

(eS)

ekonomia społeczna

ISSN 2081-321X

PÓŁROCZNIK NR 3/2013 (8)

W numerze m.in.:

Mirosław Grewiński *Usługi społeczne i socjalne jako wspólny obszar polityki i ekonomii społecznej*

Agnieszka Szczudlińska-Kanoś *Wspólnoty lokalne wobec rozwoju ekonomii społecznej*

Monika Chomątowska *Nauka społeczna Kościoła a gospodarka społeczna*

Carlo Borzaga, Sara Depedri, Ermanno Tortia *Organizacyjne zróżnicowanie gospodarki rynkowej a rola spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: apel o pluralizm ekonomiczny*

Redakcja

Maciej Frączek, Redaktor naukowy
Anna Karwińska, Redaktor tematyczny
Stanisław Mazur, Redaktor tematyczny
Andrzej Sokołowski, Redaktor statystyczny
Agnieszka Pacut, Sekretarz Redakcji
Anna Chrabąszcz

Rada Programowa

Mike Aiken, Joanna Brzozowska-Wabik, Michael Bull, Jerzy Hausner, Joanna Karmowska, Anna Karwińska, Oskar Kowalewski, Piotr Krośniak, Stanisław Mazur, Agnieszka Pacut, Izabela Przybysz, Artur Steiner, Ermanno Tortia

Recenzenci

Ewa Bogacz-Wojtanowska, Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Joanna Brzozowska-Wabik, Andrzej Bukowski, Marek Ćwiklicki, Janina Filek, Maciej Frączek, Juliusz Gardawski, Barbara Gąciarz, Anna Giza-Poleszczuk, Jakub Głowacki, Maciej Gnela, Ilona Gosk, Marta Gumkowska, Hubert Izdebski, Magdalena Jelonek, Tomasz Kafel, Jerzy Kornaś, Izabela Koryś, Seweryn Krupnik, Norbert Laurisz, Ewa Leś, Magdalena Małecka-Lyszczyk, Jerzy Michałowski, Ambroży Mituś, Tomasz Ochowski, Jolanta Perek-Białas, Maria Płonka, Michał Rutkowski, Tomasz Sadowski, Grażyna Skąpska, Krzysztof Surówka, Bogumiła Szopa, Jerzy Wilkin, Barbara Worek, Marcin Zawicki

Wydawca

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

© Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

PROJEKT GRAFICZNY

Andrzej Kamiński

Skład, druk i oprawa

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

*Publikacja odzwierciedla wyłącznie poglądy Autorów.
Instytucja Zarządzająca Programem Operacyjnym Kapitał Ludzki nie ponosi odpowiedzialności
za sposób wykorzystania informacji w niej zawartych.*

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

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie. Każdy z numerów półrocznika dostępny jest w wersji elektronicznej
na stronie: www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Wersją pierwotną czasopisma jest wydanie papierowe.

Nakład 1000 egz.

Kraków, 2013

ISSN 2081-321X

Niniejsza publikacja powstała w wyniku realizacji projektu „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SPIS TREŚCI

Od Redakcji.....	4
------------------	---

ARTYKUŁY

Lidia Węsierska-Chyc Gospodarka społeczna to nie sektor	9
Mirosław Grewiński Usługi społeczne i socjalne jako wspólny obszar polityki i ekonomii społecznej	24
Agnieszka Szczudlińska-Kanoś Wspólnoty lokalne wobec rozwoju ekonomii społecznej	40
Marta Danecka Zatrudnienie socjalne czy pomoc społeczna? Aktywizacja społeczno-zawodowa w opinii jej odbiorców	53
Monika Chomętowska Nauka społeczna Kościoła a gospodarka społeczna	67
Łukasz Maźnica Kapitał kulturowy jako determinanta i zasób ekonomii społecznej	80
Daria Murawska Relacje firm z podmiotami ekonomii społecznej	91
Magdalena Małecka-Lyszczyk Wpływ wybranych prawnych form działania administracji na nateżenie współpracy z podmiotami ekonomii społecznej	103
Albert Izdebski, Małgorzata Ołdak Między rynkiem a społecznością lokalną – wybrane aspekty funkcjonowania spółdzielni socjalnych w świetle badań «Monitoring Spółdzielni Socjalnych 2010»	118
Maciej Czarkowski Spółdzielnie socjalne w Warszawie	133

INICJATYWY

Anna Karcz Projekt edukacyjny „Ekonomia solidarności”	147
Olga Gałek, Anna Jarzębska Przedsiębiorczość społeczna w Europie Wschodniej	151
Jakub Głowacki ESometr już działa!	155

RECENZJE PUBLIKACJI

Ewa Bogacz-Wojtanowska Recenzja książki Piotra Frączaka pt. <i>W poszukiwaniu tradycji. Dwa dwudziestolecia pozarządowych inspiracji</i>	159
--	-----

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

Carlo Borzaga, Sara Depedri, Ermanno Tortia Organizacyjne zróżnicowanie gospodarki rynkowej a rola spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: apel o pluralizm ekonomiczny (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)	165
--	-----

Szanowni Państwo,
Numer ósmy półrocznika, który przekazujemy w Państwa ręce jest bogaty, tak poprzez różnorodność prezentowanych w nim zagadnień, jak i jego objętość. Znalazło się w nim dziesięć tekstów. Hołdując naszej tradycji, zadbaliśmy o to, aby pojawiły się w nim zarówno artykuły teoretyczne, jak i teksty prezentujące efekty badań empirycznych. Ponadto w tym numerze prezentujemy wartościowe inicjatywy służące promocji idei i wartości ekonomii społecznej, recenzję oryginalnej publikacji oraz tłumaczenie ważnego dla rozumienia fenomenu ekonomii społecznej tekstu klasycznego.

Sekcję artykuły otwiera tekst Lidii Węsierskiej-Chyc zatytułowany „Gospodarka społeczna to nie sektor”. Podjęto w nim problem o znaczeniu istotnym dla sposobu pojmowania gospodarki społecznej w Polsce. Autorka trafnie dostrzega, że w literaturze polskiej mamy do czynienia z dwoma odrębnymi nurtami badań nad gospodarką społeczną. Pierwszy z nich koncentruje się na społecznej gospodarce rynkowej. Nurt drugi przedmiotem swoich rozważań czyni ekonomię społeczną. Spostrzeżenie to jest podstawą dla sformułowania ważnego pytania: „Czy odrębność tych nurtów wynika z odrębności przedmiotów, których dotyczą, czy raczej jest efektem odmienności środowisk zajmujących się tymi dwoma zagadnieniami”? Autorka opowiada się za drugim z tych wyjaśnień.

Zagadnienie integracji usług społecznych i społecznych podejmuje Mirosław Grewiński w artykule „Usługi społeczne i socjalne jako wspólny obszar polityki i ekonomii społecznej”. Autor przedstawia bardzo logiczny wywód przemawiający za koniecznością łączenia tych usług. Jego argumentacja odwołuje się zarówno do racji teoretycznych, jak i tych o charakterze empirycznym. Ważnym elementem tego artykułu jest opis katalogu usług społecznych i powiązanych z nimi rekomendacji.

Agnieszka Szczudlińska-Kanoś w artykule „Wspólnoty lokalne wobec rozwoju ekonomii społecznej” analizuje znaczenie wspólnot lokalnych dla rozwoju ekonomii społecznej. Swoje rozważania lokuje w sferze rozważań teoretycznych, a także odnosi je do specyficznych uwarunkowań kulturowych. Sposobu radzenia sobie z ułomnością działań wspólnot lokalnych Autorka upatruje w aktywności liderów społecznych oraz ich wsparciu dla idei rozwoju przedsiębiorstw społecznych.

W artykule „Zatrudnienie socjalne czy pomoc społeczna? Aktywizacja społeczno-zawodowa w opinii jej odbiorców” Marta Danecka podejmuje próbę rozstrzygnięcia dylematu zarysowanego w tytule tekstu. Jej opinia jest jednoznaczna – reintegracja społeczno-zawodowa rozwijana na gruncie ekonomii społecznej jest podejściem, które należy promować. Opowiadając się za tym podejściem, Autorka czyni jednak istotne zastrzeżenia. Po pierwsze, wskazuje na wysokie koszty materialne związane z formułą zatrudnienia socjalnego. Po drugie, przywołuje problemy związane z pomiarem efektywności końcowej tego sposobu zatrudniania.

Monika Chomątkowska w tekście „Nauka społeczna Kościoła a gospodarka społeczna” przedmiotem swoich intelektualnych dociekań czyni relacje między doktryną Kościoła a aksjologią leżącą u podstaw gospodarki społecznej. W sposób rzeczowy i komunikatywny opisuje ona te związki, wskazując zarówno ich bliską naturę, jak i obszary, w których następuje ich rozchodzenie się. Bogata warstwa faktograficzna oraz jasność wyводу to atuty tego tekstu.

Problematykę związków między kulturą a ekonomią społeczną podejmuje Łukasz Maźnica w artykule „Kapitał kulturowy jako determinanta i zasób ekonomii społecznej”. Autor zwraca uwagę na wciąż, jego zdaniem, słabo wykorzystany potencjał kapitału społecznego dla rozwoju ekonomii społecznej. W jego pełniejszym spożytkowaniu upatruje on możliwości zdynamizowania jej rozwoju oraz nadania jej większego znaczenia.

Autorka artykułu „Relacje firm z podmiotami ekonomii społecznej”, Daria Murawska, analizuje złożone relacje między podmiotami ekonomii społecznej a przedsiębiorstwami. Swoje rozważania lokuje w przestrzeni problematyki powiązanej ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Autorka wskazuje na możliwe formy tej współpracy, korzyści z niej wynikające, jak i związane z nią wyzwania.

„Wpływ wybranych prawnych form działania administracji na natężenie współpracy z podmiotami ekonomii” to tytuł artykułu autorstwa Magdaleny Małeckiej-Łyszczek. Autorka trafnie identyfikuje możliwe formy współpracy między administracją a podmiotami ekonomii społecznej. Wiele uwagi poświęca omówieniu tych form działania administracji publicznej, których stosowanie prowadzi do poszerzenia obszaru tej współpracy. To tekst, który w usystematyzowany sposób przybliżył to ważne zagadnienie.

Albert Izdebski i Małgorzata Oldak w artykule „Między rynkiem a społecznością lokalną – wybrane aspekty funkcjonowania spółdzielni socjalnych w świetle badań «Monitoring spółdzielni socjalnych 2010»” opisują wyniki badania, którego nazwa pojawia się w tytule tekstu. Stały się one kanwą dla sformułowania interesujących wniosków na temat działań spółdzielni socjalnych. To co szczególnie interesujące w tym artykule, to przedstawione w nim typologie spółdzielni socjalnych, dominujące w nich style kierowania oraz bariery ich rozwoju.

Obraz spółdzielczości socjalnej w stolicy przedstawia Maciej Czarkowski w artykule „Spółdzielnie socjalne w Warszawie”. Podstawą są wyniki przeprowadzonych przez Autora badań. Z badań tych wyłania się wiele wniosków, które z pewnością spotkają się z zainteresowaniem zarówno badaczy problematyki spółdzielczości socjalnej, jak i samych spółdzielców.

W sekcji inicjatywy Anna Karcz opisuje przedsięwzięcie „Ekonomia solidarności” – realizowane przez Fundację Centrum Solidarności, adresowane do dzieci i młodzieży. Jego celem jest propagowanie idei i dobrobytu „Solidarności” dla kształtowania obywatelskiej aktywności i odpowiedzialności. Przedsięwzięcie to wraz z Fundacją Centrum Solidarności realizują: Regionalne Centrum Informacji i Wspomagania Organizacji Pozarządowych oraz Towarzystwo Pomocy im. Św. Brata Alberta (koło gdańskie).

Kolejną inicjatywę – Przedsiębiorczość społeczna w Europie Wschodniej – omawiają Olga Gałek i Anna Jarzębska. W ramach tego przedsięwzięcia przeprowadzono szkolenia z zakresu przedsiębiorczości społecznej dla liderów środowisk osób młodych z sześciu krajów: Polski, Danii, Mołdawii, Gruzji, Rumunii i Ukrainy (odbyło się ono na przełomie września i października 2013 r.).

Sekcję zamyka informacja autorstwa Jakuba Głowackiego o konferencji poświęconej mierzeniu społecznego oddziaływania podmiotów ekonomii społecznej, która odbyła się na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Podczas tej konferencji zaprezentowano polską metodę mierzenia społecznej wartości dodanej pn. ESometr, opracowaną przez zespół ekspertów Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej UEK.

W tym numerze przedstawiamy także recenzję książki „W poszukiwaniu tradycji. Dwa dwudziestolecia pozarządowych inspiracji” autorstwa Piotra Frączaka. Autorka recenzji, Ewa Bogacz-Wojtanowska, wskazuje na walory intelektualne tej pracy. W szczególności eksponuje znaczenie tych jej elementów, które mówią o potrzebie zakorzeniania organizacji pozarządowych w wartościach i tradycjach społeczności lokalnych, w których i na rzecz których działają.

Tym razem w sekcji Biblioteka tekstów klasycznych zaprezentowano opracowanie autorstwa Carlo Borzagi, Sary Depedri, Ermanno Tortia zatytułowane „Organizacyjne zróżnicowanie gospodarki rynkowej a rola spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: apel o pluralizm ekonomiczny”. Jego autorzy krytykują zawężającą, w ich opinii, perspektywę postrzegania gospodarki przez ekonomię głównego nurtu. Zarazem zwracają uwagę na potencjał rozwojowy tkwiący w formule przedsiębiorstw społecznych, które – ich zdaniem – posiadają lepsze zdolności adaptowania się do wymogów kompleksowej gospodarki. Postulują oni dokonanie rewizji założeń głównego nurtu ekonomii i dostrzeżenie znaczenia innych niż tylko egoistyczne interesy i maksymalizacja użyteczności motywów podejmowania aktywności ekonomicznej.

Redakcja półrocznika
„Ekonomia Społeczna”

(eS)

ARTYKUŁY

Gospodarka społeczna to nie sektor

Lidia Węsierska-Chyc

Streszczenie: Artykuł podejmuje próbę zainicjowania dyskusji wokół możliwego sposobu myślenia o gospodarce społecznej jako o integralnej części koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, a nie „sektorze ekonomii społecznej”. W odwołaniu do konstytucyjnego zapisu o społecznej gospodarce rynkowej jako podstawie ustroju gospodarczego Polski, przeprowadzono krótką analizę fundamentalnych zasad, w oparciu o które ma być ona wdrażana: wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej, solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych, w odniesieniu do rozwiązań szeroko rozumianej gospodarki społecznej. Postawiono tezę, że gospodarka może być zarazem rynkowa i społeczna, i że „uspołecznienie” gospodarki wpływa pozytywnie na jej efektywność i konkurencyjność. Następnie zaprezentowano możliwe kierunki argumentacji na jej poparcie. Na zakończenie autorka podkreśla, że chociaż widać pozytywne zmiany w dokumentach programowych wyznaczających sposób budowania gospodarki społecznej w Polsce, takich jak Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, to ciągle przebiega się w nich myślenie sektorowe. Zmiana tego sposobu myślenia jest wyzwaniem na przyszłość.

Słowa kluczowe: społeczna gospodarka rynkowa, wolność gospodarcza, własność prywatna, solidarność, sprawiedliwość, dialog społeczny, partnerstwo lokalne, zrównoważony rozwój lokalny.

Wprowadzenie

W polskiej literaturze mamy do czynienia z dwoma odrębnymi nurtami w zakresie podejmowania tematyki gospodarki społecznej: nurtem, który reprezentują autorzy zajmujący się problematyką społecznej gospodarki rynkowej (SGR) oraz nurtem, którego przedstawicielami są autorzy piszący o ekonomii społecznej (ES)¹.

Nasuwa się pytanie, czy odrębność tych nurtów wynika z odrębności przedmiotów, których dotyczą, czy raczej jest efektem odmienności środowisk zajmujących się tymi dwoma zagadnieniami. Wydaje się, że w grę wchodzi raczej ten drugi czynnik – społeczna gospodarka rynkowa jest przedmiotem zainteresowania przede wszystkim ekonomistów, ekonomia społeczna staje się coraz bardziej popularnym tematem wśród działaczy społecznych, przedstawicieli nauk społecznych i, w ograniczonym zakresie, ekonomicznych.

Rozbieżność przedmiotowa nie zachodzi, ale konieczne jest dookreślenie relacji pomiędzy nimi. Autorka stawia tezę, że gospodarka społeczna jest społeczną stroną SGR. Ale takie ujęcie wymaga zrewidowania sektorowego rozumienia ekonomii społecznej, które bardziej koresponduje z neoliberalnym podejściem do gospodarki jako odpowiedź na niedoskonałości rynku. To sektorowe podejście ujawnia się w dokumentach programowych, które będą kształtowały rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce przez najbliższe lata. Dlatego należy

poddać namysłowi rozumienie ES jako sektora i zacząć rozpatrywać tematykę gospodarki społecznej w szerszym kontekście systemu społeczno-gospodarczego oraz zrównoważonego rozwoju lokalnego.

1. Ekonomia społeczna a społeczna gospodarka rynkowa

Większość definicji ES, które znajdujemy w literaturze przedmiotu, można pogrupować zgodnie z podziałem zaproponowanym przez J. Defourny i P. Develtere na podejście instytucjonalno-prawne oraz podejście normatywne². Pomimo znacznych

² Według pierwszego z nich zalicza się do podmiotów ekonomii społecznej: stowarzyszenia, przedsiębiorstwa spółdzielcze oraz towarzystwa wzajemnościowe. W polskiej literaturze dodaje się również spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, organizacje pozarządowe, spółki non-profit, spółdzielnie socjalne, zakłady aktywności zawodowej, centra integracji społecznej, warsztaty terapii zajęciowej oraz kluby integracji społecznej (choć te ostatnie mają charakter podmiotów integracji społecznej). W podejściu normatywnym podaje się cechy charakterystyczne, które odróżniają podmioty ekonomii społecznej od podmiotów prywatnych i publicznych: przedkładanie służby członkom lub wspólnocie ponad zysk, autonomiczne zarządzanie, demokratyczny proces decyzyjny, prymat ludzi i pracy nad kapitałem przy dystrybucji dochodów [Defourny, Develtere, 2008, s. 21–22].

NOTA O AUTORCE

Lidia Węsierska-Chyc – doktor nauk humanistycznych w zakresie filozofii, doktorantka na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, członek zarządu Obywatelskiego Instytutu Monitoringu i Rekomendacji, dyrektor biura zarządu Związku Organizacji Sieć Współpracy Barka, członek Poznańskiej Rady Działalności Pożytku Publicznego oraz Komisji Dialogu Obywatelskiego, ekspert w zakresie budowania partnerstw lokalnych i przedsiębiorczości społecznej.

¹ Przedstawiciele pierwszego nurtu, to m.in.: Elżbieta Mączyńska, Piotr Pysz, Urszula Zagóra-Jonszta, Stanisław Wesolowski, natomiast autorzy piszący o ekonomii społecznej, to m.in.: Jerzy Hausner, Ewa Leś, Piotr Salustowicz, Cezary Miżejewski, Jan Jakub Wygnański, Piotr Frączak.

różnic pomiędzy poszczególnymi sposobami określania ekonomii społecznej³, tym co je łączy jest traktowanie jej jako sektora i to będzie podstawową charakterystyką w próbie porównania ES z SGR. ES jest w literaturze traktowana jako sektor, chociaż różni autorzy odmiennie określają, co wchodzi w jego zakres.

Społeczna gospodarka rynkowa została wpisana w Konstytucję RP jako podstawa ustroju społeczno-gospodarczego naszego kraju. Art. 20. Konstytucji mówi: „Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej”⁴. SGR jest w literaturze wymieniana jako jeden z czterech modeli ustrojowych współczesnej gospodarki rynkowej⁵. Mimo iż jest to dominujący w Europie model ustroju gospodarczego oraz podstawa ustroju gospodarczego w Polsce, również w przypadku SGR, tak jak i w przypadku ES, brakuje jednoznaczności zarówno w zakresie definicji, jak i form jej realizacji [Molski, 2011, s. 8].

Korzenie idei SGR tkwią w doktrynie ordoliberalizmu, który ukształtował się w latach 30. w Niemczech⁶. Koncepcja SGR stanowi syntezę wolnego rynku z realizacją celów społecznych [Mączyńska, 2008, s. 9]. Mączyńska podkreśla, że w SGR nie chodzi o to, aby, z jednej strony, regulować efektywność gospodarki, a z dru-

giej – korygować mechanizmy rynkowe pod kątem społeczno-politycznym. Chodzi o to, aby przy stosowaniu zasad rynkowych uwzględniać pełen rachunek kosztów, w tym społecznych, etycznych, ekologicznych i innych [Ibidem, s. 9]. „Charakterystyczna dla SGR symbioza rynku i celów socjalnych wyrażała się we wprzęgnięciu mechanizmów rynkowych w rozwiązywanie problemów socjalnych. Obowiązująca tu zasada subsydiarności (czyli pomocy dla samopomocy) umożliwia, w odróżnieniu od bezpośredniego dotowania socjalnego, długofalowe efekty, a jednostki wymagające pomocy socjalnej stają się zdolne do samodzielnego rozwiązywania problemów”⁷ [Ibidem, s. 9].

Zwolennicy SGR uważają, że dotychczas nie udało się w Polsce zbudować tego systemu. Jest to wyzwanie dla kilku pokoleń, a jego budowa musi uwzględniać współczesne uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne [Wawro, 2012, wstęp].

To oczywiste, że pojęcia SGR i ES nie pokrywają się ze sobą. Pierwsze odnosi się do całości gospodarki, a drugie do pewnego sektora z pogranicza gospodarki i pomocy społecznej. Być może są to jednak pojęcia uzupełniające się. W przypadku SGR nie ma wiążącej interpretacji, na czym polega aspekt społeczny. Może właśnie ES jest przynajmniej częściową odpowiedzią na to pytanie. Tutaj również ucieka się od redystrybucyjnej polityki socjalnej w kierunku aktywizacyjnej polityki społecznej.

Jednak możliwe jest również inne ujęcie. ES jest sektorem gospodarki, w którym realizuje się aspekt społeczny, natomiast reszta gospodarki jest wyłącznie rynkowa. Wydaje się, że właśnie to podejście jest bliższe zarówno liberalnie nastawionym ekonomistom, jak i autorom zajmującym się ES. Jedni i drudzy zdają się traktować ES jako sposób łagodzenia negatywnych skutków gospodarki rynkowej oraz napięć społecznych, a w ostatnim czasie – skutków kryzysu. Przy takim podejściu ES jest bliższa pomocy społecznej w jej aktywizującym wydaniu niż gospodarce.

³ Powszechnie zamiennie używa się takich pojęć, jak ekonomia społeczna, gospodarka społeczna i przedsiębiorczość społeczna. Najbardziej dyskusyjne jest używanie pierwszego z nich, na co zwraca uwagę J. Hausner, nazywając je bezrefleksyjnym tłumaczeniem [Hausner, 2007, s. 11]. W innym kontekście pisze o tym W. Wilczyński: „Jak wielkie zaległości utrzymują się do dzisiaj w rozumieniu podstawowych pojęć w tzw. środowiskach inteligenckich świadczy zamienne używanie takich terminów, jak ekonomia i gospodarka, choć każdy, nawet średnio wykształcony Anglosas doskonale zna różnicę między *economy* a *economics*” [Wilczyński, 2010, s. 175]. Hausner podkreśla, że nie zamierza rewidować tej kwestii – „Tak się uтарыło i tak pewnie już zostanie”. Może jednak należałoby promować i upowszechniać inną terminologię, w szczególności w dokumentach programowych.

⁴ Zapis konstytucyjny mówi, że SGR jest podstawą ustroju gospodarczego, a nie ustrojem gospodarczym. Jednak dla tematyki tego artykułu nie jest to istotne.

⁵ Pozostałe to: gospodarka neoliberalna, socjaldemokratyczna gospodarka rynkowa, gospodarka rynkowa „azjatyckich tygrysów” [Wilczyński, 2005, s. 60].

⁶ „Nazwa doktryny jest zbitką dwóch wyrazów: *ordo* – oznaczającego porządek gospodarki i społeczeństwa, podporządkowanie się pewnym regułom działania, przeciwieństwo chaosu, oraz *liberalizm* – rozumianego jako wolność gospodarcza, daleka jednak od leseferyzmu” [Zagórna-Jonszta, 2009, s. 99].

⁷ Mączyńska dodatkowo podkreśla: „Mimo, że społeczna gospodarka rynkowa to koncepcja z gruntu liberalna, przypisuje się jej interwencjonistyczny, pozaliberalno-rynkowy charakter. Nader często pojęcie to pojmowane jest opacznie na wzór i podobieństwo socjalistycznej, redystrybucyjnej polityki socjalnej i jest definiowane błędnie, jako synonim interwencjonizmu państwowego” [Mączyńska, 2008, s. 129–130].

Inne podejście do tego zagadnienia prezentują B. i T. Sadowski⁸. Twierdzą, że rozwijanie przedsiębiorczości społecznej w pełni wpisuje się w koncepcję SGR. Ale podobnie jak zwolennicy SGR podkreślają, że nie udało się jeszcze w Polsce zbudować tego systemu, przy czym koncentrują się bardziej na społecznych fundamentach tej koncepcji.

„Tak pojęta koncepcja społecznej gospodarki rynkowej nie doczekała się w ciągu 20 lat transformacji w Polsce rzeczywistej realizacji. Okazało się, że przyjęte po 1989 r. w Polsce rozwiązania ukształtowały system rynkowy wytwarzający rosnące nierówności społeczne i prowadzący do marginalizacji znacznych grup społecznych. Wolny rynek nie był w stanie samoczynnie odwrócić negatywnych tendencji i zagrożeń, jakie obserwujemy dzisiaj, nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Należą do nich wzrastające w ostatnich latach: bezrobocie, migracje, pogłębiające się różnice dochodowe i majątkowe w społeczeństwach, występowanie znacznej części osób żyjących w biedzie poniżej oficjalnie określonego minimum socjalnego, problemy uzależnień, apatii, bierności. Radykalizują się postawy społeczne oraz postawy polityczne prowadzące do tendencji nacjonalistycznych czy integrystycznych, narasta niezadowolenie i agresja. Rozwiązanie tych problemów wymaga myślenia systemowego i strategicznego, kładącego nacisk na programy rozwoju regionalnego, na kształtowanie odpowiedniego ładu społeczno-gospodarczego integrującego politykę gospodarczą z innymi politykami, jak polityka społeczna, kultura, edukacja, rolnictwo, ekologia, polityka budżetowa, itp. Wymaga to długofalowej strategii działania syntezy rynku z rozwiązywaniem problemów społecznych” [Sadowski, 2013].

Przyjrzyjmy się, na ile taka synteza jest możliwa, analizując zasady, na których ma, zgodnie z zapisem konstytucyjnym, opierać się system SGR w Polsce.

Wolność gospodarcza

Wolność gospodarcza jest chroniona konstytucyjnie. Utożsamia się ją z przysługującą każdemu „możliwością nieskrępowanego podejmowania i późniejszego prowadzenia dowolnej działalności

gospodarczej, która nie narusza praw (wolności) innych osób, ale nie jest tożsama z samowolą [Opala, Rzońca, 2008, s. 5]. Konstytucja w art. 22 określa, że ograniczenie wolności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny. Obszary ochrony sprawowanej przez państwo wskazuje artykuł 31 – to bezpieczeństwo państwa, porządek publiczny, środowisko, zdrowie, moralność publiczna oraz wolność i prawa innych osób.

Aby zapewnić szeroki zakres wolności gospodarczej, państwo musi, z jednej strony, zbudować ramy instytucjonalne niezbędne do jej ochrony, z drugiej zaś samo nie może jej ograniczać [Ibidem, s. 5]. Instytucje służące ochronie wolności gospodarczej dzieli się na nieformalne (niepisane wzorce, normy, zwyczaje) i formalne (przepisy prawa, wymiar sprawiedliwości, administracja publiczna) leżące w gestii władz państwowych. Instytucje formalne powinny chronić prywatną własność i gwarantować pewność umów. Samo państwo natomiast nie może nadmiernie ingerować w gospodarkę. Istotne są w tym przypadku zakres regulacji, rozmiar sektora państwowego oraz skala opodatkowania gospodarki [Ibidem, s. 10–11].

Od połowy lat 80. XX w. zaczęto opracowywać indeksy wolności gospodarczej⁹. Według Index of Economic Freedom, Polska w 2013 r. awansowała na 57 miejsce wśród 177 klasyfikowanych państw świata, co kwalifikuje ją do kategorii „Umiarkowanie wolny” (w 2008 r. zajmowała 83 miejsce i znajdowała się w kategorii „W zasadzie bez wolności”)¹⁰. Oznacza to, że nasz kraj coraz lepiej chroni wolność gospodarczą i coraz mniej ją ogranicza, ale ciągle dużo jest do zrobienia¹¹.

⁹ Do najbardziej popularnych należą miary konstruowane przez: Instytut Frasera (Economic Freedom of the World Index), Heritage Foundation (Index of Economic Freedom), Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (Transition indicators) oraz Bank Światowy (miary Doing Business oraz Governance Matters) [Opala, Rzońca, 2008, s. 5]. Analizę pomiaru wolności gospodarczej w Polsce zawiera artykuł: *Wolność gospodarcza w Polsce i na świecie* [Kondratowicz, 2013].

¹⁰ Najwyższe miejsce w rankingu zajmuje Hongkong, a najniższe Korea Północna. W Europie najbardziej wolna gospodarczo jest Szwajcaria (5. miejsce), najmniej Ukraina (161. miejsce). W UE najlepszy wynik ma Dania (9. miejsce), najgorszy Grecja (117. miejsce) [http://www.heritage.org/index/ranking].

¹¹ Podsumowując analizę pomiaru wolności gospodarczej w Polsce, A. Kondratowicz stwierdza: „Wyraźnie widać, że jakość rozwiązań instytucjonalnych i polityki gospodarczej w sferze pieniądza i bankowości jest w Polsce bardzo wysoka, podczas gdy pod względem rozmiarów rządu (duży) i jakości instytucji prawa i ochrony praw własności (słabe) wypadamy nie najlepiej” [Kondratowicz, 2013, s. 4].

⁸ Zob. publikacje Fundacji Pomocy Wzajemnej Barka z Poznania.

Wolność gospodarcza jest pochodną wolności osoby ludzkiej. Dlatego przez analogię możemy powiedzieć, że wolność gospodarcza, rozumiana w sposób sformułowany powyżej, jest wolnością „od” nieuczciwych zachowań innych podmiotów gospodarczych i „od” interwencjonizmu państwowego (wolność negatywna). Czy w odniesieniu do podmiotów gospodarujących możemy mówić o wolności „do”, czyli wolności pozytywnej?

Jeżeli tak, to byłaby to sfera niezależna od regulacji, powiązana z pojęciem odpowiedzialności moralnej (w przeciwieństwie do prawnej) i wolności wyboru. Przedsiębiorca w tym wypadku może, ale nie musi, podejmować decyzje kierując się np. dobrem pracowników bądź dobrem wspólnoty lokalnej, a nie jedynie maksymalizacją zysku. Wiąże się to ściśle z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*).

Komisja Europejska w dokumencie *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*¹² definiuje CSR jako „odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo”¹³. Warunkiem wstępnym podjęcia zobowiązań wynikających z odpowiedzialności jest poszanowanie dla mającego zastosowanie prawodawstwa oraz dla układów zbiorowych pomiędzy partnerami społecznymi. A pełne wypełnianie tych zobowiązań jest ściśle powiązane z integrowaniem kwestii społecznych, środowiskowych, etycznych, tych związanych z prawami człowieka oraz problemów konsumentów. Celem powinna być, z jednej strony, maksymalizacja tworzenia wspólnych wartości dla wszystkich zainteresowanych stron oraz społeczeństwa jako całości, z drugiej natomiast, minimalizacja negatywnych skutków oddziaływania [Odnowiona strategia, 2011, s. 7]. Strategia CSR realizuje więc w praktyce postulat dążenia do zrównoważonego rozwoju, w którym ekonomia, ekologia i sprawy społeczne są tak samo istotne.

W Polsce koncepcja CSR jest stosunkowo nowa i niekoniecznie właściwie rozumiana. Ciągłe jest postrzegana przede wszystkim jako część PR firmy, nie zaś jako odrębna strategia [Orłowska]¹⁴. Natomiast właściwe jej rozumienie zasadza się na założeniu, że przedsiębiorca może cechować się wysoką świadomością społeczną i odczuwać głębszą potrzebę włączenia się w rozwiązywanie społecznie istotnych problemów. Nie chodzi przy tym o to, aby prowadził działalność społeczną rezygnując z zysku. Ważne jest, aby dążąc do maksymalizacji zysku, uwzględniał aspekty społeczne i ekologiczne (*not only for profit*).

Komunikat Komisji podkreśla, że stosowanie strategii CSR zwiększa konkurencyjność firmy, przynosząc wielopłaszczyznowe korzyści¹⁵. Przedsiębiorstwa realizujące CSR mogą mieć istotny wpływ na osiągnięcie celów zrównoważonego rozwoju i wysoce konkurencyjnej społecznej gospodarki rynkowej.

Dzięki wsparciu Komisji Europejskiej oraz krajowych i międzynarodowych organizacji koncepcja CSR staje się coraz popularniejsza wśród przedsiębiorców i instytucji otoczenia biznesu w Polsce¹⁶. Pomimo tych wszystkich inicjatyw, poziom wiedzy i wdrażania zasad biznesu odpowiedzialnego społecznie jest nadal niewystarczający i wymaga zintensyfikowania działań edukacyjnych i promocyjnych.

¹⁴ Potwierdza to badanie „Społeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce. Wstępna analiza”, które zostało przeprowadzone w 2007 r. w ramach regionalnego projektu finansowanego przez Komisję Europejską i UNDP (Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju).

¹⁵ Są to korzyści w zakresie: zarządzania ryzykiem, oszczędności kosztów, dostępu do kapitału, relacji z klientami, zarządzania zasobami ludzkimi i potencjału innowacyjnego; lepszego prognozowania i wykorzystania szybko zmieniających się oczekiwań ze strony społeczeństwa i warunków prowadzenia działalności. CSR może zatem stymulować rozwój nowych rynków i sprzyja tworzeniu nowych możliwości wzrostu gospodarczego; budowania długoterminowego zaufania pracowników, konsumentów i obywateli, tworząc podstawę pod zrównoważone modele biznesowe. Z kolei większe zaufanie przyczynia się do tworzenia otoczenia, w którym przedsiębiorstwa mogą podejmować inicjatywy innowacyjne i rozwijać się [Odnowiona strategia, 2011, s. 4].

¹⁶ W maju 2009 r. został powołany Zespół ds. Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw stanowiący organ pomocniczy Prezesa Rady Ministrów, którego celem jest zapewnienie spójności i koordynacji inicjatyw podejmowanych w ramach upowszechniania koncepcji CSR. Rekomendacje sformułowane przez Zespół znalazły się w projektach dokumentów strategicznych państwa. Inicjatywa została podjęta przez wiele środowisk, uruchomiono serwisy informacyjne, wydawane są publikacje i podręczniki, tematyka CSR jest wprowadzana do programów nauczania, w tym w szkołach wyższych.

¹² Komisja podejmuje aktywność na polu upowszechniania CSR od kilkunastu lat: 2001 r. publikacja Zielonej Księgi, COM (2001) 366, 2002–2004 organizowanie spotkań Forum Interesariuszy, 2006 r. komunikat o nowym kierunku polityki CSR, COM (2006) 136. Nowa strategia CSR jest uzupełnieniem strategii Europa 2020 w odniesieniu do społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

¹³ Nastąpiła tu zmiana definicji w stosunku do Komunikatu z 2006 r., gdzie CSR była określana jako zobowiązania dobrowolne, wykraczające poza wymogi prawa.

Podsumowując tę część artykułu, można powiedzieć, że w celu zwiększania w Polsce wolności gospodarczej zgodnie z duchem społecznej gospodarki rynkowej należy iść w następujących kierunkach:

1. Zwiększania ochrony wolności gospodarczej.
2. Zmniejszania interwencjonizmu państwowego.
3. Zdynamizowania działań na rzecz rozwoju CRS (wzrost ilościowy i jakościowy) – przedsiębiorstwa *not-only-for-profit*.
4. Wzrostu liczby przedsiębiorstw społecznych (*not-for-profit*).

Własność prywatna

Własność prywatna stanowi podstawę bezpieczeństwa i stwarza warunki do osiągnięcia innych celów. Problemem we współczesnych społeczeństwach jest koncentracja własności, jej słabe rozproszenie i wiążące się z tym rozwarstwienie społeczne¹⁷. Właściwym kierunkiem powinno być podejmowanie działań zmierzających do odwrócenia tych zjawisk, a zatem do upowszechnienia (rozproszenia)¹⁸ własności i zmniejszenia rozwarstwienia społecznego.

Jedną z dróg prowadzących w tym kierunku będzie łączenie pracy z własnością kapitału poprzez partycypację pracowniczą, akcjonariat pracowniczy, własność spółdzielczą¹⁹.

Obecnie w większości podmiotów gospodarczych należących do sektora prywatnego domi-

nuje podział na właścicieli kapitału i pracowników najemnych. Jednak „pewną jego część stanowią przedsiębiorstwa znajdujące się pod mniejszą lub większą kontrolą ze strony pracowników, a podział na właścicieli i wykonawców nie odgrywa w nich znaczącej roli” [Górski, 2009, s. 37]. W Polsce zaliczamy do tej kategorii przede wszystkim spółdzielnie pracy i spółki pracownicze, ale warto je pokazać na szerszym tle partycypacji pracowniczej.

Partycypacja finansowa pracowników, akcjonariat pracowniczy, spółdzielczość

W literaturze można znaleźć różnorodne określenia partycypacji pracowniczej. Europejski Model Partycypacji Pracowniczej opiera się na czterech filarach: umowy zbiorowe, partycypacja bezpośrednia, partycypacja pośrednia lub reprezentacyjna oraz partycypacja finansowa (jej 3 główne formy to: udział w zyskach, akcjonariat pracowniczy oraz opcje pracowników na zakup obligacji).

Zainteresowanie partycypacją finansową znacznie wzrosło w Unii Europejskiej w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Od 1990 r. na szczeblu UE podjęto szereg inicjatyw zachęcających do tworzenia programów partycypacyjnych²⁰. Zaowocowało to realizacją takich programów w poszczególnych krajach UE, zwłaszcza od początku XXI w., często wiążących się ze zmianami legislacyjnymi²¹. Doprowadziło to do stałego wzrostu partycypacji finansowej pracowników w UE na przestrzeni ostatnich 10 lat (PEPPER-IV)²².

¹⁷ Według raportu OECD z 2009 r. *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries* Polska posiada najwyższy wskaźnik rozwarstwienia w całej Europie: 13,5:1 na korzyść najbogatszej części społeczeństwa. Wskaźnik określa, ile razy więcej zarabia grupa najbogatszych osób w stosunku do najbiedniejszych w danym kraju. Na szczycie listy są Meksyk (25), Turcja (17) i Stany Zjednoczone (16), a na dole Dania (5), Szwecja (5) i Czechy (5,5). Raport wskazuje również na wzrost nierówności dochodów w większości krajów członkowskich OECD, trwający co najmniej od połowy lat 80. XX w. [za: Bochyńska-Śmigiełska, 2009, s. 3].

¹⁸ Obronca własności prywatnej F.A. von Hayek uważa, że ważne jest, żeby ta własność była dostatecznie rozproszona, tak żeby jednostka nie była uzależniona od konkretnych osób, zdana wyłącznie na zaopatrywanie się i zatrudnianie u nich [von Hayek, cyt. za: Wawro, 2012, s. 56].

¹⁹ To nie znaczy, że chodzi o budowę gospodarki z przeważającym udziałem tego typu rozwiązań, chociaż twórca koncepcji społecznej gospodarki rynkowej, L. Erhard, głosił hasła „własność dla wszystkich” i „społeczeństwo akcjonariuszy”. Jednak J. Wawro zwraca uwagę, że nie udało się tego zrealizować i jedynie w przypadku ok. 2% niemieckich przedsiębiorstw akcjonariuszami są pracownicy. Natomiast Jan Paweł II w encyklice *Laborem Exercens* doceniając rolę własności postulował, aby w sytuacji pracy najemnej stwarzać takie warunki, aby pracownik mógł mieć poczucie, że pracując nawet na wspólnym, pracuje razem „na swoim” [Wawro, 2012, s. 57].

²⁰ Komisja Europejska publikuje kolejne raporty Pepper (I, II, III, IV) oraz badania Europejskiej Fundacji ds. Poprawy Warunków Życia i Pracy, a Parlament Europejski wspiera inicjatywy mające na celu tworzenie programów partycypacyjnych poprzez uwypuklenie korzyści płynących z partycypacji finansowej [zob. Kozłowski, 2011, s. 362].

²¹ Wprowadzono nowe przepisy lub zmodyfikowano już istniejące, np. w Belgii (nowe prawo o udziale w zyskach i w kapitale akcyjnym), Francji (nowe ustawy promujące partycypację finansową w małych i średnich przedsiębiorstwach), Wielkiej Brytanii (dwa nowe schematy udziałowe), Niemczech (promocja akcjonariatu pracowniczego oraz reforma istniejącego prawa spółek w celu ułatwienia stosowania opcji akcyjnych), Włoszech (zmiany w prawie spółek w celu wprowadzenia nowych możliwości dla schematów partycypacji finansowej). Opowiedziano się również za stworzeniem bardziej zrozumiałych ram prawnych dla akcjonariatu pracowniczego [ibidem, s. 362].

²² W latach 1999–2005 liczba przedsiębiorstw, które wprowadziły dostępną wszystkim pracownikom modelem udziału kapitałowego wzrosła o 5 punktów procentowych, średnio z 13% do 18%. W przypadku modeli udziału w zyskach wzrost ten wynosił 6 punktów procentowych, średnio z 29% do 35% (źródło: CRANET, średnia ważona dla wszystkich krajów). Wzrosła również, choć w mniejszym stopniu, liczba pracowników korzystających z modeli (źródło: European Working Conditions Survey (EWCS) za: [Opinia EKES, 2010]).

Dla tematyki własności istotne jest zagadnienie akcjonariatu pracowniczego, który jest „formą długookresowej partycypacji kapitałowej pracowników w majątku przedsiębiorstwa, w którym są zatrudnieni” [Akcjonariat, 2011], co czyni ich współwłaścicielami tego przedsiębiorstwa. Wówczas gdy do załogi należy pełna pula akcji bądź ich kontrolny pakiet, mamy do czynienia ze spółkami pracowniczymi.

Akcjonariat pracowniczy jest rozpowszechniony w wielu krajach. Przykładem są zakładane od lat 60. w Stanach Zjednoczonych spółki w ramach programu Employee Stock Ownership Plan (ESOP)²³.

W Polsce akcjonariat pracowniczy został wprowadzony w związku z prywatyzacją. Dwie ustawy – z 1990 r. i 1996 r. – dały możliwość nabywania akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw przez pracowników²⁴. Nie wchodząc w szczegóły, należy powiedzieć, że nie przyniosło to efektów w postaci spółek pracowniczych. W większości przypadków akcjonariat pracowniczy przyjmował charakter spółek menedżerskich. Komentatorzy procesu prywatyzacji w Polsce zwracają uwagę, że wprowadzenie możliwości nabycia akcji przez pracowników było rodzajem transakcji, której celem było uzyskanie zgody załogi na prywatyzację przedsiębiorstwa państwowego [Wrątny 2004, s. 6]. W bardziej radykalnych wypowiedziach mowa jest o „łapówce”. Jednak oceny tych działań są różne. Wrątny uważa, że służyło to w miarę bezkolizyjnemu przeprowadzeniu prywatyzacji, co leżało w interesie ogólnospołecznym [Ibidem, s. 6]. Natomiast inni mówią o świadomym działaniu mającym na celu przejmowanie własności państwowej przez prywatny biznes.

Badania przeprowadzone przez Wrątnego pokazały, że wprowadzone w Polsce rozwiązania dotyczące akcjonariatu pracowniczego nie przyczyniają

się do ściślejszego związania pracowników z przedsiębiorstwem i uzyskania wpływu na podejmowane decyzje. „Pracownicy nie widzą siebie w roli trwałych akcjonariuszy spółki wykazujących aktywną postawę w trosce o przedsiębiorstwo lub chociażby w grze o wpływy, a udostępnione im akcje traktują jako pozapłacową premię za zgodę załogi na prywatyzację (obok przewidywanych w paktach socjalnych gratyfikacji płacowych i innych gwarancji udzielanych załozde)” [Ibidem, s. 7].

Czynników, które przyczyniły się do takiego stanu rzeczy jest wiele. Wydaje się jednak, że najważniejszą rolę (negatywną) odegrał tu sam sposób wprowadzania akcjonariatu, w tym kształt przepisów prawa będących jego podstawą²⁵.

Obecnie pracodawcy widzą w rozwoju akcjonariatu pracowniczego szansę na zwiększenie zaangażowania pracowników w rozwój przedsiębiorstwa. Podkreślają jednak, że musi to być akcjonariat świadomy, oparty o działania edukacyjne i angażowanie w procesy w firmie. W pełni koresponduje to z wizją partycypacji pracowniczej promowanej przez Komisję Europejską i Parlament UE, a także przez zalecenia krajowe. Zakładają one udział pracowników na wszystkich etapach wprowadzania akcjonariatu oraz ich uczestnictwo w podejmowaniu kluczowych decyzji.

Czy akcjonariat pracowniczy ma przyszłość? Na poziomie UE odpowiedź wydaje się być pozytywna. Formułowane są konkretne zalecenia w tej sprawie, a przyszłe tendencje w zakresie partycypacji finansowej pracowników widzi się w połączeniu udziału kapitałowego i udziału w zyskach. W Polsce należałoby zintensyfikować działania w zakresie zmian prawnych, które sprzyjałyby tworzeniu spółek pracowniczych²⁶. Można mieć jednak wątpliwości, czy klimat polityczny sprzyja temu kierunkowi. Widać

²³ ESOPy są zbiorowymi formami akcjonariatu pracowniczego. Sposób nabywania akcji przez pracowników jest tu oparty na specjalnej inżynierii finansowej, w ramach której instytucja pośrednicząca między pracownikami a firmą (najczęściej trust) zakupuje (najczęściej korzystając z kredytu bankowego) akcje spółki i przydziela je pracownikom na indywidualne konta o odroczonym charakterze korzystania. Pożyczka bankowa może być spłacana z zysku przedsiębiorstwa, z dywidend z akcji pracowniczych, a rzadko przez samych pracowników. Amerykański National Center of Employee Ownership (NCEO), podaje, że na początku 2012 r. było w całych Stanach Zjednoczonych około 11 tys. planów typu ESOP, obejmujących ponad 10 mln pracowników [zob. Błaszczak, 2013, s. 7, 15].

²⁴ Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z lipca 1990 r., jej późniejsze nowelizacje oraz ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z sierpnia 1996 r.

²⁵ „Ustawa prywatyzacyjna z lipca 1990 r., będąca podstawą prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w odniesieniu do akcji pracowniczych była kompromisem pomiędzy projektem poselskim (o opcji samorządowej) a projektem rządowym (o opcji liberalnej). Podobnie przedstawiała się sprawa z redagowaniem i uchwalaniem pozostałych ustaw związanych z prywatyzacją gospodarki. W wyniku ścierania się różnych koncepcji i związanych z nimi grup interesu powstawały rozwiązania kompromisowe znacznie odbiegające od rozwiązań modelowych zaczerpniętych z doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych” [Jędrasik, 2002].

²⁶ R. Górski w artykule *Spółki pracownicze i spółdzielnie pracy – próba analizy porównawczej* formułuje rekomendacje konkretnych posunięć, które ułatwiłyby powstawanie spółek pracowniczych w Polsce. Jako przykład udanej spółki pracowniczej podaje polską Spółkę Akcyjną „Gazolina” w Boryslawiu [Górski, 2009, s. 38].

to na przykładzie innej formy opartej na współwłasności – spółdzielni pracy²⁷.

W dokumentach UE spółdzielnie produkcyjne są traktowane jako dobry przykład partycypacji finansowej, zwłaszcza w sytuacji, gdy większość członków jest zarazem współwłaścicielami i pracownikami [Opinia EKES, 2010, s. 12]²⁸. W naszym kraju trudno jest dostrzec jakieś szersze poparcie dla tej formy przedsiębiorstwa. Wyrazem tego było przyjęcie w 2011 r.²⁹ zmian w przepisach prawa umożliwiających przekształcenie spółdzielni pracy w spółki prawa handlowego. Zwolennicy tych zmian prawnych podkreślają, że możliwość sprawnego przekształcenia spółdzielni pracy w spółkę pozwoli w wielu przypadkach na jej dokapitalizowanie, co może ochronić ją przed upadłością. To także szansa na zachowanie miejsc pracy [Byszewski, 2011].

Natomiast Krajowa Rada Spółdzielcza (KRS) oraz Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy negatywnie oceniają to posunięcie. Może ono prowadzić do zmniejszenia liczby spółdzielni, a wśród negatywnych skutków takiego procesu, prezes KRS A. Domagalski, wymienia: „zubożenie rynku, ograniczenie własności, osłabienie struktur gospodarki społecznej i państwa obywatelskiego, zmniejszenie poczucia stabilizacji i bezpieczeństwa pracowniczego, ograniczenie struktur gospodarczych mających wpływ na stabilizację rynków oraz przyczyniających się do trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego”³⁰. W opinii KRS stanowi to „kolejny krok na drodze demontażu systemu spółdzielczego w naszym kraju, wbrew tendencjom światowym i zaleceniom organizacji międzynarodowych (ONZ, MOP, UE), których to

Polska jest aktywnym członkiem”³¹. Udział sektora spółdzielczego w tworzeniu PKB spadł w ciągu 20 lat z 9,5% do poniżej 1%, wobec 5–6% w całej Unii Europejskiej³².

Tendencje spadkowe pojawiły się w całej Europie. W latach 2005–2009 liczba spółdzielni spadła z niemal 250 tys. do 160 tys., a członków – z ponad 150 mln do 120 mln. A. Piechowski z KRS podkreśla, że wiąże się to jednak nie tyle z likwidacją spółdzielni, ale z integracją, powszechnym łączeniem się małych jednostek w większe [Piechowski, 2011]. Pomimo tych tendencji, zdaniem T. Meringa, spółdzielnie są ważnym elementem krajobrazu gospodarczego w większości państw Europy Zachodniej, a ich funkcjonowanie sprzyja utrzymaniu zatrudnienia i stabilizacji sytuacji gospodarczej: „Przykłady historyczne wskazują, że funkcjonowanie sektora spółdzielczego może przyczynić się do złagodzenia negatywnych konsekwencji kryzysów gospodarczych. Wynika to z faktu, że spółdzielnie są „bardziej odporne”. Odsetek nowo założonych spółdzielni, którym udało się przetrwać na rynku jest wyższy niż analogiczny procent firm prywatnych [Birchall, Ketilson, 2009, s. 13–14]. Spółdzielnie mogą korzystać z kapitału zgromadzonego przez członków i – tym samym – rozwijać swoją działalność, nawet gdy banki podnoszą ceny kredytów. Spółdzielnie pracy (wytwórcze i usługowe) przyczyniają się do stabilizacji zatrudnienia, a konsumencie – ograniczają wzrost cen żywności i innych artykułów pierwszej potrzeby” [Mering, 2013, s. 81].

W warunkach kryzysu firmy mogą reagować na negatywne czynniki zewnętrzne na kilka sposobów, w tym: skrócenie czasu pracy, redukcję wynagrodzeń, redukcję liczby osób zatrudnionych. Spółdzielnie znacznie rzadziej niż firmy prywatne wybierają tę ostatnią opcję, częściej idą w kierunku zmniejszenia wynagrodzeń.

Innym przykładem reakcji na kryzys jest przekształcanie w spółdzielnie upadających firm. Piechowski zwraca uwagę, że jest to szczególnie popularne w krajach o „romańskiej” tradycji spółdzielczości: Francji, Włoszech i Hiszpanii. To rozwią-

²⁷ Poglębione porównanie tych dwóch form partycypacji pracowniczej [zob. Górski, 2009].

²⁸ „Zgodnie z uznaniem na całym świecie wartościami i zasadami spółdzielczości, wszyscy pracownicy i członkowie mają nieograniczone prawo do współudziału w procesie decyzyjnym. Jeżeli pracownicy mają udział we własności przedsiębiorstwa, w którym pracują, oraz uczestniczą w zarządzaniu i kontroli, skutkiem tych gwarantowanych praw – obserwowanym w praktyce – są lepsze wyniki gospodarcze, większa zdolność przedsiębiorstwa do przetrwania w czasach kryzysu, a tym samym długoterminowe utrzymanie miejsc pracy w regionie” [Opinia EKES, 2010, s. 13].

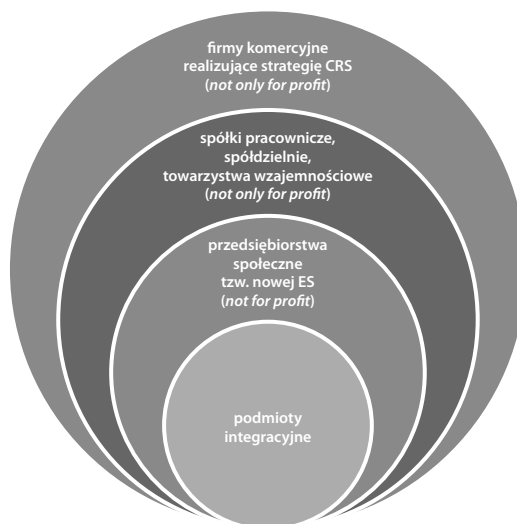
²⁹ 25 lutego 2011 r. Sejm przyjął ustawę o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców (weszła w życie 1 lipca 2011 r.), która w art. 2 dodaje do ustawy Prawo spółdzielcze dział VI – przekształcenie spółdzielni pracy. Spółka będąca sukcesorem spółdzielni zachowuje wszystkie prawa i obowiązki podmiotu będącego uczestnikiem życia gospodarczego, w tym m.in. pozostają w mocy wydane koncesje, a pracownicy zachowują automatycznie zatrudnienie.

³⁰ Wywiad dla portalu Ekonomia Społeczna [Przekształcanie, 2011].

³¹ List do Marszałka Sejmu RP G. Schetyny z grudnia 2010 r. Za portalem Ekonomia Społeczna.

³² Według danych Krajowej Rady Spółdzielczej w Polsce istnieje 9 tys. aktywnych spółdzielni w 13 branżach, które zrzeszają ok. 8 mln członków. Podmioty te wytwarzają łącznie około 1% PKB, a ich majątek trwały szacowany jest na ponad 200 mld złotych.

