymywania zmian społecznych,
- to aktywność, która oferuje innowacyjne rozwiązania problemów społecznych przy zastosowaniu tradycyjnych modeli biznesowych i zorientowaniu na rynek [Lech, 2012, s. 54, 57; Mair i in., 2010, s. 4–6; Perrini, Vurro, 2006, s. 57–85; Dorado, 2006, s. 1–24].

Wdrażane przez przedsiębiorców społecznych innowacje nie są nastawione na rynek (jak to ma miejsce w przypadku innowacji komercyjnych). Są nowymi rozwiązaniami, które dotąd nie istniały, bądź były wykorzystywane w inny sposób, w innej dziedzinie, a które z powodzeniem można wykorzystać w systemie społecznym. To nowe idee, nowe sposoby współpracy między ludźmi, nowe typy relacji, odmienne strategie wdrażania zmian społecznych. Wdrażając innowacje, przedsiębiorcy społeczni opierają się na pomysłowości ludzi, na współpracy organizacji społecznych, społeczności lokalnych, przedsiębiorstw, pracowników organizacji publicznych i innych, na sektorze prywatnym i publicznym [Guide, 2013, s. 6, 15]. Jak wszystkie innowacje cechują się nowością, mają przyczyniać się do poprawy dotychczasowych stanów oraz być trwałe w określonym czasie [Social Innovation, 2012, s. 7].

Przedsiębiorcę społecznego można nazwać innowatorem społecznym. Oferuje bowiem „(...) innowacyjne rozwiązania pomagające zwiększyć społeczną integrację, eliminując dysfunkcyjne zachowania oraz kreujące rozwój społeczno-gospodarczy” [Gózdź, 2013]. Przyczynia się tym samym do rozwiązywania wielu drażliwych problemów społecznych o dużym stopniu złożoności często „niepopularnych społecznie”, postrzeganych jako sytuacje bez wyjścia, w których stosowanie tradycyjnych metod zakończyło się fiaskiem [Piecuch, 2013a].

Zdaniem W. Kwaśnickiego, aby dana praktyka mogła być uznana za innowację społeczną, powinna spełniać pięć tzw. rdzennych elementów przedsiębiorczości społecznej, do których zalicza on: nowość, praktyczne zastosowanie, skuteczność, spełnianie potrzeb społecznych, poprawę zdolności społeczeństwa do działania (zob. tab. 3).

Innowacje społeczne to zjawisko w skali makro – obejmuje całe społeczności, narody. Często są to „(...) eksperymentalne działania społeczne mające na celu polepszenie jakości życia osób, społecz-

Tabela 3. Elementy innowacji społecznych	
Wyszczególnienie	Opis
Nowość	Innowacje społeczne nie muszą być całkowicie oryginalne i wyjątkowe. Jednak muszą być nowe w pewnym sensie, posiadać cechy nowości w jakiejś dziedzinie – branży, regionie, rynku, społeczeństwie itp.
Praktyczne zastosowanie	Innowacja społeczna powinna pociągać za sobą praktyczne zastosowanie (realizację) nowej idei (pomysłu). Powinna dotyczyć ściśle określonego, realnie istniejącego problemu społecznego.
Skuteczność	Innowacje społeczne powinny być skuteczniejsze, efektywniejsze niż dotychczasowe, tradycyjne rozwiązania. Może to dotyczyć jakości, zmniejszania kosztów itp. Ocena efektywności innowacji społecznych może przyjmować postać mierzalnych rezultatów (np. mniejsze zużycie materiałów), ale także może mieć charakter jakościowy (np. wzrost zaufania, zadowolenia itp.).
Spełnianie potrzeb społecznych	Innowacja społeczna powstaje po to, by zaspokajać określone potrzeby społeczne, które mogą być rozumiane jako rzeczy, które kiedy nie zostaną zaspokojone, mogą powodować poważne szkody lub społecznie rozpoznawalne cierpienie.
Poprawa zdolności społeczeństwa do działania	Proces innowacji społecznej powinien zwiększać zdolności społeczeństwa do działania m.in. poprzez kreowanie nowych ról i relacji, lepszy dostęp do wykorzystywanych środków i zasobów. Często pociąga za to zmiany w relacjach społecznych. Zwiększa ponadto potencjał społeczno-polityczny i poprawia dostęp określonych grup beneficjentów do pewnych zasobów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kwaśnicki, 2015].

ności, narodów, firm, środowisk. Ich eksperymentalny charakter wynika z faktu wprowadzania bardzo unikalnych, jednorazowych rozwiązań na wielką skalę, których efekt końcowy często trudno jest w pełni przewidzieć” [zob. www.pi.gov.pl (01.10.2014)]. Społeczne spojrzenie na innowacyjność ma także na celu bardziej rozsądne, zrównoważone wykorzystywanie dostępnych zasobów, głównie naturalnych, korzystanie w większym stopniu z zasobów odnawialnych, ale także np. na promowaniu recyklingu i przetwórstwa odpadów [Ibidem]. Zazwyczaj ich skutki są w pełni widoczne w długiej perspektywie, rzadziej ich rezultatem są szybkie, łatwo dostrzegalne, widoczne tu i teraz efekty.

7. Potrzeba niezależności, władzy i samorealizacji

Niezależność, samodzielność, autonomia w podejmowaniu decyzji to bardzo ważne motywy skłaniające przedsiębiorcę indywidualnego do założenia własnej firmy. W skrajnych przypadkach może to prowadzić nawet do unikania współników, niechęci do angażowania udziałowców, dlatego że istotnie może to ograniczać jego swobodę decyzyjną. Przedsiębiorca korporacyjny ma dużo mniej niezależności i swobody w podejmowaniu decyzji. Jego wpływ na ostateczny kształt sformułowanych przez siebie pomysłów często jest ograniczony. Musi bowiem liczyć się z opiniami często wielu przełożonych, choć pewien zakres decyzyjnej swobody jest konieczny, by miał on możliwość działania i wdrażania nowych

projektów. Jego niezależność, możliwość decydowania o losach przedsiębiorstwa ograniczona jest też przez organizacyjne i strukturalne ramy, w których funkcjonuje [Piechuch, 2013b, s. 223–234].