Rysunek 1. Podmioty realizujące cele społeczne w ramach społecznej gospodarki rynkowej



Źródło: opracowanie własne.

zanie pozwala na podtrzymanie istniejących miejsc pracy, tworzenie nowych oraz utrzymanie ważnych na lokalnym rynku produkcji czy usług [Piechowski, 2009, s. 47]³³.

Solidarność i sprawiedliwość

Czy można pogodzić koncepcję gospodarki rynkowej, efektywności i sprawności gospodarowania z ideą solidaryzmu społecznego i sprawiedliwości?

Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że nie jest to możliwe. Próby podejmowane w ramach tzw. państwa opiekuńczego poniosły fiasko. Obecnie nasiliły się tendencje do ograniczania re-dystrybucji, szczególnie w odniesieniu do wydatków socjalnych. Jednak zwolennicy społecznej gospodarki rynkowej uważają, że jest to możliwe i że powinno zostać osiągnięte poprzez oddziaływanie dwóch głównych czynników:

1. Ładu konkurencyjnego, wymuszającego wysoką efektywność gospodarowania na szcze-

blu przedsiębiorstw oraz jednostek ludzkich i przeciwdziałającego koncentracji władzy gospodarczej w rękach nielicznych podmiotów.

2. Pełnego zatrudnienia, stabilnych cen, dywersyfikacji substancji majątkowej oraz rosnących dochodów z działalności gospodarczej [Mączyńska, Pysz, 2010, s. 11].

Na problem ten możemy spojrzeć także z innej strony, stawiając tezę, że polska gospodarka oparta o koncepcję neoliberalną okazuje się gospodarką mało efektywną w zakresie wykorzystania zasobów. W tym kontekście często mówi się o zasobach pracy, kapitału, wiedzy, surowców, pomija się natomiast kapitał społeczny lub ogranicza się go do życia gospodarczego (zaufanie i kooperacja uczestników życia gospodarczego)³⁴. W naszym kraju słabo wykorzystuje się zasoby pracy i kapitału społecznego. Liczba osób bezrobotnych w Polsce przekracza 2 mln, wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 15–64 lat wynosi 51% (GUS), co oznacza, że tylko połowa osób w wieku produkcyjnym jest zatrudniona, a poziom kapitału społecznego kształtuje się na bardzo niskim poziomie [Boni, 2009].

Na wzrost efektywności naszego systemu społeczno-gospodarczego będą miały zatem wpływ wszystkie działania, które prowadzą do zmniejsze-

³³ Piechowski podaje: „Mimo że spółdzielnie powstałe poprzez przejmowanie likwidowanych lub zagrożonych przedsiębiorstw prywatnych stanowią jedynie ok. 1/4 wszystkich powstających SCOP-ów, tworzą one największą liczbę nowych miejsc pracy – nawet ponad 50%, wykazują się też najdłuższą przeżywalnością – 75% spośród nich przeżywa ponad 5 lat wobec 57% spółdzielni powstałych *ex nihilo*. Jest to także grupa o najszybszej dynamice wzrostu wśród nowotworzonych – odsetek ich wzrost w latach 2006–2008 ponad dwukrotnie” [Piechowski, 2009, s. 48].

³⁴ Zob. np. *Strategia Innowacyjności i efektywności gospodarki*, styczeń 2013 r. (dokument dostępny na stronie <http://www.mg.gov.pl/files/upload/17492/Strategia.pdf>).

nia bezrobocia, zwiększenia zatrudnialności osób w wieku produkcyjnym oraz wzrostu kapitału społecznego³⁵. I będzie to zgodne z zasadą solidarności i sprawiedliwości społecznej. Gama takich działań jest bardzo szeroka, a na poziomie lokalnym, który jest tu szczególnie ważny, będzie obejmowała między innymi budowanie i wzmacnianie wspólnoty lokalnej oraz więzi społecznych, zaufania międzyludzkiego i zaufania do instytucji, powoływanie i działanie w organizacjach społecznych (formalnych i nieformalnych), wolontariat, budowę społeczeństwa obywatelskiego, społecznej odpowiedzialności biznesu oraz przedsiębiorczości społecznej.

Można również postawić pytanie, czy gospodarka uwzględniająca kwestię solidarności społecznej może być konkurencyjna. Wydaje się, że tak właśnie się dzieje. Konsumenci coraz bardziej przykładają wagę do respektowania przez firmy wartości społecznych i środowiskowych. Możemy mówić o rosnącej się grupie konsumentów społecznie odpowiedzialnych. I biznes musi się z tym coraz bardziej liczyć. Firma jest bardziej konkurencyjna już nie tylko dzięki oferowaniu towarów i usług o najlepszym stosunku ceny do jakości, ale również dzięki realizacji wartości ważnych dla swoich odbiorców.

Można wysunąć twierdzenie, że realizacja zasad solidarności i sprawiedliwości społecznej poprzez odbudowę wspólnot lokalnych o dużym stopniu kapitału społecznego, włączających osoby najsłabsze w system wymiany dóbr i usług, służy wzmocnieniu gospodarki i wzrostowi jej efektywności. Można to mierzyć za pomocą różnych wskaźników poza PKB³⁶, którego stosowanie jako jedynego miernika rozwoju społeczno-gospodarczego w ostatnich latach jest mocno krytykowa-

ne³⁷. Ale można również rozwijać metody liczenia finansowych korzyści, jakie płyną z ograniczania redystrybucji (w tym zasiłków dla osób bezrobotnych i klientów pomocy społecznej), zapobiegania wykluczeniu społecznemu (w tym mierzenie kosztów zaniechania) czy pracy społecznej wykonywanej przez członków wspólnoty³⁸.

Kiedy spojrzymy na problem pogodzenia zasad solidarności i sprawiedliwości z wolnym rynkiem od strony koncepcyjnej, warto przyrzeć się możliwości połączenia zasad gospodarki rynkowej z filozofią komunitaryzmu, którego główną ideą jest zakorzenienie jednostki we wspólnocie oraz solidarne działanie osób na rzecz dobra wspólnego³⁹.

Dialog i współpraca partnerów społecznych

Dialog i współpraca partnerów społecznych, według jednego z możliwych podziałów, może funkcjonować na kilku poziomach: międzynarodowym, krajowym, regionalnym i lokalnym. Najpopularniejszą formą dialogu są konsultacje społeczne, a instytucjonalnym przejawem współpracy różnego typu ciała o charakterze międzysektorowym i międzysektorowym.

³⁷ Ograniczenia PKB jako wskaźnika gospodarczego można podzielić na trzy kategorie, choć granica nie zawsze jest ostra. Do pierwszej należą zarzuty, że choć miernik ten koncentruje się na tym, co z perspektywy ekonomistów jest najważniejsze, to jednak nie mierzy tego precyzyjnie. Do drugiej zaliczają się argumenty, że jest to wskaźnik podatny na manipulacje. W trzeciej kategorii znajdują się najdalej idące argumenty, że PKB jest błędnie traktowany jako miernik poziomu życia, zamożności i pomyślności społeczeństw.

³⁸ Pokazywanie finansowych korzyści służy przede wszystkim przekonywaniu polityków i władz lokalnych do wprowadzania określonych rozwiązań, które przynoszą efekty w dłuższej perspektywie czasowej.

³⁹ Komunitaryści zarzucają liberalizmowi redukowanie motywacji jednostki do pobudek egoistycznych oraz jednostronne akcentowanie praw indywidualnych kosztem obowiązków osoby wobec wspólnoty, co prowadzi do rozpadu sfery publicznej i atomizmu, a nawet destrukcji praw samej jednostki, które nie mogą być zachowane poza perspektywą wspólnotową. Nie jest to również dobrą receptą na sukces rynkowy. Inną konsekwencją wyparcia z życia publicznego więzi wspólnotowych jest „wytworzenie się pustki pomiędzy biurokracją rozdętego państwa opiekuńczego a zatamizowanymi jednostkami, którą wypełnia onipotentny rząd jako protektor prywatnego dobrobytu jednostek albo opiekun grup „upośledzonych” na rynku. Rozrost biurokracji rządowej oraz zamknięcie się jednostek w życiu prywatnym jednakowo otwierają drzwi „łagodnemu despotyzmowi” rządu demokratycznego, przed którym przestrzegał już Alexis de Tocqueville” [Bartyzel]. Za najwybitniejszych komunitarystów uchodzą tacy współcześni myśliciele polityczno-filozoficzni, jak A. MacIntyre, M. Sandel, Ch. Taylor, M. Walzer oraz A. Etzioni. Ten ostatni (były doradca w Białym Domu) sformułował tzw. „złotą zasadę”, która wyraża się w słowach: „Jeżeli chcesz, by społeczeństwo respektowało i wspierało twoją autonomię, to respektuj i wspieraj porządek społeczeństwa” [Zob. Etzioni, 1997].

³⁵ Po raz pierwszy terminu „kapitał społeczny” użyła L. J. Hanifan w 1916 r. w odniesieniu do ośrodków wiejskich. Rozpowszechnił się on w latach 80. dzięki pracom socjologa J. Coleman i politologa R. Putnama, a później P. Bourdieu i F. Fukuyamy. Dużym zainteresowaniem pojęcie to cieszyło się wśród socjologów, ale przeniknęło również do teorii zarządzania i ekonomii, w której bada się wpływ, jaki kapitał społeczny wywiera na rozwój gospodarki [Zob. Sierocińska, 2011, s. 1].

³⁶ Przykładowe wskaźniki: Wskaźnik Rozwoju Społecznego (Human Development Index – HDI) określający stopień rozwoju państw na podstawie połączonego pomiaru PKB, zdrowia i edukacji, opracowany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP); Wskaźnik Realnych Oszczędności umożliwiający włączanie aspektów społecznych i ekologicznych do oceny zamożności poszczególnych państw, wprowadzony przez Bank Światowy; Światowy Projekt ds. Pomiaru Rozwoju Społecznego, w którym propaguje się stosowanie innowacyjnych wskaźników w sposób partycypacyjny, prowadzony przez OECD.

Konsultacje społeczne i powoływanie takich ciał jest wyrazem dążenia do włączenia szerokiej gamy podmiotów w proces kształtowania rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Samo ich istnienie nie gwarantuje jednak wywierania przez partnerów społecznych faktycznego wpływu na wprowadzane rozwiązania. Często mają one charakter fasadowy – istnieją, ale nie spełniają swojej najważniejszej funkcji, jaką jest partnerskie programowanie i wdrażanie polityk publicznych. Wyniki konsultacji i prac zespołów nie są przez władze konsumowane, ewentualnie dzieje się to w niewielkim stopniu. Zmiana tego stanu rzeczy wymaga wielkiego wysiłku i woli walki ze strony partnerów społecznych. Ze strony rządowej pojawiają się wprawdzie inicjatywy na rzecz dialogu i współpracy, ale największym problemem będzie zmiana mentalności przedstawicieli administracji publicznej i uświadamiania sobie przez nich, na czym polegają relacje partnerskie.

Na poziomie gminy najwłaściwszą ścieżką przełamywania tych deficytów współpracy jest budowanie partnerstw lokalnych. Społeczność lokalna ma przy takim podejściu charakter podmiotowy i jest traktowana jako wspólnota osób mających szczególny stosunek do zamieszkiwanego przez siebie terytorium. Więzy łączące członków społeczności lokalnej wywodzą się z potrzeby rozwiązywania wspólnych, lokalnych problemów [Sztando, 1998, s. 2]. Wpływając na przestrzeń zamieszkiwanego obszaru, zmieniając jego walory użytkowe, warunki prowadzenia działalności gospodarczej, zamieszkania i pracy społeczność decyduje o kierunku i tempie rozwoju lokalnego.

Samorząd powinien być siłą napędową rozwoju lokalnego dokonującego się na płaszczyźnie gospodarczej, społecznej, kulturowej i ekologicznej. Dlatego musi być, po pierwsze, wyposażony w szereg uprawnień, narzędzi i środków. Po drugie, władze samorządowe muszą być świadome swojej roli i nie ograniczać się do realizacji zadań obligatoryjnych. Konieczna jest ciągła inicjatywa w wykorzystywaniu lokalnych zasobów materialnych i niematerialnych w celu restrukturyzacji niemal wszystkich dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Absolutnie konieczne jest skupienie mieszkańców wokół idei rozwoju lokalnego, zaangażowanie ich w proces planowania i realizacji wspólnych działań. Tylko skoordynowana aktywność wszyst-

kich środowisk może prowadzić do optymalnego rozwiązywania lokalnych problemów i rozwoju całej wspólnoty.

Strukturą odpowiadającą na tak rozumianą rolę samorządu, która w naszym kraju cieszy się coraz większą popularnością, jest partnerstwo lokalne. Skupia ono przedstawicieli władz samorządowych, organizacji obywatelskich i podmiotów gospodarczych wokół lokalnych problemów, stanowi platformę wymiany informacji, wspólnego diagnozowania sytuacji i szukania rozwiązań. Partnerstwa stanowią ważny element nowoczesnego systemu zarządzania publicznego na poziomie lokalnym, pozwalając na wykorzystanie kapitału społecznego – tkwiącego zarówno w instytucjach władzy lokalnej, jak i aktywności grup obywatelskich. A obywatelom i członkom wspólnoty dają rzeczywistą możliwość wpływania na decyzje społeczno-gospodarcze, które ich dotyczą. Partnerstwo lokalne jest najwyższą formą dialogu i współpracy pomiędzy uczestnikami życia społecznego⁴⁰.

2. Czy gospodarka społeczna jest sektorem?

Na tak postawione pytanie nie da się odpowiedzieć wyczerpująco w krótkim artykule. Wydaje się jednak, że można przynajmniej przedstawić pewien punkt wyjścia do dalszego namysłu i dyskusji. Zasadne wydaje się być twierdzenie, że gospodarka może być jednocześnie rynkowa i społeczna. Nie oznacza to jednak rozdętej strefy wydatków socjalnych i pójścia w kierunku państwa opiekuńczego. Taki model nie sprawdził się i należy myśleć o innych rozwiązaniach. Społeczną gospodarkę rynkową można rozumieć jako taką gospodarkę, w której sprawnie działają mechanizmy rynku, ale rola państwa nie sprowadza się w niej do roli „stróża nocnego”. Państwo świadomie wprowadza do gospodarki ład, który ma ją chronić przed wypaczeniami. Rozwój społecznej strony gospodarki rynkowej jest możliwy dzięki założeniu, że jednostka gospodarująca jest zdolna do rozwoju moralnego

⁴⁰ W Polsce rozwój partnerstw lokalnych nie zachodzi tak dynamicznie, jak w innych krajach europejskich, np. w Wielkiej Brytanii, Irlandii czy Finlandii. Główne bariery budowania partnerstwa na poziomie lokalnym mają charakter formalnoprawny, ale może jeszcze ważniejsze są bariery kulturowe i społeczne [Zybała, 2007, od s. 103]. Warto tu zaznaczyć, że partnerstwa w UK i Irlandii są zbyt formalne i nie uwzględniają szerokich aspektów odpowiedzialności terytorialnej.

i może w sposób świadomy działać na rzecz dobra wspólnego. Jest to tym bardziej możliwe, że nie jest ona bytem oderwanym od innych, atomem skoncentrowanym na swoich własnych egoistycznych celach, ale jest głęboko zakorzeniona we wspólnotach osób, których szczególną formą jest wspólnota lokalna (komunitaryzm). Gospodarka budowana w oparciu o więzi społeczne, respektująca zasady solidarności i sprawiedliwości może być bardziej efektywna i konkurencyjna niż gospodarka „niewidzialnej ręki”. Takie zjawiska, jak społeczna odpowiedzialność biznesu, akcjonariat pracowniczy, spółdzielczość, banki etyczne, towarzystwa wzajemnościowe, nowa przedsiębiorczość społeczna, organizacje obywatelskie, stowarzyszenia formalne i nieformalne rozwijające samopomoc, wolontariat oraz wiele innych o podobnym charakterze przyczyniają się do odbudowy kapitału społecznego, wspólnotowości, wzajemności, współodpowiedzialności, włączenia osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej w obieg dóbr i usług, czy wreszcie rozproszenia własności. Dzięki nim następuje uruchomienie nieaktywnych zasobów i ukrytych potencjałów, a także zmniejsza się strefa wydatków socjalnych.

Gospodarka, w której zachodzą wymienione powyżej zjawiska jest również bardziej efektywna ekonomicznie. Tak postawionej tezy nie da się udowodnić w krótkim opracowaniu. Można jednak przytoczyć kilka informacji, które prowadzą w tym kierunku:

1. W 2010 r. w Polsce osoby w wieku 15 lat i więcej poświęcające czas na dobrowolną i nieodpłatną pracę poza swoim gospodarstwem domowym wypracowały w ramach tej pracy łącznie 2,5 mld godzin, tj. 1,46 mln etatów przeliczeniowych. Liczba ta stanowi 10,6% w porównaniu z pracą płatną wykonywaną w całej gospodarce narodowej (13,8 mln etatów). Szacunkowa wartość dobrowolnie wykonywanej pracy niezarobkowej wynosi 38,3 mld złotych [GUS, 2012];
2. O pozytywnym wpływie partycypacji finansowej i pozafinansowej pracowników na efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw świadczą wyniki badań opublikowanych w 1987 r. przez zespół Narodowego Centrum Własności Pracowniczej z Oakland. Badaniu poddano około 50 przedsiębiorstw,

które wprowadziły ESOP i ponad 200 zwykłych. „Okazało się, że o ile przedsiębiorstwa ESOPowe już wcześniej miały o 1,2% większy roczny wzrost zatrudnienia i o 1,89% większy wzrost sprzedaży, to po wprowadzeniu akcjonariatu odpowiednie wskaźniki podniosły się do 5,05% i 5,4%. Największy jednak wpływ na efektywność ma nie samo wprowadzenie ESOPu, lecz powiązanie go z tzw. partycypacyjnym stylem zarządzania. Te same badania wykazały, że ESOPy takie rozwijały się 4–5 razy szybciej od tych, które tego nie uczyniły” [Koziar, 1999]⁴¹.

3. Istniejące w literaturze rozważania teoretyczne i wyniki badań empirycznych dowodzą, że istnieje pozytywny związek pomiędzy społeczną odpowiedzialnością biznesu a efektywnością ekonomiczną przedsiębiorstw, które wprowadzają strategię CSR⁴².

Z takim ujęciem tematu nie jest zgodne myślenie o ekonomii społecznej jako sektorze, który ma łagodzić negatywne skutki rynku. Z jednej strony, blokuje ono perspektywę pojmowania gospodarki, która w całości może być rynkowa i społeczna jednocześnie, z drugiej zaś sprowadza przedsiębiorczość społeczną do typu solidarności, który M. Rymśa nazwał pionową (pomoc słabszym), a oddala ją od solidarności poziomej (samopomoc i wzajemność), w dużym stopniu wyprowadzając „ekonomię społeczną” poza rynek [Rymśa, 2008, s. 2].

W pewnym stopniu sektorowe ujęcie widać w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej. Wprawdzie w wyniku konsultacji twórcy tego dokumentu poszerzyli znacząco cele i priorytety, co zdecydowanie zbliżyło go do ujęcia nie-

⁴¹ Zob. również artykuł B. Błaszczak [2013].

⁴² „Jednymi z pierwszych badaczy, którzy podjęli próbę empirycznej weryfikacji związku pomiędzy CSR a wynikami przedsiębiorstwa, byli w 1972 r. J. H. Bragdon i J. A. T. Marlin oraz M. Moskowitz. W latach 1972–2007, jak wskazują analizy J. D. Margolis i J. P. Walsh oraz P. van Beurden i T. Gossling, opublikowano co najmniej 137 artykułów zawierających wyniki badań empirycznych weryfikujących związek pomiędzy społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstw i wynikami ich działalności. Spośród 127 prac z lat 1972–2002, przeanalizowanych przez J. D. Margolis i J. P. Walsh, aż 50 potwierdzało pozytywny wpływ społecznej odpowiedzialności na wyniki finansowe przedsiębiorstwa, a kolejnych 16 wskazywało na pozytywny związek tych dwóch zmiennych, traktując jednak CSR jako zmienną zależną. Jedynie 10 publikacji zawierało wyniki badań wskazujące na odwrotną zależność i sugerowały negatywny wpływ strategii społecznej odpowiedzialności na efektywność przedsiębiorstw” [Małkowska-Borowczyk, 2010, s. 143].

sektorowego⁴³, niemniej o ile zmianie uległa „litera”, o tyle „duch” pozostał ten sam. Sektorowe rozumienie ES przejawia się przede wszystkim w definicji przedsiębiorstwa społecznego (zgodnej z projektem ustawy), ograniczającej go do podmiotów pełniących funkcje reintegracyjne i/lub świadczące usługi społeczne, oraz w tendencji umieszczania jej raczej po stronie pomocy społecznej niż po stronie gospodarki i rozwoju. Widać to w proponowanej strukturze instytucjonalnej: koordynacja na poziomie krajowym umiejscowiona jest w ramach Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, a na poziomie regionalnym prowadzona jest przez regionalne ośrodki polityki społecznej. Tymczasem struktura ta powinna wyglądać inaczej: na poziomie krajowym Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, na poziomie regionalnym specjalnie do tego powołany podmiot (np. w formie spółki opartej o regionalne partnerstwo), na poziomie lokalnym samorząd współpracujący w ramach partnerstwa lokalnego z innymi podmiotami. Niestety, za tworzenie i wdrażanie wieloletnich regionalnych planów rozwoju ekonomii społecznej w imieniu samorządów odpowiedzialne będą regionalne ośrodki polityki społecznej (ROPS). Wprawdzie ROPS w nazwie zawiera frazę „polityki społecznej”, jednak jest to tylko nazwa. Funkcjonowanie ROPS reguluje ustawa o pomocy społecznej, która wyraźnie określa, że są to jednostki organizacyjne wykonujące zadania pomocy społecznej w województwach samorządowych (art. 113 pkt 1). Warto też podkreślić, że we wspomnianej ustawie zdanie „koordynowanie działań na rzecz sektora ekonomii społecznej w regionie” zostało dodane w artykule 21 jako podpunkt 4a do punktu 4 „inspirowanie i promowanie nowych rozwiązań w zakresie pomocy społecznej”. Zatem, mimo iż planowany komitet krajowy i zespoły regionalne mają charakter międzysektorowy i międzywydziałowy, wyraźnie zostały usytuowane po stronie instytucji odpowiedzialnych za politykę i pomoc społeczną, a nie gospodarkę czy rozwój regionalny. Takie spojrzenie na ES znajduje swoje odzwierciedlenie na poziomie lokalnym, gdzie na

ogół sprawy związane z ES są cedowane na takie podmioty, jak OPS, PUP i PCPR.

Tak jak zostało już powiedziane, obszary priorytetowe KPRES zostały potraktowane szeroko. Szczególnie pozytywne jest wprowadzenie do programu społecznie odpowiedzialnych terytoriów. optymizm jednak maleje, jeżeli zestawimy postawione cele z innym dokumentem, który będzie miał duży wpływ na rozwój ekonomii społecznej w Polsce – „AKSES. Koncepcja systemu akredytacji i standardów działania instytucji wsparcia ekonomii społecznej”. Ma on bardzo formalistyczny charakter, a wizja instytucji wsparcia przedstawiona w tym dokumencie w ogóle nie odpowiada na potrzebę odbudowy w Polsce solidarnych i przedsiębiorczych wspólnot lokalnych o wysokim kapitale społecznym. Do tego dochodzi jeszcze propozycja, aby trzy typy „usług” wsparcia ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej: usługi animacji lokalnej, usługi rozwoju ekonomii społecznej oraz usługi wsparcia istniejących przedsiębiorstw społecznych, można było rozdzielić, co oznacza, że nie będzie ich musiał świadczyć jeden podmiot. Wystarczy, aby wszystkie były świadczone w regionie [KPRES, 2013]. O sposobie realizacji będą decydowały regiony, ale można przypuszczać (takie są obawy), że doprowadzi to do braku koordynacji działań. I może się okazać, że w niektórych gminach animuje się środowisko, w innych rozwija ekonomię społeczną, a w jeszcze innych wspiera istniejące przedsiębiorstwa społeczne. Nie będzie to miało nic wspólnego ze zrównoważonym rozwojem lokalnym (o którym mówi się także w KPRES), będzie natomiast służyło ośrodkom wsparcia ES (OWES), które wyspecjalizują się w określonym typie usług i nie będą musiały podejmować wysiłku wdrażania w sposób systemowy i kompleksowy wszystkich działań.

Jako przeciwwagę dla takiej koncepcji OWES można podać przykład modelu opracowanego i realizowanego przez Fundację Pomocy Wzajemnej Barka z Poznania. Fundacja powstała w 1989 r. jako odpowiedź na dramatyczną sytuację wielu osób, które nie potrafiły poradzić sobie w okresie transformacji. Przez ostatnie 24 lata wypracowała modelowe rozwiązania w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, odbudowy wspólnot lokalnych oraz rozwoju gospodarki społecznej. Model w całości został opisany w publikacjach Barki, zatem w tym miejscu zaprezentuję tylko kilka

⁴³ Między innymi wprowadzono zapis dotyczący podmiotów tzw. starej ekonomii społecznej (spółdzielni, товариств взаимноспомощительных), ale dotyczy on tylko umożliwienia ich transformacji w przedsiębiorstwa społeczne (zgodnie z zaproponowaną w KPRES definicją) oraz dostosowania do współczesności przepisów regulujących ich działalność. W całym dokumencie (poza diagnozą) przedsiębiorstwa tego typu są praktycznie niewidoczne.

jego aspektów, aby pokazać, jak wpasowuje się on w koncepcję społecznej gospodarki rynkowej.

Wdrażanie systemu SGR wymaga, z jednej strony, kształtowania ładu konkurencyjnego wymuszającego wysoką efektywność gospodarowania, z drugiej natomiast – odbudowy wspólnot lokalnych opartych o zasady solidarności i sprawiedliwości społecznej, włączających osoby najuboższe w system wymiany dóbr i usług. Ciężar pierwszego typu działań bardziej przenosi się na poziom rozwiązań systemowych i prawnych, drugiego zaś na poziom działań lokalnych⁴⁴.

Działania Barki są ukierunkowane na odbudowę wspólnot samorządowych w oparciu o partnerski system planowania i wdrażania rozwiązań z zakresu integracji i przedsiębiorczości społecznej. Pierwszy etap to przekonanie władz samorządowych do formuły partnerstwa i przedsiębiorczości społecznej. Potem następuje faza budowania partnerstwa z podmiotami społecznymi i gospodarczymi, diagnozowania sytuacji społeczno-gospodarczej w gminie, planowania rozwiązań będących odpowiedzią na lokalne problemy. Następnie przychodzi najtrudniejszy etap – partnerskiego wdrażania zaplanowanych rozwiązań.

Cały proces jest rozciągnięty w czasie, a w trakcie jego realizacji konieczne jest przełamywanie wielu barier, w tym przede wszystkim mentalnych. Dlatego praca w środowisku lokalnym wymaga zastosowania odpowiednich metod działania. Najważniejsze zasady stosowanej przez Barkę metodologii można ująć następująco:

1. Edukacja ma charakter formacyjny – jej celem jest nie tylko przekazanie wiedzy, ale przede wszystkim kształtowanie postaw solidarnościowych oraz motywowanie do podjęcia określonych inicjatyw.

⁴⁴ Oczywiście jest to uproszczenie, bo kształtowanie społecznej strony SGR również wymaga inicjatyw legislacyjnych i programowych, ale ich wdrożenie wymaga wielkiej aktywności w środowiskach lokalnych. Wynika to z faktu, że tworzone w tym zakresie ustawy raczej stwarzają możliwość i okazję, a nie narzucają określone rozwiązania. Można założyć centrum integracji społecznej czy spółdzielnię socjalną, ale ani samorząd, ani organizacje obywatelskie nie muszą tego robić. Dlatego samo opracowanie ustaw i ich przyjęcie nie skutkuje w tym wypadku realizacją określonych w nich rozwiązań. Sadowscy, założyciele Barki, angażowali się bezpośrednio w kształtowanie podstaw prawnych i systemowych gospodarki społecznej w Polsce. Wnieśli istotny wkład w powstanie m.in. ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, ustawy o zatrudnieniu socjalnym, ustawy o spółdzielniach socjalnych, a także ustawy o finansowym wsparciu tworzenia lokali socjalnych, mieszkań chronionych, noclegowni i domów dla bezdomnych. Rozwiązania wdrażane przez Barkę były często inspiracją dla osób pracujących nad tymi ustawami.

2. Podstawą pracy w partnerstwie jest animacja prowadzona przez pracowników o wysokich kwalifikacjach.
3. Spotkania są prowadzone wyłącznie przez praktyków, czyli przez osoby, które realizują rozwiązania z zakresu gospodarki społecznej na swoim terenie: przedstawiciele władz samorządowych (wójtów, burmistrzów, starostów), instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej (PUP, OPS, CIS, KIS), organizacji obywatelskich, przedsiębiorców. W trakcie spotkań dzielą się oni swoim doświadczeniem i pokazują możliwe ścieżki rozwiązywania problemów. Przedstawiciele nowych partnerstw po pewnym czasie sami zaczynają pełnić rolę ekspertów.
4. W spotkaniach biorą udział osoby doświadczające w przeszłości wykluczenia społecznego, które z powodzeniem przeszły proces reintegracji społeczno-zawodowej i obecnie prowadzą przedsiębiorstwa społeczne. Zaangażowanie tych osób bardzo często przełamuje sceptyczne nastawienie uczestników spotkań do możliwości zmiany życia przez osoby wykluczone.
5. Kluczowym elementem pracy z partnerstwem jest wizyta studyjna w środowiskach lokalnych, w których funkcjonują instytucje integracji (CIS, KIS) i przedsiębiorstwa społeczne.
6. Partnerstwa tworzą sieć wymiany doświadczeń, kontaktów, rozwiązań. Organizowane są seminaria, konferencje, wyjazdy. W spotkaniach partnerskich biorą udział przedstawiciele różnych krajów ze wszystkich kontynentów. Służy to wzajemnemu poszerzaniu perspektyw, otwarciu na inne kultury, przeżywaniu innowacyjnych rozwiązań.
7. Tematyka spotkań jest bardzo obszerna, dotyczy polityk publicznych, integracji, przedsiębiorczości społecznej w szerokim rozumieniu, społeczeństwa obywatelskiego, społecznej odpowiedzialności biznesu, dostępnego mieszkalnictwa, migracji, ekologii, wolontariatu i wielu innych.
8. Jednym z celów działań partnerskich jest integracja wspólnoty lokalnej poprzez samoorganizację i samopomoc. Powstają nowe stowarzyszenia i inicjatywy nieformalne.
9. Praca z partnerstwem musi prowadzić do nadania relacjom partnerskim trwałego cha-

rakteru, wywołania współodpowiedzialności za nowo powstające podmioty gospodarki społecznej, stworzenia dobrego klimatu dla inicjatyw obywatelskich i przedsiębiorczości oraz jak najszerzego włączenia wspólnoty w projektowanie i wdrażanie działań decydujących o rozwoju lokalnym.

Takie działania Barka realizuje obecnie w kilkunastu gminach w całym kraju. W Wielkopolsce rozpoczęła właśnie projekt, w ramach którego zamierza doprowadzić do uspołnienienia 11 powiatów pod kątem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Poza działaniami w gminach, wymaga to tworzenia platformy współpracy na poziomie powiatowym. Oznacza to, że działalność Barki ma charakter planowy i systematyczny, nie kończy się na powołaniu określonej liczby podmiotów gospodarki społecznej, ale zmierza do zmiany całych środowisk lokalnych, zwiększając ich spójność i zdolność do samodzielnego rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych⁴⁵.

Zakończenie

Na zakończenie można sformułować kilka rekomendacji w celu dookreślenia kierunku dalszego myślenia o polskim systemie społeczno-gospodarczym. Na pewno warto podjąć próbę połączenia dyskursów dotyczących społecznej gospodarki rynkowej i ekonomii społecznej. Może to, z jednej strony, pomóc w odpowiedzi na pytanie, na czym

polega społeczny aspekt gospodarki, z drugiej zaś – usytuować ekonomię społeczną bliżej gospodarki i rozwoju, a nie pomocy społecznej.

Należy szeroko włączyć nurt „starej ekonomii społecznej” w krąg zainteresowania środowisk lokalnych, prowadzić promocję i edukację na temat spółdzielczości, towarzystw wzajemnościowych, partycypacji pracowniczej, akcjonariatu i spółek pracowniczych. Warto pokazywać, że gospodarka społeczna może być miejscem realizacji aspiracji życiowych dla każdego, nie tylko dla osób zagrożonych wykluczeniem. Na poziomie krajowym trzeba zabiegać o takie zmiany legislacyjne, które będą wspierały rozwój tych typów przedsiębiorczości.

Konieczne jest edukowanie środowisk lokalnych w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu i promowanie tej idei wśród lokalnych przedsiębiorców. Jedną z form odpowiedzialnych działań może być stała partnerska współpraca z przedsiębiorstwami społecznymi.

Należy również zobowiązać instytucje wspierające gospodarkę społeczną do wprowadzania w środowiskach lokalnych realnej i trwałej zmiany, w oparciu o kompleksowe systematyczne działania na rzecz budowy partnerskiego systemu zarządzania, samoorganizacji, samopomocy, partycypacji i przedsiębiorczości, a nie realizację kolejnych szkoleń i godzin doradztwa, które przede wszystkim służą osiągnięciu projektowych wskaźników.

Na końcu warto zaapelować o podjęcie próby wycofania się z sektorowego myślenia o ekonomii społecznej, i co za tym idzie – nagminnego używania tego terminu. Zacznijmy mówić o gospodarce społecznej, a ekonomia społeczna niech przejdzie do historii.

⁴⁵ Metodologia pracy Barki została szczegółowo opisana w pracach pod redakcją Sadowskich (zob. literatura). Autorka artykułu czerpie wiedzę na ten temat również z własnego doświadczenia – od 2005r. jest pracownikiem Barki i współautorką w/w publikacji.

Literatura

- Akcionariat** [2011], *Akcionariat pracowniczy. Przewodnik dla przedsiębiorców i pracowników*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Bartyzel J.**, *Wartość wspólnoty. Filozofia polityczna komunitaryzmu*, <http://www.legitymizm.org/wartosc-wspolnoty-komunitaryzm>.
- Birchall J., Hammond Ketilson L.** [2009], *Resilience of the Co-operative business Model in times of crisis*, International Labour organisation responses to the global economic Crisis, Genewa.
- Błaszczak B.** [2013], *Partycypacja finansowa pracowników w przedsiębiorstwach – szansa czy iluzja?*, referat wygłoszony na seminarium pt.: Partycypacja finansowa pracowników

w przedsiębiorstwach. Czy jest o czym dyskutować?, które odbyło się 6 czerwca 2013 roku w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie.

Bochyńska-Śmigalska E. [2009], *Rozwarstwienie społeczne w Polsce na tle innych krajów OECD*, <http://wynagrodzenia.pl/artukul.php/wpis.1778>.

Boni M. (red.) [2009], *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.

Byszewski G. [2011], *Jak można przekształcić spółdzielnię pracy w spółkę kapitałową*, [w:] Rzeczpospolita Prawo, <http://prawo.rp.pl/artukul/689348.html>.

Defourny J., Develtere P. [2008], *Ekonomia społeczna: ogólnowiedowy trzeci sektor*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa.

- Etzioni A.** [1997], *The New Golden Rule. Community and Morality in a Democratic Society*, New York.
- Górski R.** [2009], *Spółki pracownicze i spółdzielnie pracy – próba analizy porównawczej*, [w:] *Spółdzielczość i akcjonariat pracowniczy jako elementy bezpieczeństwa społecznego i trwałego rozwoju*, Warszawa.
- GUS** [2012], *Wolontariat w organizacjach i inne formy pracy niezarobkowej poza gospodarstwem domowym – 2011*, Studia i Analizy Statystyczne, Warszawa.
- Hausner J.** [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.
- Jędrasik K.** [2002], *Spółki pracownicze w Polsce*, <http://www.kns.gower.pl/praktyczne/polskie.htm>.
- Kondratowicz A.** [2013], *Wolność gospodarcza w Polsce i na świecie*, „Infos” nr 2 (139).
- Kozia J.** [1999], *Własność pracownicza w USA*, sci.pam.szczecin.pl/~fasting/download/kns/USA.doc.
- Kozłowski M.** [2011], *Partycypacja finansowa a polityka państwa*, „Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica” 248.
- KPRES** [2013], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej (projekt)*, http://www.pozytek.gov.pl/files/EKONOMIA%20SPOLECZNA/KPRES_ver_12_%209lipca2013_end.pdf.
- Małkowska-Borowczyk M.** [2010], *Efektywność ekonomiczna przedsiębiorstw odpowiedzialnych społecznie*, „Studia i prace kolegium zarządzania i finansów”. Zeszyt naukowy 98, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Mączyńska E.**, *Ład gospodarczy. Pochwała ordo*, referat przygotowany na Jubileusz 85-lecia urodzin prof. Wacława Wilczyńskiego, 20 czerwca 2008, http://www.pte.pl/pliki/2/12/16_Maczynska.pdf.
- Mączyńska E., Pysz P.** [2010], *Przedmowa*, [w:] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee Ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Mering T.** [2013], *Spółdzielczość a polityka Unii Europejskiej w okresie kryzysu finansowego i gospodarczego*, „Problemy polityki społecznej”, nr 20/2013.
- Molski R.** [2011], *Konkurencja jako element Społecznej gospodarki rynkowej*, [w:] J. Ciapała, A. Rosta (red.), *Wokół konstytucji i zdrowego rozsądku*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin–Jarocin.
- Odnowiona strategia** [2011], *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Komisja Europejska.
- Opala P., Rzońca A.** [2008], *Ile wolności gospodarczej?*, Zeszyty Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa.
- Opinia EKES** [2010], *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego sprawie partycypacji finansowej pracowników w Europie (opinia z inicjatywy własnej)*, Bruksela, 21 października 2010 r., Sprawozdawca: Alexander GRAF VON SCHWERIN, Współsprawozdawca: Madi SHARMA.
- Orłowska J.**, *Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR)*, <http://www.parp.gov.pl/files/74/75/76/1098.pdf>.
- Piechowski A.** [2009], *Tworzenie nowych spółdzielni pracy na bazie likwidowanych firm prywatnych – przykłady z wybranych krajów europejskich*, [w:] *Spółdzielczość i akcjonariat pracowniczy jako elementy bezpieczeństwa społecznego i trwałego rozwoju*, Warszawa.
- Piechowski A.** [2011], *Spółdzielczość w Unii Europejskiej*, portal Krajowej Rady Spółdzielczej.
- Przekształcanie** [2011], *Przekształcanie spółdzielni w spółki – krytyczna ocena KRS*, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/627455.html>.
- Rymsza M.** [2008], *Zapomniany kapitał „Solidarności”. Ekonomia solidarna w Polsce po 1989 roku*, Wiedza, Warszawa.
- Sadowska B.** (red.) [2009], *Społeczna Gospodarka Rynkowa. Nowy Początek*, Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka, Poznań.
- Sadowski T.** (red.) [2008], *System wsparcia inicjatyw ekonomicznej w środowisku lokalnym na przykładzie Partnerstwa Ekonomii Społecznej w Praktyce*, Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka, Poznań.
- Sadowski T.** (red.) [2012], *Wielkopolskie Centrum Ekonomii Solidarności jako wzór działania partnerskiego*, Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka, Poznań.
- Sadowski T.** (red.) [2012], *Rozwój – O tym jak integracja środowisk lokalnych i uspołecznienie gospodarki budują nową jakość*, Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka, Poznań.
- Sadowski T.** [2013], *Gospodarka społeczna w Polsce, Europie i Afryce*, materiał pokonferencyjny, Fundacja Pomocy Wzajemnej Barka, Poznań.
- Sierocińska K.** [2011], *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1 (LXVIII).
- Sztando A.** [1998], *Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin*, „Samorząd Terytorialny”, nr 11/1998.
- Wawro J.** [2012], *Społeczna gospodarka rynkowa. Recepta na kryzys*, Wydawnictwo Galicea, Jarosław–Rzeszów.
- Wilczyński W.** [2005], *Polski przełom ustrojowy 1989–2005*, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Poznań.
- Wilczyński W.** [2010], *Misja polskiej ekonomii*, [w:] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee Ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Wrątny J.** [2004], *Rola akcjonariatu pracowniczego w prywatyzacji pośredniej sektora państwowego w Polsce*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi” 1s/2004.
- Zagórna-Jonszta U.** [2009], *Rola państwa i konkurencji w koncepcjach klasyków ordoliberalizmu*, [w:] S. Lis (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa. W poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Zybała A.** [2007], *Siła Partnerstwa*, Centrum Partnerstwa Społecznego „Dialog”, Warszawa.

Social economy is not a sector

Abstract: The article aims to initiate a discussion about thinking of social economy as an integral part of social market economy, not as a 'social economy sector'. Basing on an entry in Polish constitution – about social market economy as a foundation of economic system in Poland, a short analysis of key rules essential for implementing social market economy is conducted: freedom of economic activity, private ownership, solidarity, dialogue and cooperation of the social partners in the area of social economy. There is an argument put forth that economy can be both market and social. Making economy more social has positive effects on its efficiency and competitiveness. There are points supporting this argument listed. At the end the author underlines that although there are positive changes visible in the documents determining the way social economy in Poland is built – like National Program for Development of Social Economy – there is still sector thinking to be noticed in those documents. Changing this way of thinking is a challenge for future.

Key words: social market economy, economic freedom, private ownership, solidarity, equity, social dialogue, local partnership, sustainable local development.

Usługi społeczne i socjalne jako wspólny obszar polityki i ekonomii społecznej

Mirosław Grewiński

Streszczenie: Artykuł prezentuje zagadnienie usług społecznych – jako obszaru wspólnego dla polityki społecznej i gospodarki społecznej. Celem artykułu jest wskazanie, że usługi społeczne trzeba rozwijać i integrować z obu systemów w taki sposób, aby reintegracja społeczno-zawodowa oraz zatrudnienie wspierane skutkowało wejściem osób defaworyzowanych na otwarty rynek pracy i znalezieniem przez nich stabilnych miejsc pracy w gospodarce niesubsydiowanej. W artykule podjęto trud zdefiniowania usług społecznych i socjalnych, a także zaprezentowano dorobek teoretyczny Unii Europejskiej w tym obszarze, wskazując, że przyszłościowym modelem *welfare state* może być *Social services mix state*, gdzie integruje się usługi polityki społecznej i ekonomii społecznej. Scharakteryzowano także wielosektorową i aktywną politykę społeczną jako bazową dla integracji usług. Na zakończenie zaprezentowano katalog usług społecznych z konkluzjami i rekomendacjami na przyszłość.

Słowa kluczowe: polityka społeczna, gospodarka społeczna, usługi społeczne, *welfare state*, wielosektorowa i aktywna polityka społeczna.

Wprowadzenie

Od ponad dekady w Polsce dyskutuje się o rozwoju ekonomii społecznej jako, z jednej strony, bardziej humanistycznej wersji ekonomii (zdominowanej od końca lat 70 XX w. w dyskursie światowym przez neoliberalne koncepcje rozwoju), a z drugiej – jako przestrzeni prowadzenia polityki społecznej, głównie polityki aktywizacji grup defaworyzowanych na rynku pracy, w tym osób wykluczonych ze społeczeństwa i z procesów uczestnictwa w zatrudnieniu.

Idea ekonomii społecznej powróciła do łask w dyskursie akademickim i w praktyce społeczno-gospodarczej z uwagi na nierozwiązane problemy socjalne lat 90. ubiegłego stulecia i pojawienie się nowych kwestii społecznych związanych z przeobrażeniami *welfare state*, rynków pracy, tradycyjnej rodziny oraz systemów pomocy i opieki społecznej. Niewydolność państwa i sektora publicznego w kreowaniu nowych miejsc pracy dla osób szczególnie poszkodowanych na rynku pracy wymusił przyjęcie nowego ustawodawstwa socjalnego (m.in. ustawa o zatrudnieniu socjalnym – 2003 [Dz.U. z 2003 r., Nr 122, poz. 1143], ustawa o spółdzielniach socjalnych 2006 [Dz.U. z 2006 r., Nr 94, poz. 651]). Przyjęcie nowego prawa, przy jednoczesnym wsparciu rozwoju ekonomii i gospodarki społecznej przez Unię Europejską w ramach funduszy strukturalnych UE, przyczyniło się do powstania wielu instytucji ekonomii społecznej i integracji społecznej, które łączą działania zatrudnienia socjalnego (wspieranego) z dostarczaniem usług

reintegracji społeczno-zawodowej dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Celem artykułu jest wskazanie, że naturalnym obszarem wspólnym dla polityki społecznej i ekonomii społecznej są usługi społeczne, które trzeba rozwijać i integrować, aby reintegracja społeczno-zawodowa oraz zatrudnienie wspierane skutkowało wejściem osób defaworyzowanych na otwarty rynek pracy i znalezieniem stabilnych miejsc pracy w gospodarce niesubsydiowanej. Jest to o tyle istotne, że doświadczenia aktywizacji społeczno-zawodowo-zdrowotnej systemu adresowanego do osób niepełnosprawnych a związanego ze środkami Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych są raczej średnio zadowalające. System – składający się instytucjonalnie z warsztatów terapii zajęciowej i zakładów aktywności zawodowej – nie wprowadza na otwarty rynek pracy osób nie w pełni sprawnych [Giermanowska, 2008]. Należy pamiętać, że w Polsce z blisko 3 mln osób niepełnosprawnych w wieku aktywności zawodowej pracuje tylko 414 tys. osób. Powstaje zatem pytanie, czy system ekonomii społecznej składający się z podmiotów integracji społecznej, takich jak kluby i centra integracji społecznej, czy też ze spółdzielni socjalnych, będzie w stanie tworzyć w pełni produktywnie miejsca pracy? Jakie usługi należałoby rozwijać, aby tworzony system ekonomii

NOTA O AUTORZE

Mirosław Grewiński – dr hab. prof. Wyższej Szkoły Pedagogicznej im. Janusza Korczaka w Warszawie, polityk społeczny.

społecznej, system integracji i system pomocy społecznej mogły skuteczniej i bardziej efektywnie zapewniać włączanie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym na rynek pracy?

1. Trudności w definiowaniu usług społecznych

Nie jest łatwo zdefiniować usługi społeczne. Wynika to z wielowątkowości samego terminu, jak i z szerokiego spektrum uwarunkowań praktycznych, charakterystycznych dla realizacji usług. Poniżej zaprezentowano kilka głównych podejść do definiowania usług oraz usług społecznych/socjalnych.

Jedną z ważniejszych współczesnych, polskich definicji „usługi” jest definicja O. Langego, według której usługami są „wszelkie czynności związane z bezpośrednim lub pośrednim zaspokajaniem potrzeb ludzkich, ale nie służące bezpośrednio do produkowania przedmiotów” [Lange, 1959].

Inną znaną definicję sformułował T. Kotarbiński: „Ileokroć mowa o usłudze ma się na myśli zwykle jedno z trojga: bądź usługę jako czynność pomocniczą dla kogoś innego niż sam jej sprawca, bądź usługę jako działanie czyniące zadość czyjejś potrzebie bezpośrednio, bądź usługę jako jakąś akcję mniej lub bardziej przelotną w przeciwieństwie do jakichś trwalszych uporczywych wysiłków” [Kotarbiński, 1969].

Według Encyklopedii Powszechnej usługi to „wszelkie czynności o charakterze świadczeń na rzecz innych osób fizycznych lub prawnych, przyczyniające się do zaspokojenia indywidualnych lub zbiorowych potrzeb w inny sposób niż przez transfer własności dobra materialnego; czynności te nie wiążą się bezpośrednio z wytwarzaniem produktów” [Szulc, 1998].

Należy zaznaczyć, że we wszystkich definicjach jest podkreślany niematerialny charakter usług (nie wiążą się one z przekazywaniem dóbr, czy też prawa własności do nich) oraz fakt, że bezpośrednio lub pośrednio zaspokajają potrzeby ludzi, a także nie służą do wytwarzania konkretnych produktów.

Poza tymi cechami w literaturze przedmiotu wymieniane są również: (1) jednoczesność procesu świadczenia i konsumpcji usług – wiąże się z tym ograniczony czas dostępności usługi dla nabywcy, ograniczone możliwości zwiększania skali świad-

czenia usług, brak możliwości zachowania tajemnicy produkcji, czyli brak ochrony patentowej; (2) niejednorodność usług, która oznacza niemożność oferowania standardowych produktów usługowych z powodu kształtowania ostatecznych cech usługi przez personel firmy usługowej, usługobiorcę oraz współusługobiorców; (3) utrudnienia w wyliczaniu kosztów świadczenia poszczególnych usług – prowadzenia racjonalnej polityki cenowej; (4) nietrwałość usług – brak możliwości przechowywania usług (wytwarzania ich na zapas), ograniczenie wielkości konsumpcji aktualnym ludzkim i rzeczowym potencjałem zaangażowanym w świadczenie danej usługi [Flejterski, 2005].

Podobne trudności definicyjne dotyczą tego, czym są usługi społeczne, a także usługi socjalne. W literaturze naukowej i dokumentach normatywnych brak jest jednej, powszechnie akceptowalnej definicji usług społecznych. Różne są również ich klasyfikacje – posługują się one innymi kryteriami, stąd ich niejednoznaczność i niemożność bezpośredniego porównywania. Większość autorów mimo przyjmowania różnych kryteriów, określa mianem „społecznych” usługi, które są skierowane do lub związane z jednostką ludzką, z bezpośrednim zaspokajaniem potrzeb człowieka, a ich celem jest pozytywne oddziaływanie na osoby, które z nich korzystają. Usługi te określane są mianem „społecznych” – również z powodu pochodzenia od określonej zbiorowości lub jej reprezentantów (samorządu lokalnego lub państwa) i finansowania ich ze środków publicznych [Janoś-Kresło, 2002].

M. Janoś-Kresło ujęła to następująco: „usługi społeczne to wszelkie działania, czynności skierowane na człowieka, których celem jest kształtowanie i wzbogacanie jego zasobów fizycznych i intelektualnych, w wyniku których oddziaływania tworzy się kapitał ludzki” [Ibidem].

Z kolei Cz. Bywalec uznał, że „usługi społeczne to społecznie użyteczne czynności człowieka (zespołu ludzi) skierowane na innego człowieka (zespół ludzi), których efekt jest niematerialny” [Bywalec, 1994].

B. Szatur-Jaworska sformułowała cechy definicyjne usług społecznych: „usługi są czynnościami podejmowanymi w celu bezpośredniego zaspokajania ludzkich potrzeb i nie polegają na wytwarzaniu dóbr materialnych; służą zaspokajaniu indywidualnych potrzeb jednostek i rodzin, choć ich

jakość i dostępność ma wpływ na funkcjonowanie szerszych zbiorowości i grup społecznych; mogą być finansowane, organizowane i dostarczane zarówno przez instytucje publiczne, jak i niepubliczne – prywatne; uzyskiwane są bezekwiwalentnie, częściowo odpłatnie lub w pełni odpłatnie”. Ponadto wymieniła ona następujące dziedziny usług społecznych: edukację i wychowanie, ochronę zdrowia, pomoc społeczną, resocjalizację, kulturę, rekreację i wypoczynek, socjalne budownictwo mieszkaniowe [Szatur-Jaworska, 2008].

W. Wańkowicz wyróżnił usługi o charakterze społecznym, administracyjnym i technicznym. O usługach społecznych napisał: „Jest to grupa usług związanych z tak zwanymi miękkimi dziedzinami życia” [Wańkowicz, 2004].

Z kolei R. Szarfenberg wyróżnił szerokie i wąskie ujęcie usług społecznych [Szarfenberg, 2009]. Szeroka definicja wskazuje, że są to „wszystkie działania i administracje, które zajmują się społecznymi potrzebami obywateli, czyli transfery pieniężne, usługi opieki zdrowotnej, edukacja, osobiste usługi społeczne, usługi opiekuńcze, usługi mieszkaniowe, usługi zatrudnieniowe i wyspecjalizowane usługi dla różnych grup docelowych (dzieci, nadużywający substancji psychoaktywnych, ludzie z problemami psychospołecznymi etc.)”. Takie szerokie podejście wprowadza jednak konieczność traktowania usług społecznych jako synonimu szczegółowych polityk społecznych.

Z kolei wąska definicja sprowadza się do traktowania usług jako „świadczenia w naturze w przeciwieństwie do świadczeń pieniężnych i zasadniczo odnosi się do opieki nad dziećmi, osobami starszymi i niepełnosprawnymi oraz do wyspecjalizowanych usług związanych z profesją pracy socjalnej”.

Jak twierdzi Szarfenberg, wszystkie dostępne definicje „usług społecznych” wiążą je z działalnością na rzecz zaspokojenia potrzeb ludzkich, a jednocześnie nie wiążą ich z bezpośrednim wytwarzaniem przedmiotów. Usługi charakteryzują się według niego niematerialnością (niezmysłowe, nie dające się pokazywać i przechowywać), powiązaniem świadczenia i konsumpcji poprzez ograniczony czas dostępności usługi czy ograniczenia w zwiększaniu skali usług, niejednorodnością (konkretna forma usługi zależy o tego, kto ją przekazuje), nietrwałością (usług nie można składować, oferta usług zależna jest od aktualnego potencja-

łu podmiotu usługodawczego) oraz brakiem możliwości nabycia usług na własność.

P. Hermann rozróżnia natomiast usługi socjalne od społecznych. Usługi socjalne to te, które bazują na relacji intymnej, oparte są o kontakty osobiste, zaliczane są do szerokiej sieci wsparcia formalnego i nieformalnego, realizowane są w kontakcie z bliskimi, przyjaciółmi, rodziną. Są one wyrazem solidarności, kierowane są do osób o ograniczonej możliwości uczestnictwa w przestrzeni publicznej, gospodarczej. Stanowią ważny czynnik integracji społecznej, mają na celu jak najlepsze przystosowanie się do potrzeb jednostki, budowanie zaufania i podtrzymywanie go. Usługi socjalne są wielowymiarowe: z jednej strony, budują więzi i przekaz pomiędzy społeczeństwem a jednostką, z drugiej – przyczyniają się do zaspokajania różnych potrzeb [Hermann, 2010]. Jak twierdzi Hermann, zdefiniowanie usług socjalnych, zwłaszcza w kontekście narodowym (krajowym), jest współcześnie bardzo trudne. Usługi socjalne są częścią usług społecznych, które są wydzielane na podstawie ich cechy, jaką jest niezbędność do egzystencji w kontekście poziomu zaspokojenia potrzeb społecznych w danym społeczeństwie. Mówiąc o usługach socjalnych i społecznych, ważne jest rozróżnienie pomiędzy obydwoma terminami, które często są stosowane.

Hermann terminem „socjalny” określa trzy wymiary usług:

- „socjalny” – jako interpersonalne, ale i hierarchiczne współzucie,
- „socjalny” – jako relacja interaktywna, pomiędzy jednostkami a grupami budującymi motywację, zachowania, postawy,
- „socjalny” – odnoszący się do systemu instytucji, zasad i regulacji oraz formalnych norm [Ibidem].

Według niego, bardzo istotne jest tłumaczenie terminów „społeczny” i „socjalny” (*social*) z obcej literatury, ze względu na omawianie różnych bytów, których dotyczą, poszerzając instrumenty do opisanego społecznego świata [Brandstaetter, Herrmann, O’Connell, 2010]. Usługi socjalne według Hermanna stanowią przede wszystkim ważny element walki z wykluczeniem społecznym, ubóstwem. Jakość ich świadczenia jest uzależniona od takich wartości, jak przyjęta definicja, dostępność i trwałość usług.

Według B.O. Kupera, usługi socjalne zabezpieczają egzystencję, a o ich wyjątkowości świadczą takie cechy, jak:

- „usługi socjalne mają zaspokajać fizyczne i psychiczne potrzeby człowieka, które wynikają z krytycznej sytuacji osoby chorej lub wymagającej opieki,
- istotne jest, aby podopieczni mieli gwarancję otrzymania pomocy i aby były wspierane ich własne wysiłki w poprawieniu sytuacji,
- beneficjenci mają być postrzegani podmiotowo, a nie jako obiekty usług,
- zakłada to percepcję człowieka jako *ens socjale* i poszanowanie dla jego systemu wartości; potwierdzenie tego jest w jego sytuacji kryzysowej bardzo ważne,
- „pomoc” powinna być świadczona przez profesjonalistów, którzy są w stanie zrozumieć potrzeby, system wartości odbiorcy usługi,
- fundamentem rzeczywistej pomocy jest osobista relacja, która jest możliwa tylko wtedy, gdy pomagający postarają się zaangażować emocjonalnie” [Kuper, 2010].

Do głównych funkcji, jakie można przypisać usługom socjalnym należy zaliczyć:

- aktywizację ludzi i społeczności (wspieranie w powrocie do zatrudnienia, edukacji, rodziny i normalnego funkcjonowania),
- interwencję w sytuacjach trudnych (ochrona dzieci i rodzin posiadających wiele problemów),

- wspieranie i promowanie odpowiedzialności społecznej, spójności społecznej oraz ożywianie lokalnej społeczności,
- akcje informacyjne i doradztwo w kwestiach praw, ochrony socjalnej itp.,
- wspieranie rozwoju kompetencji społecznych, kulturowych,
- opiekę i zarządzanie opieką (nad niepełnosprawnymi, starszymi itd.).

A.J. Kahn i S. Kamerman proponują wyróżniać dwa zakresy usług społecznych (*social services*):

Zakres 1. Usługi, które ze względu na ogromną skalę i złożoność uzyskały autonomię i w związku z tym nie są często uznawane za element usług społecznych (oświata, służba zdrowia, publiczne budownictwo mieszkaniowe).

Zakres 2. Pozostałe usługi społeczne, stanowiące obszar o płynnych granicach i obejmujące zarówno programy „samodzielne” (publiczne formy opieki nad dzieckiem, pomoc rodzinie), jak i te usytuowane w innych instytucjach (praca socjalna w szkołach, praca socjalna w służbie zdrowia, usługi społeczne w programach budownictwa socjalnego, programy pomocy w zakładach pracy itd.) [Kahn, Kamerman, 1980].

Na potrzeby tego artykułu podzielono usługi na: społeczne i socjalne w logice zaproponowanej przez K. Piątkę w kontekście cech konstytutywnych polityki społecznej i socjalnej.

Usługi społeczne będą zatem rozumiane szerzej, tzn. jako usługi użyteczności publicznej, nato-

Tabela 1. Cechy konstytutywne polityki społecznej i polityki socjalnej

Rodzaje cech – pytania	Polityka społeczna → usługi społeczne	Polityka socjalna → usługi socjalne
Czego dotyczy?	Kształtuje ogólne warunki pracy i bytu ludności, pożądane struktury społeczne oraz stosunki społeczne (międzyludzkie)	Pomaga w zaspokojeniu podstawowych potrzeb życiowych, takich jak: praca, dochód, żywność, mieszkanie, opieka zdrowotna, edukacja, kontakty międzyludzkie itd.
Kogo dotyczy?	Dotyczy wszystkich grup ludności – całego społeczeństwa	Dotyczy przede wszystkim tzw. grup ryzyka socjalnego, czyli osób biednych, chorych, niepełnosprawnych, bezrobotnych, starych oraz żyjących w rodzinach niepełnych, wielodzietnych, patologicznych itd.
Jaki ma cel?	Dąży do zaspokojenia potrzeb ludności na poziomie społecznego optimum	Dąży do wyrównywania szans w rozwoju jednostek, rodzin i środowisk oraz do zaspokojenia potrzeb, przynajmniej na poziomie minimum socjalnego
Jakie wykorzystuje środki?	Pełnowymiarowy zestaw: 1. Filarów (technik) zabezpieczeniowych: opiekuńczego, ubezpieczeniowego i zaopatrzeniowego 2. Środków: ekonomicznych, prawnych, informacyjnych, kadrowych, przestrzenno-czasowych	Zredukowany i ściśle ukierunkowany (konieczność spełnienia określonych kryteriów) zestaw środków. W przypadku zabezpieczenia społecznego ograniczający się do filarów (technik): opiekuńczego i ubezpieczeniowego

Źródło: [Piątek, 2012, s. 115–116].

miast usługi socjalne bardziej jako usługi osobiste (personalne), adresowane głównie do osób poszkodowanych i marginalizowanych. Takie rozumienie usług socjalnych oznacza również, że ich głównym celem jest wspieranie osób, których funkcjonowanie społeczne jest poważnie zagrożone, a oni sami, jak i ich rodziny są szczególnie narażeni na wykluczenie społeczne.

Usługi społeczne jako kategoria ekonomiczna, z jednej strony, oraz jako narzędzie ekonomizującej się polityki społecznej, z drugiej, są obszarem styku instrumentów aktywizującego *welfare state* i działań w obszarze ekonomii społecznej.

2. *Social services mix state* jako przyszłościowy model polityki społecznej

Z wielu badań międzynarodowych, w tym porównawczych wynika, że przyszłością państwa opiekuńczego jest model państwa „mieszanych usług społecznych” (*social services mix state*) [Grewiński, 2013; Evers, Olk, Heinze, 2013]. Można przyjąć, że *social services mix state* to taki model nowoczesnego *welfare state*, w którym dominuje rozwinięty system mieszanych i spluralizowanych instytucjonalnie usług społecznych i socjalnych (a nie system redystrybucji transferów finansowych), który jest organizowany przez sektor publiczny, ale w którym za produkcję i dostarczanie usług społecznych są odpowiedzialni różnorodni interesariusze, w tym z sektora publicznego, pozarządowego, rynkowego i nieformalnego [Grewiński, 2013]. W realizację usług reintegracji społeczno-zawodowej są włączone również podmioty ekonomii społecznej [Grewiński, Rymsza, 2009]. Skoncentrowanie się na paradygmacie usług społecznych w integrowaniu polityki społecznej i ekonomii społecznej ma liczne uzasadnienia.

Po pierwsze, należy podkreślić, że społeczeństwo XXI w. będzie społeczeństwem usługowym, gdyż już dzisiaj w szeroko rozumianych usługach pracuje od 70 do 80% pracowników w krajach europejskich. Społeczeństwo usługowe będzie coraz wyraźniej domagać się nowych usług społecznych, odpowiadających na nowe potrzeby i problemy, które z różnych powodów (w tym finansowych) nie będą mogły być dostarczane przez państwo i sektor publiczny. Stąd też coraz liczniejsze będą usłu-

gi komercyjne i rynkowe, ale także usługi w sektorze gospodarki społecznej – jako odpowiedź na nowe zapotrzebowanie społeczne. Ludzie, zgodnie z zasadą „*uno acto*”, która oznacza dostarczanie i odbieranie usługi dokładnie w tym samym czasie i konieczność interakcji między producentem i odbiorcą usługi, coraz częściej stają się współproducentami usług społecznych [Evers, Olk, Heinze, 2011]. Społeczeństwo usługowe to społeczeństwo, które w sektorze usług społecznych (a szerzej, użyteczności publicznej) tworzy nowe możliwości zatrudnienia, szczególnie dla kobiet, które chcą wejść lub powrócić na rynek pracy [Ibidem].

Po drugie, rozwój koncepcji *social services mix state* ma swoją przyszłość w związku z dynamicznym postępem polityki inwestycyjnej i aktywizującej jako nowego paradygmatu nowej polityki społecznej [Morel, Palier, Palme, 2012], przyjętego w ostatnich dwóch dekadach przez większość krajów europejskich (W. Brytania, Niemcy, Dania, Holandia itd.), m.in. z powodu promowania takiej polityki przez Unię Europejską w ramach metody otwartej koordynacji w obszarze zatrudnienia i integracji społecznej [Giddens, 2008]. Rozwój usług aktywizacyjnych, w tym reintegracji społeczno-zawodowej, edukacyjnej i zdrowotnej, wyprzedzające podejście do rozwiązywania problemów, promowanie zatrudnienia socjalnego (wspieranego) i integrowanie usług w ramach różnorodnych systemów polityki społecznej, pomimo istniejącej krytyki naukowej zdominowało współczesną debatę nad przyszłością systemu bezpieczeństwa socjalnego. Ekonomia społeczna – promowana przez instytucje UE – stała się w Polsce i w niektórych innych krajach Wspólnoty mniej obszarem gospodarki społecznej, a bardziej elementem ekonomizującej się polityki aktywizacji w ramach nowej polityki społecznej, bazującej na rozwiniętych usługach reintegracji społeczno-zawodowej [Rymsza, 2008]. Tym samym poprzez ekonomię społeczną i politykę aktywizacji, ale także przez politykę integracji społecznej dąży się do modelu *social services mix state*, gdzie usługi społeczne dostarczane w rozmaity sposób przez różnorodne instytucje oraz sektory społeczne i gospodarcze mają w sposób skuteczny i efektywny przyczynić się do większej zatrudnialności (*employability*) grup szczególnie poszkodowanych na rynku pracy i prowadzić do większej spójności społecznej. Oznacza

to zatem przejście od państwa redystrybucji transferów finansowych do państwa redystrybucji szans i usług społecznych. Przyjmuje się, że aktywizujące usługi społeczne powinny przyczynić się w najbliższej przyszłości do wyrównania nierównowagi, która jest w wielu krajach w dalszym ciągu po stronie polityki redystrybucji świadczeń finansowych zamiast redystrybucji usług społecznych [Grewiński, Przedecka, 2013].

Kolejnym argumentem na rzecz modelu *social services mix state* jest proces ekonomizacji i urynkowania polityki społecznej, obserwowany w Europie od trzech dekad. Niewydolne finansowo i organizacyjnie państwo oraz jego instytucje potrzebują wsparcia rynku i społeczeństwa obywatelskiego w produkcji i dostarczaniu usług społecznych, w tym reintegracji społeczno-zawodowej. Państwo nadal będzie odgrywać istotną rolę w programowaniu, koordynacji i zarządzaniu usługami społecznymi, ale nie w produkcji i dostarczaniu usług, które to obszary są powierzane NGO, podmiotom rynkowym oraz instytucjom ekonomii społecznej [Grewiński, Kamiński, 2007]. W tym sensie koncepcja *social services mix state* jest koncepcją pragmatyczną, odnoszącą się przede wszystkim do lokalnego i regionalnego osadzenia polityki społecznej jako działalności w konkretnym środowisku społecznym i gospodarczym, bliższym obywatelowi. Usługi społeczne (oraz zatrudnienie wspierane) są produkowane i dostarczane przez lokalne instytucje różnych sektorów (w tym ekonomii społecznej), a w przypadku ich finansowania coraz częściej dominuje model *finance mix*.

Social services mix state jest modelem przyszłościowym także z tego względu, że uznaje włączenie różnorodnych interesariuszy, w tym społeczności lokalnych w proces programowania, realizacji i współodpowiedzialności za dobrobyt społeczny i jakość życia społeczeństwa. Poprzez partycypację różnych interesariuszy rozkłada się ryzyka społeczne na różnych aktorów społecznych (podmioty, instytucje społeczne), którzy poprzez coraz bardziej zindywidualizowane i profesjonalne usługi rozwiązują stare i nowe problemy społeczne. Jest to system bardziej elastyczny i bardziej adaptacyjny, chociaż znacznie trudniejszy do zarządzania i koordynacji. Z tego też powodu preferowane jest tutaj wypracowanie modelu uwzględniającego *governance* jako koncepcję analizy horyzontalnych struktur instytu-

cyjnych, a nie wertykalnych z pozycji paternalizmu państwa (*government*).

Niewątpliwie na rozwój modelu *social services mix state* ma także wpływ rosnący potencjał klasy średniej (np. w Polsce), która jest w stanie partycypować w kosztach otrzymywanych usług społecznych, a także upowszechnianie się idei ekonomii społecznej i społecznie odpowiedzialnego biznesu. Funkcje nowej polityki społecznej powinny dotyczyć całego społeczeństwa, a nie tylko grup ryzyka socjalnego lub osób zagrożonych ubóstwem czy wykluczeniem, dlatego też nowy model *social services mix state* jest wiązany nie tylko z asekuracyjną funkcją państwa w stosunku do grup defaworyzowanych, ale z aktywizmem na rzecz całego społeczeństwa, co przybliża go do koncepcji *welfare system* [Grewiński, 1999].

Powyższe zagadnienia to tylko wybrane kwestie dotyczące procesów wpływających na wykreowanie modelu *social services mix state*, w którym aktywna polityka społeczna i ekonomia społeczna stanowią ważne ogniwo skutecznych i efektywnych rozwiązań włączających niewykorzystane zasoby ludzkie w procesy zatrudnienia i czynnego działania.

3. Wielosektorowa i aktywna polityka społeczna a ekonomia społeczna

Niewątpliwie ekonomia społeczna stanowi ważną przestrzeń dla rozwiązywania w alternatywny sposób (a nie tylko w oparciu o instrumenty pomocy społecznej) problemów wykluczenia społecznego, bezradności i pasywności niektórych grup społecznych, które nie są w stanie sprostać wymogom stawianym na otwartym rynku pracy. System pomocy społecznej w Polsce od lat jest niewydolny, a świadczenia i usługi kierowane do odbiorców pomocy w dużej części petryfikują ich sytuację socjalną i utrwalają negatywne wzorce w kontekście dziecięcego statusu międzygeneracyjnego. Pomoc społeczna w Polsce ma w dalszym ciągu charakter pasywny, opiekuńczy, a nie aktywizujący i integracyjny. Wprawdzie w ramach środków Europejskiego Funduszu Społecznego uruchomiono projekty systemowe promujące aktywną integrację i pobudzanie środowiska lokalnego w ramach programów aktywności lokalnej, to jednak rzeczywiste efekty

nie są takie, jak zakładano, a w niektórych przypadkach mogą być nawet odwrotne od zamierzonych („*creaming*” czy też stygmatyzacja uczestników, powtarzanie tych samych działań, niska innowacyjność, wysokie nakłady przy niskich efektach, niechęć części pracowników socjalnych itp.). Należy podkreślić, że ekonomia społeczna będzie miała sens wówczas, kiedy zostaną wypracowane zasady i standardy współpracy z systemem pomocy i integracji społecznej oraz z polityką rynku pracy. Może się to stać jednak tylko wtedy, kiedy uwzględnione zostaną dotychczasowe doświadczenia modeli *welfare mix* i *welfare pluralism* (*mixed economy of welfare*), które wskazują na konieczność bliższej współpracy i partnerstwa w ramach różnych systemów/podsystemów polityki społecznej (integracja systemów, integracja instytucji, integracja prawa i finansowania, integracja usług). Tymczasem w Polsce systemy i instytucje polityki społecznej są separatystyczne i oddalone od siebie [Ibidem]. Nie powstają sieci organizacji współpracujących, partnerstwa rozpadają się po zakończonych projektach, a pracownicy instytucji i organizacji społecznych bardziej cenią sobie biurokratyczne procedury niż chęć współdziałania w celu wspólnego rozwiązywania problemów socjalnych.

Ekonomię społeczną w jej funkcji aktywizacyjnej i integracyjnej można traktować jako koncepcję bazującą na modelu wielosektorowej polityki społecznej (*multisectoral social policy*), w którym za dostarczanie usług społecznych odpowiedzialnych jest wiele instytucji w ramach różnych sektorów: publicznego, pozarządowego, nieformalnego, ekonomii społecznej, rynkowego. Model ten jest lepszy niż tradycyjne *welfare state*, gdyż może być akceptowany przez różnorodne środowiska polityczne i społeczne, a każdy podmiot działający w ramach innego sektora znajduje przestrzeń dla własnej aktywności. W modelu mieszanym łatwiej jest też włączać różne inne koncepcje, które wzmacniają chociażby rolę kobiet w usługach społecznych (gender, feminizm) [Grewiński, 2009].

W kontekście analizy związków pomiędzy polityką społeczną a ekonomią społeczną należy podkreślić, że rozwój usług społecznych i ich ekonomizacja skutkuje przesunięciem akcentu z klienta na obywatela-konsumenta, który w dużej mierze sam powinien decydować z jakiej usługi społecznej/jakiego producenta chce skorzystać (filozofia bo-

nów, voucherów, budżetów indywidualnych). Takie podejście – urynkawiające – rodzi potrzebę ponownego zdefiniowania koncepcji obywatelstwa [Evers, Guillemard, 2013]. Wiele argumentów przemawia za tym, że współcześnie przechodzimy od społeczeństwa praw socjalnych do społeczeństwa współodpowiedzialności (*casus kontraktu socjalnego* i redefinicja *empowerment*). Z uwagi na fakt, że obywatel-konsument sam chce wybierać instytucję i usługę, to dostawcy usług reintegracji społeczno-zawodowych, w tym ekonomii społecznej, powinni konkurować o klienta, który jednak musi być współodpowiedzialny za swoją sytuację i komunikować chęć zmiany.

Doświadczenia międzynarodowe wskazują, że wprowadzenie konkurencyjności (quasi-rynków) powinno zwiększać podaż różnorodnych usług społecznych oraz przyczyniać się do lepszej jakości i indywidualizacji usług [Grewiński, 2009]. Rodzi się jednak pytanie dotyczące roli podmiotów ekonomii społecznej i trzeciego sektora w realizacji usług, a także innych sektorów. Dylematem jest na przykład to, na ile unijna zasada konkurencji i wprowadzenie kultury przetargu nie sprzyja rozwiązaniom na rzecz podmiotów rynkowych, przy jednoczesnym „kurczeniu się” roli organizacji pozarządowych i ekonomii społecznej. Powstaje pytanie czy przetarg i dominacja kryterium ceny nie jest zagrożeniem dla społeczeństwa obywatelskiego i gospodarki społecznej?

Rozwój polityki społecznej i ekonomii społecznej musi uwzględniać procesy dekompozycji tradycyjnego rynku pracy i przeobrażenia rodziny/gospodarstwa domowego. Konieczny staje się zatem rozwój bardziej elastycznych, adaptacyjnych i prozatrudnieniowy metod i instrumentów interwencji. Niezbędne będzie także kreowanie nowych usług i nowych form instytucjonalnych, które będą miały coraz bardziej hybrydowy charakter. Wielu takich usług nawet sobie nie wyobrażamy, gdyż nie mamy zbyt wielu ośrodków prognostycznych w obszarze polityki i ekonomii społecznej. Decydenci polityczni słuchają środowisk naukowych rzadko, a istniejące np. obserwatoria rynku pracy, pomocy i integracji społecznej przy wojewódzkich urzędach pracy oraz regionalnych ośrodkach polityki społecznej są całkowicie od siebie odseparowane. Ich raporty raczej odpowiadają na doraźne potrzeby i problemy, bez refleksji doty-

czącej średnio- i długofalowych zmian w obszarze potrzeb społecznych i usług socjalnych. Może to skutkować brakiem przemyślanych rozwiązań i np. negatywnie odbić się na wykorzystaniu szansy płynącej z kolejnego okresu programowania polityki spójności 2014–2020.

Przyjęcie paradygmatu aktywizacji, pluralizmu i wielosektorowości oraz polityki inwestowania w zasoby ludzkie i wzmacniania kapitałów (ludzkiego, społecznego, kreatywnego i kulturowego) w polityce społecznej rodzi pytania o rolę ekonomii społecznej – czy ma ona mieć głównie funkcje integracyjne i aktywizujące, czy też przede wszystkim zatrudnieniowe, gwarantujące osobom dochód z pracy wspieranej.

4. Kreowanie usług (społecznych) użyteczności publicznej przez Unię Europejską

W ostatniej dekadzie wiele uwagi zagadnieniom usług społecznych poświęcono na płaszczyźnie europejskiej. Usługi użyteczności publicznej to jeden z najbardziej aktualnych tematów Unii Europejskiej. Podjęcie przez Komisję Europejską problemów dotyczących świadczenia tych usług, których częścią są usługi społeczne, scharakteryzowano w Zielonej i Białej Księdze nt. usług użyteczności publicznej [Green Paper, 2003; White Paper, 2004]. Treść tych dokumentów wskazuje, że zagadnienia związane z usługami stanowią również dla instytucji europejskich niezwykle ważny obszar rozwoju polityki społecznej i zarządzania sferą publiczną. Należy przy okazji zwrócić uwagę, że problem usług użyteczności publicznej, w tym społecznych, został także uwzględniony w grupie kluczowych czynników przy konstruowaniu dokumentów programowych polityki spójności, zarówno na poziomie UE, jak i na poziomie krajowym (np. Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007–2013 dla Polski). Oznacza to, że organizacja i funkcjonowanie obszaru usług użyteczności publicznej stały się jedną z inwestycji funduszy strukturalnych i spójności. Usługi społeczne, w tym te związane z ekonomią społeczną, pracą socjalną, aktywną integracją, pobudzaniem i organizowaniem społeczności lokalnych, stały się elementem inwestycji Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki [Grewiński, Tyrowicz, 2007].

Kompleksowo kwestię celów usług społecznych i ich organizacji określa Komunikat Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Dokument uzupełniający do Komunikatu dotyczącego jednolitego rynku na miarę Europy XXI wieku „Usługi świadczone w interesie ogólnym, w tym usługi socjalne świadczone w interesie ogólnym: nowe zobowiązanie europejskie” KOM(2007) 725.

Według tego Komunikatu usługi społeczne są środkiem do osiągnięcia następujących celów:

- są to usługi zorientowane na osobę, przeznaczone do zaspokajania życiowych potrzeb człowieka, zwłaszcza potrzeb słabszych grup w społeczeństwie,
- zapewniają ochronę przed ogólnymi i szczególnie zagrożeniami dla życia oraz pomagają w realizacji osobistych wyzwań i w sytuacjach kryzysowych,
- świadczone są również na rzecz rodzin, w kontekście zmiany wzorców rodziny, wspierania ich roli w opiece nad młodymi i starszymi członkami rodziny, jak również nad osobami niepełnosprawnymi, oraz kompensując ewentualny rozpad rodzin,
- są to kluczowe instrumenty ochrony podstawowych praw człowieka i ludzkiej godności,
- pełnią rolę zapobiegawczą i integrują społecznie wszystkich członków populacji, niezależnie od ich stanu posiadania czy dochodów,
- przyczyniają się do zwalczania dyskryminacji, zapewnienia równości płci, poprawy warunków życia i tworzenia równych szans dla wszystkich, zwiększając tym samym zdolność jednostek do pełnego uczestnictwa w życiu społecznym [Komunikat, 2007, s. 7–8].

Według Komisji Europejskiej organizacja, świadczenie i finansowanie usług społecznych powinny być zorganizowane w następujący sposób:

- zaspokojenie wielorakich potrzeb poszczególnych jednostek wymaga wszechstronności i personalizacji usług socjalnych, które muszą być opracowane i świadczone w sposób zintegrowany; często między odbiorcą usługi i usługodawcą istnieje osobista relacja,
- przy definiowaniu i świadczeniu usług trzeba uwzględniać różnorodność ich adresatów,

- usługi socjalne świadczone w celu zaspokojenia potrzeb osób należących do słabszych grup społeczeństwa charakteryzuje często asymetryczny stosunek między usługodawcami i beneficjentami, odmienny od relacji mających miejsce między dostawcą handlowym a konsumentem,
- z uwagi na fakt, że usługi te często osadzone są w (lokalnych) tradycjach kulturowych, wybiera się rozwiązania dostosowane do szczególnych cech lokalnej sytuacji, gwarantujące bliskość między usługodawcą a użytkownikiem, zapewniając jednocześnie równy dostęp do usług na całym terytorium,
- usługodawcy często potrzebują dużej autonomii, aby zaspokoić różne i zmieniające się potrzeby socjalne,
- z reguły usługi te opierają się na zasadzie solidarności i w dużym stopniu są one uzależnione od publicznego finansowania, co zapewnia równy dostęp, niezależnie od stanu posiadania czy dochodów,
- usługodawcy, którzy nie są nastawieni na zysk oraz wolontariusze często odgrywają ważną rolę w świadczeniu usług socjalnych, wyrażając tym samym postawę obywatelską i przyczyniając się do integracji społecznej, spójności społecznej wspólnot lokalnych oraz do solidarności międzypokoleniowej.

Jak podkreślono w Zielonej Księdze, usługi użyteczności publicznej, w tym usługi społeczne, przyczyniają się do osiągania celów Unii określonych w polityce Wspólnoty. Jednocześnie polityka Wspólnoty poprzez np. alokację określonych środków finansowych, przeznaczonych na ich realizację, w sposób znaczący wpływa na poprawę jakości, zakresu wyboru oraz wydajności wielu usług użyteczności publicznej. Jako kluczowe polityki wdrażania usług społecznych wymienia się: ekonomię społeczną, aktywizującą politykę integracji społecznej, politykę zatrudnienia i rynku pracy, politykę edukacyjną i zdrowotną.

Rozwój usług społecznych jest konieczny z uwagi na fakt, że Unia Europejska i jej państwa członkowskie stają przed niezwykle istotnymi wyzwaniami społecznymi, które w najbliższej dekadzie mogą decydować o kształcie nowej umowy społecznej, zorientowanej na usługi, społeczności lokalne i na nową ekonomię społeczną, bazującą na neosoli-

darności społecznej (także w kontekście umowy międzypokoleniowej). Wyzwania społeczne stojące przed Unią Europejską, takie jak: kwestia demograficzna i starzenie się społeczeństw europejskich w większości krajów Europy, problemy rynku pracy, edukacji i polityki zdrowotnej, brak zaufania i więzi społecznych w społecznościach lokalnych w wielu państwach UE, stanowią współcześnie niezwykle istotne problemy socjalne. Kolejnym wyzwaniem jest ubóstwo i wykluczenie społeczne, które „rozrosło się” do zbyt dużych rozmiarów. Istniejący, aktualny wskaźnik ubóstwa relatywnego na obszarze UE wynosi 16% ogółu społeczeństwa, co oznacza, że około 80 mln osób żyjących na tym terenie jest zagrożonych wykluczeniem społecznym. Blisko 19 mln ubogich w UE to dzieci; ok. 8% wszystkich zatrudnionych we Wspólnocie to „*working poor*”, czyli „biedni pracujący” (osoby posiadające zatrudnienie, ale których dochody są tak niskie, że nie wystarczają do normalnego funkcjonowania w społeczeństwie). Stanowi to wyzwanie dla wszystkich instytucji społecznych – zarówno tych publicznych, jak i ekonomii społecznej oraz organizacji pozarządowych.

Innym wyzwaniem UE jest edukacja ustawiczna i zawodowa, która musi dostosowywać kwalifikacje i umiejętności ludzi do bardzo szybko zmieniających się potrzeb cywilizacyjnych i gospodarczych. Blisko 80 mln obywateli UE ma podstawowe kwalifikacje, a świat przedsiębiorstw oraz rynki pracy zmieniają się coraz szybciej i wymagają nowych kompetencji, ale także bardziej elastycznych form i organizacji świadczenia pracy. Wyzwania te oznaczają konieczność zorientowania polityki społecznej na zasadę subsydiarności (pomocniczości) i partycypacyjnego włączania obywateli w rozwiązywanie lokalnych problemów społecznych. W tym celu należy rozwijać pomysły bazujące m.in. na ekonomii społecznej, które pozwalają na tworzenie miejsc pracy dla osób defaworyzowanych na rynku pracy z uwagi na deficyt kwalifikacji, przy jednoczesnym świadczeniu im usług reintegracyjnych i aktywizujących.

Osobnym wyzwaniem dla UE jest kryzys finansowy i gospodarczy, który będzie wpływał na rosnącą liczbę grup marginalizowanych i, w konsekwencji, na poszukiwanie alternatywnych modeli kreowania porządku gospodarczego. Rozwiązania w duchu ekonomii społecznej powinny być upo-

wszechniane z uwagi na włączanie w procesy aktywizujące osób, które z uwagi na kryzys będą zagrożone wykluczeniem społecznym i finansowym. Kryzys finansowy może zresztą skutkować poważnym kryzysem politycznym na płaszczyźnie europejskiej, co – w perspektywie długoterminowej – może zagrozić w ogóle projektowi europejskiemu.

Wydaje się, że aby sprostać wyzwaniom społecznym najbliższej dekady zarówno w Europie, jak i w Polsce należy bardzo mocno koncentrować się na kilku kwestiach. Z jednej strony, należy skupić się na reformach systemowych i na zmianach rozwiązań w obszarze krajowej polityki społecznej (reforma pomocy społecznej i polityki rynku pracy, zorientowanie się na usługi społeczne, rozwój instytucji ekonomii społecznej, upowszechnianie pracy środowiskowej ze społecznościami lokalnymi, reforma edukacji, aktywna polityka rodzinna i opieka długoterminowa), ponieważ to głównie one będą wpływać na kształt i sytuację społeczną. Z drugiej strony, należy bardzo mocno promować model zintegrowanych usług społecznych, które są w różnych systemach i niestety często są rozproszone z uwagi na bariery instytucjonalne. Przykładowo, usługi aktywnej integracji, aktywnej polityki rynku pracy, ekonomii społecznej i usługi edukacyjne, powinny być znacznie bardziej powiązane ze sobą – w celu lepszego zaspokajania potrzeb obywateli.

5. Zintegrowane usługi polityki aktywizacji i ekonomii społecznej

Kreowanie wspólnego obszaru dla aktywnej polityki społecznej i ekonomii społecznej jest koniecznością, jeśli chcemy realnie przyczynić się do inkluzji społecznej i zawodowej osób z grup szczególnie poszkodowanych na rynku pracy, w tym osób wykluczonych społecznie. W chwili obecnej w Polsce mamy w gruncie rzeczy kilka separatystycznych systemów i podsystemów, które mają na celu włączanie na rynek pracy tych osób, ale systemy te są praktycznie całkowicie od siebie niezależne, a współpraca międzyinstytucjonalna jest bardzo słaba i sprowadza się zwykle do niektórych projektów Europejskiego Funduszu Społecznego, a nie systemowych rozwiązań. Należy wymienić m.in.:

1. System pomocy i integracji społecznej, w który po części „wtłoczyliśmy” w ostat-

niej dekadzie kluby i centra integracji społecznej, głównie dostarczające usługi społeczne i zawodowe, ale nie gwarantujące zatrudnienia (nawet wspieranego czy też socjalnego co jest rzadkością w CIS). Działania części ośrodków pomocy społecznej i powiatowych centrów pomocy rodzinie (w ramach realizowanych projektów systemowych PO KL) obejmują aktywną integrację z różnymi usługami integracji społecznej, zawodowej, zdrowotnej i edukacyjnej, ale jej skuteczność i efektywność jest dyskusyjna [Grewiński, Karwacki, 2011].

2. System polityki rynku pracy z publicznymi służbami zatrudnienia i innymi instytucjami rynku pracy, w którym to systemie funkcjonują także kompletnie niewydolne i bardzo źle zarządzane Ochotnicze Hufce Pracy, kierujące swą ofertą do młodzieży zagrożonej wykluczeniem społecznym¹. Publiczne służby zatrudnienia, instytucje rynku pracy i OHP dostarczają różnorodnych usług rynku pracy i usług edukacyjno-wychowawczych (OHP), które jednak nie wpływają zasadniczo na zmianę sytuacji osób bezrobotnych, czy też wykluczonej młodzieży, chociażby ze względu na zjawisko *creamingu*, czyli zajmowania się tzw. łatwymi klientami.
3. System PFRON – przeznaczony do aktywizacji osób niepełnosprawnych, z warsztatami terapii zajęciowej i zakładami aktywności zawodowej (ZAZ – w Polsce jest ich niespełna 60). Niestety system ten nie wprowadza osób niepełnosprawnych na otwarty rynek pracy, a takie założenie mu przyświeca.
4. System ekonomii społecznej bazujący na spółdzielniach, w tym spółdzielniach socjalnych, których przybywa i z którymi wiąże się nadzieje na przywracanie do zatrudnienia osób w sposób szczególny defaworyzowanych na rynku pracy. System wzorowany na rozwiązaniach włoskich będzie prawdopodobnie dalej rozwijany w Polsce w ramach kolejnej perspektywy finansowej UE na lata 2014–2020.

¹ Autor przez kilka lat pracował w KG OHP i sformułował wiele wniosków z obserwacji stylu zarządzania i organizacji tej instytucji.

Niestety, doświadczenia z ostatnich dwóch dekad wskazują, że stworzone systemy polityki społecznej w Polsce nie zazębiają się i nie oferują wspólnych usług osobom mającym różnorodne potrzeby; można nawet zaryzykować stwierdzenie, że są to systemy konkurujące między sobą o klienta, a w związku z tym niezainteresowane rzeczywistą współpracą i partnerstwem. To zaskakujące, ponieważ w wielu krajach UE – w Szwecji, Finlandii, Norwegii, Danii, Holandii, Wielkiej Brytanii, Austrii, ale także np. w ostatnich latach w Niemczech – aktualnym trendem w realizacji polityki społecznej staje się integracja usług, polegająca na osiąganiu większej koordynacji różnych służb społecznych w celu poprawy skuteczności i dostępności świadczeń. Integracja usług polega na koordynacji służb i świadczeń, ale także na współpracy, partnerstwie i współdziałaniu różnorodnych podmiotów polityki społecznej. Z doświadczeń wielu państw wynika, że dzięki integracji usług uzyskuje się, z jednej strony, oszczędności w wydatkach, a z drugiej – różne grupy beneficjentów mają ułatwiony dostęp do pełnej, kompleksowej, zintegrowanej usługi pomocy społecznej. Celem integracji usług społecznych jest to, aby klient (grupa klientów) w jednym miejscu (na wzór „jednego okienka” przy zakładaniu nowej firmy) otrzymywał kompleksowe wsparcie, odpowiadające jego potrzebom. Integracja usług może dotyczyć wielu zadań, np. tylko z zakresu systemu pomocy społecznej, jak również mieć charakter ponadsystemowy i dotyczyć usług pomocy społecznej w powiązaniu z usługami rynku pracy, edukacji, zdrowia, opieki długoterminowej, reintegracji społecznej, edukacji środowiskowej czy animacji lokalnej, na rzecz osób niepełnosprawnych czy innych grup społecznych. Może dotyczyć usług realizowanych tylko w ramach sektora publicznego, ale także ekonomii społecznej czy pomiotów działających w innych sektorach i podsektorach. W integracji nie chodzi bowiem o to, kto dostarcza daną usługę, tylko jakiej jakości ona jest, ile kosztuje i czy jest dostępna dla odbiorcy/odbiorców.

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że integracja usług społecznych może mieć charakter pionowy i poziomy. W wertykalnej integracji usług chodzi głównie o poprawę koordynacji na szczeblu centralnym i poszczególnych szczeblach samorządu terytorialnego. Taka integracja polega na wprowadzeniu systemowych, kompleksowych

rozwiązań usprawniających systemy programowania, koordynacji, organizacji zadań oraz usług społecznych. Najczęściej dotyczy sektora publicznego. W horyzontalnej integracji chodzi natomiast o to, aby w interesie grup docelowych połączyć udzielanie różnych, odrębnych dotąd świadczeń i usług socjalnych (np. usług zdrowotnych i opieki społecznej, usług edukacyjnych, środowiskowych, usług rynku pracy i ekonomii społecznej). W tym przypadku częściej można spotkać się z integracją usług w ramach wielosektorowej, lokalnej polityki społecznej. Oprócz instytucji sektora publicznego, dostarczycielem usług są także organizacje pozarządowe, pomioty gospodarki społecznej, podmioty prywatne (*welfare pluralism*) [Grewiński, 2009].

Integracja usług społecznych w Polsce będzie długoletnim procesem i nie należy spodziewać się jej realizacji w najbliższych latach. W Polsce polityka aktywizacji, polityka integracji społecznej i ekonomia społeczna są o wiele lat opóźnione w stosunku do innych systemów polityki społecznej, stąd też zintegrowane usługi to zapewne kwestia następnej dekady. Istniejące, liczne bariery, takie jak: niezależność i autonomia poszczególnych szczebli samorządu terytorialnego (województwo, powiat, gmina), niska świadomość realizacji lokalnej polityki społecznej przez decydentów samorządowych, separatyzm poszczególnych systemów polityki społecznej, brak woli politycznej do zmian w tym obszarze, będą skutkowały raczej powolną ewolucją usług społecznych w kierunku modelu zintegrowanego. Tym bardziej, że integracja usług społecznych musiałaby się wiązać z zupełnie innym ustawieniem finansowania usług społecznych – nie poprzez rozproszone fundusze celowe i składkowe, ale przez np. zintegrowany, zadaniowy budżet socjalny, m.in. taki jak w Niemczech [Auleytner, Grewiński, 2001].

W państwach gdzie integracja usług stała się priorytetem polityki społecznej najwcześniej, np. w Wielkiej Brytanii, Holandii, Norwegii, nie ma jeszcze empirycznych dowodów na to, że usługi zintegrowane są lepsze niż usługi niezintegrowane. Tym niemniej zakłada się, że współpraca międzysektorowa w dostarczaniu kompleksowych usług beneficjentom – oparta o partnerstwo, wzajemną współpracę międzyinstytucjonalną i organizacyjną – lepiej służy odbiorcom pomocy. R. Hudson wyróżnił cztery fazy „chronologicznego myślenia” nt. rela-

cji pomiędzy usługami zdrowotnymi, socjalnymi i edukacyjnymi:

1. Faza separatystyczna – każdy z podmiotów polityki społecznej realizuje swój wkład w izolacji od innych agend.
2. Faza konkurencji – oddziela się tutaj zakup usług od ich świadczenia, co zmusza podmioty działające na tzw. quasi-ryнку do konkurencji między sobą.
3. Faza współpracy – podmioty świadczące usługi współpracują między sobą i tworzą sieci powiązań międzyinstytucjonalnych.

4. Faza kompleksowego działania systemu (*whole systems working*) – najbardziej zaawansowana faza polegająca na zintegrowaniu i kompleksowej współpracy wszystkich podmiotów „produkujących” i dostarczających usługi [Hudson, 2004].

Wiele państw europejskich przeszło już fazę drugą i trzecią, a teraz próbują małymi krokami tworzyć system kompleksowego działania systemu, ale nie jest to zadanie łatwe, szczególnie w ramach wszystkich polityk społecznych. Polska z aktualnymi rozwiązaniami systemowymi polityki

Tabela 2. Katalog usług społecznych – perspektywa aktywizacyjna

Usługa społeczna	Główny (podstawowy) podmiot świadczący usługę
Usługi prozatrudnieniowe (w tym edukacyjne) – koncentrujące się na zwiększaniu kwalifikacji odbiorców poprzez dostarczanie niezbędnej wiedzy	
Usługi pośrednictwa pracy	Agencje zatrudnienia
Poradnictwo zawodowe i informacja zawodowa	Urzędy pracy
Pomoc w aktywnym poszukiwaniu pracy	Organizacje pozarządowe
Przeciwdziałanie marginalizacji młodzieży w trudnej sytuacji życiowej	Ochotnicze Hufce Pracy
Organizacja szkoleń zawodowych dla bezrobotnych i poszukujących pracy	Instytucje szkoleniowe zarejestrowane przez wojewódzki urząd pracy
Organizacja robót publicznych, robót interwencyjnych i staży	Gminy, organizacje pozarządowe, prywatni pracodawcy
Szkolenie podopiecznych w celu nabycia podstawowych umiejętności – ukierunkowane na podjęcie szkoleń zawodowych lub stosunku pracy	Warsztaty Terapii Zajęciowej
Nauka umiejętności zawodowych w trakcie wykonywania pracy	Zakłady Aktywności Zawodowej, Zakłady Pracy Chronionej, spółdzielnie socjalne
Przyuczenie do zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych	Centra Integracji Społecznej
Zatrudnienie wspierane	Pracodawcy, Centra Integracji Społecznej
Realizacja programów zatrudnienia tymczasowego, poradnictwo prawne	Kluby Integracji Społecznej
Usługi reintegracji społecznej (w tym edukacyjne) – opierające się przede wszystkim na dostarczaniu niezbędnych kompetencji społecznych	
Nauka umiejętności radzenia sobie w życiu codziennym oraz zaradności osobistej	Warsztaty Terapii Zajęciowej
Nauka zasad funkcjonowania w społeczności, pracy w grupie, odpowiedzialności osobistej, kontaktów międzyludzkich	Zakłady Aktywności Zawodowej, Zakłady Pracy Chronionej, działania organizacji pozarządowych
Kształcenie umiejętności pozwalających na pełnienie ról społecznych i osiągnięcie pozycji społecznych dostępnych osobom niepodlegającym wykluczeniu społecznemu	Centra Integracji Społecznej
Nauka planowania życia i zaspokajania potrzeb własnym staraniem, zwłaszcza poprzez możliwość uzyskania własnych dochodów przez zatrudnienie lub działalność gospodarczą.	Centra Integracji Społecznej
Uczenie umiejętności racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami pieniężnymi.	Centra Integracji Społecznej
Działalność samopomocowa w zakresie zatrudnienia, spraw mieszkaniowych i socjalnych	Kluby Integracji Społecznej
Praca socjalna	Pracownicy pomocy społecznej
Działalność spółdzielni w zakresie samopomocy skierowana na członków oraz na zewnątrz	Członkowie spółdzielni socjalnych

Źródło: [Lizut, Kowalczyk, 2011, s. 303–304].

społecznej jest w chwili obecnej gdzieś pomiędzy fazą pierwszą a drugą. Zatem, co należy uwypuklić, dyskusja na temat integracji usług jest dopiero przed nami.

6. Katalog usług społecznych – perspektywa aktywizacyjna i ekonomii społecznej

W książce pt. *Polityka aktywizacji w Polsce – usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej* J. Lizut i P. Kowalczyk dokonali próby skatalogowania usług społecznych w kontekście realizowania aktywnej polityki społecznej i ekonomii społecznej [Lizut, Kowalczyk, 2011]. Warto na zakończenie tego artykułu przypomnieć niektóre, wybrane zagadnienia z tego obszaru, które mogą posłużyć rozwojowi zintegrowanych usług społecznych w przyszłości, bazując na systemach polityki aktywizacji i integracji społecznej, polityce rynku pracy i ekonomii społecznej. Celem katalogowania usług społecznych jest próba usystematyzowania informacji na temat kategorii interwencji i aktywności podmiotów gospodarki społecznej. Materiałem źródłowym będącym podstawą do stworzenia katalogu usług społecznych jest przede wszystkim ustawodawstwo socjalne, regulujące działalność podmiotów polityki i ekonomii społecznej na terenie Polski.

W powyższej tabeli przyjęto perspektywę aktywnej polityki społecznej i dlatego podzielono aktywizujące usługi społeczne na dwa podstawowe typy:

1. Usługi prozatrudnieniowe (w tym edukacyjne) – koncentrujące się na zwiększaniu kwalifikacji odbiorców poprzez dostarczanie niezbędnej wiedzy i kwalifikacji.
2. Usługi reintegracji społecznej (w tym edukacyjne) – opierające się przede wszystkim na dostarczaniu niezbędnych kompetencji społecznych i umiejętności [Ibidem].

Innym sposobem katalogowania usług społecznych, w tym usług reintegracyjnych w ramach sektora gospodarki społecznej, jest ten, który opiera się na następujących kategoriach:

1. Usługi prozatrudnieniowe - ich zadaniem jest aktywizacja osób objętych zakresem działań społecznych w celu włączenia ich na rynek pracy. Praca w koncepcji aktywnej polityki

społecznej jest uznawana za specyficzną formę aktywności społecznej – rozwija i buduje umiejętności funkcjonowania w społeczeństwie, zapobiega osamotnieniu i rezygnacji oraz motywuje do systematyczności.

2. Usługi terapeutyczne – poprzez usługi terapeutyczne podmioty gospodarki społecznej mają za zadanie wspomagać osoby zagrożone wykluczeniem społecznym na płaszczyźnie psychicznej i emocjonalnej.
3. Usługi edukacyjne – są ukierunkowane na zwiększenie umiejętności i wiedzy ich odbiorców na temat dostępnych form pomocy i możliwości ich wykorzystania. Najczęściej są to różnego rodzaju szkolenia i warsztaty.
4. Usługi zapobiegające wykluczeniu osób niepełnosprawnych – są skierowane do osób niepełnosprawnych i mają za zadanie umożliwić im przystosowanie się do funkcjonowania w ramach społeczeństwa.
5. Usługi dla osób narażonych na przemoc, dyskryminację – ta grupa usług społecznych ma za zadanie ochronę i pomoc najsłabszym jednostkom w społeczeństwie. Są to osoby starsze, dzieci i młodzież, ale także imigranci czy osoby chore psychicznie i fizycznie. Grupy te są szczególnie narażone na przemoc, dyskryminację i depryzację [Ibidem].

Szczegółowa analiza usług i instytucji przedstawiona w powyższej tabeli, a rozwinięta w wyżej cytowanej publikacji pod redakcją M. Grewińskiego i M. Rymszy może służyć jako przyczynek do refleksji na temat ewentualnej współpracy międzyinstytucjonalnej przy dostarczaniu bardzo podobnych i komplementarnych usług społecznych. Widać wyraźnie, że wiele usług społecznych można by było integrować, ale do tego konieczna byłaby polityczna wola decydentów do zintegrowania instytucji oraz systemów i podsystemów polityki społecznej.

Zakończenie

Na podstawie treści zawartych w prezentowanym tekście można sformułować następujące wnioski. Po pierwsze, usługi społeczne (aktywizacyjne i reintegracyjne) są wspólnym obszarem polityki i ekonomii społecznej, a także innych szczegółowych

polityk związanych ze sferą pomocy i integracji społecznej, zdrowiem, edukacją i rynkiem pracy. Jako kategoria pojęciowa, z jednej strony, usługi społeczne są związane z ekonomią i gospodarką (rynkiem), a z drugiej strony – z polityką społeczną. Przedmiotem artykułu była analiza usług społecznych głównie przez pryzmat inwestycyjnej, aktywizującej i wielosektorowej polityki społecznej.

Po drugie, ekonomia społeczna łączy zatrudnienie (wspierane, socjalne, subsydiowane) z dostarczaniem usług reintegracji społeczno-zawodowej, edukacyjnej i zdrowotnej i w tym sensie łączy rynek pracy z polityką społeczną, realizowaną przez podmioty publiczne i pozarządowe. Z tego względu potrzebna jest tu współpraca i partnerstwo międzysektorowe i międzyinstytucjonalne, które rozwijałoby bardziej zintegrowany model usług aktywizacyjnych i integracyjnych w przyszłości.

Po trzecie, istnieją trudności w definiowaniu usług społecznych, które wynikają z różnych podejść (makro i mikro) do realizowanej polityki społecznej, a także z faktu, że próbuje się oddzielić usługi społeczne od socjalnych. Ponadto usługi są traktowane jako kategoria pojęciowa odpowiadająca paradygmatowi ekonomizacji i urynkwienia zadań lokalnej polityki społecznej. Problemem jest też uznanie odbiorców za uprawnionych konsumentów i klientów, a nie beneficjentów programów i projektów aktywizacji.

Po czwarte, Unia Europejska promuje podejście usługowe do realizacji polityki społecznej, co zostało wyrażone w Białej i Zielonej Księdze nt. usług użyteczności publicznej. Instytucje UE są także zgodne z tym, że procesy inkluzji społecznej i zawodowej skuteczniej można osiągać dzięki wykorzystaniu aktywnej integracji i ekonomii społecznej.

Po piąte, z naukowej perspektywy wydaje się, że przyszłością *welfare state* jest model państwa mieszanych usług społecznych (*social services mix state*), gdzie producentami i dostawcami zindywidualizowanych usług będą podmioty z różnych sektorów i branż. Wskazuje się, że o przyszłości polityki społecznej będą decydować rozwinięte usługi społeczne i socjalne, a nie redystrybucja środków finansowych.

Po szóste, ekonomia społeczna będzie rozwijała się przy dalszym postępowaniu procesu uspołeczniania i urynkwiania usług, co w szerszym

kontekście jest uzależnione od kreowania wielosektorowej i pluralistycznej polityki społecznej oraz od coraz większej świadomości prywatnych przedsiębiorców, odpowiedzialnych społecznie.

Po siódme, konieczność integracji usług w celu holistycznego odpowiadania na rzeczywiste potrzeby obywateli wymusza publiczną dyskusję na temat integracji instytucji, służb i systemów oraz sprawczości politycznej, której ewidentnie brakuje. Politycy podejmują doraźne działania, bez brania pod uwagę długofalowej perspektywy zmian. Biurokracja zajęta jest bieżącymi i partykularnymi interesami, a naukowcy stają się ekspertami zamiast autorami strategii i koncepcji [Auleytner, 2011]. W tej sytuacji zmiana modelu realizowanej polityki społecznej jest bardzo trudna i wymuszana jedynie przez instytucje europejskie w ramach instrumentów otwartej koordynacji.

Po ósme, przyjęcie w Polsce modelu zintegrowanych, rozwiniętych usług aktywizacyjnych jest możliwe, jeśli zostanie przeprowadzona diagnoza rzeczywistych potrzeb społecznych, a następnie skataloguje się i porówna istniejące usługi w ramach instytucji i systemów polityki społecznej. Bez tego nadal będziemy mieli separatystyczne systemy i instytucje oraz służby, które oferują bardzo podobne usługi, często powielane i bez efektów komplementarności i synergii.

Po dziewiąte, odpowiadając na pytania zawarte we wstępie artykułu – czy system ekonomii społecznej składający się z podmiotów integracji społecznej, takich jak kluby i centra integracji społecznej, czy też ze spółdzielni socjalnych będzie w stanie tworzyć w pełni produktywnie miejsca pracy i jakie usługi należałoby rozwijać, aby tworzony system ekonomii społecznej, system integracji i system pomocy społecznej mogły skuteczniej i bardziej efektywnie zapewniać włączanie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym na rynek pracy – należy stwierdzić, że odpowiedź nie jest jednoznaczna, ale wiele argumentów przemawia jednak za tym, że dotychczasowe instytucje ekonomii społecznej zbyt rzadko włączają osoby defaworyzowane na otwarty rynek pracy, natomiast tworzą niewątpliwie szanse dla tych osób w ramach zatrudnienia wspieranego (socjalnego, subsydiowanego). Aby to zmienić i w większym stopniu umożliwić uczestnikom programów instytucji ekonomii społecznej integrację z otwartym rynkiem pracy,

należy rozwijać holistycznie zintegrowane usługi reintegracji społecznej, zawodowej, edukacyjnej i zdrowotnej. Dzięki temu odbiorca tych usług uzyska wsparcie w podstawowych, kluczowych kompetencjach (wiedza i umiejętności), zmieni swoją postawę na bardziej aktywną i dodatkowo nabędzie konkretne kwalifikacje zawodowe na bazie kursów. Niezwykle istotne jest też wsparcie psycho-społeczne w ramach usług doradztwa zawodowego i orientowania branżowego. Czasami niezbędne

są także wspomagające usługi zdrowotno-terapeutyczne i rehabilitacyjne [Grewiński, Rymśza, 2011; Grewiński, Lizut, 2013]. Co istotne, potrzebna jest też wola pracodawców do zatrudnienia tych osób.

Przyszłość pokaże czy polityka aktywizacji i ekonomia społeczna zostanie włączona w główny nurt działań nowej polityki społecznej, czy też po zakończeniu wspierania z funduszy strukturalnych UE stanie się marginalną alternatywą dla wybranych środowisk i grup.

Literatura

Auleytner J. [2011], *Polityka społeczna w Polsce i w świecie*, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Auleytner J., Grewiński M. [2003], *Budżet socjalny w Niemczech i wnioski dla Polski*, [w:] „Polityka Społeczna” 2/2003.

Barczyński J. [2008], *Koszty zatrudnienia osób niepełnosprawnych*, Krajowa Izba Gospodarczo-Rehabilitacyjna, Warszawa.

Brandstaetter A., Herrmann P., O’Connell C. [2010], *Definiowanie usług socjalnych w kontekście europejskim – od ogółu do szczegółu*, WSP TWP, Warszawa.

Kuper Bernd O. [2010], *Przyszłość służb społecznych w Europie*, [w:] A. Brandstaetter, P. Herrmann, C. O’Connell (red.), *Definiowanie usług socjalnych w kontekście europejskim – od ogółu do szczegółu*, WSP TWP, Warszawa.

Evers A. i inni (red.) [2013], *Lehrbuch Soziale Dienste*, Giessen 2011 lub *Podręcznik usług społecznych – przykład Niemiec* (red. M. Grewiński, E. Przedzicka), WSP TWP, Warszawa.

Evers A., Guillemard A.M. [2013], *Social Policy and Citizenship*, Oxford.

Flejterski P. (red.) [2005], *Współczesna ekonomika usług*, PWN, Warszawa.

Giddens A. [2009], *Europa w epoce globalnej*, PWN, Warszawa.

Germanowska E. (red.) [2007], *Młodzi niepełnosprawni – aktywizacja zawodowa i nietypowe formy zatrudnienia*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Green Paper [2003], *Green Paper Services on General Interest*, EC.

Grewiński M. [1999], *Europejski Fundusz Socjalny i rynek pracy w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M. [2009], *Wielosektorowa polityka społeczna – o przeobrażeniach państwa opiekuńczego*, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M., Kamiński S. [2007], *Obywatelska polityka społeczna*, PTPS, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M., Rymśza M. (red.) [2011], *Polityka aktywizacji w Polsce – usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M., Tyrowicz J. (red.) [2007], *Aktywizacja, partnerstwo, partycypacja – o odpowiedzialnej polityce społecznej*, Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa.

Grewiński M. [2013], *Założenia modelu “Social services mix state” na potrzeby międzynarodowego projektu badawczego Norface z udziałem partnerów zagranicznych*, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M., Lizut J. [2013], *Pomoc społeczna jako realizator efektywnych usług socjalnych*, ROPS, Toruń.