Niezależność jest bardzo istotna w przypadku przedsiębiorcy społecznego. Bez tego jego aktywność nie byłaby w pełni możliwa. On musi mieć możliwość otwartego wyrażania swoich opinii, bycia samodzielnym, niezależnym, wolnym od nacisków, wpływów różnego rodzaju instytucji, grup interesu itp. W przeciwnym wypadku nie mógłby podejmować zwłaszcza trudnych i niepopularnych decyzji, wymagających niezależności dającej pole do działania, umożliwiającej samodzielne podejmowanie decyzji o przebiegu realizowanych przedsięwzięć społecznych. Przedsiębiorcy społeczni nie byłiby w stanie normalnie funkcjonować, dobrze, efektywnie pracować, kiedy samodzielność ich decyzji byłaby ograniczona, kiedy ktoś narzucałby im swoje zdanie. Poza tym wszyscy przedsiębiorcy to jednostki wyjątkowe, to silne osobowości, mocne charaktery, którym bardzo trudno jest się podporządkować, funkcjonować w sytuacji, kiedy ktoś ma nad nimi bezpośrednią przewagę, wydaje im polecenia, ma możliwość kontroli rezultatów ich pracy itp.

Przedsiębiorcy indywidualni to jednostki, którym zależy na władzy, którzy chcą czuć, że mają przewagę, że dominują, przewodzą firmie, decydują o jej losach. Sytuacja taka daje im wiele swobody w wyborze celów, środków ich realizacji. Potrzeby władzy i dominacji związane są z poczuciem wpływu na losy innych ludzi – w tym sensie są one

ważne także dla przedsiębiorców społecznych. Nie chodzi im jednak o władzę dla samej władzy, o władzę na pokaz, czy o związane z nią przywileje, symbole statusu. Przedsiębiorcę społecznego można raczej nazwać przywódcą lub liderem, który niemal w sposób naturalny wyłania się z lokalnych społeczności, reagując na pojawiające się tam problemy. Jego władza nie jest wymuszona poprzez system nakazów i zakazów, nie wynika z przewagi ekonomicznej, a jest raczej związana z jego nastawieniem do problemów i innych ludzi, z zaangażowaniem, zaufaniem, jakim obdarza swoich zwolenników i współpracowników, jakim sam jest przez nich obdarzany. Jego charakterystyka przypomina charyzmatycznego przywódcę, który stawia wyzwania, ale i inspiruje, wspiera, zachęca do aktywności.

Dla przedsiębiorców bardzo istotna jest także potrzeba samorealizacji oraz związane z nią dążenie do ciągłego rozwoju, samodoskonalenia się, poszerzania zasobów wiedzy, przekraczania granic własnych możliwości w wielu różnorodnych dziedzinach. Osoba samorealizująca się jest twórcza – samorealizacja odpowiada zatem za kreatywność i innowacje, czyli aspekty ważne w każdego rodzaju przedsiębiorczości. Przedsiębiorca społeczny samorealizuje się w prowadzonych przez siebie akcjach społecznych i w pomaganiu. Czerpie radość z samego działania i aktywności na rzecz innych.

Zakończenie

Przedsiębiorca, w klasycznym rozumieniu, to właściciel przedsiębiorstwa, centralna jego postać, podstawowy zasób, podmiot sprawczy wszelkich, zachodzących w nim zmian. Ponosi on pełną odpowiedzialność za podejmowane w toku funkcjonowania firmy decyzje, wdraża innowacje, osiąga zyski, które są swego rodzaju zapłatą za działanie w warunkach niepewności i za ponoszenie ryzyka.

Współcześnie coraz częściej zwraca się uwagę na to, że przedsiębiorczość przekracza granice sektorów, a życie społeczne może także być doskonałym polem do działania dla przedsiębiorczych jednostek. To one przyczyniają się do rozwiązywania wielu problemów społecznych. Działają w obszarach nierówności społecznych, w których zawodzą rozwiązania systemowe (bądź ich nie ma), a które dotyczą różnych sfer życia i aktywności człowieka. Jednak sami nie są w stanie „zbawić świata” – potrzebują współpracowników, którzy wspomogą im w realizacji ich wizji. Są liderami społecznych inicjatyw, agentami zmian społecznych rozwiązującymi najbardziej drażliwe, trudne problemy społeczne. To wizjonerzy – mają dobre pomysły i całkowicie (często kosztem własnego życia) poświęcają się ich realizacji. Posiadają też doskonałą umiejętność zarażania własną inicjatywą innych, którzy dzielą ich poglądy i współrealizują ich pomysły.

W niniejszym artykule zaprezentowano przedsiębiorcę społecznego – starano się opisać jego sylwetkę, odwołując się do charakterystyki przedsiębiorców komercyjnych – indywidualnego i korporacyjnego. Przeprowadzona analiza dowodzi, że choć różnią się od siebie, to w wielu aspektach są podobni. I jedni, i drudzy poprzez swoją aktywność i zaangażowanie zmieniają rzeczywistość wokół siebie:

- przedsiębiorca indywidualny i korporacyjny – świat ekonomiczny, wprowadzając nowatorskie rozwiązania w gospodarce,
- przedsiębiorca społeczny – świat społeczny, rozwiązując bądź mając znaczący wpływ na rozwiązywanie problemów społecznych.

Podsumowując, można stwierdzić, że choć przedsiębiorczość społeczna oznacza rozwiązywanie problemów społecznych, to sama realizacja dokonuje się za pomocą tej samej „przedsiębiorczości”, którą wykorzystują przedsiębiorcy komercyjni, choć w innym celu – dla tworzenia bogactwa dla innych.

Literatura

- Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. [2006], *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both*, "Entrepreneurship: Theory and Practice", Vol. 30, Issue 1.
- Characteristic of social entrepreneurship**, dostępne na: <http://www.labforculture.org/>, (14.10.2014).

Ciepielewska-Kowalik A., Peliński B., Starnawska M., Szymańska A. [2015], *Looking for Social Enterprise Models In Poland: Institutional and Historical Context*, ICSEM Working Papers, Liege, No. 11.

Cho A.H. [2006], *Politics, Values and Social Entrepreneurship. A Critical Appraisal*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York.

- Dees J.G.** [2014], *The Meaning of Social Entrepreneurship*, dostępne na: www.caseatduke.org/documents/sedef.pdf (10.11.2014).
- Dorado S.** [2006], *Social entrepreneurial ventures: different values so different process of creations, no?*, "Journal of Developmental Entrepreneurship", Vol. 11, No. 4.
- Drucker P.F.** [2004], *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Studio Emka, Warszawa.
- Giza-Poleszczuk A., Hausner J.** [2008], *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Góźdź B.** [2014], *Przedsiębiorczość społeczna*, dostępne na: www.jmf.wzr.pl/pim/2013_1_1_16.pdf (08.11.2014).
- Guide** [2013], *Guide to social innovation*, European Commission, February 2013.
- Jakie cechy ma przedsiębiorca?*, dostępne na: <http://www.krauthammer.com/pl> (16.09.2014).
- Jegorow D., Szymaka R.** [2010], *Przedsiębiorczość społeczna – nowe oblicze*, Wyd. Stowarzyszenia Rozwoju Społeczno-Gospodarczego, Chełm.
- Kwaśnicki W.** [2015], *Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka?*, [w:] M. Misztala, G. Chimiak, A. Kościński (red.), *Obywatelskość wobec kryzysu: uśpieni czy innowatorzy?*, Warszawa, dostępne na: http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/Innowacje_SpoeczneWK.pdf.
- Lech K.** [2012], *Przedsiębiorczość społeczna. Prolegomena: termin i definicje zjawiska*, "Zarządzanie Zmianami", nr 3–4.
- Mair J., Matri I.** [2006], *Social entrepreneurship research: A Source of explanation, prediction, and delight*, "Journal of World Business", Vol. 41, No. 1.
- Mair J., Noboa E.** [2006], *Social Entrepreneurship: How Intentions to Create a Social Venture are Created*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York.
- Mair J., Robinson J., Hockerts K.** [2006], *Introduction*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York.
- Mair J., Robinson J., Hockerts K.** (red.) [2010], *Przedsiębiorczość społeczna*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa.
- Majewska A.** [2014], *Kim jest przedsiębiorca społeczny?*, dostępne na: <http://www.wiadomosci24.pl> (16.09.2014).
- Martin R.L., Osberg S.** [2007], *Social Entrepreneurship: the Case for Definition*, "Stanford Social Innovation Review", No. 1.
- McClelland M.C.** [1967], *The Achieving Society*, The Free Press, New York.
- Osberg S.** [2009], *Framing the Change and Changing the Frame: A New Role for Social Entrepreneurs*, [w:] *Innovations. Technology. Governance. Globalization*, Special Edition for the Skoll World Forum.
- Ostaszewski K.** [2014], *Przedsiębiorca i jego rola w życiu społecznym*, dostępne na: <http://www.kul.pl/files/411/Art2.pdf> (13.10.2014).
- Perrini F., Vurro C.** [2006], *Social Entrepreneurship: Innovation and Social Change Across Theory and Practice*, [w:] J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts (red.), *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York.
- Piecuch T.** [2013a], *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Piecuch T.** [2013b], *Podobieństwa i różnice między przedsiębiorcą indywidualnym a wewnętrznym*, [w:] A. Marjański (red.), *Przedsiębiorczy menedżer przedsiębiorczej organizacji. Nowoczesne tendencje w nauce oraz w praktyce organizacji i zarządzania*, Wyd. Społecznej Akademii Nauk, Łódź.
- Praszkier R.** [2005], *Zwykli ludzie czy herosi? Motywacje przedsiębiorców społecznych*, "Trzeci Sektor", nr 4.
- Praszkier R., Nowak A.** [2010], *Przedsiębiorczość społeczna: teoria i praktyka*, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Santos F.** [2009], *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*, INSEAD Faculty & Research Working Paper, 2009/23/EFE/ISIC.
- Social Innovation** [2012], *Social Innovation. The Role of Social Service Providers*, Social Services Europe, Brussels.
- Starnawska M.** [2014], *Zachowanie poprzez sieciowanie w przedsiębiorczości społecznej w odpowiedzi na trudne otoczenie instytucjonalne – przypadek pięciu spółdzielni socjalnych*, "Problemy Zarządzania", Vol. 12, No. 4.
- Sternberg R.J., Lubart T.I.** [1999], *The Concept of Creativity: Prospects and Paradigms*, [w:] R.J. Sternberg (red.), *Handbook of Creativity*, Cambridge University Press.
- Szmidt K.J.** [2008], *Trening kreatywności*, Wyd. HELION, Gliwice.
- Wiatrak A.P.** [2003], *Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje*, [w:] K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*, Wyd. PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg.
- Zahra S.A., Gedajlovic E., Neubaum D.O., Shulman J.M.** [2009], *Typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges*, "Journal of Business Venturing", Vol. 24, Issue 5.

Strony internetowe

www.ashoka.org
www.ekonomiaspoleczna.pl
www.emes.net
www.pi.gov.pl

The characteristics of social entrepreneurs – literature review

Abstract: Social entrepreneurs engage in solving various social problems. Owing to specific features of character and huge determination of action, they are able to contribute to the implementation of system changes orientated to defusing various types of social tensions. Their mission is to improve the condition of the poorer (marginalized, excluded), who from some reasons are not able to fight for their situation themselves. Despite the fact that social entrepreneurs have completely different motives than commercial entrepreneurs – their behaviour is actually very similar. They fulfil different objectives, but the way they act, functions they perform are very alike. All entrepreneurs (irrespective of the type) focus on the achievement of goals, are driven by a strong intrinsic motivation, take risk of the action, implement innovations, are agents of change, etc.