Herrmann P. [2010], *Usługi socjalne jako instrument integracji – z perspektywy Unii Europejskiej*, [w:] A. Brandstaetter, P. Herrmann, C. Connell (red.) *Definiowanie usług socjalnych w kontekście europejskim – od ogółu do szczegółu*, WSP TWP, Warszawa.

Hudson R. [2004], *Whole Systems Working: A Discussion Paper for the Integrated Care Network*.

Janoś-Kresło M. [2002], *Usługi społeczne w procesie przemian systemowych w Polsce*, SGH, Warszawa.

Kahn J., Kamerman S.B. [1980], *Social Services in International Perspective*, New Brunswick, NJ.

Komunikat Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Dokument uzupełniający do komunikatu dotyczącego jednolitego rynku na miarę Europy XXI wieku Usługi świadczone w interesie ogólnym, w tym usługi socjalne świadczone w interesie ogólnym: nowe zobowiązanie europejskie KOM (2007) 725 wersja ostateczna.

Kotarbiński T. [1969], *Zagadnienia produktywności usług*, „Prakseologia”, nr 33.

Lange O. [1959], *Ekonomia polityczna*, tom 1, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Lizut J., Kowalczyk P. [2011], *Katalog usług społecznych*, [w:] M. Grewiński, M. Rymśza (red.), *Polityka aktywizacji w Polsce – usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, Wydawnictwo WSP TWP, Warszawa.

Morel N., Palier B., Palme J. (ed) [2012], *Towards a social investment welfare state? Ideas, policies and challenges*, The Policy Press, University of Bristol.

Piątek K. [2012], *Oblicza polityki społecznej. W kierunku autonomizacji polityki socjalnej*, Wydawnictwo UMK, Toruń.

Rymśza M. [2008], *Aktywna polityka społeczna w Polsce – szanse i ograniczenia upowszechniania koncepcji*, [w:] A. Karwacki, H. Kaszyński (red.), *Polityka aktywizacji w Polsce*, Wydawnictwo UMK, Toruń.

Szarfenberg R. [2009], *Polityka społeczna – usługi społeczne*, Prezentacja na potrzeby projektu „Społecznie odpowiedzialna uczelnia”, Warszawa.

Szarfenberg R. [2011], *Standaryzacja usług społecznych*, publikacja wydana w ramach projektu „Tworzenie i rozwijanie standardów usług pomocy i integracji społecznej”, WRZOS, Warszawa.

Szatur-Jaworska B. [2011], *Służba społeczna, służby społeczne, usługi społeczne – zagadnienia terminologiczne*, prezentacja, cyt. za: R. Szarfenberg [2011], *Standaryzacja usług społecznych*, publikacja wydana w ramach projektu „Tworzenie i rozwijanie standardów usług pomocy i integracji społecznej”, WRZOS, Warszawa.

Szulc M. (red.) [1998], *Popularna Encyklopedia Powszechna*, tom XX, Pinnex, Kraków.

Wańkowicz W. [2004], *Wskaźniki realizacji usług publicznych materiał metodyczny, wersja 5, Program Rozwoju Instytucjonalnego*, MSWiA, Warszawa.

White Paper [2004], *White Paper Services on General Interest*, EC.

Akty prawne

Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r o zatrudnieniu socjalnym (Dz.U. z 2003 r., Nr 122, poz. 1143).

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. z 2006 r., Nr 94, poz. 651).

Social services as a common field of social policy and economy

Abstract: The article presents the question of social services – as a common field of social policy and economy. The article aims to indicate that social services must be developed and integrated from both systems in a way that social and vocational reintegration and supported employment results with entry of defavourised people to an open labour market and with finding stable employment in non-subsidised economy. In article the notions of social services was presented as well as theoretical *acquis* of the European Union in the area was described. It has been indicated that the future model of *welfare state* can become social *welfare mix state*, where the social policy and economy services are integrated. The multi-sector and active social policy as a base for services integration was characterised. In the final part, the catalogue of social services was presented and the conclusions as well as recommendations for the future have been put forward.

Key words: social policy, social economy, social services, welfare state, multi-sector and active social policy.

Wspólnoty lokalne wobec rozwoju ekonomii społecznej

Agnieszka Szczudlińska-Kanoś

Streszczenie: Zmiany o charakterze polityczno-gospodarczym, które miały miejsce w Polsce oraz w wielu krajach Europy pod koniec XX w. wpłynęły również na powstanie i rozwój nowych problemów społecznych. Jeszcze kilkanaście lat temu ich rozwiązywaniem zajmował się głównie sektor publiczny. Współcześnie, nowoczesne społeczeństwa charakteryzują się funkcjonowaniem w zasadzie czterech przenikających się wzajemnie sektorów: prywatnego, publicznego, pozarządowego oraz ekonomii społecznej, z których ogromny potencjał do rozwiązywania kwestii społecznych ma ostatni z wymienionych. Podmioty ekonomii społecznej stanowią bowiem doskonałe uzupełnienie gospodarki publiczno-prywatnej. Dzięki swoim założeniom mogą skutecznie rozwiązywać problemy społeczne, a zwłaszcza przeciwdziałać wykluczeniu społecznemu. Z uwagi na fakt, że organizacje ekonomii społecznej, takie jak przedsiębiorstwa społeczne, działają zwykle w sferze lokalnej, ważne jest podjęcie dyskusji o wspólnotach w niniejszym kontekście. Głównym celem artykułu jest ukazanie znaczenia wspólnot w rozwoju ekonomii społecznej. Chcąc zrealizować powyżej przedstawione zamierzenie, konieczne było zarysowanie tła teoretycznego, w którym szczególną uwagę skupiono na rozkwicie ekonomii społecznej w Polsce oraz roli przywództwa w rozwoju wspólnot lokalnych. Ponadto, aby unaocznić różnicę pomiędzy historycznym a współczesnym ujęciem wspólnot i wskazać ich cechy charakterystyczne, które należy brać pod uwagę przed angażowaniem obywateli w działalność podmiotów ekonomii społecznej, w artykule podjęto polemikę na temat historii badań nad wspólnotami lokalnymi oraz ich miejscu w strukturze społecznej. Zagadnienia natury teoretycznej umożliwiły m.in. wskazanie przyczyn braku skuteczności działania zbiorowości w rozwiązywaniu problemów społecznych, a przynajmniej łagodzeniu ich skutków oraz pokazały, jak aktywna wspólnota, dzięki pomocy lidera społecznego, może wpływać na rozwój przedsiębiorstw społecznych, a jednocześnie, jak podmioty ekonomii społecznej mogą pozytywnie oddziaływać na wzmacnianie wspólnot w szerokim rozumieniu tego pojęcia. W artykule wykorzystano głównie piśmiennictwo z zakresu ekonomii społecznej, socjologii, nauk o polityce, a w szczególności samorządu terytorialnego i wspólnot lokalnych. Wybrane zagadnienia wymagały również zaczerpnienia wiedzy z innych dziedzin, takich jak: historia, zarządzanie czy prawo. Wnioski wysunięte z niniejszego artykułu będą przydatne zarówno dla teoretyków, jak i dla społeczników-praktyków, którzy chcą wzmacniać obywatelską aktywność, a tym samym wpływać na rozwój ekonomii społecznej.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa społeczne, wspólnoty lokalne, lokalni liderzy, ekonomia społeczna.

Wprowadzenie

Transformacja ustrojowa w Polsce oraz innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, kryzys państw opiekuńczych oraz wszelkie inne przekształcenia, jakie miały miejsce w ciągu ostatnich dekad, wprowadziły szereg zmian, a w efekcie doprowadziły do powstania nowych problemów społecznych, ekonomicznych oraz politycznych. Globalizujący się świat zaczął szukać nowych ścieżek rozwiązań powyższych dylematów, a jednym z nich stała się idea ekonomii społecznej.

Niezależnie od systemu politycznego, ekonomicznego, uwarunkowań historycznych, czy kulturowych, ekonomia społeczna w różnych formach i odmianach pojawia się na całym świecie. Państwa dostrzegają rolę tego nurtu zarówno w rozwoju społeczno-gospodarczym, jak i w polityce spójności [por. Lukkarinen, 2005, s. 419], a przedsiębiorstwa społeczne coraz częściej traktuje się jako ważny, innowacyjny sposób budowania autonomii jednostek, organizacji społecznych oraz wspólnot lokalnych [zob. Frączek i in., 2012].

Rozwój ekonomii społecznej w Polsce ma szczególne znaczenie z kilku zasadniczych powodów. Jednym z najbardziej istotnych jest wysoki odsetek osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym, co niejednokrotnie jest konsekwencją długotrwałego bezrobocia [zob. Joint Report, 2010]. Ponadto instytucje publiczne oraz organizacje sektora pozarządowego, głównie przez deficyt środków finansowych nie są w stanie sprostać „nowym problemom społecznym”. Dodatkowo, obecnie w ludzkich działaniach przeważa indywidualizm, a więzi społeczne uległy istotnemu osłabieniu [zob. Gumkowska, 2008, s. 7]. Mimo iż społeczeństwo obywatelskie stopniowo się rozwija, to Polska nadal wypada marnie w porównawczych badaniach międzynarodowych [zob. The 2010 NGO Sustainability Index; Janoś-Kresło, 2011, s. 9–27]. O ile w świadomości obywatelskiej Polaków wi-

NOTA O AUTORCE

dr Agnieszka Szczudlińska-Kanoś – Instytut Spraw Publicznych, Uniwersytet Jagielloński.

doczne są już korzystne zmiany, o tyle obywatelska aktywność grupowa, w której główną rolę odgrywa działalność organizacji pozarządowych, wspólnot lokalnych i samorządowych, nieformalnych grup oraz ruchów społecznych, jest nadal na niskim poziomie [zob. Sułek, 2009, s. 265–270]. W związku ze słabością więzi i współpracy, na poziomie społeczności lokalnych cały czas brakuje partnerstwa, zaufania i powszechnego rozumienia potrzeby zaangażowania na rzecz wspólnego dobra [zob. Czapieński, 2009, s. 271–273].

Z licznych opinii socjologów wynika, że aktywność wśród społeczności lokalnych chroni mieszkańców przed biedą i wykluczeniem, a współpraca i silne więzi zapewniają rozwój zbiorowości oraz udział mieszkańców w życiu publicznym. Podmioty ekonomii społecznej są, z jednej strony, szansą, impulsem do aktywizacji mieszkańców, z drugiej strony – to właśnie wspólnoty na czele z liderem społecznym, dzięki własnej inicjatywie oraz zewnętrznemu wsparciu, mogą skutecznie wpływać na powstawanie i rozwój przedsiębiorstw społecznych. To bowiem w dużej mierze od wysiłku, pracy, potencjału, a przede wszystkim chęci zbiorowości zależy funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej.

Jak więc z powyższego wynika, oddziaływanie na linii «ekonomia społeczna – wspólnoty lokalne» jest dwustronne. **Podmioty ekonomii społecznej, obok celów związanych z osiągnięciem „zysków społecznych” stawiają również inne, związane z szeroko rozumianym rozwojem społecznym [por. Leś, 2005]. Wśród nich często znajdują się te dotyczące rozwoju i integracji wspólnot lokalnych.** Sprawnie działający i zróżnicowany sektor ekonomii społecznej daje szereg możliwości angażowania mieszkańców w rozmaite przedsięwzięcia, uwrażliwia na problemy wspólnoty, kształtuje tak ważne postawy odpowiedzialności i partycypacji w procesach demokratycznych oraz wzmacnia dialog między różnymi środowiskami.

1. Lokalnie zakorzenione podmioty ekonomii społecznej

„Organizacje gospodarki społecznej są to te organizacje, których członkowie są kierowani przez zasadę wzajemności dla osiągnięcia wspólnych celów gospodarczych i społecznych, często poprzez społeczną kontrolę kapitału” (J. Restakis).

Pojęcie ekonomii społecznej jest bardzo szerokie. W związku z tym, że w różnych krajach odmienne są instytucjonalno-prawne formy podmiotów ekonomii społecznej, definiowanie jej poprzez uwzględnianie norm prawnych jest nie do końca zasadne [zob. Borzaga, Defourney, 2001, s. 27–270]. Istotne jest jednak wskazanie wspólnego komponentu w tych podmiotach. Biorąc powyższe pod uwagę, trafna wydaje się najbardziej popularna definicja europejskiej sieci badawczej European Research Network (EMES). Według niej za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o głównie społecznych celach, której zyski w założeniu są reinwestowane w jej cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców, czy też właścicieli. EMES określa kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną. Do kryteriów ekonomicznych zalicza:

- permanentną aktywność w produkcji dóbr i/lub sprzedaży usług; prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne,
- wysoki poziom autonomii, niezależność, suwerenność instytucji w stosunku do instytucji publicznych,
- znaczący poziom ryzyka ekonomicznego,
- zatrudnienie za wynagrodzeniem choćby minimalnej liczby osób.

Kryteria społeczne to natomiast:

- wyraźna orientacja przedsięwzięcia na cel społecznie użyteczny,
- obywatelski, oddolny charakter inicjatywy,
- demokratyczny system zarządzania, zgodnie z zasadą „jeden członek – jeden głos”,
- natura partycypacyjna – wspólnotowy charakter działania,
- ograniczona dystrybucja zysków [Borzaga, Defourney, 2001, s. 16–18].

Zestaw kryteriów jest definicją idealnego przedsiębiorstwa społecznego. Od przedsięwzięć zaliczanych do sektora ekonomii społecznej nie wymaga się jednak spełnienia wszystkich, lecz większości z nich [Nyssens, 2006, s. 6].

Instytucje ekonomii społecznej umożliwiają realizację szeregu ważnych funkcji wobec wspólnot lokalnych m.in.: aktywizujących, opiekuńczych, socjalizujących, które za cel główny mają walkę z wy-

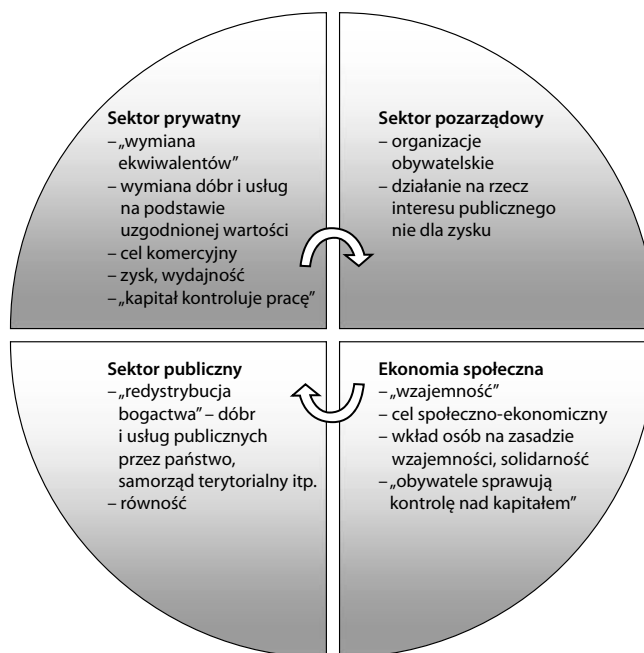
kluczeniem społecznym. Należy jednak wspomnieć, że za grupy zagrożone podmioty ekonomii społecznej uznają w szczególności długotrwale bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych i izolowanych [Hausner, 2007, s. 15]. Nasuwa się więc pytanie, czym zatem funkcje podmiotów ekonomii społecznej różnią się od tych, które obecnie w Polsce spełniają instytucje polityki społecznej, w szczególności administracji publicznej – rządowej i samorządowej? Chcąc odpowiedzieć na powyższe pytanie jednym słowem, można przyjąć, że różnicą tą jest aktywizacja.

Jeszcze kilkanaście lat temu odpowiedź na powyższe przedstawione pytanie byłaby oczywista, gdyż różnica zarysowywała się zdecydowanie bardziej wyraźnie. Potwierdzeniem powyższego mogą być np. ustawy poruszające problemy walki z bezrobociem oraz ich liczne nowelizacje, które stopniowo wprowadzały „aktywność”. Pierwszym aktem prawnym po transformacji ustrojowej, który regulował kwestie polityki państwa wobec bezrobotnych była ustawa z dnia 29 grudnia 1989 r. o zatrudnieniu (Dz.U. z 1989 r., Nr 75, poz. 446). Dawała ona szerokie uprawnienia, przyznając prawo do zasiłku bezrobotnemu po upływie siedmiu dni od zarejestrowania, jeśli nie było dla niego odpowiednich ofert pracy lub możliwości przekwalifikowania. Szybko jednak zauważono zbyt liberalizm w przepisach, mający także oddźwięk w ilości bezrobotnych, i niecały rok później wprowadzono niewielkie zaostreżenie zasad przyznawania zasiłków. Ustawa z 1990 r. (Dz.U. z 1990 r., Nr 56, poz. 323) stawiała wymóg, aby bezrobotny w okresie 12 miesięcy przed zarejestrowaniem pozostawał w stosunku pracy albo podlegał ubezpieczeniu społecznemu z tytułu innej działalności przez co najmniej 180 dni. Od tego przepisu ustawa przewidywała liczne wyjątki. Obowiązek przepracowania 180 dni w ciągu ostatniego roku nie dotyczył m.in. mężczyzn, którzy wcześniej przepracowali 20 lat, oraz kobiet, które przepracowały 15 lat. „Rygorystycznym” uregulowaniom nie podlegali także bezrobotni będący jedynymi żywicielami rodziny. Kolejną próbę „zdyscyplinowania” bezrobotnych wprowadzono wielokrotnie nowelizowaną ustawą z dnia 16 października 1991 r. o zatrudnieniu i bezrobociu (Dz.U. z 1991 r., Nr 106, poz. 457), która określała zadania państwa w zakresie zatrudnienia, przeciwdziałania bezrobociu i łagodzenia jego skutków. W 1994 r.

zmieniono nieco podejście do zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu, a wdrożony w życie kolejny akt prawny – ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu (Dz.U. z 1995 r., Nr 1, poz. 1) – określa już zadania państwa w zakresie łagodzenia skutków bezrobocia, zatrudnienia oraz aktywizacji zawodowej bezrobotnych i innych osób poszukujących pracy. Po raz pierwszy więc zwrócono uwagę na aktywizację. Obecnie obowiązująca ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2004 r., Nr 99, poz. 1001, z późn. zm.) również określa zadania państwa w zakresie promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej, ale łagodzenie skutków bezrobocia stało się wyraźnie wtórne wobec zadania dotyczącego promocji zatrudnienia, czyli realizowania aktywnej polityki na rzecz zwiększania liczby osób pracujących, jako najlepszej metody na zmniejszanie bezrobocia.

Dziś, mimo iż w dużo większym stopniu niż kilkanaście lat temu zwraca się uwagę na aktywizację, co dotyczy nie tylko bezrobotnych, ale również osób wykluczonych lub stojących na „granicy wykluczenia” z innych powodów, to nadal „klienci tradycyjnych instytucji polityki społecznej” są zwykle wyłącznie biernymi biorcami środków publicznych. Głównym założeniem oraz cechą charakterystyczną podmiotów ekonomii społecznej jest ich zorientowanie na integrację społeczną poprzez aktywizację zawodową i usamodzielnienie. Możliwość realizacji założeń i celów jest jednak uzależniona od środków finansowych, a więc przedsiębiorstwa społeczne są wręcz zmuszone do generowania dochodów. Ekonomię społeczną od sektora prywatnego odróżnia przede wszystkim fakt, że jej podmioty nie są nastawione na zysk, a gromadzony dochód przeznaczany jest na realizację celów społecznych. Ponadto wyraźną różnicę widać w kontroli, bowiem podmioty ekonomii społecznej nie są kontrolowane przez administrację publiczną, lecz przez organizacje obywatelskie lub też samych obywateli. W zasadzie nie oferują one także dóbr i usług publicznych, które są z założenia dostępne dla wszystkich obywateli lecz dobra i usługi przynoszące korzyści określonej grupie beneficjentów wspólnoty. „Specyfika ekonomii społecznej tkwi w tym, że społeczne są cele działania jej podmiotów i mechanizmy kontrolowania działalności” [Hausner, 2007, s. 12].

Rysunek 1. Cechy wyróżniające ekonomię społeczną



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Restakis, 2006].

Zróżnicowane definicje ekonomii społecznej, często wynikające nie tylko z realizacji odmiennych modeli polityki społecznej funkcjonujących w różnych krajach, ale również z przekonań konkretnych badaczy, uniemożliwiają przedstawienie jej wszystkich celów, funkcji, czy ustalenie jednego wzorca ekonomii społecznej. Niemożliwe jest także ujednoczenie podmiotów ekonomii społecznej pod względem prawnym. Istnieje jednak zgoda, co do tego, że przy określaniu istoty ekonomii społecznej, w każdym przypadku można dostrzec wspólną cechę, a mianowicie lokalne zakorzenienie i działanie na rzecz wspólnoty lokalnej. Ekonomia społeczna, nazywana również wspólnotową, jest bowiem uwarunkowana lokalnie, gdyż wyrasta z oddolnych potrzeb, inicjatyw i dotyczy problemów społecznych powstających miejscowo, terytorialnie. Oczywiście może korzystać z zewnętrznych inspiracji, ale niedopuszczalne jest powielanie doświadczeń i praktyk wpisujących się w odmienny kontekst społeczny.

Jak z powyższego wynika, o znaczeniu i obrazy ekonomii społecznej decyduje przyziemność, lokalność. W chwili obecnej nie jest to zwy-

kłe działanie dużych rozmiarów. To najczęściej aktywność w mikroskali, lokalnie zakorzeniona we wspólnotach i podejmowana z myślą o bezradnych i wykluczonych.

Celowym jest zatem choćby teoretyczne przeanalizowanie zagadnień związanych ze wspólnotami lokalnymi w kontekście ekonomii społecznej, z ich charakterystyką, czy miejscem w strukturze społecznej. Rozważania te bowiem pozwolą zrozumieć specyfikę społeczności, która jest kluczowa w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych. Niezbędna jest także diagnoza przyczyn nadal niezbyt częstego inicjowania działań przez wspólnoty, na rzecz dobra wspólnego, czy rozwoju społeczności lokalnej.

2. Historia badań wspólnot lokalnych

Próby zdefiniowania pojęcia wspólnoty lokalnej i określenia jej istoty podejmowano już od dawna. Problematyka ta jednak znacznie wcześniej pojawiła się w pedagogice, niż w socjologii, politologii, czy w końcu nawet w ekonomii. Przedstawiciele socjologii zwrócili uwagę na grupę dopiero w drugiej po-

łowie XIX w., kiedy coraz częściej mówiło się o tym, że społeczeństwo składa się z pewnych zbiorowości ludzkich, które charakteryzują się zróżnicowaną genozą, strukturą i wielkością oraz pełnią zróżnicowane funkcje. W politologii zainteresowanie wspólnotami datuje się na lata 40. XX w., kiedy przedmiotem badań stały się zagadnienia polityki lokalnej postrzeganej przez pryzmat działań lokalnych władz.

Początek analiz nad strukturami społeczno-przestrzennymi związany jest z pracami F. Le Playa, który zainicjował monograficzne badania klasy robotniczej w Europie, uwzględniając środowiskowy i lokalny kontekst egzystencji. W latach 20. i 30. XX w., w Stanach Zjednoczonych pojawił się nowy nurt – *community studies*, którego przedstawiciele zwracali szczególną uwagę na miejsce zamieszkania [Starosta, 2002, s. 98–99]. Za pionierów tych badań uznaje się R.S. Lynda oraz M. Lynd, których zdaniem zmiany społeczne wynikały z procesów industrializacji, alienacji i permanentnego wzrostu konsumpcjonalizmu. Do tradycji badań socjologicznych tzw. *community studies* wpisały się również dzięki innemu przedstawicielowi szkoły chicagowskiej R.E. Parkowi, który kontynuując koncepcję F. Tönniesa zarysował różnicę pomiędzy wspólnotą a społeczeństwem. Tönnies dokonał bowiem podziału zbiorowości społecznej i wyróżnił wspólnoty i zrzeszenia. Klasyfikację swoją oparł na stwierdzeniu, że wszystkie stosunki społeczne są tworem ludzkiej woli, której są dwa rodzaje. Pierwszy typ, to wola organiczna (inaczej naturalna), drugi to wola arbitralna [Szacka, 2003, s. 227]. Niemiecki socjolog trafnie twierdził, że wszystkie rodzaje więzi, w których przeważa wola organiczna nazywamy wspólnotami, a te, które są kształtowane przez wolę arbitralną – stowarzyszeniami. Według niego wspólnota to rodzaj grupy pierwotnej, która powstała bez ingerencji człowieka, w wyniku określonych ludzkich potrzeb i dążeń. Zrzeszenie natomiast to taka grupa, która w sposób celowy i intencjonalny została utworzona przez człowieka, aby realizować określone zadania. Do zrzeszeń Tönnies zaliczył więc spółki, towarzystwa handlowe, stowarzyszenia oraz wszelkiego rodzaju organizacje, do wspólnot natomiast rodziny, społeczności lokalne oraz grupy rówieśnicze. Ich pierwotność wyraża się w tym, że powstały w wyniku spontanicznych relacji międzyludzkich i że są obecne w życiu każdego człowieka od początku powstania gatunku ludz-

kiego. Prowadząc swoje badania Tönnies zwracał szczególną uwagę na małe społeczności [Tönnies, 1988, s. 48–50]. Wraz z francuskim filozofem i socjologiem E. Durkheimem naukowiec ten, jako jeden z pierwszych zajął się analizą grup pierwotnych oraz odkrywaniem i przedstawianiem ich społecznych cech.

Mikrosocjologią interesował się także Ch. Horton Cooley, który obok Tönniesa i Durkheima uznawany jest za jednego z głównych twórców teorii poświęconych społecznościom lokalnym. Cooley podzielił grupy na pierwotne i wtórne. Do grup pierwotnych zaliczył małe grupy, charakteryzujące się bliskimi więziami między ich członkami. Jego zdaniem stanowią one podstawę rozwoju społecznego jednostki, odgrywają kluczową rolę w procesie socjalizacji i historycznie rzecz biorąc, są wcześniejsze od grup wtórnych. Uczestnicy grupy pierwotnej dużo o sobie wiedzą i dbają o wspólne dobro. Do takich grup należy rodzina, wspólnota sąsiedzka. Grupy wtórne są większe, powstają w określonym celu, a występujące w nich więzi nie mają charakteru osobistego. Do tej kategorii teoretyk zaliczył zespoły pracownicze i różnego rodzaju stowarzyszenia.

W socjologii polskiej studia o charakterze monograficznym na temat wspólnot lokalnych prowadzili m.in.: F. Bujak, F. Znaniecki, S. Ossowski, J. Chałasiński, W. Pol oraz K. Dobrowolski. Bujak (1875–1953), opierając się na posiadanej wiedzy z kilku nauk m.in. historii, ekonomii, socjologii, geografii [Szacki, 1995, s. 405–407] oraz w dużej mierze na własnych materiałach (najczęściej wywiadach i obserwacjach zbiorowości), a także zebranych danych historycznych, badał bezpośredni kontakt członków wspólnoty lokalnej z otoczeniem, jak również zależności zachodzące pomiędzy zjawiskami gospodarczymi i społecznymi [Szacka, 2003, s. 228]. Zainteresowania Dobrowolskiego (1894–1987) skupiały się na przeobrażeniach kulturowych społeczności, które zamieszkiwały tereny Podhala, Spiszu i Orawy. Chałasiński (1904–1979) natomiast, uważany za kontynuatora myśli socjologicznej Znanieckiego, w swojej 4-tomowej pracy *„Młode pokolenie chłopów”* (1938), przedstawił kształtowanie się ruchów społecznych na wsi. Jego zainteresowania naukowe skupiały się bowiem właśnie w obrębie socjologii wsi, wychowania, kultury i narodu. W swoich dziełach Chałasiński koncentro-

wał się w dużej mierze na społeczno-historycznym opisie procesu kształtowania się nowego społeczeństwa polskiego. Do nauki i języka potocznego wprowadził do dziś używany termin „awansu społecznego” [Winclawski, 2001, s. 82–86]. Znaniecki (1882–1958) w kwestiach dotyczących wspólnot lokalnych twierdził, że na każdego człowieka, na jego rodzinę, wielki wpływ wywiera środowisko lokalne. Największą rolę odgrywa najbliższe otoczenie, którym są sąsiedzi. Znaniecki zwraca także uwagę na opinię społeczną, która kształtuje się w otoczeniu sąsiedzkim. Opinia ta była pewnego rodzaju kontrolą społeczną, która pozwalała na pewne zachowania, a innych wręcz nie respektowała [zob. Hałas, 1999, s. 1].

Badania empiryczne wspólnot lokalnych, które prowadzono przed wojną dotyczyły przede wszystkim wspólnot lokalnych żyjących we wsiach lub małych miastach. Po zakończeniu II wojny światowej zainteresowania badawcze skierowano głównie na procesy urbanizacyjne. Do lat 60. XX w. szczególne znaczenie odgrywały procesy integracji społeczeństwa, które zachodziły na „nowych ziemiach”. Początek lat 80. to zwrócenie uwagi na korelację zachodzącą pomiędzy pogarszającym się stanem ekonomicznym a społecznym [Barański i in., 2007, s. 167–168]. Transformacja ustrojowa w Polsce, która miała miejsce w 1989 r. również w znaczący sposób wpłynęła na rozwój wspólnot lokalnych. W związku z tym, że mieszkańcy gminy, na bazie ustawy z 8 marca 1990 r., otrzymali możliwość uczestnictwa w działalności gminy, a rozstrzygnięcia podejmowali w głosowaniu powszechnym (poprzez wybory i referendum) lub za pośrednictwem organów gminy, badania w tym okresie skoncentrowane były na wykorzystywaniu różnych form demokracji bezpośredniej w lokalnych wspólnotach [zob. Piasecki, 2009].

Współcześnie, badania dotyczące wspólnot ukierunkowane są raczej na ich funkcjonowanie oraz aktywność. Wspólnoty lokalne nadal bowiem w niewielkim stopniu wykorzystują swój potencjał oraz możliwości, jakie dał im ustawodawca. Za przykład może posłużyć wprowadzona w 2010 r. nowelizacja ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873, z późn. zm.), która umożliwia wspólnotom aktywność dzięki „inicjatywie lokalnej”. Mieszkańcy jednostki

samorządu terytorialnego bezpośrednio, bądź za pośrednictwem organizacji pozarządowych, lub innych określonych w ustawie podmiotów mogą składać wnioski o realizację zadania publicznego do jednostki samorządu terytorialnego, na terenie której mają miejsce zamieszkania lub siedzibę. Niewielka chęć do publicznego przedstawiania własnych pomysłów, problemów oraz ich rozwiązań wynika z wielu czynników m.in.: braku czasu, wiedzy, wiary we własne siły, możliwości, jak również z nieobecności, nieumiejętności i niedopasowania do współczesnych potrzeb działań liderów społecznych.

3. Społeczność lokalna jako element struktury społecznej

Każde, mniej lub bardziej rozwinięte społeczeństwo funkcjonuje w oparciu o wykształconą, konkretną strukturę społeczną. W obrębie każdej struktury społecznej wyróżnia się mikrostrukturę i makrostrukturę. Mikrostruktura jest układem pozycji i ról społecznych w ramach grup społecznych oraz małych grup wchodzących w skład większych zbiorowości np. wspólnot rodzinnych, społeczności lokalnych, kręgów rówieśniczych czy towarzyskich. Makrostruktura natomiast jest układem klas i warstw społecznych, grup społeczno-zawodowych, wielkich społeczności terytorialnych.

Dobór kategorii, według których dzieli się zbiorowości ludzkie na określone struktury społeczne zależy od ich charakteru, a także od celów badawczych lub praktycznych konkretnych osób.

O kształcie struktury społecznej decyduje szereg różnego rodzaju czynników, które jednocześnie różnicują społeczeństwa. Podziały te bezpośrednio determinują:

- czynniki demograficzne (np. płeć, wiek),
- czynniki ekonomiczne (np. dochód, rodzaj działalności zarobkowej, poziom rozwoju gospodarczego, techniki wytwarzania dóbr materialnych, proporcje między sektorami gospodarki, społeczny podział pracy, zasoby siły roboczej, stosunki własnościowe, rozmiary i struktura wytworzonego dochodu oraz zasady jego podziału),
- czynniki polityczne i ideologiczne (np. stan uprzywilejowania poszczególnych osób, czy

grup ze względu na ich dostęp do władzy, przynależność partyjną itp.),

- czynniki terytorialne (np. miasto, wieś) oraz geograficzne (np. ukształtowanie powierzchni, klimat, bogactwa naturalne),
- przynależność etniczna,
- przynależność rasowa,
- przynależność religijna,
- czynniki kulturowe (np. styl życia, wykształcenie).

Rozważając w sposób szczegółowy czynnik terytorialny, społeczność możemy podzielić na: lokalną, regionalną, krajową, kontynentalną oraz globalną.

Społeczności lokalne stanowią jeden z głównych składników struktury społecznej, której instytucjonalnym i politycznym wyrazem jest gmina [Szczepański, 2005, s. 123]. Są to zbiorowości społeczne zamieszkujące określone terytorium, na którym członkowie rozwijają codzienną aktywność społeczno-gospodarczą [Eckert, 2003, s. 283]. Częściami składowymi społeczności lokalnej są więc rodziny i sąsiedztwa. W specyficzny sposób kształtują one silne, lokalne więzi społeczne oraz różne formy lokalnego życia zbiorowego. Na ich społeczno-kulturową odrębność niejednokrotnie wpływa samoistnie wytwarzany przez nich system kontroli zachowań swoich członków, umiejętne organizowanie działalności kulturalno – edukacyjnej, efektywne kształtowanie opinii publicznej czy zdolność wypełniania praktyk religijnych [Sikora, 2001,

s. 77]. Poruszając kwestię odrębności, warto zwrócić uwagę na fakt, że w społeczeństwach o charakterze bardziej „tradycyjnym” społeczności lokalne mają większą autonomię, swoje własne normy społeczne regulujące ich działania, natomiast w społeczeństwach „nowoczesnych” przeważać zaczyna makrospołeczny układ normatywny, zaś granice społeczności lokalnych ustanawiane są przede wszystkim w oparciu o normy prawne, w mniejszym stopniu istotne są granice kulturowe.

Duży problem definicyjny stanowi również wykazanie różnicy pomiędzy społecznością lokalną a wspólnotą lokalną. Najprościej rzecz ujmując społeczność lokalna jest siecią osobistych powiązań, kontaktów grupowych, tradycji i wzorców zachowania, które powstają w określonej sytuacji społeczno-gospodarczej i na konkretnym obszarze. Podczas, gdy sieć społecznych interakcji i więzi wytworzonych w procesie umożliwiającym osiągnięcie poczucia wspólnych wartości, symboli, tradycji, przy równoczesnej świadomości odrębności i chęci współdziałania, jest bardzo bogata można mówić o zaistnieniu wspólnoty lokalnej. Zdaniem A. MacIntyre’a, zwolennika wspólnot panadrodzinnych, ale niższych od państwowych, wspólnota lokalna oparta ma być na teorii dobra oraz na więziach przyjaźni [MacIntyre, 1999, s. 8–9, 131–133]. Społeczności lokalne w bardzo dużym stopniu determinuje ich geneza. Najsilniejsze więzy lokalne ujawniają mieszkańcy średniej wielkości wsi, o kilkukilkowej historii, najmniejsze natomiast wystę-

Tabela 1. Podział społeczności według zasięgu terytorialnego

Społeczność	Zasięg terytorialny	Cechy charakterystyczne
Lokalna	wieś, osiedle, parafia, gmina, powiat, miasto	Trwały system więzi i interakcji społecznych, poczucie zakorzenienia i przynależności do zamieszkiwanego miejsca. Więzi (również sąsiedzkie) wynikające ze wspólnoty interesów i potrzeb. Formy społecznego współdziałania wspierane np. poprzez lokalne stowarzyszenia, organizacje pozarządowe, podmioty ekonomii społecznej, koła zainteresowań, zorganizowane grupy społeczne, kościoły
Regionalna	województwo, region	System więzi społecznych oparty o wspólne, regionalne interesy i korzyści gospodarczo-ekonomiczne oraz kulturowe. Różne formy społecznego współdziałania np. stowarzyszenia, organizacje
Krajowa	państwo	Więzi społeczne oparte o wspólne interesy społeczno-ekonomiczne, bezpieczeństwa, kulturowe, polityczne
Kontynentalna	zamieszkuje jeden kontynent	Wspólne interesy: polityczne, społeczne, gospodarcze, ekologiczne i kulturalne na danym kontynencie
Globalna (światowa)	obejmuje ludność całego świata	Wspólne interesy: polityczne, społeczne, gospodarcze, ekologiczne i kulturalne

Źródło: opracowanie własne.

pują w wielkomiejskich osiedlach, które powstały w ostatnim ćwierćwieczu i są wyrazem urbanizacji życia oraz szybkich przekształceń cywilizacyjnych [Chodubski, 2004, s. 54].

Społeczności lokalne, które są zwarte i wyodrębnione terytorialnie, posiadają zwykle cechy wspólnot. Wspólnoty natomiast nie dają się sprowadzić do społeczności lokalnych. Wspólnota istnieje i trwa przede wszystkim dzięki określonym stosunkom wewnętrznym w niej panującym, społeczność lokalna natomiast dzięki związkom z terytorium, na którym się ukształtowała [Mendza-Drozd, Frączak, 2007]. Należy jednak wiedzieć, że w życiu codziennym pojęcia te stosowane są bardzo często wymiennie i uznawane za synonimy.

Więzi społeczne, tak charakterystyczne dla wspólnot lokalnych do końca XIX w. w skutek postępu cywilizacyjnego i przemysłowego oraz towarzyszącego im procesu industrializacji i urbanizacji, zaczęły stopniowo słabnąć [Ihnatowicz i in., 1996, s. 68]. Zjawiska te stały się więc przyczyną przekształcenia się wspólnot lokalnych, które włądały określonym obszarem, na zbiorowości terytorialne [Ossowski, 2004, s. 170]. Procesy te jednak nie były wyłącznie samoistne. Za ich przyczynę można bowiem uznać świadomą politykę, która w powojennej Polsce, miała na celu zapewnienie wszechwładzy państwa. W efekcie tych wszystkich zmian wspólnoty i społeczności lokalne stopniowo stawały się niejako wytworami nie tylko procesów uprzemysłowienia, ale także i upolitycznienia [Szacka, 2003, s. 233–235].

Różnica pomiędzy wspólnotami lokalnymi a zbiorowościami terytorialnymi jest bardzo duża. Po pierwsze, zbiorowość jest pojęciem znacznie szerszym niż wspólnota czy społeczność. Po drugie, jednostki, które są członkami zbiorowości terytorialnej żyją obok siebie i zaspokajają swoje potrzeby, ale nie czują się związane ani z zamieszkiwa-

nym przez nie obszarem, ani ze sobą na wzajem. Niejednokrotnie również zdarza się, że ich związki są silniejsze z ludźmi spoza układu lokalnego. Ponadto, wspólnoty zamieszkują miejsce postrzegane jako „coś” znanego, własnego, zbiorowości natomiast żyją na pewnym obszarze, terytorium, który zwykle jawi się jako niczyj.

W definicjach wspólnoty lokalnej, mimo iż pojęcie to wymaga ujęcia socjologicznego i filozoficznego, coraz częściej spotykamy się z podejściem administracyjnym i politycznym. Zjawisko to spowodowane jest tym, że obecnie wspólnoty lokalne stanowią podmiot życia politycznego, a ściślej rzecz ujmując samorządowego. Ponadto umiejscawiając wspólnoty w sferze polityki pełniejsza się staje prezentacja ich samorządowego charakteru, a to od ich „jakości” zależy kształtowanie się samorządu terytorialnego, rozumianego jako podstawowa forma organizacji lokalnego życia publicznego [Chodubski, 2004, s. 54]. Od funkcjonowania wspólnoty, cechującej się silnymi więziami, dobrą komunikacją oraz efektywnym przywództwem, zależy również sukces podmiotów ekonomii społecznej.

4. Rola przywództwa w rozwoju wspólnot lokalnych

Na rozwój wspólnoty lokalnej, rozumianej jako proces służący rozwiązywaniu problemów lokalnych (na poziomie gminy, powiatu) i stwarzaniu warunków do zaspokajania potrzeb mieszkańców, bardzo korzystnie wpływa zaangażowanie władz, instytucji i wszelkich grup interesu oraz samych mieszkańców.

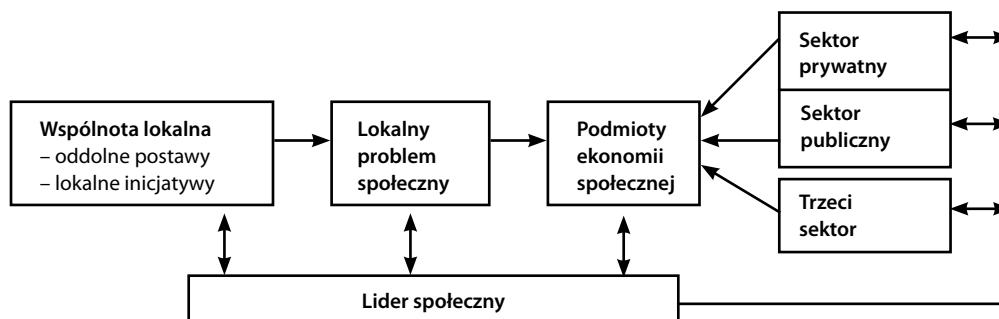
Problemy społeczne są najlepiej obserwowalne i dostrzegane na poziomie lokalnym, stąd też to właśnie do obowiązków samorządów gminnych należy wykonywanie zadań na rzecz wspólnot, zaspokajanie ich zbiorowych potrzeb oraz działanie

Tabela 2. Wspólnota lokalna a zbiorowość terytorialna

Wspólnota lokalna	Zbiorowość terytorialna
• zamieszkują dane miejsce (wytworzone przez społeczność), • zachodzą interakcje społeczne, • istnieje więź psychiczna, • poczucie wspólnoty z ludźmi zamieszkującymi dane terytorium postrzeganego jako „nasze miejsce”.	• zamieszkują określone terytorium (wytworzone przez instytucje np. region), • skupisko zatowarowanych jednostek, • skład płynny i zmienny, • trudności z nawiązywaniem więzi społecznych, • zaspokajanie potrzeb w obrębie terytorium, ale bez więzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Szacki, 2005, s. 597–598; Jałowiecki, 1988, s. 17–19; Kleer, 2008, s. 49].

Rysunek 2. Rozwój wspólnoty lokalnej



Źródło: opracowanie własne.

w zakresie szeroko rozumianej polityki społecznej (zob. np. ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej). Podmioty ekonomii społecznej wraz z samorządem terytorialnym jak najczęściej powinny tworzyć kolektywy umożliwiające oraz ułatwiające realizację kwestii wspólnot, spełniając przy tym zarówno cele społeczne, jak i ekonomiczne. Nieprawidłowym jest jednak kopiowanie rozwiązań bez zwrócenia uwagi na specyfikę wspólnoty. O ile liczne problemy społeczne takie jak: ubóstwo, bezradność, długotrwałe bezrobocie, problemy niepełnosprawnych, bezdomnych, uzależnionych i uchodźców oraz wynikające z nich wykluczenie społeczne, dotyczą w zasadzie każdej wspólnoty terytorialnej, to zjawiska te różnią się m.in. skalą występowania, czy stopniem nasilenia, co jest pochodną wielu innych czynników oraz uwarunkowań m.in.: historycznych, ekonomicznych, politycznych, kulturalnych. Na rozwój społeczności lokalnej oprócz administracji samorządowej, rządowej, organizacji trzeciego sektora ogromny wpływ ma również skłonność do współpracy oraz chęć do kontrybuowania na rzecz gminy zintegrowana społeczność przedsiębiorców. Oczywiście we wszystkich tych sektorach kluczowe znaczenie odgrywają tzw. elity lokalne. Do grupy tej można w szczególności zaliczyć kluczowych samorządowców, lokalnych przedsiębiorców, działaczy społecznych, czy w końcu liderów społecznych.

We wspólnotach lokalnych ważną rolę odgrywali i do dziś odgrywają aktywiści życia publicznego, nazywani inaczej aktorami, liderami lokalnymi, czy właśnie liderami społecznymi. „Liderzy są drożdżami w samoorganizacji społeczności lokalnych

dążących do uzgodnionego celu” [Sienkiewicz, 2008, s. 142]. W społecznościach lokalnych, które kształtowały się w ostatnim półwieczu, w wielkich aglomeracjach, takimi liderami najczęściej byli ludzie młodzi, którzy swoją aktywność polityczną rozpoczynali na początku lat 80. jako uczniowie lub studenci. Zwykle podejmowali oni spontaniczne, odważne decyzje, lecz nie oceniali realnie rzeczywistości. W swojej działalności, odwołując się do wzorców amerykańskich i zachodnioeuropejskich, bardzo często kierowali się emocjami. W społecznościach charakteryzujących się większą homogenicznością liderami samorządności byli ludzie w średnim wieku o dużym doświadczeniu w pracy organizacyjnej, często związani z ruchem solidarnościowym. Uczestnictwo w sprawowaniu władzy samorządowej było dla nich nie tylko potrzebą samorealizacji, ale także dawało poczucie wyższości nad innymi oraz stanowiło źródło dochodów. Najmniejszy odsetek liderów samorządowych stanowili ludzie w podeszłym wieku, zwykle o tradycjach wojskowych oraz inteligenckich. Reprezentowali oni zarówno małe społeczności lokalne, jak i duże aglomeracje. Ich umiejętności przywódcze i organizatorskie były niejednokrotnie efektem działań opozycyjnych [Chodubski, 2004, s. 60–62].

Współcześnie lider społeczny ma nieco inne zadanie, niż kilkanaście lat temu, kiedy to przywództwo miało charakter w zasadzie jednostronny. Jeszcze do końca lat 90. XX w. przywództwo postrzegano jako zdolność do wpływania lub sprawowania władzy we wspólnotach społecznych [zob. Seeman, 1960, s. 53; Abercrombie i in., 1988, s. 135–136], czy też władzę jednej lub kilku osób do

wpływania na grupę i adaptowania własnej polityki [Bogdanor, 1992, s. 321–323]. Istotne jest to, że przywódca w takim ujęciu był jedynie reprezentantem grupy, wspólnoty, społeczności.

Dziś, pomimo wielu propozycji definiowania przywództwa, najczęściej określa się je jako proces wpływania na innych w celu wspólnego osiągnięcia uzgodnionych celów organizacji [Alston, 2002, s. 2] lub wspólnoty. W nowoczesnym rozumieniu bowiem cele pochodzą nie tylko od lidera, ale są wypadkową zarówno jego dążeń, jak i grupy. „O przywództwie można mówić, kiedy za sprawą liderów zwolennicy zabiegają o cele” [Burns, 1997, s. 261–272]. Przywództwo polega zatem na dostrzeganiu i realizowaniu wspólnych zamysłów, na realizacji potencjału tkwiącego w innych ludziach, na użyciu wpływu, bez sięgania po środki przymusu [Yukl, 2012, s. 5–7].

Kim jest współczesny lider społeczny i jaki ma on wpływ na rozwój podmiotów ekonomii społecznej? Odpowiedź na wyżej przedstawione pytanie nie jest oczywista, bowiem pojęcie lidera społecznego można rozpatrywać z wielu punktów widzenia. Po pierwsze, jako osobę posiadającą pewną zdolność zjednywania sobie zwolenników, wywierania wpływu, tworzenia wizji oraz pobudzania ludzi do przejawiania inicjatywy, brania udziału w przedsięwzięciach lokalnych, czyli działania służącego osiągnięciu wspólnego celu. Z perspektywy ekonomii społecznej będzie nim najczęściej walka z wykluczeniem społecznym. Po drugie, liderem społecznym może być osoba działająca w organizacjach publicznych i pozarządowych, która ma na celu realizację wspólnych zamierzeń. Po trzecie, osoba funkcjonująca w sferze biznesu oraz realizująca zamierzenia własne i organizacji poprzez współpracę ze wspólnotami [Szczudlińska-Kanoś, 2013, s. 103].

W związku z tym, że liderzy społeczni zawsze działają z określoną grupą oraz na konkretnym ob-

szarze, ich cele są zróżnicowane [zob. Żukiewicz, 2011, s. 233]. Podstawowym jednak wyzwaniem lidera społecznego jest zdefiniowanie dobra wspólnego w konkretnej wspólnocie. Zbyttna generalizacja oraz uogólnienia demobilizują i demotywią do aktywności. Lider ma zatem uruchamiać i prowadzić proces, w którym przedstawiciele społeczności wspólnie określają kolektywne dobro oraz wyzwoić w grupie siłę i energię do działania. Lider społeczny to osoba, która chce oraz potrafi ulepszać swoje środowisko, m.in. wykorzystując potencjał podmiotów ekonomii społecznej. Po identyfikacji potrzeb społeczności kreuje wizję zmiany i dokonuje jej poprzez angażowanie innych [zob. Krames, 2005; Newman, 1994, s. 35]. Tworzy warunki do współdziałania wokół wspólnie wypracowanych i rozumianych celów.

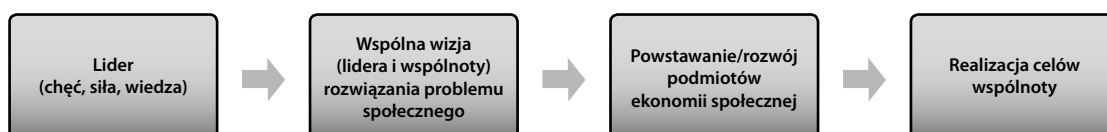
Koncepcja nowego przywództwa zakłada, że lider społeczny ma być animatorem, sponsorem innowacji, projektantem, a nie władcą, czy nawet przewodnikiem. Podejmowane decyzje powinny być implikacją partnerskiego konsensusu, a nie rezultatem władczej pozycji decydenta. Kluczowa jest zatem społeczna partycypacja [zob. Kotter, 1990, s. 3–8].

Wartym zaznaczenia jest również fakt, że poważnym błędem jest utożsamianie lidera społecznego z osobą pełniącą funkcje publiczne z wyboru. Niewłaściwe jest bowiem stwierdzenie, że każdy parlamentarzysta czy samorządowiec jest liderem społecznym. Liderzy społeczni – poza należyтым sprawowaniem mandatu – robią coś więcej, tzn. angażują wspólnoty do działania, „prowadzą innych, by sami siebie prowadzili” [Manz, Sims, 2001, s. 127–136].

Zakończenie

Warunkiem zrównoważonego rozwoju wspólnot jest włączenie do wspólnej pracy i na rzecz

Rysunek 3. Rola lidera społecznego w rozwoju podmiotów ekonomii społecznej



Źródło: opracowanie własne.

całej wspólnoty zarówno instytucji publicznych, samorządu terytorialnego, przedstawicieli sfery prywatnej, organizacji pozarządowych, jak i samych mieszkańców. O sukcesie nie decydują bowiem zgromadzone zasoby materialne, administracja, czy przepisy prawa, ale ludzie, kapitał ludzki. Szczególną siłą dysponują zorganizowane wspólnoty, charakteryzujące się przedsiębiorczością, skłonnością do samoorganizowania się i współdziałania, posiadające umiejętność wyłonienia liderów, którzy cieszą się uznaniem i szacunkiem. Współcześnie fundament rozwoju lokalnego stanowi kapitał ludzki, społeczny, a spoiwem łączącym, a zarazem umożliwiającym realizację celów społecznych na poziomie lokalnym może być ekonomia społeczna.

Zważywszy na powyższe, bez udziału wspólnot lokalnych ekonomia społeczna i jej podmioty nie będą mogły się rozwijać, a zatem i pomagać w rozwiązywaniu problemów społecznych. Kluczowe jest więc ich zaangażowanie w działalność na rzecz dobra wspólnego. Aby jednak zrealizować ten ambitny cel, należy określić, dlaczego dziś w Polsce wspólnoty są raczej bierne. Oczywiście odpowiedź na powyższe postawione pytanie nie jest jednoznaczna, bowiem wpływa na nią szereg czynników, m.in.:

- brak wiary wspólnot w możliwość skutecznego działania,

- indywidualizm,
- brak czasu, chęci,
- brak wystarczającej wiedzy, np. dotyczącej możliwości, jakie daje przedsiębiorstwo społeczne,
- trudności organizacyjne, prawno-administracyjne,
- brak liderów społecznych.

Jednym z licznych powodów pasywności wspólnot jest nieobecność, nieumiejętność lub niedopasowanie do współczesnych potrzeb działań liderów społecznych, których zaangażowanie mogłoby w znacznym stopniu wpłynąć na rozwój aktywności we wspólnotach. Potrzebni są więc przywódcy – ludzie obdarzeni charyzmą, mający wzgląd na potrzeby innych oraz zdolni do intelektualnej stymulacji otoczenia. Sprawne funkcjonowanie społeczności lokalnych jest więc w dużej mierze uzależnione od ludzi umiających jednoczyć wysiłki obywateli dla wspólnego dobra. To korzystnie wpływa na rozwój wspólnoty oraz podmiotów ekonomii społecznej. W przyszłości sektor ekonomii społecznej będzie się dynamicznie rozwijał, a w publikacjach naukowych dotyczących tej tematyki prawdopodobnie będziemy mówić o regionach, wspólnotach regionalnych oraz ich oddziaływaniu na podmioty ekonomii społecznej w szerszym zasięgu, może i krajowym.

Literatura

- Abercrombie N., Hill S., Turner B.S.** [1988], *The Penguin Dictionary of Sociology*, Penguin Books, London.
- Alston J.A.** [2002], *Multi-leadership in urban schools. Shifting paradigms for administration and supervision in the new millennium*, University Press of America, New York.
- Barański M., Kantyka S., Kubas S., Kuś M.** [2007], *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, Wyd. Komandor, Warszawa.
- Bogdanor V.** (ed.) [1992], *The Blackwell Encyclopedia of Political Science*, Oxford: Blackwell.
- Borzaga C., Defourney J.** (ed.) [2001], *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, New York.
- Burns J.M.** [1997], *Władza przywódcza*, [w:] J. Szczupaczyński (red.), *Władza i społeczeństwo*, Scholar, Warszawa.
- Center for Civil Society Studies at the Johns Hopkins Institute for Policy Studies**, dostępne na: <http://ccss.jhu.edu/research-projects/comparative-nonprofit-sector> [04.09.2013].
- Chodubski A.** [2004], *Tożsamość lokalna a rozwój samorządu terytorialnego*, [w:] B. Nawrot, J. Pokładecki (red.), *Samorząd ponadgminny w Polsce. Tradycja, odrodzenie, doświadczenia*, UAM, Poznań.
- Czapiński J.** [2009], *Kapitał społeczny*, [w:] J. Czapiński, T. Pańnek (red.), *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia*

Polaków, Raport, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa.