Keywords: social entrepreneurship, social entrepreneur, individual entrepreneurship, corporate entrepreneurship.

(eS)

Recenzje PUBLIKACJI

Recenzja książki pt. *Creating Value in Nonprofit-Business Collaborations. New Thinking and Practice* autorstwa Jamesa E. Austina i M. May Seitanidi

Jossey-Bass, San Francisco, 2014

Marek Ćwiklicki*

Współpraca organizacji pozarządowych i podmiotów komercyjnych (biznesu) może istotnie przyczynić się do rozwoju i sukcesu działalności podmiotów zaliczanych do trzeciego sektora. Stanowi ona wyzwanie dla reprezentantów obydwóch sektorów, bowiem wymaga łączenia odmiennych filozofii działania: *non profit* i *for profit*. Pytania o zainicjowanie i utrzymywanie takiej kooperacji zadają sobie zapewne także teoretycy i praktycy trzeciego sektora w Polsce i z tego powodu książka napisana przez Jamesa E. Austina i M. May Seitanidi pt. *Creating Value in Nonprofit-Business Collaborations* może wzbudzić zainteresowanie. Tym bardziej, że zawiera ona praktyczne wskazówki, o czym świadczy podtytuł publikacji: *New Thinking and Practice* oraz zawarte w niej treści.

Austin i Seitanidi podjęli się zadania trudnego, ale też i dobrze zakorzenionego w ich wcześniejszych pracach – opracowania modelu tworzenia wartości współpracy (*Collaborative Value Creation Framework*). Recenzowana książka stanowi kontynuację analiz zapoczątkowanych przez Austina [2000a, 2000b] na początku XXI w., dotyczących strategicznego wymiaru współpracy między organizacjami pozarządowymi a firmami, ale także rozwinięcie ostatnich badań nad wspomnianym modelem [Austin, Seitanidi, 2012a; 2012b]. W monografii autorzy dokonali modyfikacji swojego modelu pod względem merytorycznym, zmieniając język opisu na bardziej przystępny dla szerszego grona odbiorców. Model jest rezultatem analiz dotychczasowego stanu wiedzy nad współpracą międzysektorową, o czym świadczy prawie 500 pozycji w spisie literatury.

Na zasadniczą część książki o objętości 297 stron składa się wstęp, siedem rozdziałów, przypisy końcowe, bibliografia. Struktura pracy oparta jest na podstawowych elementach modelu tworzenia wartości współpracy, który syntetycznie omówiono w roz-

dziale pierwszym, a w kolejnych pięciu szczegółowo zaprezentowano każdy z tych bazowych elementów.

W pierwszej kolejności należy przedstawić definicję wartości współpracy (*collaborative value*), jaką posługują się Austin i Seitanidi. Autorzy określają ją jako „krótko- i długotrwałe wielowymiarowe korzyści w porównaniu do kosztów poniesionych w związku z interakcją współpracujących, które wzbogacają organizacje, jednostki i społeczeństwo” [Austin, Seitanidi, 2014, s. 4]. Na uwagę zasługuje podkreślenie zwrotu „wielowymiarowe korzyści”, który nawiązuje do takich koncepcji jak potrójny bilans (*triple bottom line*), wartość mieszana (*blended value*) i wartość wspólna (*shared value*), znanych na gruncie literatury przedmiotu z zakresu zrównoważonego rozwoju i CSR. Jednakże wartość współpracy wykracza poza nie ze względu na nadanie jej innych wymiarów. Należą do nich wartości: asocjacyjne (np. wiarygodność, wspieranie społeczeństwa), transferu zasobów (np. użyczenie lokalu), interakcji (np. budowanie zaufania, wspólne rozwiązywanie problemów) i synergistyczne (np. innowacyjne rozwiązania, synergia wynikająca z kombinacji zasobów). Tradycyjny podział wartości na ekonomiczne, społeczne i środowiskowe zawarty jest w każdym z wyżej wymienionych aspektów współpracy i składa się z pięciu powiązanych ze sobą elementów, przedstawionych poniżej. Każdemu z nich przypisano kluczowe pytania, które można sformułować opisując proces tworzenia wartości współpracy. Do tych elementów należą:

* dr hab. Marek Ćwiklicki
Katedra Metod Organizacji i Zarządzania
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, Polska
e-mail: marek.cwiklicki@uek.krakow.pl

1. Spektrum tworzenia wartości współpracy: Kto tworzy wartość? Skąd wartość pochodzi? Jakie rodzaje wartości są tworzone?
2. Sposób myślenia o wartości współpracy: Jakie sposoby myślenia powinny charakteryzować partnerów nawiązujących współpracę?
3. Etapy współpracy: Jaki rodzaj współpracy wpływa na tworzenie wartości?
4. Procesy współpracy: W jaki sposób procesy zarządzania partnerstwem wpływają na tworzenie wartości?
5. Wynik współpracy: Kto i w jaki sposób korzysta ze współpracy?

Podstawową funkcją opisywanego modelu jest zrozumienie tworzenia wartości współpracy, prowadzące do diagnozy, na podstawie której można świadomie kształtować współpracę, a zatem zwiększyć efektywność zarządzania nią, posługując się pomiarami.

Pierwszym elementem jest spektrum tworzenia wartości współpracy, będące komponentem centralnym modelu. Jego zadaniem jest pomoc w zdefiniowaniu źródeł wartości i jej rodzajów, będących pochodną pochodzenia źródła. W wyniku oceny następuje określenie pozycji każdego partnera oraz ukazanie zakresu i intensywności wspólnych zainteresowań, a także zdefiniowanie portfolio wartości. Ponieważ zamierzeniem jest doprowadzenie do osiągnięcia najwyższych korzyści wartości współpracy, Autorzy stopniują każdy z analizowanych wymiarów – od niskiej do wysokiej. Na przykład dla komplementarności zasobów brak dopasowania świadczy o niskiej wartości, występująca zgodność – o średniej, a wysoki stopień dopasowania o wysokiej wartości. Zrozumienie źródeł i rodzajów wartości prowadzi do następnego elementu modelu, czyli do sposobu myślenia o wartości współpracy.