Eckert M. [2003], *Rola samorządnych społeczności lokalnych i regionalnych w epoce globalizacji*, [w:] W. Hładkiewicz, A. Małkiewicz (red.), *Globalizacja. Wyzwania dla Polski i regionu lubuskiego*, Instytut Politologii UZ i Regionalne Centrum Animacji Kultury, Zielona Góra.

Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.) [2012], *Wokół ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków, dostępne na: http://www.ekonomiaspoleczna.msap.pl/downloads/podrecznik_wes.pdf [26.06.2013].

Gumkowska M. [2008], *Przedsiębiorstwo ekonomii społecznej w środowisku lokalnym*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa, dostępne na: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Biblioteka/2008.27.pdf> [28.06.2013].

Hałas E. (red.) [1999], *Teoria socjologiczna Floriana Znanieckiego a wyzwania XXI wieku*, KUL, Lublin.

Hausner J. [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków, dostępne na: http://msap.uek.krakow.pl/dokl/publ/es_ekonomia.pdf [20.06.2013].

- Ihnatowicz I., Mączak A., Zientara B., Żarnowski J.** [1996], *Spółeczeństwo polskie od X do XX wieku*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Jałowiecki B.** (red.) [1988], *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego*, Studia z gospodarki przestrzennej, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Janoś-Kresło M.** [2011], *Organizacje pozarządowe jako element społeczeństwa obywatelskiego*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt Naukowy 106, SGH, Warszawa.
- Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2010**, *European Commission*, dostępne na: ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=5503&langId=en [04.09.2013].
- Kleer J.** (red.) [2008], *Samorząd lokalny – dobro publiczne*, Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa.
- Kotte J.P.** [1990], *A force for change: How Leadership differs from management*, Free Press, New York.
- Krames J.A.** [2005], *Jack Welch and the 4 E's of Leadership: How to Put GE's Leadership Formula to Work in Your Organization*, McGraw-Hill Education (India) Pvt Limited.
- Leś E.** [2005], *Nowa Ekonomia Społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Lukkarinen M.** [2005], *Community Development, Local Economic Development and the Social Economy*, Community Development Journal, no 4.
- MacIntyre A.** [1999], *Dependent Rational Animals. Why Human Begins Need the Virtues*, Open Court, Chicago and La Salle, Illinois.
- Manz Ch.C., Sims H.P.** [2001], *The New SuperLeadership. Leading Others to Lead Themselves*, Berrett-Koehler Publishers, Inc. San Francisco.
- Mendza-Drozd M., Frączak P.** [2007], *Wsparcie dla małych bohaterów. Większe dobro wspólne – obywatel Unii w społeczności lokalnej*, „Tygodnik Powszechny” 25.
- Newman B.** [1994], *Dziesięć cnót dobrego przywódcy*, Medium, Warszawa.
- Nyssens M.** (ed.) [2006], *Social Enterprise: At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society (Routledge Studies in the Management of Voluntary and Non-Profit Organizations)*, Routledge, New York.
- Ossowski S.** [2004], *Zagadnienie więzi regionalnej i więzi narodowej na Śląsku Opolskim*, „Przegląd socjologiczny” 1947, t. IX, z. 1–4, [w:] D. Niczyporuk (red.), *Stare i nowe struktury społeczne w Polsce*, t. V, Terytorialne struktury społeczne, Lublin.
- Piasecki A.K.** [2009], *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, PWN, Warszawa.
- Restakis J.** [2006], *Defining the Social Economy – The BC Context*, British Columbia Co-operative Association.
- Starosta P.** [2002], *Encyklopedia socjologii*, t. 4, S–Ż, hasło: *Spółeczność lokalna*, *Community studies*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Szacka B.** [2003], *Wprowadzenie do socjologii*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Szacki J.** (red.) [1995], *Sto lat socjologii polskiej. Od Supińskiego do Szczepańskiego*, wybór tekstów, PWN, Warszawa.
- Szacki J.** [2005], *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa.
- Sienkiewicz M.W.** [2008], *Rola liderów lokalnych w rozwoju gmin w Polsce*, [w:] S. Michałowski, K. Kuć- Czajkowska, *Przywództwo lokalne a kształtowanie demokracji partycypacyjnej*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Sikora J.** [2001], *Lokalne układy społeczne*, [w:] S. Wykretowicz (red.), *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.
- Szczepański M.** [2005], *Spółeczności lokalne i regionalne a ład kontynentalny i globalny*, [w:] W. Wesołowski, J. Włodarek (red.), *Kręgi integracji i rodzaje tożsamości. Polska, Europa, Świat*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Seeman M.** [1960], *Social status and leadership*, Bureau of Educational Research, Ohio State University, Columbus.
- Sulek A.** [2009], *Doświadczenie i kompetencje obywatelskie Polaków*, [w:] J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, Raport, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa.
- Szczudlińska-Kanoś A.** [2013], *Reprezentacja czy partycypacja? Rola współczesnego lidera społecznego* [w:] A.K. Piasecki (red.), *Lider społeczny XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego, Kraków.
- The European Social Survey**, dostępne na: <http://ess.nsd.uib.no/ess/> [04.09.2013].
- The 2010 NGO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia, 14th Edition**, November 2011, United States Agency for International Development Bureau for Europe and Eurasia Office of Democracy, Governance and Social Transition, dostępne na: <http://program.counterpart.org/Armenia/wp-content/uploads/2011/02/USAID-NGO-Sustainability-Index-PDF.pdf> [04.09.2013].
- Tönnies F.** [1988], *Wspólnota i stowarzyszenie. Rozprawa o komunizmie i socjalizmie jako empirycznych formach kultury*, PWN, Warszawa.
- Winclawski W.** [2001], *Słownik biograficzny socjologii polskiej*, PWN, Warszawa.
- Yukl G.A.** [2012], *Leadership in Organization*, Prentice-Hall, New York.
- Żukiewicz P.** [2011], *Przywództwo polityczne. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 29 grudnia 1989 r. o zatrudnieniu* (Dz.U. z 1989 r., Nr 75, poz. 446).
- Ustawa z dnia 27 lipca 1990 r. o zmianie ustawy o zatrudnieniu* (Dz.U. z 1990 r., Nr 56, poz. 323).
- Ustawa z dnia 16 października 1991 r. o zatrudnieniu i bezrobociu* (Dz.U. z 1991 r., Nr 106, poz. 457).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu* (Dz.U. z 1995 r., Nr 1, poz. 1).

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2004, Nr 99 poz. 1001, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 1990 r., Nr 16, poz. 95, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz.U. z 2004 r., Nr 64, poz. 593, z późn. zm.).

Local communities and their contribution to the development of social economy

Abstract: The economic and political changes occurred in Poland and other European countries by the end of 20th century, influenced the beginning and development of new social problems. Several years ago it was a public sector which was responsible for their resolution. Currently modern societies are characterised by functioning in principle four mutually interconnected sectors: private, public, non-government and social economy, the latter one has an enormous potential to resolve the social questions. The social economy entities constitute an excellent supplement to the public-private economy. Due to their assumptions they can effectively resolve social problems, mainly counteract social exclusion. Considering the fact that social economy organisations, such as social enterprises, act usually in local sphere, it is important to initiate the discussion about local communities in such contexts. The main goal of the article is to present the significance of local communities in social economy development. In order to realise the goal mentioned above it has been necessary to draft theoretical background with particular attention drawn to the development of social economy in Poland as well as the role of leadership in local communities development. Moreover, in order to make evident the difference between the historical and contemporary approaches to the local communities and show their characteristics important before involving citizens in activities of social economy entities, the article attempts to discuss the history of research on local communities and their role in social structure. The theoretical questions have enabled to identify the reasons for the lack of effectiveness in communities actions aiming to resolve social problems or at least to alleviate their effects as well as have shown how active community with the help of social leader can influence on the development of social enterprises and, at the same time, how social economy entities can positively influence on strengthening of local communities in a broad sense of the notion. In the article the literature in the field of social economy, sociology, political science, in particular local government and local communities, has been used. Selected questions required also to take advantage from such disciplines as history, management and law. The conclusions drawn from the article are going to be helpful for both theorists and social activists-practitioners, who want to strengthen civic activation and influencing the development of social economy.

Key words: social enterprise, local communities, local leaders, social economy.

Zatrudnienie socjalne czy pomoc społeczna? Aktywizacja społeczno-zawodowa w opinii jej odbiorców

Marta Danecka

Streszczenie: Pomoc społeczna w Polsce przechodzi głęboką ewolucję. Współczesny jej model oparty jest na dwóch filarach: tradycyjnym osłonowo-opiekuńczym i reintegracyjnym (aktywizacyjnym), i wykorzystuje elementy koncepcji *workfare*. Ekonomia społeczna stała się ważnym sojusznikiem państwa w kształtowaniu i realizowaniu polityki społecznej w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Celem artykułu jest ukazanie aktywizacji społeczno-zawodowej z perspektywy klientów pomocy społecznej, którzy są bezpośrednimi adresatami nowych rozwiązań. Ponadto zwraca się uwagę na wielowymiarowość efektywności i czynniki, które blokują skuteczność podejmowanych działań.

Słowa kluczowe: zatrudnienie socjalne, system pomocy społecznej, spółdzielnie socjalne, efektywność, aktywizacja, reintegracja społeczno-zawodowa, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu.

Wprowadzenie

O aktywnych formach walki z wykluczeniem społecznym mówi się najczęściej przy okazji rozważań na temat systemowych rozwiązań w polityce społecznej. Wiele uwagi poświęca się efektywności nowych koncepcji i rozwiązań, poszukuje się coraz to doskonalszych metod włączania – „inkluzji społecznej”. Artykuł ukazuje problem z perspektywy rzadko uwzględnianej, tzn. prezentuje oceny form aktywizujących – oceny wystawione przez ich odbiorców, czyli osoby uznawane (przez funkcjonujące w prawie definicje) za wykluczone społecznie lub wykluczeniem zagrożone. Tytułowa alternatywa – „zatrudnienie socjalne czy pomoc społeczna” – wskazuje, że istnieje model pomocy społecznej oparty na dwóch filarach: tradycyjnym osłonowo-opiekuńczym i reintegracyjnym (aktywizacyjnym) wykorzystującym elementy koncepcji *workfare* [Łodemel, Tickey, 2001]. Model jest realizowany poprzez współpracę ośrodków pomocy społecznej z podmiotami ekonomii społecznej, w tym przede wszystkim zatrudnienia socjalnego, które wraz ze spółdzielniami socjalnymi tworzą nowe oblicze szeroko rozumianej pomocy społecznej [Program, 2010].

Ekonomia społeczna stała się ważnym sojusznikiem państwa w kształtowaniu i realizowaniu polityki społecznej. Wykorzystanie jej szczególnych cech i metod daje nowe szanse i możliwości powrotu do życia w społeczeństwie dla tych, którzy zostali z niego wykluczeni. Jest istotnym segmentem modernizowanego modelu państwa opiekuńczego.

1. Miejsce zatrudnienia socjalnego w ramach systemu pomocy społecznej

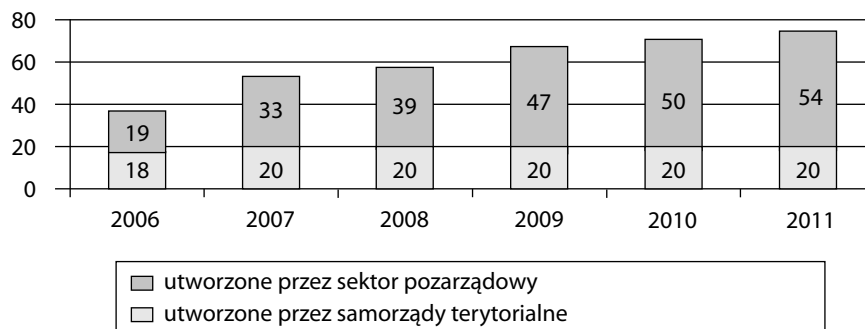
W ramach przekształceń polityki społecznej w kierunku *welfare mix* pomoc społeczna uległa wzbogaceniu [Rymsza, 2003]. Z jednofilarowego monolitu osłonowo-opiekuńczego związanego z zabezpieczeniem egzystencji osób najuboższych powstała struktura bardziej złożona. Podmioty ekonomii społecznej zaczęły przejmować pewne zadania pomocy społecznej w przeciwdziałaniu i/lub zapobieganiu wykluczeniu społecznemu. Stały się kluczowym elementem filaru „aktywizującego” – stanowią instytucjonalną podstawę działań w zakresie reintegracji społecznej i zawodowej podopiecznych pomocy społecznej [Program, 2010]. Szczególnie ważny stał się rozwój zatrudnienia socjalnego, tzn. pewnej alternatywnej formy zatrudnienia subsydiowanego dla osób, których powrót na otwarty rynek pracy jest szczególnie trudny, (a często wręcz niemożliwy ze względu na ogromne deficyty umiejętności społecznych, zawodowych; słabości i zaniedbania) [Ustawa, 2003].

Mimo iż minęło już 10 lat od rozpoczęcia przebudowy systemu pomocy społecznej, gdy zaczęto realizować ideę aktywizacji społeczno-zawodowej klientów poprzez zatrudnienie socjalne, potencjał

NOTA O AUTORCE

dr Marta Danecka – polityk społeczny, adiunkt w Zakładzie Przemian Społeczno-Gospodarczych Instytutu Studiów Politycznych PAN.

Wykres 1. Liczba centrów integracji społecznej w latach 2006–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Informacja, 2012].

podmiotów jest ciągle skromny, na co wskazują dane charakteryzujące podmioty, takie jak: centra (CIS) i kluby integracji społecznej (KIS) oraz spółdzielnie socjalne [Informacja, 2012ab].

Biorąc pod uwagę utrzymujące się od lat wysokie wskaźniki bezrobocia i ubóstwa, a co za tym idzie niesłabnące zapotrzebowanie na różnorodne formy walki z wykluczeniem społecznym, należy uznać, że dynamika rozwoju centrów integracji społecznej jest zbyt słaba (choć pozytywny jest fakt, że ich liczba z roku na rok jest coraz większa). Na koniec 2011 r. zarejestrowane były 74 centra integracji społecznej (co nie oznacza wcale, że funkcjonujące¹). Wykres 1 uwzględnia przynależność sektorową. Wyraźnie widać, że wzrost popularności zawdzięcza się rozwojowi działalności w obrębie trzeciego sektora².

Trzeba zwrócić uwagę na to, że rozwój tego typu ośrodków jest ściśle związany z finansowaniem ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, które stanowią 38% przychodów. Drugie ważne źródło finansowania to Fundusz Pracy (28%). Pozostałe źródła mają mniejsze znaczenie. Zmniejszyło się finansowanie z budżetów gmin – z 31% w 2009 r. do 17% w 2011 r., oraz z działalności własnej – z 22% w 2008 r. do 12% w 2011 r. Jest to negatywny trend,

który sugeruje, że słabnie ekonomiczny wymiar działalności aktywizacyjnej.

Liczba osób objętych działaniami centrów jest niewielka³. Każdego roku ok. 5 tys. osób bierze udział w minimum półrocznym (a najczęściej 12-miesięcznym) kursie reintegracji społeczno-zawodowej. Osoby korzystające z pomocy CIS to najczęściej długotrwale bezrobotni. Z danych MPiPS wynika, że instytucje te faktycznie realizują funkcję aktywizującą wobec osób bez szans na pomoc tego typu w innych placówkach – podejmują się „wydobycia z marginesu” ludzi tkwiących w beczynności na rynku pracy od wielu miesięcy, „zawieszonych w pomocy społecznej” bez szans na oferty zatrudnienia z urzędów pracy (Wykres 2).

Tworzenie ładu „systemowego” w pomocy społecznej wzbogaconej podmiotami ekonomii społecznej nie obejmowało do 2012 r. obowiązku rejestrowania na szczeblu centralnym i monitorowania klubów integracji społecznej. Dopiero teraz, po 10 latach funkcjonowania ustawy o zatrudnieniu socjalnym⁴, wojewodowie zostali zobligowani do prowadzenia rejestrów tych podmiotów. Brak dokładnej wiedzy na temat KIS utrudnia charakterystykę świadczonych przez nie usług, grup odbiorców oraz ocenę efektywności działań. Z dostępnych danych Wydziałów Polityki Społecznej Urzędów Wojewódzkich wynika, że placówek tego

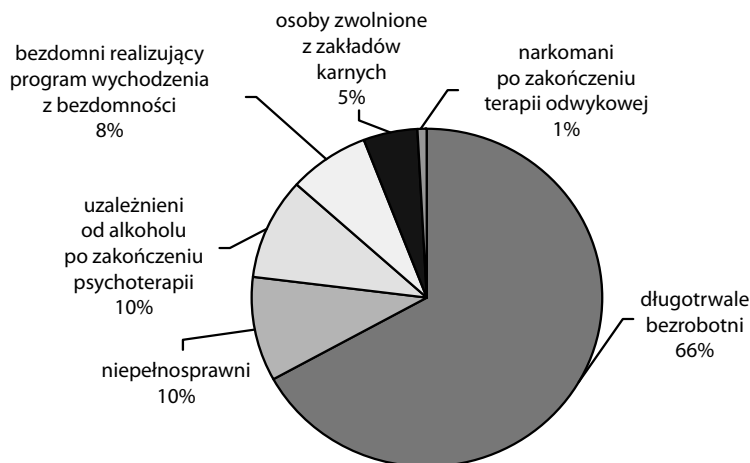
¹ Roczne sprawozdania MPiPS tworzone na podstawie informacji wojewódzkich nie są na bieżąco weryfikowane, dlatego można w spisie napotkać jednostki nieistniejące.

² Od 2011 r. w związku z likwidacją formy „gospodarstwa pomocniczego” na podstawie zmiany w 2009 r. ustawy o finansach publicznych (w tej formie działały CIS samorządowe – najczęściej przy OPS) – przekształcono CIS samorządowe w samodzielne jednostki lub zakłady budżetowe. W trzech przypadkach CIS musiały ulec likwidacji.

³ Szczególnie gdy weźmie się pod uwagę liczbę osób wymagających wsparcia w całym kraju, np. podawane przez GUS dane to ok. 1 mln długotrwale bezrobotnych.

⁴ Nowelizacja ustawy o zatrudnieniu socjalnym z września 2011 r. (Dz.U. z 2011 r., Nr 205, poz. 1211), szczególnie art. 18 dotyczący funkcjonowania KIS.

Wykres 2. Kategorie grup uczestników zajęć w CIS



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Informacja, 2012].

typu jest ok. 300 w całej Polsce [Informacja, 2012a]. Tworzone są częściej przez jednostki samorządowe (62%) niż pozarządowe (38%). Najczęściej są to gminne kluby tworzone przy ośrodkach pomocy społecznej, w których realizowane są programy aktywizacji zawodowej i społecznej klientów OPS. Zdarza się, że w ramach centrum integracji społecznej tworzy się KIS, który funkcjonuje jako dodatkowa oferta dla osób potrzebujących wsparcia. Tworzenie KIS jest też wynikiem pozyskiwania środków z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w ramach projektów systemowych, Funduszu Inicjatyw Obywatelskich oraz konkursów ministerialnych co niesie ze sobą groźbę zaprzestania lub zawieszenia działalności wraz z zakończeniem projektów. Charakterystyczne dla klubów integracji społecznej było skupienie uwagi na społecznej a nie zawodowej aktywizacji podopiecznych. Dopiero z czasem zaczęto tworzyć możliwości udziału w aktywizujących programach rynku pracy [Informacja, 2012a].

Trzecią formą podmiotów powołaną do zwalczania wykluczenia społecznego osób bezrobotnych są spółdzielnie socjalne⁵. Spółdzielcy poprzez realizację wspólnego przedsięwzięcia mają możli-

wość uczestniczenia w rynku pracy. Spółdzielnie socjalne stanowią pewien specjalny rodzaj spółdzielni pracy. Spółdzielnia przeznaczając część wypracowanego zysku z działalności gospodarczej na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej swoich członków, może prowadzić działalność społeczną, oświatową, społecznie użyteczną [art. 2, Ustawa, 2006]. Na te cele przeznaczają nie mniej niż 40% nadwyżki bilansowej [art. 10, Ustawa, 2006]. Ten rodzaj działalności gospodarczej jest jedną z możliwych form zatrudnienia osób bezrobotnych i klientów pomocy społecznej, którzy ukończą odpowiedni kurs, np. w centrach integracji społecznej.

Spółdzielczość socjalna rozwija się, co potwierdza fakt, że w Krajowym Rejestrze Sądowym co roku przybywa takich podmiotów. Na koniec 2011 r. było ich 402 [Informacja, 2012b, s. 9]. Natomiast z danych katalogu Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych z sierpnia 2013 r. wynika, że było ich 712 [Katalog, 2013]. Ponadto, badania MPiPS wykazują, że 94% spółdzielni to jednostki zakładane przez osoby fizyczne [Informacja, 2012b, s. 31]. Zakładanie i funkcjonowanie spółdzielni socjalnych wiąże się z wieloma udogodnieniami i formami wsparcia, zawartymi w przepisach. Kluczowe dla aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych, w tym klientów pomocy społecznej i zatrudnienia socjalnego, jest uzyskanie z powiatowego urzędu pracy jednorazowej dotacji ze środków Funduszu Pracy na podjęcie działalności gospodarczej w for-

⁵ W ustawie z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. Nr 94, poz. 651) w art. 4 zapisano, że spółdzielnię socjalną mogą zakładać, między innymi, osoby bezrobotne w myśl ustawy z 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy i osoby wymieniane w ustawie z 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym.

mie spółdzielni⁶. W 2011 r. z tej formy wsparcia skorzystało 75 osób, a rok wcześniej – aż 189 (była to rekordowa liczba dotacji przyznanych od 2005 r.) [Informacja, 2012b, s. 10].

Spółdzielnie socjalne zajmują się głównie świadczeniem usług (14% wskazało na działalność produkcyjną) i mają charakter podmiotów wielobranżowych [Informacja, 2012b, s. 43]. Najczęściej świadczą usługi osobom prywatnym w zakresie prac dla domu i ogrodu, usługi budowlane, gastronomiczne, usługi dla zdrowia i urody, edukacyjne (np. szkoleniowe, korepetycje, prowadzenie świetlicy). Poza działalnością gospodarczą, większość spółdzielni (2/3) prowadzi też działania w sferze społecznej, głównie społeczno-kulturalnej na rzecz swoich członków. Działalność na rzecz szerszej grupy odbiorców – w sferze pożytku publicznego – dotyczy najczęściej działalności na rzecz integracji i reintegracji społeczno-zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Spółdzielnie socjalne wraz z podmiotami zatrudnienia socjalnego tworzą pion aktywizacji społecznej i zawodowej osób należących do tzw. grupy w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Założenie spółdzielni socjalnej (obok innych form usamodzielnienia ekonomicznego) może być pozytywnym rezultatem kończącym proces reintegracyjny osób dotkniętych wykluczeniem społecznym, w tym klientów OPS. Jednak taki scenariusz wychodzenia z wykluczenia zdarza się bardzo rzadko. Tylko ok. 15% spółdzielców uczestniczyło w zajęciach przygotowujących do założenia spółdzielni, organizowanych w CIS lub KIS. Dlaczego uczestnicy zajęć aktywizujących nie zakładają spółdzielni? Odpowiedzi na to i inne pytania dotyczące aktywizacji w ramach reintegracyjnego filaru pomocy społecznej szukano w trakcie badania „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym”. Projekt był zrealizowany w Instytucie Studiów Politycznych PAN w Warszawie w 2011 r.

2. Zatrudnienie socjalne a pomoc społeczna w opinii kadry obu instytucji

Metodologia badania

W ramach projektu „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym” przeprowadzono dwuetapowe badanie z zastosowaniem zróżnicowanej metodologii: badania jakościowego techniką indywidualnych wywiadów pogłębionych – IDI oraz badania ilościowego techniką ankiety audytoryjnej – AQ (zawierającej pytania zamknięte i otwarte do samodzielnego wypełnienia przez respondentów). Badanie jakościowe zrealizowano w 41 celowo dobranych instytucjach: 13 ośrodkach pomocy społecznej, 9 powiatowych urzędach pracy, 12 centrach integracji społecznej i 7 spółdzielniach socjalnych, które powstały w wyniku działań aktywizacyjnych badanych CIS. Obszarem badawczym były gminy i powiaty o wysokich wskaźnikach (powyżej średniej ogólnopolskiej) ubóstwa ustawowego stanowiącego kryterium dostępu do świadczeń pomocy społecznej i stopy długotrwałego bezrobocia. Dodatkowym kryterium doboru była konieczność funkcjonowania na danym terenie instytucji zatrudnienia socjalnego. Badaniem objęto placówki z gmin woj. warmińsko-mazurskiego, pomorskiego, kujawsko-pomorskiego, zachodniopomorskiego, świętokrzyskiego, lubelskiego, podkarpackiego i dolnośląskiego. Drugi etap projektu zakładał badanie ilościowe wśród klientów pomocy społecznej, którzy uczestniczyli w zajęciach reintegracyjnych w centrach integracji społecznej rozmieszczonych na terenie całej Polski. Zaproszenie do udziału w badaniu wysłano do wszystkich, znajdujących się w bazie danych MPiPS, 74 centrów integracji społecznej. Zgodę na realizację badania uzyskano od kierownictwa 30 placówek. Wykorzystując technikę badania audytoryjnego otrzymano opinie od 971 osób uczestniczących w programach reintegracji społeczno-zawodowej.

Znaczenie zatrudnienia socjalnego

W badaniu ISP PAN potwierdziła się hipoteza, że działania aktywizujące powinny być realizowane przez podmioty inne niż tradycyjna pomoc społeczna, np. współpracujące jednostki samorządowe lub organizacje pozarządowe. Zatrudnienie socjal-

⁶ Poza jednorazową dotacją dla bezrobotnych przewidziano także: zwolnienie z opłat sądowych założycieli spółdzielni socjalnych, refundację składek na ubezpieczenie społeczne, ulgę podatkową, uproszczoną rachunkowość, wsparcie wolontariuszy, korzystanie ze zleceń zadania publicznego (spółdzielnie socjalne mają prawo uczestniczenia, na zasadach takich jak organizacje pozarządowe, w realizacji zadań publicznych ze sfery pożytku publicznego). Finansowanie spółdzielni wspierają Regionalne Fundusze Ekonomii Społecznej, Ośrodki Wsparcia Spółdzielczości Socjalnej. Spółdzielnie socjalne mogą ubiegać się o dotacje z PO FIO (w latach 2009–2011 dofinansowano w sumie 34 wnioski) i PO KL 2007–2013 (w sumie 13 wygranych projektów).

ne w systemie pomocy społecznej jest niezbędne w rozwoju nowoczesnej, „aktywnej” polityki społecznej. Bez tej oferty osoby długotrwale bezrobotne nie uzyskują wsparcia i pomocy w odzyskaniu szansy na zatrudnienie.

Wszyscy rozmówcy – dyrektorzy i kierownicy ośrodków pomocy społecznej, urzędów pracy i szefowie podmiotów zatrudnienia socjalnego – byli przekonani o słuszności koncepcji tworzenia odrębnych podmiotów zajmujących się długotrwale bezrobotnymi. Specyficzna oferta, która dotychczas nie była stosowana w innych instytucjach rynku pracy i pomocy społecznej, zawierająca kompleksowe szkolenia w zakresie kompetencji społecznych, zawodowych oraz kondycji psychicznej klientów pomocy społecznej jest w ich przekonaniu realną szansą na powrót na rynek pracy. Podkreślano, że dla tych ludzi zatrudnienie w ramach pracy wspieranej (subsydiowanej) jest jedyną szansą wyjścia z kręgów opieki społecznej, w ramach której takiej oferty nie otrzymują. Jeden z kierowników CIS ostro skrytykował aktywizację zawodową prowadzoną w lokalnym OPS: „Oni tam [w OPS] ładnie udają, że coś robią, unijną kasę śmiało wydają, integrują wykluczonych, ale na rynek pracy ich nie przygotowują, bo się tak nie da! Oni tego nie potrafią, nie mają takiego nawyku!”. Jeden z kierowników CIS uznał, że cały system opieki społecznej powinien ulec zmianie: „W moim przekonaniu pomoc społeczna powinna iść w kierunku aktywizacji zawodowej i społecznej. Często klientami pomocy społecznej są osoby, które przez 10, 15, a nawet 20 lat nie świadczyły pracy i tak naprawdę już nie wiedzą, na czym polega świadczenie pracy. (...) praca socjalna w ośrodkach pomocy społecznej nie zawsze jest prowadzona w pełni profesjonalnie, w pełni kompleksowo – ona bardzo często jest ograniczona tylko do pomocy finansowej”.

Przedstawiciele instytucji, urzędnicy i pracownicy socjalni, którzy wzięli udział w badaniu wyrażali pozytywnie opinie na temat nowych rozwiązań instytucjonalnych. Korzystnie ocenili pojawienie się tzw. nowej ekonomii społecznej w przestrzeni społecznego wsparcia dla osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym [Kaźmierczak, 2007]. Przypisano im nawet kluczową rolę w przełamywaniu lokalnej kultury i obyczajów: „Dobrze, żeby powstawały takie instytucje, które ludzi aktywizują. OPS do tego się nie nadaje.

Korzystanie z naszej pomocy stało się nałogiem, lokalnym obyczajem, bardzo negatywnym w skutkach. Coraz więcej jest ludzi biernych, którzy nic nie robią. Ci co robią, to uciekają stąd. Zostają najślabi, którzy są obciążeniem, a nie tworzą rozwoju” – skwitował kierownik OPS w woj. świętokrzyskim.

Respondenci przekazywali także negatywne opinie – podważające zasadność wprowadzania nowych rozwiązań, szczególnie w kontekście minimalizowania biedy w środowisku lokalnym. Słowa ostrej krytyki padały w rozmowach z pracownikami ośrodków pomocy społecznej w gminach dotkniętych strukturalnym bezrobociem. Jeden z kierowników OPS wskazał, że „CIS i cała ekonomia społeczna ma zerowy wkład w walkę z wykluczeniem. Może ci ludzie są trochę potem inni [klienci OPS po szkoleniach aktywizujących], ale i tak wracają do nas [do OPS] po pieniądze. Muszą z czegoś żyć, a tam po skończeniu pobierania świadczenia integracyjnego znowu mają pusto w kasie”. Zdaniem tego rozmówcy, zatrudnienie socjalne nie jest rozwiązaniem problemu ubóstwa, ponieważ nie wiąże się z uzyskaniem stałego, pewnego dochodu – nie tworzy miejsc pracy dla dużej grupy osób pozbawionych źródeł dochodu. Jednocześnie kwestię metodyki pracy socjalnej poruszyła kierowniczka pewnego gminnego ośrodka pomocy społecznej w popegeerowskiej wsi, na obszarze strukturalnego bezrobocia i dziedziczenia stylu życia z pomocy społecznej, podkreślając, że: „Zatrudnienie socjalne stanowi szansę zmniejszenia biedy, ale nie dlatego, że oferuje pracę – bo to nie jest praca stała, ale dlatego, że przymusza ludzi do wyjścia z domów. [uczestnik] musi ubrać się, wyszykować (...) zorganizować dojazd itd. To chodzi o tę aktywizację na podstawowym poziomie. To wszystko wzbogaca tę osobę i daje wiarę we własne siły. U nas [w GOPS] to my biegamy do ludzi na wywiady środowiskowe i to jest bez sensu”. Zatem krytyka tradycyjnych metod spotyka się z podkreśleniem zalety metody pracy, która mobilizuje podopiecznych OPS do aktywności.

3. Partycypacja klientów pomocy społecznej w programach aktywizacji społeczno-zawodowej

W kontekście skutecznego przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu ważne jest zwrócenie

uwagi na to, jakie uwarunkowania zewnętrzne i osobiste determinują sytuację życiową. Z ogólnopolskich danych statystycznych wiadomo, że bezrobocie, ubóstwo i długotrwała choroba są głównymi przyczynami sięgania po pomoc społeczną [Sprawozdanie, 2012]. Na podobne kwestie wskazywały osoby biorące udział w programach aktywizujących, respondenci badania ISP. Jednocześnie, postrzeganie przyczyn znalezienia się w kryzysie cechowało duże zróżnicowanie – w zależności od osobistych problemów i sytuacji rodzinnych. W Tabeli 1 zamieszczono listę okoliczności, które spowodowały, zdaniem respondentów, że sięgają oni po wsparcie do instytucji pomocy społecznej i zatrudnienia socjalnego.

Z zestawienia widać, że problemom natury finansowej (związanym z brakiem pracy) towarzyszy szereg nieszczęść natury indywidualnej, osobistej. Wprost ujawniano dziedziczenie ubóstwa – pochodzenie „z ubóstwa”, które blokuje awans, przesądza o braku możliwości wydostania się z kręgów biedy. Duże znaczenie mają własne słabości i zaniedbania, do których wiele osób szczerze się przyznało: uzależnienie od alkoholu, przestępczość, braki w nauce określone jako „głupota młodości”. Wiele osób wskazywało też na rozpad małżeństwa, rodziny jako powód życiowej destrukcji. Z opisanych sytuacji wynika także, że w wielu przypadkach przyczyną, jak to określiła jedna z respondentek – „upadku na samo dno

rynsztoka”, był brak podstawowej ochrony ze strony państwa osób potrzebujących wsparcia np. rodzin z dziećmi, samotnych, nieletnich matek, osób chorych i niepełnosprawnych.

Mimo bardzo trudnej sytuacji życiowej, osoby biorące udział w badaniu ISP wyraziły wolę uczestniczenia w programach aktywizujących. Według nich, znacznie lepsze szanse na usamodzielnienie się i wyjście ze sfery ubóstwa daje aktywizacja społeczno-zawodowa w podmiotach zatrudnienia socjalnego niż wsparcie udzielane w ośrodkach pomocy społecznej. Aż 84% badanych było tego zdania. Przeciwną opinię wyraziło 4% respondentów (12% nie miało zdania na ten temat).

Na pytanie „Czy jest Pan/Pani zadowolony z zajęć w centrum integracji społecznej?” 85% respondentów odpowiedziało pozytywnie, średnio zadowolonych było 13,4%, a negatywnej odpowiedzi udzieliło 1,6% badanych. Jednocześnie wszyscy badani, z wyjątkiem 23 osób (na 971 badanych), wyrazili zainteresowanie ponownym udziałem w zajęciach. Na Wykresie 3 zaprezentowano korzyści, jakie najczęściej wymieniali respondenci w aspekcie uczestnictwa w zajęciach w CIS (na osi poziomej – % wskazań).

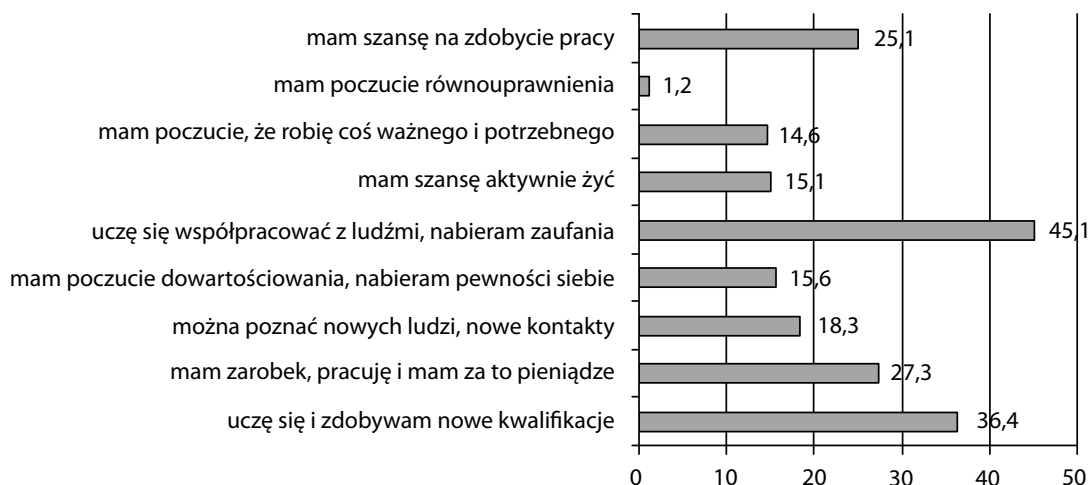
Najważniejszą wartością jest przebywanie między ludźmi, nauka współżycia z nimi i budowanie zaufania. Na drugim miejscu pojawiła się nauka i zdobywanie kwalifikacji zawodowych, a także wspomniany „zarobek”, który stanowi tu równą

Tabela 1. Subiektywne określenie przyczyn trudnej sytuacji życiowej

Co sprawiło, że znalazł się Pan/Pani w złej sytuacji życiowej?	Liczba wskazań	% wśród odpowiedzi na pytanie
Bezrobocie, „bezrobotność wszędzie”	366	37,6
Ubóstwo w rodzinie, „pochodzę z ubóstwa”	187	19,2
Alkoholizm (własny lub członka rodziny)	150	15,4
Rozpad rodziny, małżeństwa (śmierć, rozwód)	89	9,0
Choroba, inwalidztwo (własne lub dziecka)	83	8,5
Rodzicielstwo (samotne macierzyństwo, wielodzietność, macierzyństwo nieletnich kobiet)	55	5,6
Zaniedbanie nauki jako „głupota młodości”	32	3,2
Konflikt z prawem, pobyt w więzieniu	19	1,9
inne	4	0,4

Uwaga: respondenci mieli możliwość szerszej wypowiedzi w pytaniu otwartym (N= 971). W cudzysłowie podano określenia, które zapisali respondenci. Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym”.

Wykres 3. Powody pozytywnej oceny zajęć w CIS



Uwaga: dane nie sumują się do 100%, ponieważ było to pytanie wielokrotnego wyboru (N=956).

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym”.

dla wszystkich kwotę świadczenia integracyjnego – błędnie pojmowanego jako płaca za zajęcia z re-integracji zawodowej. Ale zarobek to coś więcej niż płaca – chodzi tu o świadczenie pracy za pieniądze, a nie jak wpisała jedna z respondentek: „żebranie o każdy grosz w «opiece»”. Uwagę zwraca sfera interpersonalna i kondycja psychiczna – jak ważne jest poczucie bycia w grupie, odczuwanie dowartościowania, nabieranie zaufania do siebie i innych, bycia potrzebnym.

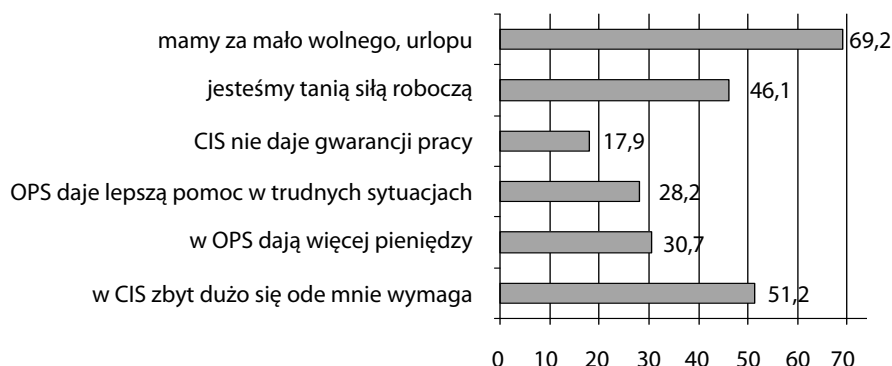
Wskazano na dużą potrzebę godnego podejścia do człowieka, a przede wszystkim na potrzebę współżycia i współpracy z ludźmi. Stawianie wyzwań nie jest tu traktowane jako restrykcja czy przymus, ale daje poczucie partnerskiego współdziałania („mam poczucie równouprawnienia”) i stanowi o wartości człowieka. Z pewnością izolacja i brak zainteresowania wzmagają niższą samoocenę, braku zaufania do siebie i innych. Powoduje to, że osoby z kręgów wykluczenia i pomocy społecznej – jako głównego środowiska społecznego – zamykają się w obawie przed światem zewnętrznym. Wyraźnie jest tu podkreślana potrzeba aktywnego życia, przebywania w grupie, wypełniania zadań (poczucie, że jest się potrzebnym), przez co nauka i szansa zdobycia pracy w przyszłości nabierają większego, nie tylko materialnego znaczenia. W tym przejawiają się fundamentalne dla ekonomii społecznej zasady partycypacji i współpracy!

W badanej grupie znalazły się także osoby o zdecydowanie odmiennych poglądach, czyli osoby niezadowolone (nastawione pesymistycznie do wszelkich zmian). Ich zdaniem więcej korzyści i lepszą pomoc uzyskuje się przy zastosowaniu tradycyjnych metod pomocy społecznej. Na Wykresie 4 zaprezentowano najczęściej wymieniane przez respondentów negatywne aspekty uczestnictwa w zajęciach w CIS (na osi poziomej – % wskazań).

Na wykresie zostały odzwierciedlone rzadko powtarzane opinie, marginalne w skali całego badania, ale niezwykle ważne. Uwidacznia się stereotypowa postawa – ta, którą określa się jako „bierną”, „roszczeniową” postawę klientów pomocy społecznej. To są osoby, które chcą „dostać”, „mieć gwarancję”, a przy tym mają poczucie krzywdy i wykorzystywania jako „tania siła robocza”. Analizując wymienione wady aktywizacji, widoczny staje się brak zrozumienia idei i błędne traktowanie zajęć jako miejsca pracy (z niską płacą, brakiem urlopu, brakiem gwarancji zatrudnienia), a nie miejsca nauki w szerokim tego słowa znaczeniu.

Osoby trafiające do instytucji zajmujących się aktywizowaniem społecznym i zawodowym podlegają kategoryzacji, zapisanej w ustawodawstwie [art. 1, Ustawa, 2003]. Na wstępie określa się główny problem, który przesądza o możliwości udziału w programach. W wywiadach prowadzonych z pracownikami tych placówek wielokrotnie podkreśla-

Wykres 4. Powody negatywnej oceny zajęć w CIS



Uwaga: dane nie sumują się do 100%, ponieważ było to pytanie wielokrotnego wyboru (N= 39).

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym”.

no, że ten podział ma znaczenie wyłącznie na etapie rekrutacyjnym: „dla nas w trakcie pracy nie ma znaczenia czy ktoś był w więzieniu, jest alkoholiczkiem, czy tylko nie miał pracy przez dłuższy czas. Pracujemy ze wszystkimi tak samo, a indywidualne problemy wychodzą w trakcie – tak jak w każdym innym miejscu spotkać wielu ludzi”, wyjaśniał jeden z dyrektorów CIS. Wyniki badania potwierdziły, że wpływ problemu, z jakim przychodzą ludzie na zajęcia nie przesądza o hierarchii ich motywacji, choć drobne różnice istnieją. W trzech najliczniejszych grupach respondentów (długotrwale bezrobotni, osoby uzależnione od alkoholu, bezdomni) struktura była bardzo podobna: na pierwszym miejscu była możliwość zdobycia miejsca pracy, na drugim – pieniądze w postaci świadczenia integracyjnego, na trzecim – nauka zawodu (dla bezrobotnych i bezdomnych) i nauka współżycia z ludźmi (dla alkoholiczków). Skoro najważniejszą motywacją do udziału w programach reintegracyjnych jest nadzieja na zdobycie pracy, to należy zwrócić też uwagę na to, jakie zatrudnienie i miejsce pracy preferują respondenci (Wykres 5).

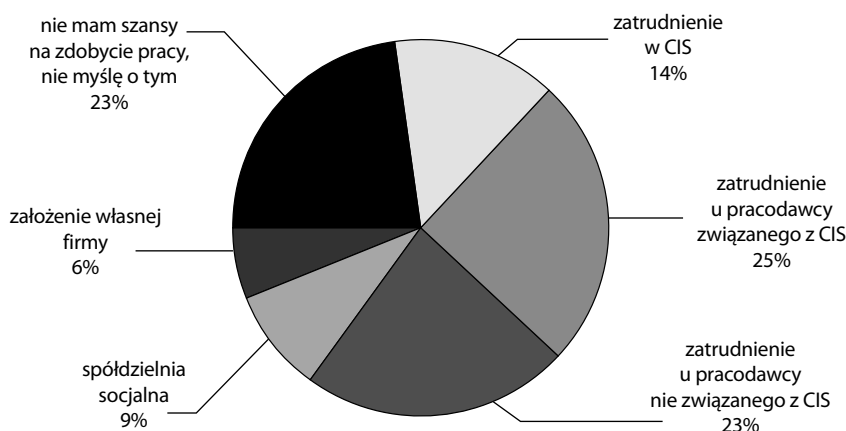
Nadzieja na zdobycie pracy jest wiodącym bodźcem do udziału w zatrudnieniu socjalnym ale wyobrażenia własnej przyszłości zawodowej respondentów są zróżnicowane. Mimo iż większość (77%) planuje podjęcie zatrudnienia, to prawie ¼ respondentów (23%) negatywnie ocenia własne szanse na zdobycie pracy. Tyle samo osób chciałoby podjąć zatrudnienie u pracodawcy na rynku

pracy bez potrzeby wsparcia instytucjonalnego. Prawie połowa badanych (48%) liczy na zatrudnienie uzyskane dzięki finansowemu, organizacyjnemu, prawnemu wsparciu instytucji. Dotyczy to zatrudnienia w CIS, zatrudnienia u pracodawcy związanego z CIS, czyli takiego, które jest możliwe dzięki współpracy CIS z sektorem prywatnym i samorządowym w celu zorganizowania miejsc praktyk zawodowych w trakcie trwania programu reintegracji zawodowej lub po jego zakończeniu w formie np. zatrudnienia wspieranego z powiatowego urzędu pracy (ze środków Funduszu Pracy) [zob. art. 16 ustawy o zatrudnieniu socjalnym z 2003 roku z późn. zm.]. Wsparcie jest także udzielane przy zakładaniu spółdzielni socjalnej przez absolwentów instytucji zatrudnienia socjalnego lub w przypadku przystąpienia do już istniejącej spółdzielni⁷. Najmniej popularną formą jest samozatrudnienie: tylko 6% respondentów wyobraża sobie siebie w roli przedsiębiorcy.

Reasumując, większość osób uczestniczących w programach aktywizacji społeczno-zawodowej widzi swoją przyszłość na otwartym rynku pracy u pracodawców. Co istotne, aby jednak do takiego zatrudnienia doszło, według respondentów, konieczne jest wykorzystanie dostępnych instrumentów wsparcia.

⁷ Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 kwietnia 2012 r. w sprawie przyznawania środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych.

Wykres 5. Wyobrażenie przyszłej pracy



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym”, N=971.

4. Wielowymiarowość efektywności

Do badania skuteczności zatrudnienia socjalnego używa się najczęściej dwóch podstawowych wskaźników: ukończenia zajęć przez uczestników i ekonomicznego usamodzielnienia się absolwentów. Formami ekonomicznego usamodzielnienia się są m.in.: podjęcie zatrudnienia u pracodawców bez konieczności stosowania dodatkowych instrumentów zatrudnienia wspieranego, podjęcie zatrudnienia w CIS oraz rozpoczęcie samodzielnej działalności gospodarczej, także w formie spółdzielni socjalnej. Wyniki obu wskaźników nie są zadowalające. Średnio zajęcia kończy ok. 50% uczestników, z tego 20–30% zdobywa pracę, przy czym nie wiemy, jak trwała jest to praca i jaka jest forma zatrudnienia⁸ itd. Tabela 2 zawiera dane MPiPS dotyczące efektywności działań CIS w latach 2008–2010.

Powrót do „normalnego życia” i ekonomiczne usamodzielnienie, czyli zdobycie pracy na tzw. otwartym rynku pracy, to wyznacznik sukcesu z perspektywy uczestnictwa w programach rein-

tegracyjnych. I tu pojawia się drugi, obok niskiego poziomu wskaźnika efektywności zajęć, zły wynik. W 2010 r. wskaźnik usamodzielnienia się wynosił 26%, czyli tylko taki odsetek osób, które skończyły zajęcia otrzymało zatrudnienie – w formie wspieranej lub u pracodawcy na otwartym rynku pracy. Gdyby jako podstawę wyliczeń zastosować liczbę uczestników zajęć w danym roku, to wskaźnik byłby jeszcze niższy (ok. 12–14%). Tabela 3 przedstawia formy usamodzielnienia się (określenie to dotyczy wszystkich form zatrudnienia, także wspieranego) po zakończeniu programu reintegracyjnego w CIS, w latach 2008–2010.

Dla osób, które usamodzielniały się (np. w 2010 r. to 26% absolwentów) najważniejszą formą zatrudnienia było we wszystkich opisanych latach podjęcie pracy u pracodawców bez dodatkowego wsparcia (70%). Wynik ten, wobec powyższych niekorzystnych rezultatów, jest zadowalający i wskazuje na realne usamodzielnienie osób zaliczanych dotychczas do grona „pozostających w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy”. Na drugim miejscu znalazło się zatrudnienie u pracodawców, ale w formie wspieranej. Nieznacznie wzrastała rola CIS jako pracodawców. Na uwagę zasługuje też nieznaczny, ale jednak wzrost (z 0,9% w 2009 r. do 4,5% w 2010 r.) popularności spółdzielni socjalnych (chodzi o ich zakładanie).

⁸ Dane te nie dają pełnego obrazu efektu zatrudnieniowego działań CIS i KIS, ponieważ nie wspomina się w nich o trwałości zatrudnienia, formach umów, warunkach pracy absolwentów. Jest to więc tylko pewien szkic sytuacji zawodowej osób po zakończeniu kursów. Nie wiemy, ile spośród osób, które nie ukończyły zajęć po prostu w trakcie ich trwania podjęły pracę. Nic nie wiadomo także o tych, którzy ignorują przepisy, łącząc korzystanie z pomocy społecznej z pracą na czarno.

Tabela 2. Liczba uczestników zajęć w CIS oraz wskaźnik ukończenia i wskaźnik usamodzielnienia się na rynku pracy

	2008	2009	2010
Liczba uczestników zajęć w danym roku	5 030	5 951	6 744
Liczba osób, które ukończyły zajęcia	2553	2765	3234
Wskaźnik ukończenia zajęć	50,7%	46,4%	47,9%
Liczba osób, które usamodzielnili się na rynku pracy po zakończeniu zajęć	718	697	844
Wskaźnik usamodzielnienia się na rynku pracy	28,1	25,2 %	26%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdań MPiPS dotyczących działalności CIS za lata 2008–2010.

Tabela 3. Liczba osób usamodzielnionych ekonomicznie po zakończeniu zajęć w CIS oraz formy usamodzielnienia, w latach 2008–2010

Forma usamodzielnienia	2008		2009		2010	
	Liczba osób	%	Liczba osób	%	Liczba osób	%
Skierowani do zatrudnienia wspieranego u pracodawcy	102	14,3	149	21,3	95	11,3
Zatrudnieni u pracodawcy bez zatrudnienia wspieranego	519	72,2	431	61,8	592	70,1
Zatrudnieni w centrum integracji społecznej	53	7,4	59	8,5	79	9,4
Podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej	9	1,3	32	4,6	6	0,7
Podjęcie samodzielnej działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej	14	1,9	6	0,9	38	4,5
Nabycie prawa do świadczeń emerytalnych lub rentowych	21	2,9	20	2,9	34	4,0
Razem	718	100	697	100	844	100

Źródło: [Instytucje Aktywnej, 2011].

Z zestawień (zob. Tabele 2 i 3) wynika, że z każdym rokiem przybywa uczestników, ale efektywność nie ulega poprawie. Mniej niż połowa uczestników zajęć kończy programy, a sukces w postaci zdobycia pracy po zakończeniu zajęć odnosi około ¼ spośród absolwentów. To bardzo niewiele. Gdyby kategorię „usamodzielnienia ekonomicznego” zawęzić do zatrudnienia bez wsparcia (wyłączając z definicji zatrudnienie wspierane, w spółdzielni socjalnej, zatrudnienie w CIS, przejście na emeryturę lub rentę) to wartość wskaźnika byłaby jeszcze niższa.

Wyjaśnienie tego złego stanu rzeczy było jednym z zadań, jakich podjęto się w trakcie badania ISP. Szukano wyjaśnienia, dlaczego (poza oczywistymi uwarunkowaniami na rynku pracy) tak małe są szanse znalezienia uczciwego zajęcia zarobkowego, mimo zakończenia kursów. Uczestnicy zostali poproszeni o wytłumaczenie kwestii, dlaczego ludzie rezygnują z programów aktywizacyjnych. Listę

przyczyn, które wypunktowali uczestnicy zajęć zawiera Tabela 4.

Wystawiona przez respondentów ocena jest bardzo surowa dla osób przerywających zajęcia: obserwacje wskazują, że to sami „dezerterzy” – swą postawą i brakiem zainteresowania – przekreślają szansę na wyjście z kręgów instytucji wspierających osoby dotknięte wykluczeniem. Jedna z uczestniczek zajęć dodała: „moja sytuacja jest zła, ale chcę wrócić do pracy i dlatego wolę tu przychodzić, uczyć się czegoś niż siedzieć w domu i czekać na zbawienie”. Zdecydowanie przeważały opinie, że wina za brak rezultatu leży po stronie uczestnika: niedostosowanie i łamanie zasad (wskazywano np. na picie alkoholu, spóźnianie się), lenistwo i brak chęci do nauki, pracy, postawa bierności – brak aktywnego działania w celu zmiany własnego życia, niezadowolenie z oferty i brak pewności zatrudnienia po ukończeniu programu reintegracyjnego. Tylko 12,5% wskazań dotyczyło rezygnacji z zajęć

Tabela 4. Powody rezygnacji z zajęć, według opinii uczestników zajęć w CIS

Zdarza się, że uczestnicy przerywają zajęcia. Dlaczego?	Liczba wskazań N=2215	% wskazań
łamają przepisy i są wyrzucani dyscyplinarnie	627	28,3
są zbyt leniwi, żeby uczyć się i pracować	370	16,7
tak naprawdę brakuje im chęci i zaangażowania w poprawę własnego życia	310	14,0
wcześniej otrzymują pracę, nie mają czasu	277	12,5
nie podobają im się zajęcia	208	9,3
wolą wrócić do pomocy społecznej	207	9,3
nie mają pewności zatrudnienia po skończeniu zajęć	204	9,2
inne	12	0,5

Uwaga: respondenci mieli możliwość szerszej wypowiedzi w pytaniu otwartym (N=971).

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania „Rola zatrudnienia socjalnego w walce z wykluczeniem społecznym”.

przed ich ukończeniem z powodu uzyskania wcześniejszego zatrudnienia.

W rozmowach z przedstawicielami badanych instytucji (także podmiotów zatrudnienia socjalnego) powtarzała się opinia, że wpływ na zmniejszenie wykluczenia społecznego w środowiskach lokalnych poprzez aktywizację społeczno-zawodową świadczoną przez centra i kluby integracji społecznej jest niewielki lub nie ma go wcale. Jeden z kierowników powiatowego urzędu pracy dokonał ciekawej obserwacji. Wskazał, że błąd leży w samej organizacji zajęć reintegracyjnych: „Oni [uczestnicy] nie mogą równolegle z zajęciami w CIS szukać pracy, bo muszą tam być non-stop przez cały dzień, cały rok – i to ogranicza ich możliwości i zdolność poszukiwania! W ostatnim etapie zajęć powinni dostać czas na samodzielne poszukiwanie pracy tak, żeby tę zdolność wyćwiczyć”.