Austin i Seitanidi [2014, s. 42–43] wskazują, na podstawie analizy literatury przedmiotu, pięć sposobów myślenia o współpracy międzysektorowej w obszarze CSR. Są nimi:

1. Skoncentrowanie się na pytaniu, czy wartość będzie służyła akcjonariuszom lub interesariuszom.
2. Praktyczny wymiar oceny społecznych i finansowych wyników przedsiębiorstwa.
3. Istnienie wielokrotnej motywacji.
4. Skoncentrowanie na integracji wartości.
5. Skoncentrowanie na współpracy międzysektorowej.

Na podstawie powyższej klasyfikacji, Autorzy zidentyfikowali trzynaście wymiarów pozwalających określić stopień manifestacji każdego z nich. Są to: koncepcja wartości, zbieżność wartości, relacje wartości, rola wartości, partycypacja, zakres korzyści, wydatki, ramy czasowe, zależność, motywacje, nastawienie, kompatybilność, zmiana. Określenie sposobu myślenia każdego partnera pozwala określić różnice, ale także i możliwe obszary do poprawy wzmacniające współpracę [Ibidem, s. 60].

Trzecim elementem jest określenie etapów (faz) współpracy i relacji wartości. Ten element stanowi rozwinięcie modelu ciągłości współpracy (*Collaboration Continuum*), zaproponowanego przez Austina w 2000 r. Ukazuje on przechodzenie z etapu filantropijnego do transakcyjnego, następnie integracyjnego, aż w końcu transformacyjnego. Przejścia mogą być oparte na jednym z trzech głównych czynników: dopasowania (np. zbieżność misji), zaangażowania (np. częstotliwość współpracy) i wspierania (np. rodzaj zasobów) [Ibidem, s. 67]. W wyniku analizy poszczególnych czynników partnerzy mogą określić swoją pozycję na czterostopniowej skali relacji.

Powyżej przedstawione trzy elementy można określić jako pełniące funkcję diagnostyczną. Ułatwiają one określenie niezbędnych kwestii potrzebnych do tworzenia wartości współpracy, które stosunkowo łatwo przedstawić w formie graficznej z wykorzystaniem skal. Następnym elementem dotyczy procesów tworzenia wartości współpracy. Propozycja Austina i Seitanidi – łańcuch wartości procesu współpracy (*collaboration process value chain*) – przypomina w swej konstrukcji model łańcucha wartości M. Portera. Autorzy zidentyfikowali cztery główne procesy:

1. Formowanie, czyli tworzenie partnerstwa, na które składa się: określenie problemu społecznego, określenie intencji partnera, identyfikacja doświadczenia w tworzeniu wartości, ocena zbieżności pod kątem wartości, mapowanie portfolio wartości współpracy i określenie osób wyznaczonych do współpracy.
2. Wybór, czyli dobór partnera, polegający na realizacji następujących etapów: mapowanie wspólnych zainteresowań, określenie zasobów wartości, rozpoznanie organizacyjnych możliwości, opracowanie kryteriów partnerstwa, ocena ryzyk.

3. Wdrożenie, czyli faktyczna realizacja wspólnych przedsięwzięć, składające się z: eksperymentowania, adaptacji, operacjonalizacji i oceny działań.
4. Instytucjonalizacja, polegająca na umocnieniu współpracy, łączeniu ram wartości, wspólnym zarządzaniu.

Ogólny schemat łańcucha wartości procesu współpracy przedstawia rysunek 1.

W rezultacie wykonania powyższej sekwencji działań uzyskuje się łączną wartość ekonomiczną, społeczną i środowiskową dla jednostek, organizacji oraz społeczeństwa [Ibidem, s. 176].

Ostatnim elementem modelu tworzenia wartości wspólnej jest ocena wyników współpracy (*Outcomes Assessment Framework*). Korzyści są oceniane w podziale na wewnętrzne – zgodne z opisanymi wcześniej rodzajami wartości (asocjacyjna, transfer zasobów, interakcja i synergia) – oraz na zewnętrzne. Autorzy przyznają, że pomiar wyników jest złożony i problematyczny. Ocena powinna dotyczyć sposobu myślenia, przejrzystości celów, teorii tworzenia wartości i zmiany, oceny inwestycji. Potencjalne trudności mogą dotyczyć następujących zagadnień: wyzwań metodologicznych, przypisania rezultatów do danego programu, czasu potrzebnego na pojawienie się efektu społecznego lub zmiany w środowisku, subiek-

tywności oceny różnych interesariuszy, kosztów ewaluacji.

Rozdział siódmy recenzowanej publikacji różni się od pozostałych jej części. Nie dotyczy on wprost modelu, a ma charakter poradnikowy. Zawiera opis dwunastu wskazówek (porad) wzmacniających tworzenie wspólnej wartości. Dotyczą one: zrozumienia tworzenia wartości, osiągnięcia sposobu myślenia o wartości współpracy, zaawansowania współpracy według jej etapów, zarządzania procesami tworzenia wartości, oceny rezultatów, poszukiwania odpowiednich partnerów, tworzenia więzi, zarządzania i organizacji, komunikacji, budowania zaufania, uczenia się, transformacji.

Bez wątplenia mocną stroną książki jest logiczne powiązanie poszczególnych elementów modelu. Struktura modelu jest stosunkowo prosta, co sprzyja łatwiejszemu odbiorowi całości opracowania. Oddzielne szczegółowe przedstawienie każdego elementu pozwala natomiast na dobre ich zrozumienie, co w konsekwencji umożliwia samodzielne wdrożenie modelu do praktyki działania organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw.

Warte podkreślenia jest również uzupełnienie tekstu odpowiednimi schematami ilustrującymi poszczególne elementy modelu, jak i wzbogacenie go o liczne i zróżnicowane geograficznie przykłady praktycznych opisów dla częściowych zagadnień.

Rysunek 1. Łańcuch wartości procesu współpracy



Źródło: opracowano na podstawie [Austin, Seitani, 2014, s. 177].

Do słabych stron można zaliczyć pewien niedostatek wynikający z braku kwestionariusza oceny, który umożliwiłby metodyczną diagnozę w poszczególnych elementach modelu. W opinii recenzenta publikacji pytania umieszczone na końcu rozdziału (o których jeszcze będzie mowa) nie są w pełni wystarczające do dokonania takiej samooceny.

Skromny jest również opis elementu związanej z oceną wartości. Austin i Seitanidi mają świadomość problemów związanych z pomiarem tych korzyści i odsyłają Czytelnika do innych pozycji. Autorzy proponują, aby w ocenie skoncentrować się na podziale na odbiorców, korzystających z wartości w układzie: jednostka, organizacja i społeczeństwo. Sugerują dodatkowo oddzielne rozpatrzenie korzyści wewnętrznych (czyli w ramach partnerstwa) i zewnętrznych (poza partnerstwem). Korzyści wewnętrzne dla jednostki lub organizacji łatwiej zoperacjonalizować dzięki skorzystaniu z podziału rodzajów wartości, jednakże ocena korzyści zewnętrznych nie zyskuje nowej metodyki.

W książce przyjęto nietypowy sposób oznaczenia przypisów. Mają one formę przypisów końcowych, umieszczonych po siedmiu rozdziałach. Znajdują się w nich opisy bibliograficzne w formie autor-rok, co zmusza czytelnika chcącego zapoznać się z konkretnym źródłem, do odszukania danej pozycji w spisie bibliografii. Autorzy tłumaczą ten zabieg chęcią ułatwienia płynnego czytania z jednoczesnym pozostawieniem odwołań do konkretnych źródeł, które w bibliografii znajdują się wśród wszystkich pozycji literaturowych, jakie zgroma-

dzono w trakcie badań nad modelem tworzenia wartości wspólnej.

Adresatami książki, jak już wspomniano, są głównie praktycy z obszaru współpracy międzysektorowej, ale także osoby zajmujące się naukowo powyższą kwestią. Specjalnie dla tych pierwszych zrezygnowano z umieszczania szczegółowych danych charakteryzujących opis badań, ale pozostawiono przypisy do źródeł. Autorzy uwzględnili także grupę czytelników, jaką mogą stanowić nauczyciele akademicki. W pytaniach zawartych na końcu każdego rozdziału trzy pierwsze skierowane są do praktyków, natomiast pozostałe dwa adresowane są do akademików i studentów.

Całość opracowania należy ocenić pozytywnie. Opisany model może być stosowany bez względu na kraj, w którym organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa zdecydują się podjąć współpracy. Podsumowanie wyników badań nad współpracą międzysektorową zostało poprawnie wykorzystane przez Austina i Seitanidi na potrzeby proponowanego rozwiązania metodycznego.

Model cechuje się wysoką aplikacyjnością, co może skutkować nie tylko jego rozpowszechnieniem w literaturze przedmiotu, ale również zastosowaniem w praktyce, przyczyniając się do tworzenia wartości wspólnej dla nas wszystkich. Nie pozostaje zatem nic innego, jak oczekiwać prób zarządzania współpracą międzysektorową zgodnie z tym modelem, co być może pozwoli Austinowi i Seitanidi uwzględnić dobre praktyki z Polski w ewentualnych nowych edycjach książki.

Literatura

Austin J.E. [2000a], *Strategic Collaboration Between Nonprofits and Businesses*, "Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", Vol. 29, No. 1.

Austin J.E. [2000b], *The collaboration challenge: how nonprofits and businesses succeed through strategic alliances*, Jossey-Bass, San Francisco.

Austin J.E., Seitanidi M.M. [2012a], *Collaborative Value Creation: A Review of Partnering Between Nonprofits and Bu-*

sinesses: Part I. Value Creation Spectrum and Collaboration Stages, "Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", Vol. 41, No. 5.

Austin J.E., Seitanidi M.M. [2012b], *Collaborative Value Creation: A Review of Partnering Between Nonprofits and Businesses. Part 2: Partnership Processes and Outcomes*, "Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", Vol. 41, No. 6.

Austin J.E., Seitanidi M.M. [2014], *Creating value in nonprofit-business collaborations: new thinking and practice*, Jossey-Bass, San Francisco.

Recenzenci czasopisma „Ekonomia Społeczna” w 2014 r.

Marta Bohdziewicz-Lulewicz (Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie, Polska)
Joanna Brzozowska-Wabik (Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Polska)
Adam Gałęcki (Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Polska)
prof. dr hab. Anna Karwińska (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
prof. dr hab. Jacek Klich (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
dr Piotr Kopyciński (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
dr Michał Kudłacz (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
dr Norbert Laurisz (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
Michał Możdżeń (Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Polska)
dr Jolanta Perek-Białas (Uniwersytet Jagielloński, Szkoła Główna Handlowa, Polska)
dr hab. Maria Płonka (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
Magdalena Pokora (Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Polska)
dr Artur Steiner (Scotland's Rural College, Wielka Brytania)
Jan Strycharz (Fundacja Warsztat Innowacji Społecznych, Polska)
Rafał Sułkowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Polska)
dr Dawid Sześciło (Uniwersytet Warszawski, Polska)
Aleksandra Szymańska (Vrije Universiteit Brussel, Belgia)
dr Lidia Węsierska-Chyc (Fundacji Pomocy Wzajemnej Barka, Polska)
dr Barbara Worek (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Prof. Piotr Zmuda, Hochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige GmbH, Essen, Niemcy

Informacje dla Autorów półrocznika „Ekonomia Społeczna”

Redakcja czasopisma „Ekonomia Społeczna” przyjmuje do druku następujące teksty w języku polskim i angielskim:

1. artykuły naukowe,
2. komunikaty z badań,
3. recenzje książek.