Istnieją przesłanki aby twierdzić, że błędem jest ujmowanie skuteczności tylko i wyłącznie „twardymi” wskaźnikami dotyczącymi zatrudnienia. Rezultatów należy także poszukiwać na gruncie zmian jakościowych. Wskazuje na to wiele opinii zebranych w części badania jakościowego. Jak to określiła jedna z rozmówczyń: „Centrum jest powołane do tego, żeby pomagać konkretnym ludziom wykluczonym, a nie po to, aby dobrze wypadać w statystykach”. Inny pracownik dodał: „my się nie nastawiamy na tę efektywność [zatrudnieniową], jaki procent naszych absolwentów pracuje na stałych umowach – bo tu moglibyśmy się kompletnie załamać. Wiedząc jacy wyniszczeni ludzie tu przychodzą, dla nas sukcesem jest odnalezienie

radości w tych osobach; one się niesamowicie cieszą, że mogą brać udział w naszych zajęciach przez 7–8 miesięcy; w tym czasie my z każdą taką osobą podpisujemy indywidualny program zatrudnienia socjalnego i oni mają przez ten okres pewien zakres stabilności – świadczenie i pracę”.

Programy reintegracyjne nie są szkoleniami zawodowymi sensu *stricto*, są wielowymiarowe. Działania aktywizujące nie dotyczą jedynie kompetencji zawodowych, ale również, a może przede wszystkim, współżycia międzyludzkiego – umiejętności społecznych i nadrobienia deficytów w sferze psychologicznej. Z perspektywy rozwoju społecznego i wzrostu kompetencji efektem niezwykle ważnym może być np. nauczanie matki dbania o osiągnięcia naukowe własnego dziecka, które w przyszłości będzie powielać dobry wzór rodzicielstwa: „W CIS chodzi o powrót do życia w rodzinie, do aktywności społecznej – mówi jeden z dyrektorów. Tu może nauczyć się, że warto chodzić na wywiadówki, że to dla dziecka jest ważne. Nigdzie indziej tego się nie dowie, na pewno nie w OPS. Tam idzie się po pieniądze”.

Rezultaty „miękkie” – te niezwiązane z zatrudnieniem – są szczególnie istotne, gdy dotyczą osób stale korzystających z systemu pomocy społecznej, osób bez szans na zdobycie zatrudnienia na otwartym rynku pracy (osoby bez kwalifikacji zawodowych, w podeszłym wieku, długotrwale bezrobotni), dotkniętych dziedziczeniem biedy, również rodzin patologicznych, w których brak jest norm i wartości powszechnie akceptowanych, w których dzieci pozbawione są pozytywnego wzorca do naśla-

dowania. Poważną blokadą wejścia na rynek pracy jest negatywny stereotyp klienta pomocy społecznej. Osoby te nie budzą zaufania jako pracownicy: „osób uznanych za wykluczone, które korzystają z pomocy społecznej nikt nie chce zatrudniać, bo kojarzą się z pijakami i obibokami” – skwitowała jedna z kierowniczek OPS. Zatrudnienie socjalne walczy z tym stereotypem.

W tych najtrudniejszych przypadkach pozytywnym efektem działań reintegracyjnych może być już samo ukończenie zajęć. Zdobyte doświadczenie i praca nad własnymi słabościami może przynieść społeczno-psychologiczne efekty w postaci np. odzyskania poczucia bezpieczeństwa, wiary we własne siły, zaufania do siebie i innych, czerpania zadowolenia z przebywania wśród ludzi. Gdy sprawa dotyczy rodzin z kręgu wyuczonej bezradności, praca motywacyjna i zaangażowanie powinno być skoncentrowane na zapewnieniu dzieciom lepszej perspektywy życia, nauki i przyszłości. W tym przypadku ta „przemiana” jest priorytetem dla uczestników reintegracji – ze względu na ich dzieci i rodziny. Często powtarzany przez pracowników socjalnych argument brzmi: „żeby dzieci nie musiały się wstydzić własnej matki czy ojca”. Istnieje szansa, że doświadczenie nowych wartości, zachowań i celów obudzi refleksję i przyczyni się do poprawy warunków życia i rozwoju przyszłych pokoleń, tak aby przerwać tradycję dziedziczenia ubóstwa. Jeden z kierowników CIS o efektywności mówił tak: „My wszystkich nie uleczy, bo to jest nierealne, byłoby zbyt piękne, ale jeżeli my trzy, cztery rodziny powstrzymamy przed jakąś dysfunkcją, to jak to potem pączkuje na dzieci! To można porównać do kamienia rzuconego w wodę – są te fale, które oddziałują na następne pokolenia. A gdybyśmy nic nie zrobili? Kolejni będą objęci patologiami i koszty będą większe niż te, które ponosimy tu teraz”.

Paradygmat aktywizacji społeczno-zawodowej podopiecznych pomocy społecznej wpisuje się w koncepcję ekonomii społecznej wykorzystywanej do walki z wykluczeniem społecznym. W przypadku osób, które występowały dotychczas w roli „klienta” pomocy społecznej szczególnie trudne jest podjęcie próby założenia własnej firmy – czy to w postaci indywidualnej działalności gospodarczej czy w formie spółdzielni. Potwierdzają to dane z Tabeli 3: 4,5% osób usamodzielnionych ekono-

micznie po zakończeniu zajęć w CIS w 2010 r. zdecydowało się na działalność spółdzielczą, a zaledwie 0,7 % – samodzielną działalność gospodarczą. Jeśli chodzi o możliwości i siłę spółdzielczości socjalnej, to sami badani przez ISP spółdzielcy określali ją jako bardzo ograniczoną. Z jednej strony, tworzenie spółdzielni przez osoby wykluczone kusi, ponieważ daje szansę na utworzenie sobie miejsca pracy (jako swoista odmiana samozatrudnienia), ale z drugiej strony – jest to bardzo trudna forma w aspekcie realizacji i przetrwania na rynku. Dlatego też nie cieszy się powodzeniem wśród osób związanych z pomocą społeczną.

Biorący udział w badaniach spółdzielcy wskazywali na wiele problemów, które blokują rozwój lub wręcz skutecznie zniechęcają do działania. Jednym z większych utrudnień okazał się brak umiejętności współdziałania oraz budowania relacji opartych na współpracy i zaufaniu. Jedna z założycielek spółdzielni mówiła: „Ja bym nigdy nie chciała mieć tu [w spółdzielni] alkoholika, więźnia, bezdomnego (...) nie miałabym zaufania, że oni są w porządku. Niestety to ludzie wypaczeni, sami sobie zapracowali na to i teraz muszą ponosić konsekwencje”. Spółdzielcy często zgadzali się z opinią, że wykluczeni pozostawieni sami sobie nie są w stanie założyć spółdzielni, ponieważ nie potrafią prowadzić działalności gospodarczej, nie znają się na rozwiązaniach prawnych i nie mają odpowiednich kompetencji do prowadzenia biznesu. Wskazywano na konieczność angażowania organizacji doradczych i lidera – osoby spoza kręgu wykluczenia, która zadba o stronę prawną, organizacyjną i finansową. Jednak rozbudowanie takiej działalności może wyzwolić wśród członków spółdzielni postawy niepożądane: „zrobiłam jeden błąd – wspominała jedna z liderek – mianowicie nie wyszkoliłam swoich członków, jeśli chodzi o funkcjonowanie i zasady, którymi kieruje się spółdzielnia socjalna, a przede wszystkim w kwestii prowadzenia własnego biznesu, wszystko wzięłam na swoje barki. I po pewnym czasie zauważyłam, że część osób traktuje mnie jak prywatnego pracodawcę, a przecież to przedsięwzięcie to jest spółdzielnia, a nie prywatny biznes. I zaczęły się u części członków spółdzielni postawy roszczeniowe, zaczęli mnie traktować jak prywatnego pracodawcę! Teraz już nie popełniam tego błędu i osobom, które chcą tu [w spółdzielni] pracować przybliżam specyfikę funkcjonowania spółdzielni socjalnej”.

Spółdzielcy zwrócili uwagę na funkcjonowanie negatywnego stereotypu blokującego dostęp do rynku pracy i rynków zbytu towarów i usług. Jedna z osób wprost przyznała, że istnieją indywidualne wady utrudniające „normalną” pracę: „My, osoby po różnych przejściach – mówił jeden ze spółdzielców – nie budzimy zaufania i dlatego mamy podwójnie trudno: trzeba prowadzić biznes tak jak to się robi normalnie i trzeba przekonać ludzi, że można nam zaufać”. Co gorsza, stereotypowe podejście do osób długotrwale bezrobotnych może prowadzić do blokowania ich inicjatyw przez samych urzędników. Tu może dochodzić do sytuacji, o której mówił jeden z długotrwale bezrobotnych, który zdecydował się zaważać o dotacje z PUP na założenie spółdzielni: „jak ktoś ma pecha, to trafia na takich urzędników jak ja (...) nie ufali nam [grupie założycielskiej], dlatego bardzo trudno było założyć spółdzielnię. Bali się, że się nie utrzymamy i blokowali dostęp do funduszy. Dla spółdzielni socjalnych główny problem to klimat urzędów a nie wykluczeni!”.

Reasumując, rezultaty aktywizacji społeczno-zawodowej ujmowane wskaźnikami ilościowymi są niezadowalające. Tymczasem, przy wprowadzaniu zatrudnienia socjalnego do pomocy społecznej jednym z podstawowych celów ustawodawcy było stworzenie instytucji, których podstawową rolę jest usamodzielnianie na otwartym rynku pracy osób z kręgów wykluczenia społecznego. Problem w tym, że w ramach reintegracji społecznej i zawodowej należy oceniać nie tylko rezultaty w sferze zawodowej, ale i korzyści społeczne, tzw. miękkie. Ich ocena może sprawiać trudności, gdyż zysk jest najczęściej niepoliczalny, jakościowy – może przynieść pozytywne efekty i uwidocznić się w perspektywie długoterminowej (np. dopiero w kolejnym pokoleniu).

Wskazywano także na funkcjonujący w środowiskach lokalnych negatywny stereotyp klientów pomocy społecznej, który stanowi istotną blokadę wejścia na rynek pracy. Zatem same programy aktywizacyjne kierowane do klientów pomocy społecznej wydają się niewystarczające. Projekty, których celem jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu powinny więc zawierać także elementy edukacji pozostałych członków lokalnych

społeczności, uczące współpracy i budowania relacji opartych na zaufaniu do osób z różnych kręgów społecznych.

Zakończenie

Rozstrzygnięcie dylematu zawartego w tytule artykułu – zarówno z perspektywy odbiorców pomocy, jak i kadry instytucji „pomocowych” – prowadzi do rozwiązań z zakresu ekonomii społecznej. Jak wynika z przeprowadzonych badań, bardzo dobrze oceniany przez odbiorców wsparcia jest model nowoczesnej pomocy społecznej, w której zatrudnienie socjalne realizuje aktywizujące zadania w sferze społecznej i zawodowej, zapewnia zabezpieczenie finansowe (charakterystyczne dla tradycyjnej pomocy społecznej). Ten szczególny rodzaj wsparcia kierowany jest głównie do wszystkich tych, którzy w urzędach pracy i ośrodkach pomocy społecznej nie otrzymują odpowiedniej pomocy, aby się usamodzielnili. Bez wątpienia wzbogacenie pomocy społecznej poprzez system zatrudnienia socjalnego tworzy warunki do wsparcia grupy w szczególnie trudnej sytuacji. Wydaje się, że bez tego wsparcia grupa ta, a przynajmniej duża jej część, byłaby dożywotnio skazana na pomoc społeczną.

Ekonomia społeczna urzeczywistniająca programy reintegracji społeczno-zawodowej powinna być trwałym elementem systemu pomocy społecznej. Wskazywano wręcz na konieczność wprowadzania rozwiązań systemowych, które obligowałyby władze szczebla lokalnego do tworzenia podmiotów es w każdej gminie – w formie samorządowej jednostki budżetowej czy partnerstwa z udziałem organizacji pozarządowej. Bardziej radykalni rozmówcy stali na stanowisku, że należy kierować na przymusowe, aktywizujące programy wszystkich długotrwale bezrobotnych klientów pomocy społecznej, którzy mogą podjąć zatrudnienie. Jakkolwiek rozwiązania „siłowe” mogłyby w tym przypadku poprawić np. ogólne statystyczne oblicze „aktywnego” filaru pomocy społecznej, to nie miałyby one racji bytu i nie wpłynęłyby na poprawę efektywności, gdyż to właśnie o szacunek, zaufanie, współpracę i indywidualną możliwość wyboru chodzi w idei ekonomii społecznej.

Literatura

Abrahamson P. [1997], *Welfare state – historia, kryzys i przyszłość nowoczesnego państwa opiekuńczego*, Instytut Socjologii UW, Warszawa.

Bezrobocie [2012], *Bezrobocie rejestrowane. I kwartał 2012*, GUS, Warszawa.

Centra Integracji [2008], *Centra Integracji Społecznej i Ośrodki Wspierania Spółdzielni Socjalnych. Instytucje Aktywnej Integracji Społecznej*, MPS, Warszawa.

Danecka M. [2008], *Ubodzy i bezrobotni*, [w]: M. Jarosz (red.), *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, ISP PAN, Warszawa.

Informacja [2009], *Informacja o działalności centrów integracji społecznej w latach 2007–2008*, MPiPS, Warszawa.

Informacja [2010], *Informacja o działalności centrów integracji społecznej w 2009 roku*, MPiPS, Warszawa.

Informacja [2012a], *Informacja o funkcjonowaniu centrów i klubów integracji społecznej dla Sejmu i Senatu Rzeczypospolitej Polskiej*, MPiPS, Warszawa.

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

Instytucje Aktywnej [2011], *Instytucje Aktywnej Integracji Społecznej i Zawodowej*, Centra Integracji Społecznej w 2010 roku, MPiPS, Warszawa.

Katalog [2013], *Katalog spółdzielni socjalnych według rejestru KRS*, dostępne na: <http://ozrss.pl/spoldzielnie-socjalne/katalog/>

Kaźmierczak T. [2007], *Zrozumieć ekonomię społeczną*, [w]: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Łodemel I., Tickey H. (ed.) [2001], *An Offer You Can't Refuse. Workfare in International Perspective*, Policy Press, Bristol.

Program [2010], *Aktywne formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Program 2011–2015*, MPiPS, Warszawa.

Rymśa M. [2003], *Aktywna polityka społeczna w teorii i praktyce*, [w]: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Sprawozdanie [2012], *Statystyka pomocy społecznej za rok 2012*, dostępne na: <http://www.mpips.gov.pl/pomoc-spo-eczna/raporty-i-statystyki/statystyki-pomocy-spo-ecznej/statystyka-za-rok-2012/>.

Ustawa [2006], *Ustawa o spółdzielniach socjalnych* (Dz.U. Nr 94, poz. 651).

Ustawa [2003], *Ustawa o zatrudnieniu socjalnym* (Dz.U. Nr 122, poz. 1143).

Social employment or social care? Socio-vocational activity in the view of their beneficiaries

Abstract: The social care in Poland is undergoing deep evolution. Its contemporary model is based on two pillars: traditional protective-caring and re-integrative (activation) and takes advantage from the concept of workforce. Social economy has become an important ally in developing and implementing social policy in the area of counteracting social exclusion. The article aims to present socio-vocational activation from the perspective of social care beneficiaries, which are direct recipients of new solutions. Moreover, the attention is drawn toward multi-dimensionality of effectiveness and the factors that hinder the efficiency of taken decisions.

Key words: social employment, social care system, social co-operatives, effectiveness, activation, socio-vocational reintegration, counteracting social exclusion.

Nauka społeczna Kościoła a gospodarka społeczna

Monika Chomętowska

Streszczenie: W niniejszym artykule – dotyczącym związku między nauką społeczną Kościoła a gospodarką społeczną – starano się wykazać zasadniczą zgodność założeń między postulatami przedstawianymi przez Kościół katolicki a podstawami, na których opiera się gospodarka społeczna. W pierwszej części artykułu udzielono odpowiedzi na pytanie, czym jest katolicka nauka społeczna, jaką metodologią się posługuje oraz jaki jest jej związek z innymi dyscyplinami naukowymi. W ujęciu tabelarycznym zaprezentowano głównych przedstawicieli katolickiej myśli społecznej i ich zainteresowania oraz dzieła. Następnie przybliżono Czytelnikowi pojęcie gospodarki społecznej, jej główne założenia, aby przejść do omówienia zasad katolickiej nauki społecznej, które są identyczne bądź zbliżone do tych, na jakich opiera się gospodarka społeczna. Uczyniono to bazując na wybranych oficjalnych dokumentach Kościoła katolickiego.

Słowa kluczowe: nauka społeczna Kościoła, gospodarka społeczna, Kościół katolicki.

1. Geneza pojęcia nauki społecznej Kościoła

Znaczenie terminu „nauka społeczna Kościoła”

Pojęcie nauki społecznej Kościoła w kwestii słowotwórczej wydaje się oznaczać jakiś rodzaj „katolickiej socjologii”. Socjologia bowiem, zgodnie z definicją A. Comte’a, nazwana została „wszechogarniającą nauką o społeczeństwie”. Jednak ta definicja socjologii okazała się szybko nietrafioną, gdyż określała przedmiot badań naukowych nowej dyscypliny w sposób zbyt szeroki [Encyklopedia, 1998]. Tym bardziej doktryna społeczna Kościoła katolickiego nie oznacza kompletnego zbioru nauczania Kościoła na wszystkie tematy społeczne, ani nie może uchodzić za prezentację określonego, spójnego modelu społeczno-politycznego pożądanego przez Kościół. Wprawdzie E. Welty twierdzi, że naukę społeczną Kościoła można określić jako „dyscyplinę całościową i uporządkowaną” [Keller, 1989, s. 11], to powinno się to rozumieć nie jako określony, niewzruszalny model, uznany za idealny, którego realizacji w społeczeństwie ludzkim oczekuje Kościół katolicki, lecz raczej jako zbiór wytycznych, zasad, na których według Kościoła katolickiego należy budować społeczeństwo i państwo, uwzględniając zmieniające się warunki historyczne. Za przedmiot materialny badań w nauce społecznej Kościoła uznaje się człowieka i jego relacje z szeroko rozumianym środowiskiem społecznym. Podmiotem nauczającym jest Urząd Nauczycielski Kościoła, zwany Magisterium, natomiast podmiotem for-

malnym – przekształcanie rzeczywistości społecznej w duchu chrześcijańskim [Borutka i in., 1999, s. 14]. Można zatem powiedzieć, że nauka społeczna Kościoła to dyscyplina normatywna. Przy takim rozumieniu nie sprawia większych trudności stwierdzenie, że wbrew obiegowym opiniom, nie chodzi tutaj o propozycję ustroju społeczno-politycznego, lecz o zbiór zasad etycznych, moralnych, stanowiących według Kościoła granice, w ramach których możliwy staje się wybór różnych form organizacji społeczeństwa i państwa.

Taki pogląd na katolicką doktrynę społeczną jest uważany przez badaczy zagadnienia za tzw. pogląd pośredni [Keller, 1989, s. 18–19] – uznaje się w nim, że katolicka nauka społeczna opiera się na zdefiniowanych i określonych podstawach, zaliczanych przez Kościół do prawd wiary, gdyż posiadających ścisły związek z doktryną moralną, mających jednak zastosowanie do konkretnych, zmiennych warunków społecznych, co sprawia, że może być przedstawiana w różnej formie, a także dopuszcza uprawnione modyfikacje treści, byle by nie przekraczały one granic określonych przez tzw. depozyt wiary katolickiej. W ujęciu tym twierdzi się, że na katolicką doktrynę społeczną składają się nie tylko niezmiennie zasady teologicz-

NOTA O AUTORCE

Monika Chomętowska – absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, kierunek Gospodarka i Administracja Publiczna, doktorantka Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych.

ne, ale również konkretne reguły, które określa się jako dostosowanie tych zasad do istniejących warunków życia społecznego. Dzięki takiemu podejściu do zagadnienia, zachowany zostaje zarówno element doktrynalny, jak i praktyczny, co umożliwia korzystanie z wytycznych moralnych w każdej sytuacji społeczno-politycznej i pozwala na zachowanie prawidłowej autonomii rzeczywistości świeckiej i kościelnej. Kościół nie określa zatem ustroju państwowego, nie ingeruje w formę, jaką przyjmują społeczeństwa, lecz jedynie wyznacza granice, których państwo nie może przekraczać. W ramach tych granic pozostawia się natomiast swobodę wyboru rozwiązań instytucjonalnych, prawnych, ustrojowych i administracyjnych. Ks. J. Majka określa to w następujący sposób: „o katolickiej nauce społecznej można i należy mówić jedynie w ścisłym kontekście z całą nauką ewangeliczną, podobnie jak z drugiej strony nie wolno jej odrywać od historyczno-kulturowego kontekstu epoki, w jakiej jest głoszona. Nie jest ona bowiem ani ponadczasową, czysto teoretyczną doktryną, ani też konkretnym programem społeczno-politycznym lub gospodarczo-ustrojowym, choć programy takie, mniej lub więcej cząstkowe i szczegółowe, były niejednokrotnie konstruowane. Jest ona zespołem twierdzeń i zasad w świetle których można i należy poszukiwać rozwiązań problemów dotyczących współżycia społecznego oraz działalności politycznej i gospodarczej” [Majka, 1987]. Mamy tu zatem do czynienia z normami, w oparciu o które należy budować życie społeczne [Keller, 1989, s. 11].

Ten pogląd znajduje się w opozycji do dwóch innych, skrajnych sposobów rozumienia katolickiej doktryny społecznej. Jedynym z nich jest przekonanie, że kościelna nauka społeczna to „przedłużenie definicji dogmatycznych” [Ibidem, s. 18], a zatem nie może ona ulegać żadnym zmianom i obowiązuje wiernych nie tylko co do istotnych treści, swego rodzaju „kręgosłupa”, lecz także co do prezentowanych w jej ramach form. Drugie skrajne podejście polega na traktowaniu całej nauki Kościoła odnośnie ludzkiego społeczeństwa, jako niezwiązanej z dogmatami katolickimi, a zatem mogącej podlegać całkowitym i radykalnym przeobrażeniom wraz ze zmianami społecznymi nie tylko w kwestii formy, ale także treści [Ibidem, s. 18].

Metodologia nauki społecznej Kościoła

Pierwszą cechą metodologii nauki społecznej Kościoła jest potrzeba odwoływania się do zróżnicowanych źródeł pochodzących z wielorakich dyscyplin naukowych. Jest to uprawnione w naukach praktycznych, wymaga jednak stałego przestrzegania zasad oraz prawideł językowych dyscypliny, z której dorobku się korzysta [Majka, 1987]. Katolicka nauka społeczna korzysta z danych dostarczanych jej przez nauki pozytywne i harmonizuje te dane z katolicką doktryną opartą na Piśmie Świętym i Tradycji Kościoła [Borutka i in., 1999, s. 13].

Podstawowe zasady metodologiczne katolickiej doktryny społecznej usystematyzował papież Jan XXIII w encyklice *Mater et magistra*. Brzmiały one następująco: „Zasady nauki społecznej wprowadza się zazwyczaj w życie w trzech etapach: najpierw bada się, jaki jest rzeczywisty stan rzeczy, następnie dokonuje się wnikliwej oceny tego stanu w świetle wspomnianych zasad, a wreszcie ustala się, co można i należy czynić, by podane zasady wprowadzić życie odpowiednio do okoliczności miejsca i czasu. Te trzy etapy postępowania określa się nieraz słowami: „badać, ocenić, działać” [Jan XXIII, 1961, rozdz. IV, pkt 3].

Taka metoda jest pochodną arystotelesowskiego sylogizmu praktycznego, stosowanego do wypracowywania norm w etyce, zaadaptowanego przez kard. J. Cardija na potrzeby wychowawcze do organizacji młodzieżowych i używanego w pedagogice w zaproponowanej przez niego zmodyfikowanej formie do ustalania rozwiązań praktycznych na podstawie syntezy dorobku różnych nauk [Majka, 1987].

Największa trudność, na jaką napotyka badacz katolickiej nauki społecznej, to potrzeba wydobywania z szeregu dokumentów zasad przedkładanych przez Kościół, które stanowią rdzeń doktryny społecznej. Z jednej strony, naukowiec musi, biorąc pod uwagę język specyficzny dla epoki powstania dokumentu oraz uwzględniając dominujący sposób myślenia, wyodrębnić stwierdzenia określające te zasady, jakie Kościół postuluje i wyrazić je we współczesnej formie. Trudność tę potęguje fakt, że wiele dokumentów kościelnych poruszających kwestie społeczne wydawano okazjonalnie, przez co niejednokrotnie nie stanowią one wprost wyrażonych tez Magisterium, ale ich przedstawienie kontekstowe, praktyczne, z którego dopiero muszą zostać wydzielone. Z drugiej strony, koniecz-

ne staje się jednoczesne zaprezentowanie sytuacji historycznej okresu powstania danego dokumentu, bez której nieraz trudno zrozumieć samą istotną treść, gdyż najczęściej była ona formułowana jako pozytywna bądź negatywna odpowiedź na pojawiające się trendy [Ibidem]. Przy badaniu nauki społecznej Kościoła należy mieć ciągle w pamięci, że doktryna ta uwzględnia problemy, które rodzą się w wyniku różnych okoliczności wraz z biegiem dziejów. Stanowi ona tę część nauczania kościelnego, która w sposób najwyraźniejszy podlega akomodacji [Keller, 1989, s. 62], czyli przystosowaniu do warunków otoczenia, jako że Kościół nie działa w próżni, lecz zawsze w konkretnym miejscu i czasie, a wiele problemów, z jakimi borykają się jego wierni jest zmiennych i występuje tylko okresowo lub lokalnie.

Związek nauki społecznej Kościoła z innymi dyscyplinami naukowymi

Katolicka nauka społeczna obejmuje swoimi badaniami przede wszystkim kwestie moralne. Można zatem twierdzić, że głównym przedmiotem jej badań jest etyka społeczna. Doktryna społeczna przez długi czas (aż do końca XIX w.) była uważana za część teologii moralnej, w której skład wchodziła katolicka etyka społeczna. Pogląd taki opierał się na sprowadzaniu wypowiedzi hierarchów kościelnych do nauczania moralnego. Niemniej narastający stopień skomplikowania środowiska społecznego i złożoność występujących w nim problemów społecznych, zmusiła Kościół do wypowiedzania się na tematy, które chociaż są związane z moralnością, stanowią szersze zagadnienia i przekraczają ramy ściśle rozumianej etyki. Związek nauki społecznej Kościoła z moralnością i etyką jest szczególnie istotny, gdyż to właśnie on uzasadnia samo istnienie tej dyscypliny. Kościół nie ingeruje bowiem w ustalanie zasad, na jakich powinno się opierać społeczeństwo świeckie z racji chęci sprawowania doczesnej władzy, lecz dlatego, że wiele spraw publicznych i społecznych w sposób nieunikniony wiąże się z pytaniem o dobro i zło, z moralnością. Właśnie z tej przyczyny Kościół upatruje swój religijno-moralny obowiązek wypowiedzania się na te tematy [Borutka i in., 1999, s. 19].

Według S. Jarockiego, katolicka nauka społeczna obejmuje trzy części. Są to:

1. Katolicka socjologia, która przedstawia zjawiska społeczne przy użyciu aparatu naukowego filozofii i teologii, nie stanowiąca nauki normatywnej.
2. Katolicka nauka społeczna o charakterze normatywnym, która porusza zagadnienia z zakresu etyki naturalnej oraz teologii moralnej.
3. Katolicka etyka stosowana, posiadająca charakter praktyczny [Keller, 1989, s. 16].

Pierwszym papieskim dokumentem określającym w sposób spójny naukę społeczną Kościoła w danej sytuacji historycznej, była encyklika Leona XIII *Rerum novarum* wydana w 15 maja 1891 r. [Ibidem, s. 16]. Od tego czasu przyjmuje się wyodrębnienie nauki społecznej Kościoła, jako oddzielnej dyscypliny, będącej w ścisłym związku z katolicką etyką społeczną, ale odnoszącej się do zagadnień szerszych niż sama etyka. Można zatem powiedzieć, że etyka społeczna Kościoła stanowi część katolickiej doktryny społecznej [Ibidem, s. 16].

Nauka społeczna Kościoła katolickiego jest w sposób oczywisty powiązana z teologią moralną, ale także biblistyką – zwłaszcza Stary Testament, ale także Ewangelie i listy św. Pawła zawierają liczne odniesienia i wskazówki dotyczące postępowania w dziedzinie społecznej oraz politycznej. Oprócz tego, nie sposób odmówić związków tej części nauczania Kościoła katolickiego z filozofią, zwłaszcza ze wspomnianą etyką, ale także np. filozofią polityki, czy naukami prawniczymi. Z racji przedmiotu zainteresowania, katolicka nauka społeczna wypowiada się również na tematy ekonomiczne oraz politologiczne i socjologiczne. W jej ramach możemy znaleźć także odniesienia do nauk o kulturze, czy stosunków międzynarodowych i nauk o środowisku naturalnym. Nie bez znaczenia są też zagadnienia wiążące się z rozwojem nauk przyrodniczych i medycznych, takich jak biologia, inżynieria genetyczna, czy medycyna.

Katolicka doktryna społeczna stara się przedstawić stanowisko Kościoła odnośnie różnych zagadnień i problemów badanych w ramach szczegółowych dyscyplin. Nie chodzi tu o ingerencję w warsztat naukowy innych nauk, czy też ograniczanie badań, ale o wyrażenie stosunku Kościoła do aktualnych problemów. Stanowisko to w treści podanej przez Magisterium, czyli urząd nauczycielski Kościoła, staje się wiążące dla sumień katolików.

Katolicka nauka społeczna może być uważana za dyscyplinę przede wszystkim teologiczną, gdyż oprócz odniesień do naturalnej etyki, istotną jej część stanowi odwołanie się do objawienia chrześcijańskiego i religijnych pism chrześcijańskich. Zalicza się ją do nauk teoretyczno-praktycznych, gdyż oprócz rozważań czysto teoretycznych, proponuje ona, czy też lepiej – określa, dopuszczalne rozwiązania praktyczne, które w jej świetle mogą zostać zastosowane, poprzez formułowanie zasad, jakimi należy się kierować, przedstawiając rozwiązania problemów społecznych [Majka, 1987]. Stanowi ona odpowiedź Kościoła katolickiego na pragnienie „uczynienia świata bardziej ludzkim”¹, co należy rozumieć jako chęć wspierania takiego wielowymiarowego rozwoju społecznego, który wraz z poprawą warunków życia i wzrostem dobrobytu materialnego, nie będzie naruszał transcendentnego wymiaru osoby ludzkiej, lecz raczej stanie się jego wsparciem².

Można wymienić cztery części, z których składa się społeczne nauczanie Kościoła odnośnie każdego poszczególnego zagadnienia. Są to:

- a) część objawiona, stanowiąca odwołanie do Biblii i Tradycji Kościoła katolickiego,
- b) część filozoficzna, składająca się z rozważania danego zagadnienia od strony filozoficznej, a więc zgodnie z przesłankami rozumowymi i empirycznymi, gdzie istotną część stanowi zagadnienie natury ludzkiej, godności osoby wraz z jej funkcjami społecznymi, a także doktryna prawa naturalnego i filozoficzne ujęcie społeczeństwa,
- c) część empiryczna, która odwołuje się do wyników badań nauk humanistycznych, przyrodniczych i technicznych w stopniu związanym z omawianym zagadnieniem,

- d) część historyczna, zawierająca odwołania do badań historycznych oraz uwzględnienie historycznego kontekstu sytuacyjnego [Majka, 1987].

Dla badacza katolickiej nauki społecznej istotne jest również to, z których dokumentów należy korzystać i traktować je jako „głos Kościoła”. Badając źródła historyczne, niejednokrotnie napotykamy na trudność w kwalifikacji, która opinia występująca w danej epoce była uważana przez Kościół za własną, skoro poszczególni hierarchowie, czy wreszcie teologowie prezentowali różne stanowisko na dany temat. W takim przypadku należy sięgnąć do dokumentów odzwierciedlających stanowisko tzw. Magisterium Kościoła. W stopniu hierarchicznym dokumenty te obejmują najpierw nauczanie papieskie sprawowane w sposób *ex cathedra* (oznacza to sytuację, w której papież wypowiada się autorytatywnie [tzn. nieomylnie] na jakiś temat, jako zwierzchnik Kościoła powszechnego z intencją związania wiernych podległością sumienia wobec wyrażanego nauczania) oraz nauczanie soborów powszechnych, dalej synodów, później dokumenty duszpasterskie, takie jak encykliki, adhortacje i listy apostolskie, nauczanie powszechne biskupów, a na końcu stanowisko teologów katolickich [Borutka i in., 1999, s. 15–22]. Hierarchii tej nie należy jednak traktować w sposób absolutny, zdarza się bowiem, że w ramach dokumentu, który *per se* nie jest wysokiej rangi, znajduje się nauczanie zaliczane do magisterium wyższego rzędu [Lucien, 2012]. Zagadnienie to jest skomplikowane i nie stanowi przedmiotu rozważań tego artykułu.

2. Obszary zainteresowania i wybrani przedstawiciele nauki społecznej Kościoła

Nauka społeczna Kościoła zajmuje się w zasadzie wszystkimi zróżnicowanymi obszarami aktywności społecznej człowieka, a także wpływem rzeczywistości społecznej i środowiska na osobę ludzką. Tabela 1., znajdująca się dla większej przejrzystości tekstu w aneksie do artykułu, zawiera zestawienie wybranych, uznanych za szczególnie istotnych przedstawicieli nauki społecznej Kościoła (zarówno reprezentujących magisterium jak i osób, których dorobek nie zalicza się bezpośrednio do wiążącego nauczania Kościoła, ale przyczynił się do

¹ „W tym kierunku – pisze Jan Paweł II – prowadzi nas też niewątpliwie Sobór Watykański II, gdy tyle razy mówiąc o potrzebie tworzenia świata «bardziej ludzkiego» – misję Kościoła w świecie współczesnym upatruje właśnie w realizacji tego zadania” [za: Majka, 1987].

² „Mogłoby się wydawać, że nadzieja i ufność wykraczają poza cele działalności Narodów Zjednoczonych. W rzeczywistości tak nie jest, ponieważ polityczne działania państw, stanowiące główny przedmiot zainteresowania naszej Organizacji, odwołują się zawsze także do transcendentnego i duchowego wymiaru ludzkiego doświadczenia i nie mogłyby go ignorować bez szkody dla sprawy człowieka i ludzkiej wolności. Wszystko to, co umniejsza człowieka, szkodzi sprawie wolności. Aby odzyskać nadzieję i ufność u kresu tego stulecia cierpień, musimy na nowo objąć wzrokiem ów horyzont transcendentnych możliwości, ku któremu dąży ludzki duch” [Jan Paweł II, 1995].

istotnego rozwoju dyscypliny nauki społecznej Kościoła) oraz stworzone przez nich dzieła lub dokumenty wraz z krótką charakterystyką obszarów ich zainteresowania.

3. Gospodarka społeczna w nauce społecznej Kościoła

Pojęcie gospodarki społecznej

Zasadniczym tematem niniejszego artykułu jest związek nauki społecznej Kościoła z gospodarką społeczną, lub mówiąc inaczej, odpowiedź na pytanie o możliwość odnalezienia w nauce społecznej Kościoła wskazówek skłaniających do rozwoju gospodarki społecznej. Znalezienie związku między zaleceniami formułowanymi przez Kościół, a gospodarką społeczną nie jest trudne, co postaram się uzasadnić. Na początku należałoby zdefiniować gospodarkę społeczną. Na portalu ekonomiaspoleczna.pl znajdują się dwie definicje tego pojęcia [zob. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/602972>]. Pierwsza z nich mówi, że „Współczesna gospodarka społeczna dąży do takiego układu ekonomicznego i społecznego, który przewiduje więcej sprawiedliwości i szczęścia dla ludzi. Stara się to osiągnąć przez dobrowolną i racjonalną działalność organizacyjną. Oparta jest ona na trzech zasadach. Są to:

1. Dobrowolność, czyli zasada „otwartych drzwi”.
2. Demokracja, czyli „jeden człowiek – jeden głos”.
3. „Pierwszeństwo człowieka nad kapitałem”.

Druga ogniskuje się głównie wokół pojęcia przedsiębiorstwa społecznego: „Gospodarka społeczna to sposób funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych. Jednak nie jest to prosta suma PES, ale też ich wzajemne powiązania. Od kooperacji poszczególnych przedsiębiorstw między sobą, poprzez całe systemy współpracy (np. na poziomie lokalnym), aż po relacje z innymi segmentami gospodarki. Tutaj też mamy cały system (systemy) wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych: od wsparcia merytorycznego, poprzez instrumenty finansowe, aż po formy reprezentacji”. Poparcie dla tworzenia gospodarki społecznej odnajdujemy w dokumentach Unii Europejskiej. Najwyraźniejszy przykład stanowi rezolucja Parlamentu Europejskiego z 19 lutego 2009 r. w sprawie gospodarki społecznej.

Pokreślono w niej uznanie dla tego modelu, a także jego zasadniczą zgodność z celami, jakie stawia sobie Unia Europejska, przede wszystkim w zakresie aktywizacji zawodowej osób wykluczonych, integracji społecznej, walki z bezrobociem i wzmocnienia przedsiębiorczości, polecając konieczność zapewnienia podmiotom gospodarki społecznej odpowiednich warunków politycznych, legislacyjnych i operacyjnych [zob. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//PL>]. Na gruncie prawa polskiego, gospodarka społeczna znajduje oparcie w art. 20 Konstytucji RP.

Gospodarka społeczna w nauce społecznej Kościoła

Pojęcie gospodarki społecznej bywa używane zamiennie z terminem ekonomia społeczna [zob. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433225>]. Co ciekawe, hasło „ekonomia społeczna” zostało wprost użyte przez Jana Pawła II w encyklice *Centesimus annus*³, a zatem na podstawie dokumentów Kościoła nie tylko możemy wnioskować o zasadniczą zgodność tej koncepcji z wytycznymi Kościoła, ale także odnaleźć sam ten naukowy termin. Wspomniana encyklika Jana Pawła II w wielu miejscach zachęca do oparcia systemu społeczno-gospodarczego na zasadach pokrywających się z tymi, do jakich odwołuje się gospodarka społeczna. Są to przede wszystkim: **wolność, solidarność, wielowymiarowość, długookresowy horyzont czasowy i uczestnictwo** [Buzek i in., 2010].

Wolność nie jest pojmowana przez Kościół katolicki w sposób absolutny. Jan Paweł II podkreślał w swoim nauczaniu przede wszystkim odniesienie wolności do prawdy. Papież przestrzegał przed budowaniem demokracji bez odniesienia do wartości i z przekonaniem o nieistnieniu obiektywnej prawdy, zwracając uwagę, że w takiej sytuacji demokracja łatwo może przerodzić się w formę totalitaryzmu, gdyż podmiotem ostatecznie decydującym staje się aktualnie rządząca władza, mogąca manipulować społeczeństwem [Jan Paweł II, 1991,

³ „Tak jak w obrębie poszczególnych Państw można i należy tworzyć ekonomię społeczną, która będzie kierowała funkcjonowaniem rynku tak, by było to z korzyścią dla dobra wspólnego, podobnie niezbędne są odpowiednie interwencje także na płaszczyźnie międzynarodowej” [Jan Paweł II, 1991, pkt 52].

pkt 4; 46]. Oprócz podkreślenia związków wolności z prawdą i z wartościami, co również w pewnej mierze łączy się z rozumieniem wolności przez gospodarkę społeczną (wolność ma służyć dobru wspólnemu), nauka społeczna Kościoła nie opowiada się ani za socjalizmem ani za liberalnym kapitalizmem. Główny błąd socjalizmu upatrywany jest w ograniczeniu podmiotowości jednostki ludzkiej, podporządkowaniu jej dobra, mechanizmom ekonomiczno-społecznym [Ibidem, pkt 13]. Poza tym socjalizm pomija wolną decyzję osoby ludzkiej i jej indywidualną odpowiedzialność za czyny [Ibidem, pkt 13]. Kościół sprzeciwia się zatem pełnemu upaństwowieniu środków produkcji [Ibidem, pkt 15]. Jednocześnie poddaje krytyce liberalny kapitalizm, który całkowicie zdejmując z władzy cywilnej odpowiedzialność za funkcjonowanie gospodarki [Ibidem, pkt 15]. Nauka społeczna Kościoła krytycznie odnosi się również do tzw. państwa dobrobytu z powodu pomijania w tym modelu kwestii moralnych i redukowaniu dobrobytu do kategorii ekonomicznych [Ibidem, pkt 19]. Jak zostało to wspomniane w części omawiającej samo pojęcie nauki społecznej Kościoła, wyraźnie widać, że Kościół nie proponuje swojego modelu. Zwraca uwagę na błędy, czy niesprawności występujące zarówno w socjalizmie, liberalnym kapitalizmie, jak i państwie dobrobytu. Nawoływanie do odpowiedzialności państwa, połączonej z przekazaniem dużej możliwości inicjatywy obywatelom oraz uwzględnianiem kwestii moralnych, sprawia, że gospodarka społeczna wydaje się być w dużej mierze zbieżna z postulatami Kościoła.

O zasadzie solidarności Jan Paweł II pisze jako o „jednej z fundamentalnych zasad chrześcijańskiej koncepcji organizacji społecznej i politycznej [Ibidem, pkt 10]”, której znaczenie podkreślał już Leon XIII w encyklice *Rerum novarum*, a później także Pius XI i Paweł VI. Pojęcie solidarności pojawia się również w encyklice *Sollicitudo rei socialis*, gdzie Jan Paweł II napisał, odwołując się do dokumentu Pawła VI *Populorum progressio*: „Z ogromną ścisłością Encyklika Pawłowa przedstawia obowiązek moralny jako «obowiązek solidarności». (...) Prawdziwy rozwój nie może polegać na zwykłym gromadzeniu bogactw i możliwości korzystania w większym stopniu z dóbr i usług, jeśli osiąga się to kosztem niedorozwoju wielkich rzeczy i bez należytego uwzględniania wymiarów społecznych, kul-

turowych i duchowych istoty ludzkiej” [Jan Paweł II, 1987, pkt 9]. We wspomnianej encyklice polski papież zdefiniował również swoje rozumienie pojęcia solidarności⁴.

Wielowymiarowość odnośnie gospodarki jest rozumiana w nauce społecznej Kościoła jako nieredukowanie człowieka jedynie do jego wymiaru ekonomicznego, do roli producenta i konsumenta. Opiera się na przekonaniu, że osoba ludzka jest rzeczywistością złożoną, cielesno-duchową i niemożliwym jest osiągnięcie przez człowieka pełnego szczęścia jedynie dzięki obfitości zasobów materialnych. Wiele istotnych wartości, zaspokajających najgłębsze potrzeby jednostki nie jest, i z samej swojej istoty nie może być, przedmiotem rynkowej wymiany. Nietrafność materialistycznej redukcji człowieka doskonale obrazują socjologiczne badania poziomu szczęścia i zadowolenia z życia. Wskaźnik określony mianem „światowy indeks szczęścia”, jest wyliczany jako stosunek iloczynu odczuwanego dobrostanu razy oczekiwana długość życia do tzw. śladu ekologicznego [zob. <http://www.happyplanetindex.org/about/>]. Według danych za 2012 r. „najszczęśliwsi” ludźmi na świecie są obywatele Kostaryki, Wietnamu i Kolumbii [zob. <http://www.happyplanetindex.org/data/>], a zatem państw nie stojących na najwyższych miejscach w rankingach rozwoju ekonomicznego, czy wysokości PKB per capita. Można zatem wnioskować, że szczęście to coś więcej niż dobrobyt materialny – mieszkańcy Kostaryki ocenili swój odczuwany dobrostan wyżej niż Nowozelandczycy i Brytyjczycy [Ibidem].

⁴ „Solidarność (...) nie jest tylko nieokreślonym współczuciem czy powierzchownym rozrębnieniem wobec zła dotykającego wielu osób, bliskich czy dalekich. Przeciwnie, jest to mocna i trwała wola angażowania się na rzecz dobra wspólnego, czyli dobra wszystkich i każdego, wszyscy bowiem jesteśmy naprawdę odpowiedzialni za wszystkich. Wola ta opiera się na gruntownym przekonaniu, że zahamowanie pełnego rozwoju jest spowodowane żądzą zysku i owym pragnieniem władzy, o którym była mowa. (...) Ci, którzy posiadają większe znaczenie dysponując większymi zasobami dóbr i usług, winni poczuwać się do odpowiedzialności za słabszych i być gotowi do dzielenia z nimi tego, co posiadają. Słabi ze swej strony, postępując w tym samym duchu solidarności, nie powinni przyjmować postawy czysto biernej lub niszczącej tkankę społeczną, ale dopominając się o swoje słuszne prawa, winni również dawać swój należyty wkład w dobro wspólne. Grupy pośrednie zaś nie powinny egoistycznie popierać własnych interesów, ale szanować interesy drugich. (...) Współzależność winna przekształcić się w solidarność opartą o zasadę, że dobra stworzone są przeznaczone dla wszystkich. (...) Solidarność jest drogą do pokoju, a zarazem do rozwoju. (...) jest niewątpliwie cnotą chrześcijańską. W świetle wiary solidarność zmierza do przekroczenia samej siebie, do nabrania wymiarów specyficznie chrześcijańskich całkowitej bezinteresowności, przebaczenia i pojednania” [Ibidem, pkt 38–40].

Właśnie Jan Paweł II przestrzegał w swoim nauczaniu przed redukcją człowieka do ekonomii⁵. Gdy omawiany jest Światowy Indeks Szczęścia, którego składową stanowi tzw. ślad ekologiczny, czyli szacunkowa liczba hektarów lądu i morza niezbędna do zrekompensowania zasobów zużytych w ramach konsumpcji i absorpcji odpadów [zob. <http://www.gospodarkaslaska.pl/?ac=artykulKat&id=3837>], nie sposób nie wspomnieć o stosunku nauki społecznej Kościoła do ochrony środowiska. Jest to temat szeroko poruszany w wypowiedziach Kościoła, a na potrzeby tego artykułu wspomniane zostaną jedynie słowa z encykliki *Centesimus annus*: „Człowiek, opanowany pragnieniem posiadania i używania, bardziej aniżeli bycia i wzrastania, zużywa w nadmiarze i w sposób nie uporządkowany zasoby ziemi, narażając przez to także własne życie. U korzeni bezmyślnego niszczenia środowiska naturalnego tkwi błąd antropologiczny, niestety rozpowszechniony w naszych czasach. Człowiek, który odkrywa swą zdolność przekształcania i w pewnym sensie stwarzania świata własną pracą, zapomina, że zawsze dzieje się to w oparciu o pierwszy dar, otrzymany od Boga na początku w postaci rzeczy przezeń stworzonych” [Jan Paweł II, 1991, pkt 37]. Gospodarka społeczna postuluje zharmonizowanie wymiaru gospodarczego z innymi wymiarami życia ludzkiego [Buzek i in., 2010], co doskonale wpisuje się w zalecenia nauki społecznej Kościoła.

Gospodarka społeczna zakłada uwzględnianie w działaniach gospodarczych **horyzontu długookresowego**. Ma to związek zarówno z poszanowaniem dla środowiska naturalnego, tak aby umożliwić korzystanie z jego dóbr również przyszłym pokoleniom, jak i z odpowiedzialnością za losy naszych potomków, wyrażającą się w rozsądnym gospodarowaniu środkami finansowymi. Skłonność do myślenia krótkookresowego, niejednokrotnie prowadzi do rosnącego zadłużenia, którego spłata spoczywa na barkach przyszłych pokoleń. Istotną rolę w znalezieniu odpowiedniego balansu między

realizacją celów doraźnych i zapewnieniem długookresowej stabilności ma zaufanie, stanowiące element kapitału społecznego [Ibidem]. Zaufanie nie jest natomiast możliwe bez przekonania o wysokim poziomie etyki partnerów gospodarczych. W tym punkcie znowu zbiegają się zasady gospodarki społecznej i nauki społecznej Kościoła, akcentującej potrzebę etycznego prowadzenia działalności gospodarczej, politycznej i społecznej.

Gospodarka społeczna w dużej mierze opiera się na aktywnym uczestnictwie obywateli w życiu publicznym, o czym wspomina Parlament Europejski [zob. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//PL>]. **Uczestnictwo** to jest pochodną zasady subsydiarności, która swoimi korzeniami sięga m.in. encykliki Leona XIII *Rerum novarum*. Subsydiarność łączy się z samoorganizacją obywateli⁶ i znajduje swoje uzasadnienie także w fakcie, iż pozytywnie oddziałuje na rzecz poprawy dobrobytu obywateli⁷. Do takiej organizacji oraz aktywnego działania na rzecz dobra wspólnego Kościół zachęca swoich wiernych, w szczególności sposób świeckich [Jan Paweł II, 1991, pkt 25; Jan Paweł II, 1987, pkt 47]. Obecnie daje się zauważyć na tym polu coraz większą aktywność podmiotów kościelnych, jak i świeckich katolików, co na kilku przykładach omówiła w swoim artykule M. Jankowska [Jankowska, 2006]. W nauczaniu Jana Pawła II znajduje się również podkreślenie, że autentyczna demokracja nie może być sprowadzana jedynie do formalnego uczestnictwa, ale musi oferować obywatelom realną przestrzeń działania⁸. Uczestnictwo to powinno także przybierać formę aktywności go-

⁵ „(...) nie można zrozumieć człowieka, analizując jedynie jego aktywność gospodarczą, tak jak nie można go określić tylko na podstawie jego przynależności klasowej. Zrozumienie człowieka jest bardziej wyczerpujące, gdy widzi się go w kontekście kultury, poprzez język, historię i postawy przyjmowane wobec podstawowych faktów egzystencjalnych, takich jak narodziny, miłość, praca, śmierć. (...) Rozwoju nie należy ponadto pojmować w znaczeniu wyłącznie gospodarczym, ale w sensie integralnie ludzkim” [Jan Paweł II, 1991, pkt 24, 29].

⁶ „Według *Rerum novarum* i całej nauki społecznej Kościoła, wyrazem społecznej natury człowieka nie jest jedynie Państwo, ale także różne grupy pośrednie, poczynając od rodziny, a kończąc na wspólnotach gospodarczych, społecznych, politycznych i kulturalnych, które jako przejaw tejże ludzkiej natury posiadają – zawsze w ramach dobra wspólnego – swą własną autonomię” [Jan Paweł II, 1991, pkt 13].

⁷ „(...) właśnie zdolność rozpoznawania w porę potrzeb innych ludzi oraz układów czynników produkcyjnych najbardziej odpowiednich do ich zaspokojenia jest kolejnym ważnym źródłem bogactwa współczesnego społeczeństwa” [Ibidem, pkt 32]; jednocześnie: „wydaje się, że lepiej zna i może zaspokoić potrzeby ten, kto styka się z nimi z bliska i kto czuje się bliższym człowieka potrzebującego” [Ibidem, pkt 48].

⁸ „Autentyczna demokracja możliwa jest tylko w Państwie prawnym i w oparciu o poprawną koncepcję osoby ludzkiej. Wymaga ona spełnienia koniecznych warunków, jakich wymaga promocja zarówno poszczególnych osób, przez wychowanie i formację w duchu prawdziwych ideałów, jak i «podmiotowości» społeczeństwa, przez tworzenie struktur uczestnictwa oraz współodpowiedzialności” [Jan Paweł II, 1991, pkt 46].

spodarczej, do której prawo należy zapewnić obywatelom⁹, gdyż w przeciwnym wypadku mamy do czynienia z chorą, wypaczoną demokracją¹⁰, prowadzącą do powrotu triumfu biurokracji i podporządkowania obywatela aparatowi państwowemu.

Wracając do pierwszej z przytoczonych za portalem ekonomiaspoleczna.pl definicji gospodarki społecznej, można zauważyć, że każdy z wymienionych w niej punktów, zawiera się w nauce społecznej Kościoła. Dwa pierwsze – dobrowolność i demokracja, łączą się z wolnością i uczestnictwem. Natomiast „pierwszeństwo człowieka nad kapitałem” w wyraźny sposób zostało zaakcentowane w encyklice Jana Pawła II *Laborem exercens*. Papież napisał tam: „Trzeba podkreślić i uwydatnić pierwszeństwo człowieka w procesie produkcji – **prymat człowieka wobec rzeczy**. Wszystko to, co mieści się w pojęciu „kapitału” – w znaczeniu zawężonym – jest tylko zespołem rzeczy. Człowiek jako podmiot pracy – bez względu na to, jaką spełnia pracę – człowiek sam jeden jest osobą. Prawda ta posiada zasadnicze i doniosłe konsekwencje. (...) O wszystkim tym, co w procesie produkcji stanowi zespół «rzeszy», instrumentów, kapitału, możemy tylko twierdzić, że warunkuje pracę człowieka, nie możemy natomiast powiedzieć, że stanowi jakby anonimo-

wy podmiot uzależniający człowieka i jego pracę” [Jan Paweł II, 1981, pkt 12, 13].

Podsumowując, zasady tzw. gospodarki społecznej mają wiele punktów wspólnych z wytycznymi formułowanymi przez naukę społeczną Kościoła. Nie oznacza to, że można postawić znak równości między modelem gospodarki społecznej a nauką społeczną Kościoła i to nie tylko dlatego, że możliwym byłoby znalezienie różnic między tym, co mówi Kościół, a tym co wciela w życie gospodarka społeczna, ale przede wszystkim z tego powodu, że Kościół nie proponuje konkretnego modelu, lecz jedynie rodzaj wytycznych o charakterze moralnym wobec społeczeństwa i gospodarki¹¹. Wiele z tych wytycznych, jest uwzględnionych przez gospodarkę społeczną. Przyczyna takiego stanu rzeczy jest zapewne złożona. Z jednej strony, przedstawiciele świeckich dyscyplin naukowych dostrzegają słuszność społecznych zaleceń Kościoła, nawet jeśli nie zawsze zdają sobie sprawę, że to, co aprobują, znajduje się właśnie w nauczaniu Kościoła. Z drugiej strony, coraz większa liczba chrześcijan angażuje się społecznie, wnosząc w rzeczywistość wyznawane przez siebie ideały i przyczyniając się do dobra wspólnego.

⁹ „Należy zauważyć, że w dzisiejszym świecie – wśród wielu praw człowieka – ograniczane jest prawo do inicjatywy gospodarczej, które jest ważne nie tylko dla jednostki, ale także dla dobra wspólnego. Doświadczenie wykazuje, że negowanie tego prawa, jego ograniczanie w imię rzekomej «równości» wszystkich w społeczeństwie, faktycznie niweluje i wręcz niszczy przedsiębiorczość, czyli twórczą podmiotowość obywatela. (...) Zamiast twórczej inicjatywy rodzi się bierność, zależność i podporządkowanie wobec biurokratycznego aparatu, który jako jedyny «dysponent» i «decydent», jeśli wręcz nie «posiadacz» ogółu dóbr wytworzonych stawia wszystkich w pozycji mniej lub bardziej totalnej zależności” [Jan Paweł II, 1987, pkt 15].

¹⁰ „(...) zdrowie wspólnoty politycznej – wyrażające się poprzez dobrowolne i odpowiedzialne uczestnictwo wszystkich obywateli w sprawach publicznych, zabezpieczenie prawa, poszanowanie i popieranie praw ludzkich – stanowi konieczny warunek i pewną gwarancję rozwoju «całego człowieka i wszystkich ludzi»” [Jan Paweł II, 1991, pkt 44].

¹¹ „Kościół nie proponuje żadnych modeli. Realne i naprawdę skuteczne modele mogą się zrodzić jedynie w ramach różnych historycznych sytuacji, dzięki wysiłkowi tych wszystkich, którzy w sposób odpowiedzialny podejmują konkretne problemy we wszystkich ich aspektach społecznych, gospodarczych, politycznych i kulturalnych, zazębiających się ze sobą. Temu wysiłkowi Kościół ofiarowuje, jako niezbędną ideę przewodnią, swoją naukę społeczną, która – jak już zostało powiedziane – uznaje pozytywny charakter rynku i przedsiębiorstwa, ale jednocześnie wskazuje, że muszą być one nastawione na dobro wspólne” [Jan Paweł II, 1991, pkt 43].

ANEKS

Tabela 1. Wybrani przedstawiciele nauki społecznej Kościoła oraz ich dzieła i obszary zainteresowania

Przedstawiciel	Czas powstania dzieł/ lata życia	Tytuł dzieła	Zagadnienia
Autorzy Starego Testamentu	ok. XIII–III w. p.n.e.	Księga Rodzaju, Księga Wyjścia, Księga Kapłańska, Księga Sędziów, 1 i 2 Księga Samuela, Księga Izajasza, Księga Jeremiasza, Mądrość Syracha i inne	kwestie ustroju społecznego, ustrój polityczny, pochodzenie władzy, wojna i pokój, ład społeczny, zagadnienie pracy i płacy, relacje rodzinne, stosunki międzynarodowe, prawo własności, etyka gospodarcza, stosunek do ubogich, stosunek do dóbr materialnych, sprawiedliwość społeczna, relacje «religia–państwo»
Jezus Chrystus	I w.	nauka ustna spisana przez uczniów w Ewangeliach	stosunek do bliźnich i ubogich, stosunek do dóbr materialnych, pochodzenie władzy, daniny publiczne, relacje rodzinne, stosunek do pracy, stosunki międzynarodowe i narodowościowe, Kościół jako rodzaj społeczności, tolerancja religijna
Paweł z Tarsu	I w.	listy, zwłaszcza List do Rzymian, List do Filemona	stosunek do bliźnich i ubogich, stosunek do niewolników, stosunek do dóbr materialnych, pochodzenie władzy, daniny publiczne, stosunek do rządzących, relacje rodzinne, stosunek do pracy, stosunki międzynarodowe i narodowościowe, Kościół jako rodzaj społeczności
Klemens Aleksandryjski	150–212	Paedagogus	moralność chrześcijańska
Klemens Rzymski	zm. ok. 101	List do Koryntian	Kościół jako rodzaj społeczności, stosunek do ubogich, obowiązek jałmużny, obowiązek pracy
Anonimowi autorzy	I poł. II w.	Didache, czyli nauka dwunastu apostołów	stosunek do bliźnich i ubogich, obowiązek jałmużny, stosunek do dóbr materialnych, Kościół jako rodzaj społeczności, stosunek do niewolników, obowiązek pracy
Anonimowy autor	ok. 130	List Barnaby	stosunek do bliźnich, sprawiedliwość społeczna, stosunek do dóbr materialnych
Hermas	ok. 140–150	Pasterz	stosunek do bliźnich, stosunek do ubogich, obowiązek jałmużny, stosunek do dóbr materialnych
Ireneusz z Lyonu	ok. 140–202	Wykład nauki apostoelskiej	obowiązek pracy i zapłaty za pracę
Tertulian	ok. 150–240	różne	zagadnienie pracy, Kościół jako rodzaj społeczności, stosunek do dóbr materialnych
Cyprian z Kartaginy	ok. 200–258	różne	sprawiedliwy podział dóbr
Atanazy Wielki	ok. 295–373	różne	koncepcja państwa
Grzegorz z Nazjanzu	ok. 330–390	różne	stosunek do bliźnich i ubogich, obowiązek pracy
Grzegorz z Nyssy	ok. 335–395	różne	stosunek do bliźnich i ubogich, obowiązek pracy
Bazyli Wielki	329–379	różne	prawo własności, obowiązek jałmużny, sprawa pożyczek na procent
Jan Chryzostom	ok. 350–407	różne	sprawiedliwość społeczna, sprawiedliwy podział dóbr, obowiązek pracy, obowiązek jałmużny
Ambroży z Mediolanu, Hieronim ze Strydonu	ok. 339–397; ok. 340–420	różne	stosunek do dóbr materialnych
Augustyn z Hippony	354–430	Państwo Boże i inne dzieła	koncepcja państwa, koncepcja dobra wspólnego, wojna sprawiedliwa, stosunki międzynarodowe, pokój wewnętrzny i zewnętrzny, system sądowniczy, relacje «państwo–Kościół», pochodzenie władzy, relacje rodzinne, zagadnienie własności, stosunek do bliźnich i ubogich, stosunek do niewolnictwa, obowiązek pracy, tolerancja religijna

Przedstawiciel	Czas powstania dzieł/ lata życia	Tytuł dzieła	Zagadnienia
Benedykt z Nursji	ok. 480–547	reguła zakonna	obowiązek pracy
Gelazjusz I	–496	list z 494 r.	relacje «państwo–Kościół», tolerancja religijna
Grzegorz Wielki	ok. 540–604	list do biskupa Piotra z Terracyny z 591 r., list do biskupa Januariusza z lipca 599 r. i inne	tolerancja religijna, stosunek do niewolnictwa
Izydor z Sewilli	ok. 560–636	różne	nauka o prawie naturalnym
Gracjan	XII w.	Dekret Gracjana	prawo naturalne, Kościół jako społeczność, relacje rodzinne
Grzegorz IX	ok. 1160–1241	różne	relacje «państwo–Kościół», stosunek do innowierców
Bernard z Clairvaux	1090–1153	różne	relacje «państwo–Kościół», stosunek do innowierców, stosunek do dóbr materialnych
Tomasz z Akwinu	1225–1274	Summa teologiczna i inne	etyka, prawo naturalne, ład i hierarchia społeczna, dobro wspólne, nauka o państwie, tolerancja religijna, relacje «państwo–Kościół», wojna sprawiedliwa, własność prywatna, cena, stosunek do dóbr materialnych, stosunek do niewolnictwa
Franciszek z Asyżu, Dominik Guzman	ok. 1181–1226; ok. 1170–1221	różne	stosunek do dóbr materialnych, stosunek do bliźnich i ubogich, stosunek do środowiska naturalnego
Bonawentura	ok. 1217–1274	Quaestiones disputatae de perfectione evangelica, Apologia pauperum i inne	hierarchia społeczna, stosunek do bliźnich i ubogich
Paweł Włodkowic	ok. 1370–1435	Tractatus de potestate papae et imperatoris respectu infidelium	relacje «państwo–Kościół», prawa człowieka, wolność sumienia, tolerancja religijna, prawa narodów, prawo naturalne
Augustinus Triumphus	1243–1328	Summa de potestate ecclesiastica	relacje «państwo–Kościół»
Jan Duns Szkot	1266–1308	Opus oxoniense, Reportata parisiensia	relacje «państwo–Kościół», nauka o państwie, pochodzenie władzy państwowej
Franciszek z Vitorii	ok. 1483–1546	De potestate civili, De Jure belli Hispanorum in barbaros, De Indis	prawa narodów, stosunki międzynarodowe, dobro wspólne, relacje «państwo–Kościół», autorytet prawa, prawa człowieka, pochodzenie władzy państwowej, wolność sumienia
Franciszek Suarez	1548–1617	De legibus, Defensio fidei catholicae	suwerenność państwowa, relacje «państwo–Kościół», dobro wspólne, koncepcja państwa
Jan Bodin, Pedro de Ribadeneyra	1530–1596; 1527–1611	Sześć ksiąg o Rzeczypospolitej; Tratado de la religion	etyka polityczna
Juan de Mariana	1536–1624	Historiae de rebus Hispaniae, De rege et regis institutione	filozofia polityczna, koncepcje państwa i jego ustroju
Mikołaj Kopernik	1473–1543	Monetae cudendae ratio	zagadnienie wartości pieniądza – prawo Greshama-Kopernika
Bernard ze Sieny, Antonin z Florencji	1272–1348; 1389–1459	różne	etyka gospodarcza
„mistrzowie z Salamanki” – Domingo de Soto, Martin de Azpilcueta Navarrus, Juan de Medina, Tomas Mercado, Diego de Covarruvias y Leyva, Domingo Banez	XV/XVI w.	De justitia et jure i inne	subiektywistyczna teoria wartości dóbr, ilościowa teoria pieniądza, teoria parytetu siły nabywczej pieniądza, etyka gospodarcza, kredyt

Przedstawiciel	Czas powstania dzieł/ lata życia	Tytuł dzieła	Zagadnienia
Luis de Molina, Leonhard Lessins, Juan de Lugo	XVI/XVII w.	różne	zagadnienie kredytu
Leon X, Pius V, Innocenty X	XVI/XVII w.	różne	zagadnienie kredytu
Giovanni Bargadin, Daniele Concina, Scipio Maffei	XVII/XVIII w.	różne	zagadnienie kredytu
Robert Bellarmin	1542–1621	Disputationes de controversiis christianae fidei, Responsio ad librum inscriptum Triplici nodo triplex cuneus i inne	pochodzenie władzy państwowej, dobro wspólne, ustrój polityczny, nadużycia władzy
Tomasz Morus	1478–1535	Utopia	ład społeczny, stosunek do dóbr materialnych, prawo własności, utopijna koncepcja państwa
Louis de Bonald	1754–1840	Théorie du pouvoir politique et religieux, Essai analytique sur les lois naturelles de l'ordre social, Recherches philosophiques sur les premiers objets des connaissances morales, Démonstration philosophique du principe constitutif de la société, De la chrétienté et du christianisme i inne	„prawa życia społecznego”, natura społeczna człowieka, prawo własności, ustrój polityczny
Adam Mueller	1779–1829	Elemente der Staatskunst, Von der Notwendigkeit einer theologischen Grundlage der gesamten Staatswissenschaften i inne	ład społeczny, koncepcja czterech odrębnych systemów prawnych
Johannes Joseph Goerres	1776–1843	Die Heilige Allianz und die Völker auf dem Kongress zu Verona	ustrój społeczno-polityczny, patriotyzm, ład społeczny, relacje «państwo–Kościół»
Grzegorz XVI	1765–1846	Miriari vos	Kościół a liberalizm, wolność prasy, wolność słowa
Pius IX	1792–1878	Quanta cura, Syllabus errorum	Kościół a racjonalizm, socjalizm, liberalizm, wolność słowa, wolność religijna
Leon XIII	1810–1903	Diuturnum illud, Libertas, Immortale Dei, Graves de communi, Rerum novarum, Humanum genus, Quod apostolici muneris, Inscrutabili, Aeterni Patris	koncepcja wolności, relacje «państwo–Kościół», wolność religijna, subsydiarność, ingerencja państwa w gospodarkę, działalność katolików w społeczeństwie
Fryderyk Le Play	1806–1882	Les ouvriers européens	relacje w rodzinie, relacje «państwo–Kościół», sprawiedliwość społeczna, własność prywatna, organizacja pracy, samorząd terytorialny
Franz Joseph Buss	1803–1878	różne	podział pracy, stosunki produkcji, kwestia robotnicza
Wilhelm Emmanuel von Ketteler	1811–1877	różne	ustrój polityczny, relacje «państwo–Kościół», kwestia robotnicza, prawo własności, sprawiedliwość społeczna
Franz Hitze	1851–1921	Die soziale Frage und die Bestrebungen zu ihrer Lösung, Kapital und Arbeit und die Reorganisation der Gesellschaft i inne	ład społeczny, stosunki produkcji, kwestia robotnicza

Przedstawiciel	Czas powstania dzieł/ lata życia	Tytuł dzieła	Zagadnienia
Heinrich Pesch	1854–1926	Liberalismus, Sozialismus u. christl. Gesellschaftsauffassung, Die sociale Befähigung der Kirche i inne	solidaryzm społeczny
Adolf Kolping	1813–1865	różne	kwestia robotnicza
Leon Harmel	1829–1915	Manuel d'une corporation chrétienne	stosunki produkcji, kwestia robotnicza
Henry Edward Manning	1808–1892	różne	problemy społeczne, kwestia robotnicza
Desire Joseph Mercier	1851–1926	Les origines de la psychologie contemporaine i inne	relacje rodzinne, rola rodziny, moralność publiczna, godność człowieka, kwestia robotnicza
Pius XI	1857–1939	Ubi Arcano Dei, Quas primas, Divini Illius Magistri, Quadragessimo anno, Non Abbiamo Bisogno, Mit brennender Sorge	społeczna działalność katolików, pokój na świecie, godność człowieka, modernizm a Kościół, wychowanie chrześcijańskie, relacje rodzinne i rola rodziny, prawa kobiety i dziecka, aborcja, kontrola urodzeń, własność prywatna, zagadnienie pracy, ustrój społeczny, kwestia robotnicza, samorząd społeczno-gospodarczy, Kościół a komunizm
Jacques Maritain	1882–1973	Antimoderne, De la philosophie chrétienne, Humanisme intégral, Du régime temporel et de la liberté, Questions de conscience : essais et allocutions	godność osoby, zagadnienie pracy, dobro wspólne, ustrój polityczny, relacje «państwo–Kościół», wolność religijna
Emmanuel Mounier	1905–1950	różne	godność ludzka, prawa osoby, stosunek do faszyzmu, liberalizmu, marksizmu i ekonomii kapitalistycznej
Pius XII	1876–1958	Humani Generis, listy, homilie i inne	godność i prawa osoby ludzkiej, rodzina i jej rola, godność i uprawnienia pracy, porządek prawny, koncepcja państwa, prawo naturalne, ustrój polityczny
Jan XXIII	1881–1963	Mater et Magistra, Pacem in Terris, kazania, przemówienia i inne	zagadnienie wojny i pokoju, ład społeczny, godność człowieka, dobro wspólne
Sobór Watykański II	1962–1965	konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym Gaudium et spes, deklaracja Dignitatis Humanae i inne	relacje «państwo–Kościół», wolność religijna, ład społeczny, stosunek do bliźnich i ubogich, stosunek do dóbr materialnych, zagadnienie wojny i pokoju, ład gospodarczy
Paweł VI	1897–1978	Mense maio, Populorum progressio, Humanae Vitae	zagadnienia wojny i pokoju, ład gospodarczy, stosunek do bliźnich i ubogich, aborcja, antykoncepcja, kontrola urodzeń, relacje rodzinne i rola rodziny, godność osoby ludzkiej, zagadnienie wojny i pokoju
Jan Paweł II	1920–2005	Redemptor hominis, Laborem exercens, Sollicitudo rei socialis, Evangelium vitae, Fides et ratio i inne dokumenty, przemówienia, homilie	zagadnienie pracy, ład gospodarczy, stosunki międzynarodowe, zagadnienie wojny i pokoju, wolność religijna, relacje «państwo–Kościół», godność człowieka, ochrona praw człowieka, aborcja, antykoncepcja, eutanazja, kontrola urodzeń, stosunek do bliźnich i ubogich, społeczna działalność katolików i inne
Benedykt XVI	1927– (pontyfikat: 2005–2013)	Encykliki Caritas in veritate, Spe salvi i inne dokumenty, przemówienia, homilie	stosunek do bliźnich i ubogich, stosunek do dóbr materialnych, kontrola urodzeń, ład gospodarczy, sprawiedliwość społeczna, stosunek do środowiska naturalnego

Źródło: opracowanie własne.

Literatura

Borutka T. i in. [1999], *Katolicka nauka społeczna*, Wydawnictwo Paulinianum, Częstochowa–Jasna Góra.

Buzek J., Surdej A. [2010], *Odrodzenie ducha – budowa wolności; perspektywa rozwoju gospodarki solidarniej*, Konferencja Wielkopolskie Targi Przedsiębiorczości Społecznej, Poznań, dostępne na: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Biblioteka/2010.8.pdf>.

Encyklopedia [1998], *Encyklopedia Powszechna PWN*, wyd. pierwsze, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Jan Paweł II [1991], encyklika *Centesimus annus*.

Jan Paweł II [1981], encyklika *Laborem exercens*.

Jan Paweł II [1995], *Przesłanie do Zgromadzenia Ogólnego ONZ*, dostępne na: http://www.vatican.va/holy_father/

[john_paul_ii/speeches/1995/october/documents/hf_jp-ii_spe_05101995_address-to-uno_en.html](http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/speeches/1995/october/documents/hf_jp-ii_spe_05101995_address-to-uno_en.html) [07.12.2012].

Jan Paweł II [1987], encyklika *Sollicitudo rei socialis*.

Jan XXIII [1961], encyklika *Mater et Magistra*.

Jankowska M. [2006], *Tylko miłość uskrzydla, czyli ekonomia społeczna w praktyce Kościoła*, *Ekonomia Społeczna*. Teksty 6/2006, FISE, Warszawa.

Keller J. [1989], *Katolicka doktryna społeczna*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.

Lucien B. [2012] *Autorytet nauczycielski Vaticanum II. Wkład do aktualnej debaty*, „Christianitas” nr 48–49.

Majka J. [1987], *Katolicka nauka społeczna. Studium historyczno-doktrynalne*, Rzym–Lublin, dostępne na: <http://www.kns.gower.pl/kns/kns.pdf>.

Strony internetowe

<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/602972>

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//PL>

<http://www.happyplanetindex.org/about/>

<http://www.happyplanetindex.org/data/>

<http://www.gospodarkaslaska.pl/?ac=artykulKat&id=3837>

Social teaching of the Church and social economy

Abstract: In the article – dealing with the relations of social teaching of the Church and social economy – the principal consistency of assumptions between the postulates presented by the Catholic Church and the fundamentals of social economy have been presented. In the first part of the article the questions of what is the social teaching of the Church, what methodology it uses and what is its relation with other scientific disciplines have been addressed. In the Table the main representatives of the Catholic social teaching, their interests and works have been shown. The reader is acquainted with the notion of social economy, its main assumptions in order to move to the principles of the Catholic social teaching. It was achieved using official selected documents of the Catholic Church.

Key words: social economy, social teaching, Catholic Church.

Kapitał kulturowy jako determinanta i zasób ekonomii społecznej

Łukasz Maźnica

Streszczenie: Prezentowany artykuł ma na celu zwrócenie uwagi na wielopoziomowe relacje, jakie wiążą ekonomię społeczną z kulturą. Wychodząc od koncepcji i badań wskazujących na wysokie znaczenie poziomu kapitału społecznego dla potencjału rozwojowego ekonomii społecznej, autor stara się pokazać, że być może jeszcze istotniejsza jest w tym kontekście i w tej relacji kultura. Jest ona, wedle wielu uznanych w literaturze przedmiotu koncepcji, czynnikiem determinującym kapitał społeczny. Drugim zagadnieniem szerzej poruszonym w tekście jest szansa, jaką daje podmiotom ekonomii społecznej działalność w sektorze kulturalnym bądź działalność oparta na kapitale kulturowym. Przytaczane jest w tym kontekście pojęcie renty monopolowej i analizowane są potencjalne szanse, które można dostrzec w kulturze, kiedy rozważa się możliwości rozwojowe sektora polskiej ekonomii społecznej. Dla ich potwierdzenia prezentowane są także przykłady konkretnych podmiotów gospodarki społecznej, które z powodzeniem funkcjonują, lokując swoją codzienną działalność w przywoływanym obszarze.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, kultura, ekonomia kultury, rozwój lokalny, rozwój społeczno-gospodarczy.

Wprowadzenie – kontekst rozważań

Ekonomia społeczna (es) to niezwykle interesujący obszar rozważań we współczesnej ekonomii. Dla jednych koncepcja ta staje się podstawą do budowania utopijnych wizji nowej gospodarki, inni z kolei dostrzegają w niej potencjalne zagrożenie dla funkcjonowania mechanizmów rynkowych [Balcerowicz, 2007]. Jej realna funkcja i znaczenie znajduje się, jak to często bywa w ekonomii, gdzieś w środku – pomiędzy tymi konceptami.

Rozważania dotyczące definicji i ogólnej roli ekonomii społecznej to rzecz bez wątpienia ważna (dają one bowiem legitymację dla wsparcia i rozwoju tego rodzaju działań przez polityki publiczne), ale wtórna w stosunku do realnego i aktualnego obrazu tego sektora w świetle badań i analiz przeprowadzanych przez licznych ekspertów. Wnioski płynące z tych ostatnich, a przez to także cały obraz dzisiejszej polskiej ekonomii społecznej, nie wydaje się być szczególnie optymistyczny.

Niezwykle dobitnie i wyraziście brzmią w tym kontekście słowa P. Frączaka i J.J. Wygnańskiego, którzy zdecydowanie krytykują rozwój tego obszaru przez minione lata [Frączak i in., 2013, s. 75–82]. Obaj Ci autorzy w swoim tekście negatywnie odpowiadają na szereg fundamentalnych dla ekonomii społecznej pytań. Ta cenna i interesująca analiza wskazuje na liczne błędy w ramach wypracowanego w naszym kraju modelu funkcjonowania tego obszaru gospodarki.

Niniejszy artykuł nie będzie w żadnym wypadku próbą polemiki z powyżej przywoływanymi tezami.

Nie będzie to także próba znalezienia instytucjonalnych usprawnień ogólnego modelu, w ramach którego funkcjonuje polska ekonomia społeczna. Tezy postawione w tekście Frączaka i Wygnańskiego stanowiły jednak istotną inspirację do poszukiwania obszarów, gdzie ekonomia społeczna, choć jest obecna, nie wykorzystuje jeszcze swoich wszystkich potencjalnych możliwości.

Wydaje się, że tego typu zasobem może być kapitał kulturowy. To właśnie poszukiwanie i opisanie – często niedocenianych – zależności pomiędzy ekonomią społeczną a kapitałem kulturowym stanowić będzie cel dalszych rozważań. W ich ramach przedstawione zostaną argumenty wskazujące na to, że ten ostatni może być postrzegany dwojako – po pierwsze, jako determinanta rozwoju ekonomii społecznej na danym obszarze, a po drugie, jako zasób dla poszczególnych, indywidualnych podmiotów es.

1. Ekonomia społeczna w świetle teorii

Dla pełnego zaprezentowania sygnalizowanej problematyki konieczne jest przedstawienie aktualnych poglądów na temat ogólnej wizji i misji ekonomii społecznej, przynajmniej skrótowo. Ta jest

NOTA O AUTORZE

Łukasz Maźnica – doktorant na Wydziale Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, współautor pierwszego polskiego podręcznika poświęconego ekonomii kultury „Kultura i rozwój społeczno-gospodarczy”.

w dużej mierze odpowiedzią na zawodność rynku. Taka opinia często pojawia się w literaturze przedmiotu, m.in. K. Rosiek zwraca uwagę, że tzw. „niewidzialna ręka” przestaje działać, „gdy w grę wchodzi pewne specyficzne dobra – te, na które nie ma rynku czy są trudne do wycenienia, lub gdy występują efekty zewnętrzne. Zawodzi ona również – pisze dalej Rosiek – w przypadku dóbr pożądaných społecznie” [2006, s. 7]. Jako przykłady podaje tu szkolnictwo, zabezpieczenie na wypadek starości bądź zdarzeń losowych. Dodać można także inne obszary, gdzie jednostki często działają w sposób daleki od racjonalności.

Odpowiedzią na ten problem była i wciąż jest działalność państwa. Tworzy ono publiczne szkoły, kompleksowe systemy zabezpieczenia społecznego, publiczny system opieki zdrowotnej itp. Coraz częściej jednak rozwiązania oferowane przez administrację przestają być wystarczające. Współczesna polska gospodarka charakteryzuje się tendencjami do wyrzucania części społeczeństwa „poza nawias”. Potwierdzają to liczne dane – m.in. wartości przyjmowane przez opisany w Strategii Europa 2020 wskaźnik liczby osób ubogich lub wykluczonych społecznie (ponad 10 mln osób w 2011 r. [Szarfenberg, 2012]), czy obliczany przez GUS i rosnący od 2008 r. odsetek ludności żyjącej poniżej granicy ubóstwa skrajnego (6,7% w 2012 roku, podczas gdy w 2008 r. było to 5,6% [GUS, 2013]). Aparat państwowy, w wyniku swej biurokratycznej natury i na skutek częściowego oderwania od realnych, lokalnych problemów społecznych, nie jest w stanie reagować na nie w sposób optymalny w świecie o tak dużym stopniu zmienności.

Ta „nieefektywność” sektora publicznego jest uzupełniana przez podmioty działające w ramach tzw. trzeciego sektora. Organizacje pozarządowe także jednak spotykały i spotykają się w swojej działalności z licznymi problemami. Choć bez wątpienia są bliżej ludzi (są na ogół mocno lokalnie zakorzenione), to często nie są im w stanie pomagać i odpowiadać na trudności, których pokonywanie jest ich statutową misją i celem. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest wiele, ale według badań najważniejsze są bariery finansowe. „Zła sytuacja finansowa i trudności w zdobywaniu funduszy to najczęściej wskazywany przez organizacje problem odczuwany w codziennym funkcjonowaniu – wskazuje go 61% organizacji” [Instytut Kościuszki, 2011, s. 8].

Wszystkie powyższe czynniki wpłynęły na to, że wyłonił się nowy obszar gospodarowania, jakim jest ekonomia społeczna. Jest to – w opinii autorów Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej – „sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych społeczną marginalizacją, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej” [Krajowy, 2013, s. 20]. Definicja ta zwraca uwagę na nadrzędne w es znaczenie podejmowania i realizowania działań ukierunkowanych na pewne, konkretnie zdefiniowane grupy odbiorców. Mają to być w tym rozumieniu osoby zagrożone marginalizacją, społecznym bądź zawodowym wykluczeniem. Nie neguje to istotnej roli inicjatyw opartych po prostu na świadczeniu usług użyteczności publicznej. Zostały one jednak zawężone do kategorii usług społecznych.

Podjęcie to jest spójne z postrzeganiem es przez J. Hausnera. „Trzeba stale pamiętać – jak stwierdza – że w przypadku ekonomii społecznej nie tyle idzie o jakieś nowe podejście do ekonomii czy jej odrębną gałąź, ile o określony segment działalności gospodarczej ułożony w trójkącie, którego boki wyznaczają – gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne. Wpisując ekonomię społeczną w ten trójkąt, sygnalizujemy, że z założenia ma ona – jak to ujmuje Witold Kwaśnicki [2005, s. 12] – sprzyjać godzeniu odmiennych racjonalności przypisywanych – rynkowi (racjonalność alokacyjna), państwu (racjonalność dystrybucyjna) i społeczeństwu (racjonalność solidarności)” [Hausner, 2007, s. 12].

Warto zauważyć, że tego rodzaju opis nie tylko zmusza podmioty działające w tym obszarze do godzenia wymienionych logik postępowania, ale czyni je także zależnymi od uwarunkowań związanych z sytuacją rynkową, poziomem rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i stanem demokracji w państwie. Tym samym wszelkie czynniki mogące blokować bądź stymulować te zmienne, stają się istotne dla sytuacji jednostek funkcjonujących w ramach segmentu ekonomii społecznej.

Pewnym rozszerzeniem tej konstatacji mogą być spostrzeżenia M. Bohdziewicz-Lulewicz i J. Suły. Trafnie zauważają one, że „komplementarność, czyli wzajemne uzupełnianie się [w ramach trójką-

ta zdefiniowanego przez Hausnera – przyp. ŁM], zakłada proces elastycznego dopasowywania się do rzeczywistości uwarunkowanej, zarówno w skali makro (ustrojem państwa, koniunkturą gospodarczą), jak i mikro (specyficznymi, formalnymi i nieformalnymi strukturami lokalnymi). Powoduje to [czy raczej wymusza to na podmiotach ekonomii społecznej – przyp. ŁM]: (i) elastyczne reagowanie/dopasowywanie się do potrzeb grup społecznych, środowisk czy konkretnych ludzi, (ii) różnorodność inicjatyw, (iii) spontaniczność i oddolność, (iv) innowacyjność, nieszablonowość” [Bohdziewicz-Lulewicz i in., 2012, s. 52].

2. Rola i postrzeganie przedsiębiorstw społecznych

Pojawia się pytanie, jak owa komplementarność jest osiągana na poziomie nie tyle ogólnej idei, co konkretnych podmiotów. Aby na to odpowiedzieć, należy wcześniej wyjaśnić, czym jest przedsiębiorstwo społeczne, stanowiące szstandarową formę uosabiania es. To może być postrzegane jako specyficzna część gospodarki rynkowej, lokująca swoje cele i misję poza rynkiem – w ten sposób opisują przedsiębiorstwo społeczne Hausner, Laurisz i Mazur, dodając jednocześnie, że dzięki takiemu ukierunkowaniu ta grupa podmiotów stanowi spoiwo łączące atrybuty ekonomii społecznej z wolnorynkowymi zasadami [Hausner i in., 2007, s. 9–10]. Autorzy Ci podkreślają także i uznają za ważne istnienie konieczności tworzenia przez przedsiębiorstwa społeczne solidnych podstaw finansowych swojej bytności na rynku – tylko to może im bowiem zapewnić im sprawne funkcjonowanie.

Nieco inną definicję, ale spójną z powyższą, proponuje J. Defourny. Jego zdaniem „przedsiębiorstwa społeczne to działające nie dla zysku prywatne organizacje, dostarczające towary lub usługi, których wyraźnie określonym celem jest przynoszenie korzyści społeczeństwu. Opierają się na działaniach wspólnotowych, a w skład swoich władz wybierają przedstawicieli różnych zainteresowanych grup. Organizacje te same ponoszą ryzyko ekonomiczne związane ze swoją działalnością” [Defourny, 2008, dok. elektr. cyt. za: Ślusarczyk, 2008, s. 37]. Autor ten podkreśla także konieczność utrzymania racjonalności ekonomicznej prowadzonego podmiotu. Jednocześnie, podkreślając aspekty wspól-

notowości, demokratyzacji i korzyści społecznej, idealnie wpisuje się on w przedstawione na wcześniejszych stronach definicje ekonomii społecznej.

Bardzo inspirujące i szeroko opisujące znaczenie przedsiębiorczości społecznej jest ujęcie R.L. Martina i S. Osberga. Ukazują oni przedsiębiorcę społecznego, jako osobę, „której działania są wymierzone w nieszczęśliwą, lecz stabilną równowagę, która przyczynia się do zaniedbania, marginalizacji czy cierpienia części ludzkości” [Martin, Osberg, 2007, dok. elektr., cyt. za: Ślusarczyk, 2008, s. 37]. Ów przedsiębiorca ma poprzez „natchnienie, bezpośrednie działanie, kreatywność, odwagę i hart” [Ibidem] przyczyniać się do tworzenia nowej, stabilnej równowagi, która zapewnia trwałe korzyści grupie docelowej, a przez to także całemu społeczeństwu. To jest natomiast możliwe za pomocą podniesienia ogólnego poziomu dobrobytu i potencjału produkcyjnego. Jednostka podlegająca pierwotnie wykluczeniu, a następnie na trwałe przywrócona do „obiegu społecznego” poprzez aktywizację zawodową, staje się produktywna i podnosi potencjał gospodarki (zmniejszając jednocześnie wcześniejsze obciążenia fiskalne, związane z jej utrzymaniem).

Łagodząc nieco ten ekonomiczny przekaz, można stwierdzić, że istotę przedsiębiorstwa społecznego stanowi wartość w formie korzyści niosących za sobą trwałą przemianę społeczeństwa. Takie postrzeganie roli tych podmiotów jest także obecne w dokumentach Unii Europejskiej. Jednostki działające w ramach gospodarki społecznej są tam opisywane jako pomocne w osiągnięciu jednego z jej głównych celów UE, tj. spójności gospodarczej i społecznej. Swoje odzwierciedlenie znajduje to m.in. w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską, który stwierdza: „Państwa Członkowskie, uwzględniając praktyki krajowe związane z funkcjami partnerów społecznych, uważają wspieranie zatrudnienia za przedmiot wspólnego zainteresowania” [Traktat, 2002].

Znaczącą rolę przedsiębiorstw społecznych w kształtowaniu sytuacji ekonomicznej i społecznej dostrzega także Hausner. Stwierdza on, że jeśli choćby częściowo udaje się poprzez działalność opisywanych podmiotów łagodzić problemy społeczne, „to niewątpliwie ekonomia społeczna może przyczyniać się także do jakiejś modyfikacji (ewolucji) gospodarki prywatnej i gospodarki publicznej,

a tym samym długotrwałego rozwoju społeczno-gospodarczego" [Hausner, 2007, s. 13].

Jeśli w istocie znaczenie jednostek ekonomii społecznej może być tak duże, to ważne i niezbędne wydaje się postawienie pytania, jakie są szanse i bariery rozwoju całego tego segmentu gospodarki, a w dalszej kolejności – jak można wzmacniać te pierwsze, jednocześnie niwelując i unikając drugich.

3. Determinanty rozwoju ekonomii społecznej

Wydaje się, biorąc pod uwagę poglądy dominujące w literaturze przedmiotu, że na pierwszy plan wysuwają się w tym kontekście dwie kwestie. Pierwszą z nich jest kapitał społeczny (symptomatyczny może być w tym zakresie fakt, że węższe lub szersze przybliżenie tego pojęcia znajdowało się w każdym z dotychczas wydanych numerów niniejszego czasopisma), a drugą – lokalne zakorzenienie instytucji. Te uwarunkowania funkcjonowania ekonomii społecznej są ze sobą nierozdzielnie związane i przenikają się nawzajem, stanowiąc jednocześnie główną determinantę ewentualnego sukcesu bądź porażki przedsiębiorstw społecznych w poszczególnych, indywidualnych przypadkach. Można się doszukiwać i wskazywać więcej tego typu czynników, jak choćby aspekty związane z finansowaniem działalności. W tym miejscu rozważania będą jednak skoncentrowane na dwóch zasygnalizowanych powyżej determinantach, uznając je za najważniejsze i najmocniej decydujące o warunkach działania jednostek z segmentu ekonomii społecznej (szczególnie w kontekście analizy z punktu widzenia powiązań es z kulturą).

W pierwszej kolejności zaprezentowane zostanie pojęcie kapitału społecznego – jego definicja, aktualne koncepcje związane z tym zjawiskiem oraz kanały oddziaływania na ekonomię społeczną. W drugiej kolejności przedstawione zostaną natomiast kwestie dotyczące ważnej roli lokalności w działaniach podmiotów es.

Czym zatem jest kapitał społeczny? Herbst określa go dość krótko – jako pewien zbiór „podstawowych wartości społeczeństwa obywatelskiego” [2006, s. 3]. Zalicza do nich: „zaufanie, wzajemność, zakorzenienie w systemie więzi i instytucji współpracy”, i dodaje, że cechy te (charakterystyczne dla

pewnej społeczności) „mają fundamentalne znaczenie dla skutecznego działania”. W innym miejscu stwierdza także, że kapitał społeczny można opisać jako „jakość właściwą stosunkom między aktorami społecznymi” [Ibidem]. Nie jest to natomiast jego zdaniem własność tych aktorów.

Ta ostatnia konkluzja wydaje się być odniesieniem do definicji kapitału społecznego proponowanej przez P. Bourdieu. Ten francuski socjolog przypisywał opisywanemu pojęciu zgoła inne znaczenie. Ów rodzaj kapitału był w jego koncepcjach ujmowany, jak pisze Jelonek [2012, s. 65], jako „zasób, który nie tyle jest wartością samą w sobie, ale raczej sprawnym narzędziem do pozyskania innych cennych dóbr, środek służący dominacji społecznej, wzmacniający gwałt symboliczny, indywidualną przewagę konkurencyjną, a przez to także narzędzie wykluczania społecznego”. Bourdieu opisywał kapitał społeczny z punktu widzenia sieci związków i kontaktów jednostki (zarówno tych zinstytucjonalizowanych, jak i nieformalnych), które można sprowadzić do bardziej potocznego pojęcia znajomości. Dostrzegał w nich źródło rzeczywistych bądź potencjalnych zasobów. Jego podejście indywidualizuje kapitał społeczny. Każda jednostka posiada swój, określony jego poziom.

Takie postrzeganie kapitału społecznego znacznie różni się od innych prób uchwycenia tego pojęcia w pewne ramy semantyczne. Szczególnie popularne są w tym zakresie prace trójki badaczy – J. Coleman, F. Fukuyama i R. Putnama. W oparciu o ich dorobek T. Zarycki formułuje wniosek, że „kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania” [Zarycki, 2004, s. 1]. Jak trafnie stwierdza J. Gagacki, „takie stanowisko siłą kapitału społecznego upatruje we wzajemnym zaufaniu, lojalności, współpracy międzyludzkiej, w obrębie grup, wspólnot lokalnych, w celu realizacji interesów grupowych. Im większe jest to zaufanie, im więcej ludzi działa w lokalnych i regionalnych organizacjach, podejmując i skutecznie rozwiązując lokalne problemy, tym większy jest kapitał społeczny. I odwrotnie” [Gagacki, 2013, s. 68]. W tym kontekście warto przytoczyć jeszcze jedną myśl Zaryckiego zaczerpniętą od Coleman. Zwraca on mianowicie uwagę, że „tak, jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktyw-

ny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło” [Zarycki, 2004, s. 1]. Pewnym potwierdzeniem tych słów może być fakt, że Bank Światowy uznał kapitał społeczny za czwartą podstawę poziomu zamożności społeczeństw (obok poziomu dochodu narodowego, zasobów naturalnych i kapitału ludzkiego) [The World Bank].

Wszystkie powyższe podejścia szczególną rolę przypisują zaufaniu. Warto wobec tego bliżej przyjrzeć się temu pojęciu, które stanowi w świetle przywoływanych koncepcji, istotny komponent kapitału społecznego. Powszechnie przyjmuje się – zwraca uwagę P. Sztompka – że „w przeciwieństwie do wcześniejszych podejść psychologicznych, które traktowały zaufanie jako postawę jednostki, obecnie uznaje się je najczęściej za cechę relacji międzyludzkich, atrybut pola społeczno-jednostkowego, w którym funkcjonują ludzie, za kulturowy zasób wykorzystywany przez jednostki w działaniach” [Sztompka, 2007, s. 49]. Podobnie wypowiada się G. Skąpska, która opierając się na poglądach Putnama stwierdza, że „zaufanie społeczne nie jest cechą konkretnej jednostki, lecz własnością relacji międzyludzkich. Stanowi ono o jakości wzajemnych kontaktów, związane jest także z szacunkiem dla uczestników interakcji społecznych” [Skąpska, 2007, s. 54]. Jeszcze dalej idzie, zdaniem Skąpskiej, Fukuyama. W taki sposób opisuje ta autorka tezę, jaką Fukuyama stawia w swojej pracy *Zaufanie*: „dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane jedną cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie. Zaufanie – jak dowodzi Fukuyama – może przyczynić się do wzrostu wydajności ekonomicznej poprzez redukcję kosztów transakcji związanych z takimi czynnościami, jak znalezienie kontrahenta, negocjowanie umów, zachowanie zgodności z normami określonymi przez państwo oraz egzekucją ustaleń umowy w przypadku kwestii spornych czy prób oszustwa [Ibidem].

Podsumowując ten fragment rozważań, można zauważyć za T. Kazimierczakiem, że zaufanie i kapitał społeczny są dla ekonomii społecznej ważne poprzez to, co zyskujemy dzięki ich istnieniu [Kazimierczak, 2007, s.16–18]. W tym kontekście przywołać można także M. Jelonek, która zwraca uwagę na to, że „kapitał społeczny wpisany w koncepcję ekonomii społecznej można porównać, tak

jak zrobił to Fukuyama, do smaru, który dzięki naoliwieniu trybików relacji społecznych, sformalizowanych poprzez prawo, maksymalnie redukuje liczbę „zgrzytów” w danej grupie, tym samym istotnie poprawiając skuteczność i efektywność działań wykonywanych wspólnie przez jej członków” [Jelonek, 2012, s. 66]. Ta sama autorka zauważa także, że „wzrost kapitału społecznego przyczynia się nie tylko do wzrostu efektywności społeczeństw, ale, co może być równie ważne, zwiększa poczucie przynależności grupowej, wspólnotowości, spaja zbiorowości i, powiedzmy wprost, jest pozytywnie skorelowany z poczuciem szczęścia i z zadowoleniem z życia indywidualnej jednostki” [Ibidem]. O relacjach na linii «kapitał społeczny–ekonomia społeczna» trafnie pisze również Wygnański. W jednej z publikacji zauważa on, że „kto chce (...) zrozumieć, dlaczego ekonomia społeczna działa lub nie, powinien, jak się zdaje, obserwować jej mapę nie tylko na poziomie poszczególnych krajów (mapa polityczna), ale raczej poszczególnych regionów. (...) Wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z dostępnością, z jednej strony, kapitału społecznego, z drugiej – specyficznie rozumianego ducha przedsiębiorczości” [Frączak i in., 2006, s. 28–29].

Podobne uwagi czynione są przez wielu badaczy także w kontekście, już nie tyle ekonomii społecznej, ile samych przedsiębiorstw społecznych. Bardzo ważną tezę w tym aspekcie formułuje R. Praszkie. Zwraca on uwagę, że kapitał społeczny „nie tylko jest jakością wspomagającą przedsiębiorczość społeczną, ale może być przez tę przedsiębiorczość «wytworzany»” [Praszkie, Nowak, 2005, s. 150]. Podobną relację opisuje także E. Bogacz-Wojanowska. Stwierdza ona, że „relacje między przedsiębiorstwem społecznym a kapitałem społecznym na obszarze jego funkcjonowania mają charakter sprzężenia zwrotnego” [Bogacz-Wojanowska, 2008, s. 21]. Co wynika z ostatnich akapitów? Wydaje się, że można na ich podstawie wyciągnąć dwa podstawowe wnioski: (1) kapitał społeczny pełni niezwykle istotną rolę, kiedy mowa o szansach rozwoju ekonomii społecznej, (2) ekonomia społeczna i jej podmioty nie tylko czerpią i korzystają z kapitału społecznego, ale mogą one także poprzez swoje działania przyczynić się do budowania tej formy potencjału społeczno-ekonomicznego.

4. Ekonomia społeczna a lokalne zakorzenienie

Kończąc ten wątek warto zaprezentować fenomen, jaki miał miejsce we Włoszech. Jest to często przywoływany przykład trafności teorii dotyczących kapitału społecznego. Rozwinęła się tam wyjątkowa forma gospodarki lokalnej opartej o społecznościowe sieci produkcji, kooperacji i pośrednictwa. Te tzw. „Trzecie Włochy” składają się – jak pisze A. Silska – „z sieci MSP, działających głównie w tradycyjnych sektorach wytwórczych, przy czym jedynie we Włoszech aż ponad połowa przedsiębiorstw uczestniczy w nieformalnej organizacji współpracy pomiędzy MSP. Kooperacja pomiędzy firmami i dostawcami jest oparta głównie o pionowe porozumienia na różnych poziomach łańcucha wartości dodanej. Sieciowe powiązania obejmują współdziałanie pomiędzy wytwórcami takich samych produktów i będących jednocześnie konkurentami. Ponadto obejmuje ona także ich dostawców, dystrybutorów i usługodawców pochodzących z sektora publicznego” [2004, s. 18]. Opisując ten mechanizm zwraca się na ogół uwagę nie tylko na specyficzny, wytworzony tam kapitał społeczny, ale także na istotne znaczenie ciągłości lokalnego zakorzenienia prowadzonej tam działalności. Kontynuacja tradycji gospodarczych pozwalała tym jednostkom zyskiwać istotną przewagę nad konkurencją. Posiadały one, z jednej strony, często kilkusetletni kapitał wiedzy i doświadczenia, z drugiej natomiast strony – ich produkty posiadały dodatkową wartość wynikającą z tego szczególnego pochodzenia (dziedzictwa).

Przykład ten obrazuje znaczenie drugiego (po kapitale społecznym) istotnego czynnika determinującego potencjalny sukces podmiotów ekonomii społecznej. Jest nim lokalne zakorzenienie prowadzonej działalności. Na ten aspekt zwraca uwagę m.in. Hausner. W jego opinii „najmocniejsze i najbardziej innowacyjne organizacje ekonomii społecznej formują się wówczas, gdy nie są one sztywno oddzielone od swego lokalnego otoczenia. Przeciwnie, są maksymalnie otwarte w relacjach ze swoimi użytkownikami i partnerami, niejako razem z nimi w organiczny sposób rozwijają się, ewoluują” [Hausner, 2007, s. 14]. Taka relacja jest możliwa, zdaniem Hausnera, gdy podmiot es cechuje się właśnie lokalnym zakorzenieniem, przez co należy

rozumieć, że działa on „w ramach lokalnej wspólnoty i dla niej” [Ibidem]. Lokalność ma jeszcze jeden istotny aspekt, który w powyższych rozważaniach nie został wystarczająco zasygnalizowany. Jest nim pewna potencjalna wartość ekonomiczna, którą można dostrzec w tego rodzaju osadzeniu działalności es. Szerzej będzie to omówione na kolejnych stronach artykułu.

5. Kapitał kulturowy jako czynnik rozwoju ekonomii społecznej

Związki kultury i ekonomii społecznej w żadnym razie nie powinny być sprowadzone wyłącznie do przedstawienia tej pierwszej jako jednego z potencjalnych obszarów działania podmiotów es. Kultura to bowiem wyjątkowe dobro każdego społeczeństwa. Dobro, które nie tylko stanowi o jego historii i tożsamości, ale jest także czynnikiem determinującym poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Niebagatelne znaczenie ma w tym kontekście, odwołujące się do szerokiego rozumienia kultury, pojęcie kapitału kulturowego. Jak piszą D. Ilczuk i K. Krzysztofek, „o ile kapitał ludzki to „wartości dodane”, które się nabywa (wyposażenie pracownika w zasoby intelektualne i umiejętnościowe), o tyle kapitał kulturowy oznacza najogólniej przekaz wszelkiej wiedzy i umiejętności, odbywający się w ramach procesu pierwotnej socjalizacji – w środowisku rodziny i najbliższego otoczenia, w którym wyrasta człowiek” [2011, dok. elektr.]. Podobnego znaczenia można się doszukać w słowach P. Czaplińskiego. Twierdzi on, że „słowa, metafory, zdania, narracje kształtują nasze postrzeganie świata, odczucia, sympatie i antypatie. Kochamy na miarę tekstów, które nauczyły nas kochać. Podziwiamy tych, którzy zostali uwzniośleni przez literaturę. Brzydzimy się tym, co kultura przedstawiła jako obrzydliwe” [Czapliński, 2013, dok. elektr.].

Zdaniem Ilczuk i Krzysztofka kultura pełni we współczesnym świecie trzy zasadnicze funkcje. Pierwszej z nich upatrują oni w procesie podtrzymywania rozwoju. W opinii tej dwójki autorów technologia, kapitał czy odpowiednie zarządzanie nie stanowią czynników wystarczających do długofalowego rozwoju. Istotą sukcesu w długiej perspektywie jest bowiem, jak piszą, „niewymierny parametr – kultura, którego działanie ujawnia się w skali pokoleń” [2011, dok. elektr.]. Druga opisa-

na przez nich funkcja to pielęgnowanie odrębności i tożsamości poszczególnych narodów, społeczności regionalnych bądź mniejszości etnicznych. Ich zdaniem, bez władzy nad własnymi symbolami grupy te skazane będą na konsumowanie wyłącznie kultury globalnej, co pociągnie za sobą utratę ich tożsamości oraz niemożność rozpoznania własnych problemów i dylematów. Trzecia ze wskazanych przez nich ról kultury to funkcja dotycząca indywidualnego człowieka. W tym sensie kultura dostarcza jednostce sensów i znaczeń, poprzez które postrzega ona świat i znajduje coś, co – za Ilczuk i Krzysztofkiem – można określić jako poczucie pionu [Ibidem].

Opis ten mogą rozszerzać spostrzeżenia A. Karwińskiej [2008, s. 154–156]. W książce *Odkrywanie socjologii* podkreśla ona pewną dwoistość kultury. Z jednej strony, może ona ograniczać swobodę ludzkiego działania, narzucać konwenanse, pewne nakazy i zakazy. Z drugiej jednak strony, to dzięki niej możliwe jest przekraczanie granic, tworzenie nowych zasad i w końcu funkcjonowanie człowieka jako istoty kreatywnej – tworzącej czy współtworzącej kulturę [Mażnica, 2012, s. 53–68]. W tym kontekście można przywołać popularne w ostatnim czasie pojęcie prosumenta, tj. takiego uczestnika kultury, który zarazem ją konsumuje i przeobraża.

Stanowi ona także, jak piszą autorzy raportu pt. *Kultura w kryzysie czy kryzys w kulturze* „amalgamat odtwarzania, przetwarzania i tworzenia” [Raport, 2009, s. 7]. Kultura jest ich zdaniem kluczowym czynnikiem społecznej zmiany i rozwoju. Poprzez instytucje kultury budowana jest „platforma symbolicznej komunikacji w poprzek epok, dzieł, wydarzeń i znaczeń”. Kreuje ona nowe sensy i wartości, rozwijając wyobraźnię i pomysłowość oraz stymulując nową aktywność [Ibidem].

Ten sposób patrzenia na kulturę sytuuje ją niejako nad kapitałem społecznym. Bowiem ten uwarunkowany jest przede wszystkim kulturowo. Zasadne wydaje się w tym kontekście pytanie o możliwości prorozwojowego kształtowania kompetencji kulturowych społeczeństwa. Czy jest to w ogóle możliwe? Odpowiedź jest twierdząca. Można wskazać co najmniej kilka narzędzi, poprzez które państwo może próbować oddziaływać w tym zakresie na obywateli, przy czym mowa tu przede wszystkim o tworzeniu pewnych warunków do rozwoju kompetencji kulturowych, nie zaś o narzucaniu odgór-

nie jakiejkolwiek ideologii. O jakich narzędziach mowa?

Jednym z nich jest bez wątpienia edukacja kulturalna. Taka edukacja, rozumiana jako wychowanie w kulturze, ma zasięg, który znacznie wykracza poza sferę artystyczną i lokuje się często w obszarze innych dziedzin kultury (w jej szerokim rozumieniu), takich jak: nauka, technika, praca, polityka, zdrowie, ekologia, filozofia i religia. Jest to więc wychowanie osoby, które uwzględnia szeroki kontekst społeczny i kulturowy jednostki, jej osobowy potencjał, a także sposób życia i współżycia, wyznaczony przez wyznawane i akceptowane wartości [Skutnik, 2004, s. 98]. Tak rozumiana edukacja kulturalna ma za zadanie kształtować osoby, które będą w stanie zarówno odbiorczo, jak i twórczo uczestniczyć w kulturze [Olbrycht, 2004, s. 27–28].

Co oprócz edukacji? Niezwykle ważne jest także programowanie polityki kulturalnej, która stawia na powszechną dostępność dóbr i instytucji kultury. Obok edukacji kulturalnej, szalenie ważne jest uczestnictwo w różnorodnych formach kultury. Jakiegokolwiek wykluczenie części społeczeństwa z tego dobra może mieć opłakane skutki dla przyszłości tych osób. Potencjalne ryzyko dotyczy tu przede wszystkim: późniejszego poziomu zaangażowania tej grupy w życie społeczne, zdolności do świadomego i krytycznego myślenia bądź odbierania komunikatów medialnych, czy zdolności do uczestnictwa w świecie cyfrowym. Symboliczny analfabetyzm, jaki grozi osobom wykluczonym z uczestnictwa w kulturze jest często porównywany do nieznajomości języka. Można wówczas starać się odbierać i przyswajać bodźce ze świata zewnętrznego, ale ostatecznie taka jednostka i tak nie jest w stanie sformułować żadnego własnego komunikatu. Ewentualne rozszerzanie się tego zjawiska rodziłoby poważne zagrożenie dla dalszego rozwoju nie tylko w sensie ekonomicznym, ale cywilizacyjnym w ogóle.

6. Kultura jako obszar działalności i zasób dla podmiotów es

Ostatnim wątkiem szerzej poruszonym w ramach niniejszego tekstu będzie przedstawienie kultury jako potencjalnego zasobu dla przedsiębiorstw społecznych. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że podmioty ekonomii społecznej – jako te, któ-

re bazują na lokalnym kapitale społecznym i lokalnym zakorzenieniu – posiadają sposobność do uzyskiwania przewagi konkurencyjnej poprzez wykorzystywanie lokalnej unikatowości, tożsamości, symboliki. Za każdym z tych pojęć stoją we współczesnej gospodarce duże i wciąż rosnące możliwości ekonomiczne.

Warto w tym miejscu przywołać poglądy Ch. Leadbeatera. Trafnie zauważa on, że przedsiębiorcy społeczni generują innowacje związane z wykorzystaniem zasobów dotychczas niespożytkowanych lub niedocenionych [Leadbeater, 1997]. Wydaje się, że ta przywoływana powyżej lokalna tożsamość może stać się przedmiotem „utowarowienia”. Rynek dostarcza wiele przykładów potwierdzających tę tezę (od wycieczek po Barcelonie śladem Gaudiego, przez JuraPark Bałtów, aż po wykonywaną w Koniakowie „tradycyjną” bieliznę). Wszędzie tam mamy do czynienia z sytuacją, w której ktoś dostrzegł i w pewien sposób „zmonetyzował” lokalny potencjał.

Dlaczego można w tym dostrzec szansę dla podmiotów ekonomii społecznej? Po pierwsze, zgodnie z tym, co było sygnalizowane powyżej, działalność lokalna jest wyróżnikiem zdecydowanej większości przedsiębiorstw społecznych. Dzięki temu mają one bezpośredni dostęp do potencjalnych kulturowych czynników budowania przewagi rynkowej. Po drugie, ze względu na swoją szczególną sytuację są one także niejako zmuszone do tego, by być innowacyjnymi. I choć obecnie zakłada się, że warunkiem przetrwania każdego podmiotu obecnego na rynku jest innowacyjność, to w obszarze es zdaje się to być szczególnie dostrzegalne. Po trzecie, kapitały związane z lokalną kulturą charakteryzują się pewną egalitarnością, co pozwala w nich upatrywać narzędzia do wyrównywania szans. Należy przez to rozumieć, że nowatorskie wykorzystanie specyficznych cech lokalnej unikalności opiera się nie tyle na posiadaniu dużych zasobów finansowych, ile raczej na znajomości lokalnej tradycji i kreatywności (oczywiście przy jednoczesnym dysponowaniu kompetencjami, które pozwolą przekuć tę wiedzę w wartość ekonomiczną).