Redakcja przyjmuje tylko oryginalne teksty, które nie były przedstawione do publikacji w innym czasopiśmie lub książce. Autor nadesłanego artykułu ponosi wszelką odpowiedzialność z tytułu naruszenia praw autorskich i innych związanych z artykułem. W przypadku zakwalifikowania artykułu do druku Autor wyraża zgodę na przekazanie praw autorskich do tego artykułu wydawcy. Autor artykułu zachowuje prawo wykorzystania treści opublikowanego przez czasopismo artykułu w dalszej pracy naukowej i popularyzatorskiej pod warunkiem wskazania źródła publikacji.

Autor artykułu musi mieć stosowne zgody autorów/redakcji/wydawców w sytuacji wykorzystywania w artykule fragmentów innych publikacji, wykresów, ilustracji lub podobnych materiałów. Jeśli artykuł został przygotowany przez kilku autorów, Autor nadsyłający artykuł zobowiązuje się do uzyskania zgody pozostałych autorów na powyższe wymogi redakcyjne.

W związku z wdrożeniem procedury zapobiegającej *ghostwriting* i *guest-authorship* redakcja wymaga ujawnienia wkładu poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kontrybucji, tj. informacji, kto jest autorem koncepcji, założeń, metod, protokołu itp. wykorzystywanych przy przygotowaniu publikacji), przy czym główną odpowiedzialność ponosi Autor zgłaszający manuskrypt. Zważywszy na fakt, że *ghostwriting* i *guest-authorship* są przejawem nierzetelności naukowej, redakcja będzie o wszystkich wykrytych przypadkach powiadamiać odpowiednie podmioty (instytucje zatrudniające autorów, towarzystwa naukowe, stowarzyszenia edytorów naukowych itp.). Autorzy są zobowiązani podać informację o źródłach finansowania publikacji, wkładzie instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów (*financial disclosure*).

Redakcja zastrzega sobie prawo odmowy publikacji nadesłanego artykułu. Redakcja nie zwraca nadesłanych tekstów. Autorzy nie otrzymują honorariów za opublikowane artykuły.

Każdy artykuł jest anonimowo przekazywany dwóm recenzentom. Autor otrzymuje recenzje do wglądu niezależnie od tego, czy tekst jest zakwalifikowany do druku, czy odrzucony. W przypadku zakwalifikowania artykułu do druku Autor powinien ustosunkować się do sugerowanych poprawek w terminie wyznaczonym przez Redakcję.

Redakcja zastrzega sobie prawo wprowadzenia – w porozumieniu z Autorem – zmian edytorskich oraz dokonania skrótów, jeśli artykuł przekracza przewidzianą objętość.

Wskazówki dla Autorów

Teksty do czasopisma „Ekonomia Społeczna” powinny spełniać następujące wymogi formalne:

1. Przyjmowane są teksty w języku polskim i angielskim.
2. Zgłaszane teksty należy dostarczyć w formie pliku (w formacie MS Word) wraz z tabelami i wykresami (w formacie MS Excel lub zapisanymi w edytorze wykresów MS Word). Jeśli w dokumencie pojawiają się tabele, grafy, rysunki przygotowane w innych programach (np. Corel Draw, Statistica, SPSS), należy je zapisać w formacie WMF lub EPS z załączonymi czcionkami, w rozdzielczości 300 dpi. Wydruk musi zawierać wszystkie fonty narodowe oraz symbole matematyczne.
3. Redakcja prosi o podawanie na osobnej stronie tytułu (stopnia) naukowego Autora, nazwy zakładu pracy oraz adresu do korespondencji (wraz z adresem e-mail i numerami telefonów).
4. Wersja ślepa artykułu nie może zawierać elementów pozwalających na identyfikację autora, tj.: strona tytułowa nie może zawierać żadnych nazwisk autorów ani ich afiliacji, odwołania do wcześniejszych prac autorów (książek, artykułów, referatów itd.) powinny być tak zapisane, aby uniemożliwić

identyfikację, podziękowania oraz odwołania do uczestnictwa we wspólnych projektach badawczych, konferencjach itd. powinny być usunięte.

5. Maszynopis powinien spełniać następujące wymagania:

- druk na papierze formatu A4 z zachowaniem marginesów – 25 mm;
- wielkość czcionki tekstu zasadniczego – 12 punktów, przypisów – 10 punktów;
- czcionka: Times New Roman;
- ciągła numeracja rozdziałów, podrozdziałów;
- interlinia – 1,5;
- odwołania do literatury w tekście zawierające: nazwisko autora, rok wydania publikacji i numer strony należy podawać po przytaczanym fragmencie, z wykorzystaniem kwadratowych nawiasów (np. [Kowalski, 2007, s. 7]). Ten sam zapis (ale kursywą) należy stosować przy źródłach tabeli i rysunków. Jeśli jest więcej niż dwóch autorów, należy podawać tylko pierwszego z dopiskiem „i inni”;
- przypisy wyjaśniające powinny być zamieszczane na dole strony. W tekście mają być odnośniki do przypisów na dole strony – w postaci 1, 2, 3 itd. (indeks górny);
- w przypadku rysunków (tabel, wykresów) prosimy o stosowanie następującej konwencji w oznaczeniu: Rysunek 1. Tytuł rysunku (czcionka Times New Roman, 12 pkt, pogrubiona). Odwołania w tekście z zastosowaniem zwrotu: Tabela 1, a nie „poniższa, powyższa tabela”;
- rysunki, schematy i mapy muszą być edytowalne (prosimy nie wklejać bitmap), ewentualnie prosimy o dołączenie wersji elektronicznych rysunków, schematów, wykresów zapisanych w programach, w których powstały;
- w bibliografii na końcu tekstu należy zamieścić – w porządku alfabetycznym – wszystkie cytowane i wykorzystane publikacje. W przypadku książki należy podać: nazwisko i pierwsze litery imion autora, rok wydania w nawiasie kwadratowym, tytuł i podtytuł (kursywą), numer tomu (wydania), nazwę wydawcy, miejsce wydania (np. Kowalski A. [2005], *Ekonomia*, PWN, Warszawa.); w przypadku artykułu z czasopisma: nazwisko i pierwsze litery imion autora, rok, tytuł artykułu (kursywą), tytuł czasopisma (w cudzysłowie) i jego numer (np. Kowalski A. [2005], *Zasady ekonomiki*, „*Ekonomista*”, nr 4).

6. Objętość artykułu (wraz z bibliografią przygotowaną zgodnie z konwencją przyjętą w kwartalniku, streszczeniami i słowami kluczowymi) nie powinna przekraczać arkusza wydawniczego (22 strony znormalizowane, 1800 znaków na stronie).
7. Do artykułu należy dołączyć: 1) streszczenie (nie dłuższe niż 100 słów) w języku polskim i angielskim, przygotowane według schematu: cel artykułu, metodyka analizy, wyniki, wnioski oraz 2) słowa kluczowe (4-5).
8. Należy również dołączyć wypełniony i podpisany formularz „Oświadczenie Autora” (doc, pdf), w którym stwierdza się: a) udział (wkład) poszczególnych osób w jego przygotowanie, b) fakt nienaruszenia praw osób trzecich oraz c) nieodpłatne przekazanie tekstu do publikacji i jego umieszczenie na stronie internetowej czasopisma „*Ekonomia Społeczna*”, zgodnie z art. 50 Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Recenzje książek

1. Przyjmowane są wyłącznie recenzje prac naukowych (autorskich, zbiorowych, zbiorów dokumentów, edycji prac źródłowych itp.). Recenzowana książka nie powinna być starsza niż rok w przypadku publikacji polskich i dwa lata w przypadku publikacji zagranicznych.
2. W recenzji powinien znaleźć się pełny opis bibliograficzny książki (imię i nazwisko autora, tytuł, wydawnictwo, miejsce i rok wydania, liczba stron, załączników itd.). Recenzja może obejmować kilka prac tego samego autora lub dotyczących podobnej tematyki. W tekście musi być wyrażony stosunek własny autora do recenzowanej pracy (pochwała lub krytyka), a także sformułowane wnioski dla czytelnika (czyli co książka wnosi nowego do swojej dziedziny, ocena aparatu naukowego, bibliografii, podkreślenie obecności lub braku indeksów, ilustracji, tabel itp.). Autor może też oceniać pracę wydawnictwa (korekty, redaktora, grafika itd.).
3. Wskazany jest wcześniejszy kontakt z redakcją w celu uzgodnienia przedmiotu recenzji, co pozwoli autorowi recenzji uzyskać zapewnienie, że zostanie ona przyjęta przez redakcję czasopisma.
4. Objętość recenzji powinna mieścić się w przedziale od 3 do 11 stron znormalizowanych (1800 znaków na stronie).

Procedura recenzowania artykułu

1. Proces kwalifikowania artykułów do druku odbywa się na podstawie recenzji.
2. Recenzje artykułów są przygotowywane przez co najmniej dwóch recenzentów będących specjalistami w tematyce artykułu.
3. W procesie recenzenckim przestrzegana jest zasada podwójnej anonimowości (*double blind*) – ani recenzent, ani autor nie znają wzajemnie swoich personaliów.
4. W przypadku rozbieżności w ocenach artykułu przedstawionych przez dwu recenzentów – artykuł kierowany jest do kolejnego – trzeciego recenzenta (recenzja rozstrzygająca).
5. Recenzje mają formę pisemną i zawierają jednoznaczną konkluzję co do dopuszczenia (bądź nie) artykułu do druku.
6. Artykuły są recenzowane zgodnie z jednolitymi kryteriami oceny, przyjętymi przez Redakcję pisma tj.: jasność sformułowania celu, oryginalność podjętej problematyki, zaawansowanie teoretyczne, jakość warstwy empirycznej, oryginalność wnioskowania, znaczenie dla rozwoju nauki w tematyce zbieżnej z profilem naukowym pisma, jakość języka, komunikatywność, interpunkcja, dobór źródeł. W ocenie artykułu brane są pod uwagę następujące kryteria: zgodność artykułu z profilem pisma, oryginalność treści artykułu, wkład artykułu do wiedzy o przedmiocie badań, poprawność merytoryczna.
7. Recenzje są podstawą ostatecznej decyzji Redakcji pisma w zakresie przyjęcia artykułu do druku, którą każdorazowo poprzedza dyskusja. Postanowienia Redakcji pisma kończą się jedną z następujących konkluzji:
 - artykuł jest bez zarzutu i kwalifikuje się do publikacji,
 - artykuł wymaga pewnych (małych) poprawek i po ich dokonaniu kwalifikuje się do publikacji,
 - artykuł wymaga istotnych (dużych) poprawek i kwalifikacja do publikacji musi zostać poprzedzona powtórnią recenzją,
 - artykuł nie kwalifikuje się do druku.
8. W przypadku, kiedy do artykułu zostały zgłoszone uwagi, autorzy proszeni są o ich uwzględnienie w nowej wersji artykułu.
9. W sytuacji, kiedy uwagi nie mogą zostać uwzględnione, autorzy proszeni są o pisemne ustosunko-

wanie się do nich i wyjaśnienie powodu ich nieuwzględnienia.

10. W przypadku, kiedy do artykułu sformułowano istotne uwagi – nowa wersja artykułu podlega ponownej recenzji. Dokonuje jej jeden z recenzentów, wybrany z tych, którzy oceniali pierwotną wersję artykułu. Teksty prosimy nadsyłać na adres Redakcji czasopisma „Ekonomia Społeczna”.

W sprawie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt z Redakcją:

redakcjaes@uek.krakow.pl
tel. (12) 293-74-80