W pewnym, wąskim zakresie wspomina o tym Wygnański. Opisując potencjalne obszary działalności gospodarczej organizacji pozarządowych, pisze on, że te mogą sprzedawać m.in. „kompetencje dotyczące, np. znajomości lokalnych tradycji”. W dal-

szej części stawia on także pytania, „czyż bez nich [lokalnych tradycji – przyp. ŁM] można, na przykład, wyobrazić sobie dobrze działającą agroturystykę? Czy można promować miasto, w którym znajduje się średniowieczny zamek, a w którym nie byłoby Bractwa Rycerskiego” [Wygnański, 2007, s. 128]? W tym zakresie poglądy Wygnańskiego są spójne z prowadzonym wywodem. Wydaje się jednak, że potencjał, jaki jest zawarty w tej formie działalności nie został przez niego w pełni wyrażony. Sprzedając lokalne tradycje, przedsiębiorstwo (rynkowe bądź społeczne) oferuje konsumentowi nie tylko swoje kompetencje. Tego typu usługa bądź produkt zawiera w sobie także dodatkową, ciężką do uchwycenia wartość kulturową unikalności. Jest ona o tyle cenna, że cechuje się pewną wartością monopolową. Odwołując się do wcześniejszych przykładów, można zobrazować to poprzez wskazanie, że Gaudí żył i pracował właśnie w Barcelonie. Nigdzie indziej nie będziemy w stanie znaleźć miejsc, gdzie tworzył swoje największe dzieła i nigdzie też nie będziemy mogli obejrzyć ich na własne oczy. Barcelona ma naturalny monopol na to dobro. Można zadać pytanie, czy podlega ono jakiegokolwiek wycenieniu, ale – przy wszystkich problemach, jakie rodzi dla ekonomistów ten dylemat – wydaje się, że wystarczającą odpowiedzią są tłumy turystów zainteresowanych podróżami szlakiem właśnie tego artysty i zarazem gotowe zapłacić za taką wycieczkę, czy też niezliczone pamiątki związane z tą postacią.

Analogiczna sytuacja ma miejsce np. w Bałtowie. Trafnie dostrzeżono, że lokalne odkrycia kości dinozaurów stanowią pewien potencjalny nośnik wyjątkowości tego obszaru. Stworzono wobec tego park upamiętniający ten rodzaj dziedzictwa. Mimo iż później tego typu miejsca powstały w różnych częściach kraju, to właśnie Bałtów może być postrzegany jako wyjątkowy. Ma on w sobie bowiem istotny czynnik autentyczności, oparty na fakcie, iż dowiedziano, że w tym miejscu dinozaury faktycznie występowały. Jak się okazuje, tego rodzaju kapitał – przy odpowiednim pomyśle – także może zostać zamieniony na wartość ekonomiczną, a opisywana wcześniej autentyczność ma w sobie pewien potencjał do budowania wokół niego przewagi konkurencyjnej czy wręcz monopolu.

Odwołania do tego ostatniego pojęcia nie są przypadkowe. W ekonomii kultury znane jest pojęcie renty monopolowej. W sposób szczególny zo-

stało ono rozwinięte przez D. Harveya. W jego opinii „renta monopolowa pojawia się, gdy aktorzy społeczni mogą realizować zwiększone możliwości dochodowe przez dłuższy czas dzięki kontroli nad pośrednio bądź bezpośrednio wymienialnym przedmiotem, który jest w pewnych kluczowych aspektach unikalny i niezastępowany” [Harvey, 2010, s. 62]. Autor ten czyni także istotne zastrzeżenie mówiące, że „wymaganie wymienialności oznacza, iż żaden przedmiot nie może być tak wyjątkowy, że znajdzie się całkowicie poza rachunkiem pieniężnym. Obraz Picassa – pisze dalej Harvey – musi mieć wartość pieniężną, tak jak ma ją Monet, Manet, sztuka ludowa, artefakty archeologiczne, budynki historyczne, zabytki starożytne, świątynie buddyjskie i doświadczenie spływu rzeką Kolorado, bycie w Istambule, czy na szczycie Everestu” [Ibidem]. Pojęcie to jest pisywane tak szeroko, ponieważ w wielu przypadkach stanowi ono potencjał zarobkowy dla podmiotów ekonomii społecznej. Obok przywoływanego już Bałtowa, można wskazać inne próby monetyzacji lokalnej wyjątkowości przez es. Mowa tu choćby o Lanckoronie – znanej też jako Miasto Aniołów, ofercie Stowarzyszenia „Na Śliwkowym Szlaku”, czy działalności mającej miejsce w Osikowej Dolinie (przykłady te szerzej opisano w: [Bohdziewicz-Lulewicz i in., 2012], [Forjasz, 2011]).

Oczywiście poszukiwanie unikalności to nie jedynie obszar związany z działalnością kulturalną, w ramach którego jednostki ekonomii społecznej mogą szukać swojej szansy rynkowej. Zwraca na to uwagę m.in. Hausner [2012, s. 120] podkreślając, że „wiele z usług, które mogą zaspokajać nowe rosnące potrzeby (czasu wolnego czy kulturalne) dobrze określa pojęcie „usług relacyjnych” (*relational services*), jako że są one świadczone w bezpośrednim personalnym kontakcie między ich dostawcą i użytkownikiem, często przy aktywnym włączeniu się użytkownika. Tego rodzaju usługi nie podlegają standaryzacji jak w przypadku wielu usług świadczonych masowo – są jakby „szyte” pod określonego indywidualnego konsumenta”. Bazując na pracach M. Mendella, Hausner zwraca także uwagę na przykład Montrealu. Działa tam – jak pisze – „kilkaśset przedsiębiorstw społecznych prowadzących działalność kulturalną, tworząc żywe i innowacyjne środowisko społeczne. Zajmują się one nie tylko działalnością artystyczną, ale także edukacją kul-

turalną, poprzez włączanie mieszkańców do swych przedsięwzięć. Często posługują się one nowoczesnymi technologiami medialnymi, znajdując dla nich nowatorskie zastosowanie, zarazem dbając o środowisko naturalne” [Ibidem, s. 121].

Zakończenie

Punktem wyjścia do teoretycznej analizy prowadzonej powyżej było poszukiwanie zależności i relacji łączących kulturę i ekonomię społeczną. Okazuje się, że – w świetle przedstawionych rozważań – są one liczne i znaczące. Wydaje się, że można sprowadzić je do trzech zasadniczych obszarów:

1. Kultura może być obszarem działalności podmiotów ekonomii społecznej. Te są lokalnie zakorzenione i ukierunkowane na społeczność. Dzięki temu lepiej niż duże rynkowe podmioty mogą diagnozować właściwe dla danego miejsca przewagi wynikające z tradycji, dziedzictwa czy lokalnej tożsamości. Wartości te pozwalają oprzeć działania rynkowe o kulturową unikalność i autentyczność. W efekcie możliwe jest uzyskanie renty monopolowej z oferowanych produktów bądź usług.
2. Kultura może determinować szanse rozwoju ekonomii społecznej. Ma to związek z pojęciem kapitału kulturowego, który jest nadrzędny w stosunku do kapitału społecznego. Poziom tego pierwszego wpływa nie tylko na procesy rozwojowe czy, ogólnie, procesy gospodarowania. Może on także przyczyniać się do obserwowanej długofalowo skali wykluczenia społecznego. Odpowiednie, strategiczne tworzenie polityki kulturalnej może mieć wpływ na niwelowanie tego zjawiska. Dzieje się tak dzięki dostarczaniu kompetencji kulturowych, które decydują o niezależności i szansach jednostki we współczesnej gospodarce. Dostawcami tych zasobów w tak opisanym procesie mogą być m.in. ogólnodostępne instytucje kultury lub instytucje oświatowe.
3. Relacja może być jednak także przeciwna (choć wciąż pozytywna). Wątek ten nie był szerzej poruszany, ale wydaje się, że podmioty ekonomii społecznej mogą również przyczyniać się do rozwoju i popularyzacji

kultury oraz uczestnictwa w niej. W tekście przywoływany był Montreal. Już dziś można jednak wskazać także polskie przykłady tego typu podmiotów (Towarzystwo Inicjatyw Twórczych „e”, realizujące warsztaty kreatywne dla młodzieży w całej Polsce; Spółdzielnia Cafe, będąca kawiarnią, oferująca swoim klientom nie tylko kawę, ale także dobrą książkę; Agencja Artystyczna GAP, której obszarem działalności jest m.in. organizowanie wydarzeń kulturalnych o bardzo różnorodnym i szerokim charakterze). Potencjalnie ciekawym i wartym rozważenia pomysłem

może być także rezygnacja z dotychczasowej, publicznej formy domów kultury i przekazania ich kompetencji przedsiębiorstwom społecznym, realizującym w części zadania komercyjne, a w części zlecone.

Zaprezentowane rozważania mają, w dużej mierze, charakter ogólny i teoretyczny. Ze względu na to artykuł nie daje praktycznych wskazówek dotyczących specyfiki działalności podmiotów ekonomii społecznej w sektorze kultury. Być może warto w osobnej publikacji przybliżyć tę problematykę w obliczu, nakreślonych powyżej, więzi łączących oba te światy.

Literatura

Balcerowicz L. [2007], *Ekonomia i etyka państwa socjalnego*, dostępne na: www.wiedza.info.pl/wyklady/104/ekonomia_i_etyka_panstwa_socjalnego.html [01.10.2013].

Bogacz-Wojanowska E. [2008], *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego w otoczeniu*, *Kwartalnik „Ekonomia Społeczna”*, nr 3.

Bohdziewicz-Lulewicz M., Sutuła J. [2012], *Ekonomia społeczna jako instrument rozwoju regionu oraz społeczności lokalnych*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 2/2012 (5).

Czapliński P. [2013], *Rudy i Zośka 70 lat później. Estetyka i erotyka patriotyzmu*, dostępne na: http://wyborcza.pl/1,76842,13741454,Rudy_i_Zoska_70_lat_pozniej_Estetyka_i_erotyka_patriotyzy.html [16.10.2013].

Defourny J. [2008], *Gospodarka społeczna wychodzi z cienia, „Rzeczpospolita”*, nr 27.

Forjasz A. [2011], *Kultura jako środowisko rozwoju ekonomii społecznej*, dostępne na: http://www.ie-ries.com.pl/archiwum/artykuly/RIES_20110613939_kultura_jako_srodo.pdf [19.10.2013].

Frączak P., Wygnański J.J. [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 1.

Frączak P., Wygnański J.J. [2013], *Manifest Ekonomii Społecznej cztery lata później. Lekcje i wnioski na przyszłość*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 1/2013 (6).

Gagacki J. [2013], *Kapitał społeczny i kultura zaufania*, „*Ekonomia Społeczna*”, nr 1/2013 (6).

GUS [2013], *Ubóstwo w Polsce w 2012 r. (na podstawie badań budżetów gospodarstw domowych)*, dostępne na: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/WZ_ubostwo_w_polsce_2012.pdf [10.10.2013].

Harvey D. [2010], *Sztuka renty. Globalizacja, monopol i utowarowienie kultury*, [w:] *Ekonomia kultury. Przewodnik Krytyki Politycznej*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.

Hausner J. [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Hausner J., Laurisz N., Mazur S. [2007], *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.

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

Herbst K. [2006], *Czy ekonomia społeczna wspomogła rozwój lokalny?*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 26.

Ilczuk D., Krzysztofek K. [2011], *Znaczenie kompetencji kulturowych dla budowania kreatywności i kapitału intelektualnego Europy*, dostępne na: http://www.platformakultury.pl/files/2011-10-25/ekspertyza_znaczenie_kompetencji.pdf [20.10.2013].

Instytut Kościuszki [2011], *Trzeci Sektor – piąta władza?*, dostępne na: http://ik.org.pl/cms/wp-content/uploads/2011/05/BPIK_05.2011_instytut_kosciuszki_3sektor_5wladza.pdf [10.10.2013].

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

Karwińska A. [2008], *Odkrywanie socjologii*, PWN, Warszawa.

Kaźmierczak T. [2007], *Zakorzenie przedsiębiorstw społecznych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Krajowy [2013], *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, projekt (lipiec), dostępne na: www.ekonomiaspoleczna.pl.

Kwaśnicki W. [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „*Trzeci Sektor*”, nr 2 (wiosna).

Leadbeater Ch. [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.

Martin R.L., Osberg S. [2007], *Definicja przedsiębiorstwa społecznego*, dostępne na: www.ekonomiaspoleczna.pl/x/316024 [12.10.2013].

Maźnica Ł. [2012], *Czy kreatywność rośnie na drzewach, czyli o pochodzeniu kreatywności, jej oddziaływaniu na rozwój oraz roli edukacji w kształtowaniu kreatywnego myślenia*, [w:] M. Frączek (red.), *Wokół gospodarki i administracji publicznej*, Fundacja GAP, Kraków.

Olbrycht K. [2004], *Kultura osobista wśród celów edukacji kulturalnej?*, [w:] K. Olbrycht (red.), *Edukacja kulturalna. Wybrane obszary*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Praszkier R., Nowak A. [2005], *Zmiany społeczne powstałe pod wpływem działalności przedsiębiorców społecznych*, „*Trzeci Sektor*”, nr 2.

Raport [2009], *Raport: Kultura w kryzysie czy kryzys w kulturze. Raport przygotowany na zlecenie MKiDN*, dostępne na: http://www.kongreskultury.pl/library/File/Hausner/Kultura%20w%20kryzysie%20czy%20kryzys%20w%20kulturze_wpelna.pdf, [13.10.2013].

Rosiek K. [2006], *Ekonomia społeczna w strategii miasta Krakowa*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 27.

Silska A. [2004], *Przykład włoskich konsorcjów eksportowych szansą małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, dostępne na: http://www.parp.gov.pl/files/74/81/104/wloskie_konsorcja.pdf [15.10.2013].

Skąpska G. [2007], *Społeczeństwo obywatelskie: kontekst i płaszczyzny funkcjonowania*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Skutnik J. [2004], *Wychowanie w sztuce jako koncepcja edukacji kulturalnej dziecka*, [w:] K. Olbrycht (red.), *Edukacja kulturalna. Wybrane obszary*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Szarfenberg R. [2012], *Ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce – pomiar, wyjaśnianie, strategie przeciwdziałania*, dostępne na: <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/uiws2012a.pdf> [30.10.2013].

Sztompka P. [2007], *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Ślusarczyk J. [2008], *Dwie drogi przedsiębiorczości realizującej cel społeczny*, Kwartalnik „Ekonomia Społeczna”, nr 3.

The World Bank, “Social Capital Initiative” Working Papers, dostępne na: <http://web.worldbank.org/>.

Traktat [2002], Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, tekst skonsolidowany, uwzględniający zmiany wprowadzone traktatem z Nicei (Dz.Urz. UE 2002 C 325, s. 33, art. 125 i nast.).

Wygnański J.J. [2007], *Ekonomizacja organizacji pozarządowych*, [w:] J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.

Zarycki T. [2004], *Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.

The culture capital as a determinant and resource for social economy

Abstract: The article aims to draw attention to the multilevel relations of social economy and culture. Starting from a concept and research underlining the high significance of a level of social capital for a development potential of social economy, the author attempts to show that culture is perhaps more significant in such a context and relation. According to a number of recognised in literature concepts it is a factor determining social capital. The second question described in the text is a chance given to social economy entities related to the activities in culture sector or based on culture capital. The notion of monopolist rent is refereed in that context and potential chances that can be noticed in culture, when considering the development opportunities for Polish social economy sector, are analysed. To verify it, the cases of social economy entities which successfully operate, locating their activities in analysed area.

Key words: social economy, culture, economy of culture, local development, socio-economic development

Relacje firm z podmiotami ekonomii społecznej

Daria Murawska

Streszczenie: Artykuł jest próbą zaprezentowania obszarów współpracy podmiotów ekonomii społecznej z firmami w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu. Autorka wskazuje, jak strategiczne podejście firm i wdrożenie przez nie zasad społecznej odpowiedzialności biznesu pozytywnie wpłynęło na ich współpracę z przedsiębiorstwami społecznymi. W artykule omówiono możliwe, wybrane przez autorkę formy współpracy pomiędzy tymi podmiotami, płynące dla każdej ze stron korzyści oraz wyzwania, które niesie za sobą ta kooperacja. Firmy odpowiedzialne społecznie, które w swojej strategii realizują założenia społecznej odpowiedzialności biznesu są świadome swojego wpływu na środowisko naturalne i społeczeństwo. Jak zostało to szczegółowo ujęte w normie ISO 26000, jest to: „odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań (produkty, serwis, procesy) na społeczeństwo i środowisko”, przy zachowaniu transparentnego i etycznego zachowania, które m.in. przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, bierze pod uwagę oczekiwania interesariuszy, jest spójne z organizacją oraz praktykowane w jej relacjach. Dzięki takiemu podejściu pojawiły się również nowe perspektywy dla organizacji pozarządowych czy przedsiębiorstw społecznych, które poszukują do swoich działań partnerów, ale również klientów na rynku lokalnym.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, społeczna odpowiedzialność biznesu, podmioty ekonomii społecznej, współpraca.

Wprowadzenie

Aktywna obecność podmiotów ekonomii społecznej na rynku nie jest zjawiskiem nowym, z ostatnich lat. Jednak obecnie możemy obserwować nową jakość w ich funkcjonowaniu. Nie są już postrzegane przez pryzmat dawnych uwarunkowań, jako spółdzielnie pracy czy dobrze znane wielu Polakom spółdzielnie mieszkaniowe. Dzisiaj podmioty ekonomii społecznej dają się poznać jako dynamicznie rozwijające się instytucje, które wyróżnia ciekawa i często unikalna oferta oraz to, co stanowi podstawę ich funkcjonowania – działanie na rzecz dobra społecznego.

Kolejnym zjawiskiem, które można w Polsce obserwować w ostatnich latach jest ewolucja sektora biznesu, który dążąc do rozwoju zaczął dostrzegać i brać pod uwagę czynniki inne niż ekonomiczne. Obecnie biznes coraz częściej świadomie bierze na siebie odpowiedzialność nie tylko za wypracowanie zysku, ale również za ekonomiczne, ekologiczne i społeczne skutki prowadzonej przez siebie działalności.

Podążanie za tymi zasadami wiąże się z realizowaniem przez firmy założeń społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR), która przez Komisję Europejską została w 2011 r. zdefiniowana jako „odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo” [Komisja Europejska, 2011, s. 7]. Dodatkowo Komisja podkreśla, że „poszanowanie dla mające-

go zastosowanie prawodawstwa, a także dla układów zbiorowych pomiędzy partnerami społecznymi, jest warunkiem wstępnym wypełniania zobowiązań wynikających z tej odpowiedzialności. Aby w pełni wypełniać te zobowiązania, przedsiębiorstwa powinny dysponować mechanizmem integracji kwestii społecznych, środowiskowych, etycznych i tych związanych z prawami człowieka, jak i problemów konsumentów ze swoją działalnością oraz podstawową strategią, w ścisłej współpracy z zainteresowanymi stronami, w celu:

- maksymalizacji tworzenia wspólnych wartości dla ich właścicieli/udziałowców i innych zainteresowanych stron i społeczeństwa jako całości,
- rozpoznawania, zapobiegania i łagodzenia ich możliwych negatywnych skutków” [Ibidem, s. 7].

Dzięki zmianie nastawienia przedsiębiorców, którzy coraz częściej opierają swoją działalność na założeniach społecznej odpowiedzialności biznesu, otworzyły się nowe perspektywy dla organizacji pozarządowych oraz przedsiębiorstw społecznych, które poszukują partnerów do realizowanych

NOTA O AUTORCE

Daria Murawska – ukończyła Międzywydziałowe Środowiskowe Studia Doktoranckie przy Wydziale Historycznym z siedzibą w Instytucie Stosowanych Nauk Społecznych, Uniwersytet Warszawski.

przez siebie projektów, ale również klientów na lokalnym rynku.

Z jednej strony, rozwój ekonomii społecznej, a z drugiej strony otwarcie się firm na współpracę z podmiotami szeroko pojmowanego trzeciego sektora umożliwiły spotkanie firm i podmiotów ekonomii społecznej nie tylko w warunkach rynkowej konkurencji, ale stały się impulsem do nawiązania współpracy. Inicjowanie i budowanie relacji oraz partnerstw na linii «biznes – podmioty ekonomii społecznej» jest wartościowym i rozwijającym doświadczeniem dla każdej ze stron. W niniejszym artykule postaram się przybliżyć potencjalny zakres tej współpracy oraz opisać wynikające z niej korzyści i wyzwania.

Należy jednak podkreślić, że współpraca firm z trzecim sektorem nie jest zjawiskiem powszechnym. Co prawda, jak pokazują najnowsze badania, kontakty organizacji pozarządowych „z firmami prywatnymi, przedsiębiorstwami, środowiskiem biznesu zadeklarowało 62% organizacji, przy czym w jednej dziesiątej przypadków były to kontakty częste i regularne” [Adamiak i in., 2013, s. 10]. Jak sygnalizuje raport końcowy projektu Konkordia, „większość ankietowanych organizacji pozarządowych współpracowała (sporadycznie bądź wielokrotnie) z przedstawicielami biznesu” [Bochniarz i in., 2010, s. 4] – łącznie 70%, jednak aż 84% badanych organizacji wskazało, że współpraca opierała się na przekazaniu darowizny pieniężnej lub rzeczowej.

Relacja «beneficjent – darczyńca» jest najbardziej popularną formą współpracy, ale nie jedyną. „W ciągu ostatnich dwóch lat jakkolwiek formę współpracy z firmami i przedsiębiorstwami podjęła ponad połowa organizacji. Pomimo wyraźnego spadku odnotowanego w ostatnich latach, wciąż najczęściej spotykaną formą współdziałania firm i organizacji jest wsparcie finansowe. Dodatkowo, prawie jedna czwarta organizacji korzysta ze wsparcia rzeczowego, a ponad jedna dziesiąta z nieodpłatnego wykonania usług. Co dziesiąte stowarzyszenie lub fundacja realizowały wspólnie z partnerami biznesowymi projekty; podobny odsetek korzystał z merytorycznego wsparcia pracowników firm. Również prawie co dziesiąta organizacja otrzymywała usługi za znacząco obniżoną cenę, a 7% korzystało z wymiany barterowej” [Adamiak i in., 2013, s. 143]. Jeżeli skalę i zakres współpracy organizacji pozarządowych z firmami zacieśniliby-

śmy wyłącznie do podmiotów ekonomii społecznej, może okazać się, że nie jest to jednak zjawisko tak powszechne, które byłoby udziałem znacznej liczby podmiotów. Zmiany, które zachodzą w firmach, jak i te, których doświadczają podmioty ekonomii społecznej wpływają na to, że dopiero odkrywany jest potencjał oraz możliwości wynikające z nawiązywania kontaktów i podejmowania wspólnych działań.

1. Spojrzenie na podmioty ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna nie jest zjawiskiem nowym, jednak na przestrzeni lat zmienił się jej charakter. „Dzisiaj „nową” ekonomię społeczną trzeba widzieć przede wszystkim w perspektywie przedsiębiorczości rozumianej jako gotowość i umiejętność przyjmowania odpowiedzialności za swój los, a także w perspektywie obywatelskiego zaangażowania rozumianego jako przyjęcie odpowiedzialności za wspólnotę” [Wygnański, 2009, s. 5].

Podmioty ekonomii społecznej, określane również mianem przedsiębiorstw społecznych, wyróżnia ich szczególny charakter działalności, odróżniający je od biznesu, który jest nastawiony na generowanie zysku, jak i od typowych organizacji non-profit, funkcjonujących w Polsce w ramach trzeciego sektora. Przed każdym przedsiębiorstwem społecznym stoi jasno określony cel działalności i co za tym idzie funkcje, które pełni jako podmiot rynkowy. Przyjmuje się, że „jego funkcją nie jest tylko wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Przedsiębiorstwo społeczne jest częścią gospodarki rynkowej, ale specyficzną, bowiem lokującą swoją misję i cele poza rynkiem” [Hausner, Laurisz, 2008, s. 9].

Ekonomia społeczna jest wyrazem przedsiębiorczości, działaniem społecznym, ale i ekonomicznym, które również podlega mechanizmom rynkowym, „(...) z tego też względu funkcjonować może jedynie w środowisku, w którym ludzie angażują się we wspólne przedsięwzięcia, umieją współdziałać i mają do siebie zaufanie umożliwiające wspólne podejmowanie ryzyka. Przedsięwzięcia ekonomii społecznej bazują na kapitale społecz-

nym i jednocześnie wytwarzają go. Stwierdzenie to oznacza, że w Polsce, gdzie kapitał społeczny i zaufanie są dobrem „rzadkim”, działania takie wymagają wiele wysiłku, ale jednocześnie są niezwykle potrzebne” [Wygnański, 2009, s. 6].

W Polsce nie ma obecnie odrębnej ustawy dotyczącej pomiotów ekonomii społecznej, która uszczegóławiałaby, jakiego typu instytucje można tym mianem określić. Wskazuje się jednak kilka głównych typów takich podmiotów, np. spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe (NGO) prowadzące działalność gospodarczą, czy spółdzielnie pracy [za: Cibor i in., 2012, s. 9].

Wachlarz usług świadczonych przez podmioty ekonomii społecznej czy katalog ich produktów jest dość różnorodny – od obsługi imprez czy różnego rodzaju wydarzeń, poprzez szkolenia tematyczne, sprząatanie i catering, po produkcję unikalnych produktów, takich jak autorska biżuteria czy wyroby z ceramiki. Pokazuje to, jak duża jest różnorodność w ramach tej grupy. Niemniej podkreśla się, że skala ich działalności jest jednak dość ograniczona ze względu na cel działalności. „W niewielkim stopniu są one (...) zorientowane na dostarczanie usług publicznych (społecznych) (...)” [Karwińska, Wiktor, 2008, s. 37].

Podmioty ekonomii społecznej nie tylko integrują osoby wokół wspólnego celu, ale również wytwarzają określone dobra i usługi. Pozwala to osobom dotkniętym wykluczeniem czy marginalizacją odnaleźć się na nowo w społeczeństwie i na rynku pracy. To ma pozytywny wpływ nie tylko na „członków” przedsiębiorstw społecznych, ale także szeroko rozumianą społeczność.

W tym kontekście dużego znaczenia nabierają relacje podmiotów ekonomii społecznej z ich otoczeniem rynkowym, w tym również z firmami. Jako podmioty prowadzące działalność gospodarczą mogą one wydawać się dla nich bezpośrednią konkurencją, co jednak nie wyklucza współpracy. Przedsiębiorstwo może stać się dla podmiotu ekonomii społecznej dużym wsparciem w jego funkcjonowaniu i partnerem w realizowanych projektach.

2. CSR a współpraca firm z podmiotami ekonomii społecznej

Relacje rynkowe jasno określają cel przedsiębiorstwa – ma generować zysk. Jednak to, w jaki spo-

sób będzie do tego dążyć wpływa na model jego funkcjonowania, a to z kolei przekłada się na otoczenie. Firma może wykorzystywać różnorodne strategie, w różny sposób definiować swoją wizję i misję. Jednak jeśli chce działać odpowiedzialnie, to powinna uwzględnić ideę społecznej odpowiedzialności biznesu, co czyni coraz więcej przedsiębiorstw. „Już w 1932 r. Merrick Dodd twierdził, że celem nowoczesnego przedsiębiorstwa powinno być zarówno przynoszenie dochodu właścicielom, jak i działanie w interesie społecznym” [Lewicka-Strzałecka, 2006, s. 15].

W sposób szczegółowy założenia CSR zostały zdefiniowane chociażby w normie ISO 26000, która definiuje go jako „odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań (produkty, serwis, procesy) na społeczeństwo i środowisko, poprzez przejrzyste i etyczne zachowanie, które:

- przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, zdrowia i dobrobytu społeczeństwa,
- bierze pod uwagę oczekiwania interesariuszy,
- jest zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami zachowania,
- jest spójne z organizacją oraz praktykowane w jej relacjach” [PN-ISO 26000, 2012, s. 16].

Tak jak zostało to ujęte w normie, dobrą praktyką ze strony firm jest nie tylko identyfikacja interesariuszy, ale również nawiązanie z nimi dialogu i dążenie do wzajemnego zrozumienia potrzeb oraz oczekiwań.

„Etyczne zachowanie w dziedzinie przedsiębiorczości odzwierciedla się w sile, z jaką biznes wpływa na pozytywny rozwój świata, (...) swój rozmach przedsiębiorstwa powinny zawdzięczać społeczności lokalnej i konsumentom, (...) zarządy koncernów muszą być wrażliwe nie tylko na wolę akcjonariuszy, ale i na postulaty konsumentów i udziałowców wszelkiego rodzaju” [O'Brien, 1995]. Uwypuklona wrażliwość przedsiębiorców, czy też uwzględnianie głosu interesariuszy stają się bardzo istotne z perspektywy społeczeństwa. Warto zaznaczyć, że bez udziału i wsparcia firm oraz aktywnej współpracy pomiędzy sektorami nie uda się skutecznie odpowiedzieć na wiele różnorodnych problemów społecznych i środowiskowych. Jak wskazano w przytoczonej we wstępie definicji wypracowanej przez Komisję Europejską i w założeniach normy ISO 26000, bardzo ważną rolę odgrywają interesariusze firmy, czyli „jednostki, grupy lub organizacje,

które mają wpływ na działania, produkty lub usługi oraz wyniki organizacji, i/lub na które organizacja wywiera wpływ poprzez swoje działania, produkty lub usługi oraz związane z nimi efekty” [Standard AA1000, 2008, s. 12]. Otwarcie się firm na głos interesariuszy jest istotnym czynnikiem, który może sprzyjać nawiązywaniu coraz szerszej współpracy firm z partnerami społecznymi. Ważne jest, aby firmy nie tylko odpowiadały na prośby organizacji o darowizny, ale traktowały podmioty trzeciego sektora jako partnerów do współdziałania. Tylko efektywna, wartościowa i partnerska relacja będzie przynosiła korzyści każdej ze stron, a dodatkowym beneficjentem stanie się również wspólnota lokalna czy społeczeństwo.

„Jedną z najbardziej widocznych zmian w relacji «biznes–organizacje pozarządowe» jest strategiczne podejście biznesu do współpracy z organizacjami pozarządowymi. (...) Firmy uzmysłowiły sobie, że pozarynkowi interesariusze, tacy jak organizacje pozarządowe, mogą kreować nowe możliwości i być źródłem innowacji, jak również tworzyć bariery i zagrożenia dla realizowanych przez firmę projektów. W ten sposób w firmach posiadających strategię CSR relacje z organizacjami pozarządowymi znalazły swoje miejsce w procesie formowania takiej strategii i jej późniejszej implementacji” [Anam, 2008, s. 58–59].

Jednak ta perspektywa jest możliwa tylko wtedy, gdy firmy traktują CSR w sposób holistyczny, wpisując go do swojej strategii jako punkt wyjścia do wszystkich działań. Zdarza się jednak tak, że idea ta jest wykorzystywana przez niektóre przedsiębiorstwa instrumentalnie – jako element działań, które mają kreować jego pozytywny wizerunek. Takie podejście może negatywnie wpłynąć na partnerów społecznych – staną się oni bowiem jedynie „narzędziem”, które zostanie wykorzystane w celu budowania reputacji firmy, poprzez legitymizację jej działań swoją własną „społeczną” marką.

Społeczna odpowiedzialność biznesu, jeśli jest traktowana strategicznie, zmienia podejście firm i przekłada się na budowanie pozytywnych relacji z partnerami społecznymi, staje się impulsem do nawiązania szerszej współpracy. Jest to szansa dla podmiotów ekonomii społecznej, które chcą szukać wśród biznesu partnerów do swoich różnorodnych działań. Jednak nie można zapominać o tym, jaki jest nadrzędny cel każdej firmy. Nie będzie ona

nigdy instytucją dobroczynną. Jednak firma odpowiedzialna, to firma, która będzie budowała odpowiedzialne relacje i partnerstwa, u podstaw których leży założenie, że ma być to działanie korzystne dla każdej ze stron.

Możliwości we współpracy podmiotów ekonomii społecznej z firmami

Współpraca z firmami wydaje się być prostsza i łatwiejsza dla organizacji pozarządowych rozumianych jako organizacje *non for profit* niż dla przedsiębiorstw społecznych, które w sposób bezpośredni skupiają się na wypracowywaniu zysku. Obok standardowych i najbardziej popularnych form współpracy, takich jak przekazanie przez przedsiębiorstwa darowizny pieniężnej czy rzeczowej, pojawiają się nowe możliwości. Wpływ na większą otwartość firm na współpracę z trzecim sektorem ma CSR, co pośrednio skutkowało dostrzeżeniem przez firmy również przedsiębiorstw społecznych.

Zaprezentowany poniżej możliwy zakres współpracy podmiotów ekonomii społecznej z firmami w dużej mierze jest tożsamy dla organizacji *non-for-profit*, jak i dla przedsiębiorstw społecznych. Wyróżnikiem współpracy tych drugich podmiotów z firmami jest ich specyficzny charakter, który, z jednej strony, stwarza nowe możliwości, a z drugiej – może powodować dodatkowe ograniczenia i bariery w kontaktach z biznesem.

Najbardziej popularną formą współpracy, oczywiście dla każdego typu przedsiębiorstwa społecznego, jest zakup jego towarów bądź usług przez podmioty komercyjne. Jednak w przypadku współpracy firmy z przedsiębiorstwem społecznym pojawia się wartość dodana takiej współpracy, poza jej czysto ekonomicznym wymiarem.

Firma odpowiedzialna społecznie zwraca dużą uwagę na aspekt łańcucha dostaw, bez względu na to, czy jest firmą produkcyjną, czy też usługową. Przedsiębiorstwo odpowiedzialne społecznie chce mieć pewność, że na każdym etapie wytwarzania danego produktu lub usługi przestrzega się prawa, a proces jego powstawania nie wpłynął negatywnie na otoczenie. Zwraca się w tym kontekście uwagę zarówno na ewentualny wpływ społeczny, jak i środowiskowy. Podkreśla się w tym kontekście chociażby aspekt przestrzegania praw pracowników, co uwzględnia m.in. standard SA 8000, któ-

ry obligeuje certyfikowane przedsiębiorstwa do tego, aby w sposób szczególny sprawdzały swoich dostawców pod kątem przestrzegania przez nich praw człowieka i praw pracowniczych. Nawiązując współpracę z przedsiębiorstwem społecznym, firma zyskuje pewność, że dokonany zakup produktu lub usługi wykracza poza ramy transakcji rynkowej i wiąże się ze wsparciem organizacji, która działała nie tylko dla zysku, ale realnie wspiera np. grupy wykluczone i defaworyzowane.

W ramach społecznej odpowiedzialności biznesu promuje się dokonywanie zakupów na lokalnym rynku. Z jednej strony, jest to związane z dążeniem do minimalizacji negatywnego wpływu na środowisko (poprzez np. skrócenie drogi dostarczanego produktu i redukcję emisji CO₂). Z drugiej zaś wiąże się z promowaniem takich działań, które przekładają się na wsparcie lokalnych społeczności (np. zakup produktów od lokalnych przedsiębiorców pozwala im się rozwijać, a to wpływa na zatrudnienie pracowników i zapewnienie miejsc pracy). W tym kontekście realizowanie różnego rodzaju zamówień u przedsiębiorstw społecznych idealnie wpisuje się w te założenia – jest niejako pójściem krok dalej, ponieważ zysk generowany przez przedsiębiorstwo społeczne nie jest mierzony jedynie miernikami ekonomicznymi, ale również wytwarzaną wartością społeczną.

Współpraca przedsiębiorstw społecznych z firmami jest najczęściej realizowana poprzez jednorazowe zakupy danego towaru lub usługi. Jest to związane z ofertą produktową przedsiębiorstw społecznych, jak również z ich dostępnością. Często nie jest możliwe nawiązanie stałej współpracy polegającej na cyklicznym odbiorze produktów ze względu na ich charakter (np. rękodzieło, wyroby artystyczne), jak również brak możliwości produkcyjnych przedsiębiorstw społecznych, które odpowiadałyby zapotrzebowaniu firmy komercyjnej. Jednak nie wyklucza się możliwości stałej współpracy tych podmiotów w opisanym zakresie. Jest to możliwe wtedy, gdy produkty czy usługi oferowane przez przedsiębiorstwo społeczne spełniają oczekiwania firmy co do charakteru, ilości i jakości. Przedsiębiorstwa społeczne mogą np. przyjąć zlecenia związane z usługami poligraficznymi czy porządkowymi, jak chociażby sprzątnięcie biura. Przykładowo, Zakład Aktywności Zawodowej z Piły realizuje na rzecz Kompanii Piwowskiej cieka-

we usługi. „Firma wykorzystała bannery ze swoich kampanii reklamowych do stworzenia ekologicznych toreb. (...) Kompania Piwowska postanowiła ponownie je wykorzystać. (...) Dodatkową wartość projektu stanowi fakt, że zostały uszyte przez pracowników Zakładu Aktywności Zawodowej z Piły – przedsiębiorstwa społecznego zajmującego się aktywizacją zawodową osób z umiarkowaną i znaczną niepełnosprawnością. Jego misją jest rehabilitacja społeczna i zawodowa osób niepełnosprawnych z upośledzeniem umysłowym i chorach psychicznie” [za: <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl/praktyka-csr/dobre-praktyki/wyszukiwarka-dobrych-praktyk/baza-dobrych-praktyk/projekt-ekologiczno-spoleczny-ekotorby---kompania-piwowska,6991.html> (29.06.2013)].

Tak jak w przypadku współpracy podmiotów komercyjnych, możliwa jest również wymiana barterowa między firmą a przedsiębiorstwem społecznym lub outsourcing części zadań poza strukturę firmy. Oczywiście kateria usług oferowanych przez podmioty ekonomii społecznej jest zawężona, ale nie wyklucza to potencjalnej współpracy. Wszystko zależy od uzgodnień pomiędzy partnerami wymiany oraz od dopasowania oferty do potrzeb drugiej strony.

Możliwym obszarem współpracy jest mentoring. Z deklaracji organizacji pozarządowych wynika, że z takiej formy wsparcia skorzystało 8% organizacji [za: Adamiak i in., 2013, s. 144]. Badania potwierdzają, że nie jest to popularna forma współpracy, ale warto o niej wspomnieć ze względu na jej wartościowy charakter dla podmiotów ekonomii społecznej. Firma komercyjna ma doświadczenie biznesowe, którego często brakuje przedsiębiorstwom społecznym, zwłaszcza tym rozpoczynającym działalność. Udzielając im wsparcia merytorycznego – czy to w zakresie prowadzenia działalności biznesowej, czy też dobrych praktyk dotyczących np. marketingu bądź PR – firma oferuje coś bardzo wartościowego, a mianowicie specjalistyczną wiedzę, o mierzalnej wartości rynkowej, która może pomóc rozwinąć działalność przedsiębiorstwu społecznemu.

Taka współpraca możliwa jest na kilku płaszczyznach: merytorycznego zaangażowania pracowników firmy komercyjnej np. poprzez czas poświęcony na działalność *pro publico bono*, osobiste zaangażowanie liderów biznesu lub poprzez

wolontariat pracowniczy. Jedną z ciekawszych form mentoringu jest program „Aniołowie ekonomii społecznej” realizowany przez United Nations Development Programme w Polsce. Anioły ekonomii społecznej to „menedżerowie i menedżerki, którzy bazując na własnych doświadczeniach wspierają przedsiębiorców społecznych w nawiązywaniu nowych kontaktów biznesowych, profesjonalizacji własnej działalności, budując tym samym potencjał firmy” [za: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/847762.html> (29.06.2013)].

Ciekawą, ale jeszcze mało popularną formą wsparcia organizacji pozarządowych jest wolontariat pracowniczy. Z deklaracji wynika, że w tym obszarze współpracowało z firmami i ich pracownikami tylko 6% organizacji pozarządowych [za: Adamiak i in., 2013, s. 144]. W ramach programów wolontariatu pracowniczego, pracownicy firmy są wspierani przez pracodawcę w realizowaniu projektów z zakresu zaangażowania społecznego. Rodzaje wsparcia mogą być różnorodne – od programów *matching-time* (oferowanie przez pracodawcę np. dnia wolnego w ciągu roku na działania społeczne), po wsparcie finansowe przekazywane jako granty na realizację autorskich projektów. Wsparcie ze strony pracowników-wolontariuszy jest różnego rodzaju i zależy do tego, jakich zadań chcą się oni podjąć. Mogą świadczyć wolontariat poprzez wsparcie w różnego rodzaju pracach fizycznych, związanych np. z pracami remontowymi, jak również angażując się w akcje na rzecz danej grupy czy społeczności. Wolontariusze chętnie podejmują się również zadań związanych z dzieleniem się swoim hobby czy pasjami i zachęcaniem do nich innych. Wartościową formą wolontariatu jest wolontariat kompetencji. Wolontariusze dzielą się swoją specjalistyczną wiedzą i doświadczeniem w trakcie szkoleń organizowanych dla pracowników organizacji pozarządowych czy przedsiębiorstw społecznych. Często występują również w roli doradców, służąc wsparciem merytorycznym.

Program wolontariatu pracowniczego realizowali Partnerzy z firmy PwC, którzy zaangażowali się w prace na rzecz „Garncarskiej Wioski” (przedsiębiorstwo społeczne z Kamionki), „którego celem było stworzenie dobrze funkcjonującego i modelowego przedsiębiorstwa społecznego na wsi, złożonego z kilkunastu podmiotów tworzących razem klaster. W ramach wolontariatu w „Garncarskiej

Wiosce” Partnerzy doradzali lokalnym liderom w strategicznych obszarach rozwoju przedsiębiorstwa (budowy nowych produktów i usług, pozyskiwania nowych partnerów, budowy marki przedsiębiorstwa), zasadzili aleje drzew, zaprojektowali i przygotowali rabatę kwiatową wokół edukacyjnego projektu oczyszczalni ścieków oraz zbudowali „Malinowy Chruśniak” jako miejsce przeznaczone na warsztaty dla młodzieży” [za: <http://csr.pwc.pl/nasi-ludzie/srodowisko-pracy/wolontariat/wolontariat-partnerow> (29.06.2013)].

Nawiązując współpracę, firmy i podmioty ekonomii społecznej mają również możliwość ubiegania się o różnego rodzaju dofinansowanie ze strony zewnętrznych podmiotów, ze względu na zawiązane partnerstwo i charakter współpracy. Partnerska relacja może być więc sposobem dla jednej, jak i drugiej strony do uzyskania zewnętrznego dofinansowania, które nie byłoby możliwe bez zaproszenia do współpracy partnera. Mechanizmy, które zachęcają do tworzenia takich partnerstw nie tylko wspierają wartościowe inicjatywy, ale są również świetną formą ich promocji.

Rozwijającą formą wspólnej działalności biznesu i podmiotów ekonomii społecznej może być nawiązanie współpracy, która polegałaby na realizacji „partnerskich projektów międzysektorowych, mających na celu wspólne tworzenie rozwiązań nakierowanych na zmianę społeczną, w ramach których firma udostępnia swoje zasoby w postaci funduszy, kompetencji zarządczych, potencjału do tworzenia innowacji czy zaangażowania pracowników” [Cibor i in., 2012, s. 22]. Jednak skala takiej współpracy nie jest jeszcze duża. Tylko 10% organizacji deklaruje, że wspólnie realizowało projekt ze sferą biznesu [za: Adamiak i in., 2013, s. 144].

Często zaangażowanie w tego typu projekty wiąże się z realizowaniem przez firmę założeń społecznego zaangażowania biznesu (*Corporate Community Involvement* – CCI). Firma inwestując w społeczność lokalną, wspomaga określone cele społeczne i pomaga rozwiązywać problemy społeczne. Jest to istotne, ponieważ często bez wsparcia firmy działania trzeciego sektora czy nawet instytucji państwowych mogłyby okazać się niewystarczające. W tym kontekście organizacje pozarządowe, jak również przedsiębiorstwa społeczne, mogą wypełniać dwojaką rolę. Z jednej strony, mogą stać się mentorem i przewodnikiem dla firm,

wskazując im ważne obszary społeczne wymagające wsparcia. Z drugiej strony, mają szansę same stać się beneficjentem tego typu zaangażowania ze strony firmy, np. korzystając z dotacji firmy. Taka forma współpracy musi się jednak opierać na partnerstwie, „stawia biznes w roli współautora rozwiązań i podkreśla odpowiedzialność wszystkich sektorów za tworzenie innowacji społecznych i zmianę” [Cibor i in., 2012, s. 22].

Rozwiązaniem, które jest adaptacją formy właściwej głównie dla podmiotów komercyjnych, przeniesioną na grunt współpracy z przedsiębiorstwami społecznymi, jest franczyza. Franczyza społeczna ma różne odmiany i formy, ale jedną z nich może być taka, która polega na zawarciu „umowy franczyzowej bez przepływu środków finansowych pomiędzy franczyzobiorcą społecznym a franczyzodawcą. W takim przypadku podmioty są finansowane przez donatorów publicznych (instytucje publicznej pomocy społecznej) lub prywatnych (fundacje, stowarzyszenia). Chociaż nie ma tutaj klasycznej opłaty franczyzowej, franczyzobiorca jest stroną umowy. Franczyzobiorca, aby skorzystać z wiedzy i reputacji franczyzodawcy, musi wypełnić pewne standardy ustalone przez franczyzodawcę, uczestniczyć w systemie wymiany wiedzy i doświadczeń oraz partycypować w rozwoju systemu” [Małecka-Dobrogowska, Skup, 2012, s. 14].

Co ciekawe, firma może mieć również udział w tym, że podmiot ekonomii społecznej w ogóle powstanie. Miało to miejsce w przypadku Grupy Hotelowej Orbis i zapoczątkowania działalności „Spółdzielni MaM”. Z inicjatywy pracowników Grupy Hotelowej Orbis, w kwietniu 2011 r., Fundacja Accor przekazała Fundacji MaMa 41 000 euro na finansowanie projektu „Spółdzielnia MaM”. Pomysłodawcą projektu byli pracownicy Grupy Hotelowej Orbis a Fundacja Accor odgrywała rolę inkubatora przedsiębiorczości. Przez 2 lata 15 młodych, samotnych matek znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej i na skraju marginalizacji społecznej jest objętych programem szkoleń. Kobiety uczą się wytwarzać nowoczesne rękodzieło inspirowane polską sztuką ludową, a w planach mają założenie spółdzielni socjalnej, w ramach której będą sprzedawać wytworzone przez siebie produkty, uzyskując w ten sposób dochody. Jest to pierwsza w Polsce spółdzielnia socjalna matek” [za: <http://www.orbis.pl/firma/zrownowazony-rozwoj/projekt-spoldzielnia-mam> (29.06.2013)].

Część prezentowanych powyżej form współpracy można uznać za standardowe relacje pomiędzy dwoma partnerskimi podmiotami działającymi na rynku, a wiele z nich jest zbieżnych z tymi, jakie cechują współpracę firm z organizacjami pozarządowymi¹. Jednak relacje biznesu z podmiotami ekonomii społecznej mają swój specyficzny charakter, ze względu na cechy tej współpracy i to, co wyróżnia każdego z partnerów.

Korzyści ze współpracy firm i podmiotów ekonomii społecznej

Współpraca firm z podmiotami ekonomii społecznej nie jest jeszcze tak popularna, jak zawieranie partnerstw pomiędzy biznesem a NGO. Wynika to bardziej ze wzajemnej nieznajomości partnerów i braku wiedzy na temat możliwości ewentualnej współpracy. Nie ulega wątpliwości, że może być ona korzystna dla każdej ze stron. W dużej mierze zależy to od podjętych wspólnie działań czy zrealizowanych projektów, ale można jednak wskazać kilka ogólnych korzyści – zarówno z perspektywy biznesu, jak i przedsiębiorców społecznych.

Motywacja do nawiązania współpracy z biznesem wynika ze specyfiki działalności przedsiębiorców społecznych. Wydaje się, że najbardziej istotny jest aspekt finansowy takiej współpracy. Środki ze strony firm są ważnym czynnikiem wspierającym funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych. Nawiązanie relacji biznesowych z firmami może jednak pozytywnie przełożyć się na rozwój przedsiębiorstwa społecznego nie tylko ze względu na przychody, ale również możliwość pozyskania nowych partnerów. Wpływa to na budowę pozycji danego przedsiębiorstwa i jego rozwój, dzięki zdobytemu doświadczeniu. To właśnie na rozwój wskazują przedsiębiorcy społeczni, wymieniając „swoją główną motywację nawiązania partnerstwa z firmą komercyjną. W niektórych przypadkach partnerstwa takie pozwalają na zmniejszenie zależności od grantów, jako głównego źródła dochodu i na zagwarantowanie bezpieczeństwa i samowystarczal-

¹ W tym wypadku można wspomnieć również o takich formach, jak m.in. dotacje, filantropia strategiczna, programy grantowe, świadczenia typu *pay-roll*, marketingu zaangażowanego społecznie (*Cause Related Marketing* – CRM) czy wspólne realizowanie kampanii społecznych.

ności prowadzonemu biznesowi” [Juraszek-Kopacz, Piekut, 2008, s. 31].

Współpraca z biznesem może być dla przedsiębiorstw społecznych bardzo pouczająca. Dzięki kontaktom, często z wymagającym parterem biznesowym, uczą się one funkcjonować według innych, wyższych standardów. Dzięki temu każdy kolejny kontakt z partnerem biznesowym jest dla nich łatwiejszy i realizują go w sposób bardziej profesjonalny. To pozytywnie przekłada się na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa i podnoszenie standardów jego działania, zwłaszcza w relacjach z podmiotami zewnętrznymi.

Ważnym aspektem współpracy ze środowiskiem biznesu jest również kwestia powiązana z pomnażaniem kapitału i rozszerzaniem potencjalnego wachlarza źródeł finansowania. „Niektórym przedsiębiorstwom społecznym partnerstwo pozwala maksymalnie zwiększyć szanse uzyskania zarówno finansowania ze środków publicznych, jak i prywatnych, poprzez łączenie celów społecznych z komercyjnymi technikami i umiejętnościami partnera biznesowego” [Ibidem, s. 31]. Co więcej, „środki zainwestowane przez biznes nie podlegają tylu ograniczeniom co przyznane środki publiczne, ich wydawanie jest bardziej elastyczne, można dzięki nim budować rezerwę finansową” [Juraszek-Kopacz i in., 2012, s. 31–32].

Zdecydowanie bardziej korzystną formą współpracy przedsiębiorstwa społecznego z firmą jest podpisanie długoterminowego kontraktu. Taki model współpracy zapewnia stałe źródło dochodów, co daje „przedsiębiorstwu społecznemu większą swobodę w planowaniu działań i silne podparcie dla jego samowystarczalności” [Juraszek-Kopacz, Piekut, 2008, s. 31]. Staje się jednocześnie bardzo ważnym źródłem finansowania jego działalności. Często jest w nim określony poziom i cena za realizowane usługi czy sprzedawane produkty. A w przypadku przedsiębiorstw społecznych długofalowa współpraca i związane z nią zabezpieczenie finansowe odgrywa bardzo ważną rolę.

Z perspektywy firmy współpraca z przedsiębiorstwem społecznym może być korzystna ze względu na unikalną ofertę produktów, dużą elastyczność we współpracy, wysoką jakość usług, dostępnych w przystępnej cenie. Oferta przedsiębiorstwa społecznego może być dla biznesu bardzo ciekawą alternatywą, odbiegającą od pro-

pozycji komercyjnych podmiotów. Dodatkowo, z taką współpracą wiąże się wartość dodana – poprzez chociażby pośrednią pomoc grupom defaworyzowanym czy marginalizowanym i zwrócenie się w stronę lokalnej społeczności. Zakup produktów lub usług na lokalnym rynku, a zwłaszcza od przedsiębiorstwa społecznego, jest najprostszą metodą zaoferowania wsparcia finansowego ze strony firmy.

Niektórzy autorzy zwracają również uwagę na to, że taka współpraca może także pomóc „komercyjnym partnerom rozwinąć ich rynki zbytu, w szczególności prowadząc interesy z przedstawicielami sektora publicznego oraz zyskując dostęp do społeczności lokalnych” [Ibidem, s. 19].

Ze względu na specyfikę podmiotów ekonomii społecznej zawiązanie z nimi partnerstw może pozwolić firmom na startowanie w „przetargach lub sięganie po fundusze unijne dzięki partnerstwu z przedsiębiorstwem społecznym” [Juraszek-Kopacz i in., 2012, s. 33]. Jest to ważny czynnik, który stanowi zachętę dla biznesu do nawiązania długofalowej współpracy z przedsiębiorstwem społecznym. Wartościowy partner społeczny stanowi nie tylko atut w staraniach o zewnętrzne dofinansowanie, ale może być również wartościowym partnerem merytorycznym, który dysponuje specyficzną wiedzą i doświadczeniem, często nieosiągalnym dla podmiotów komercyjnych. Podkreśla się, że biznes może „wykorzystać swojego partnera społecznego jako «tłumacza» – co pozwoli im na efektywną komunikację z trudno dostępnymi środowiskami, szczególnie na poziomie społeczności lokalnych” [Juraszek-Kopacz, Piekut, 2008, s. 19].

Przedsiębiorstwa społeczne często oferują dość specyficzne usługi, a zatem biznes może znaleźć w nich partnerów, którzy będą mogli proponować rozwiązania w kwestiach problemowych związanych z prowadzeniem działalności biznesowej. „Dobre przykłady to usuwanie nadmiarowego umeblowania, recykling zużytego papieru, czy też modernizowanie przestrzeni biurowej, tak by zapewnić pracownikom przyjazne i bezpieczne miejsce pracy. Próby rozwiązywania podobnych problemów przez firmy komercyjne we własnym zakresie często okazywały się czasochłonne i kosztowne, podczas gdy zlecenie kontraktu przedsiębiorstwu społecznemu przynosiło rozwiązanie efektywne i opłacalne” [Ibidem, s. 19].

Warto również wspomnieć o tym, że obie strony mogą wykorzystać nawiązaną współpracę do budowy swojego wizerunku. Dla podmiotów ekonomii społecznej partner biznesowy i zdobyte ze współpracy z nim doświadczenie jest z pewnością nobilitujące. Dla środowiska biznesu taka współpraca jest również korzystna wizerunkowo, zwłaszcza w kontekście budowania pozycji jako firmy odpowiedzialnej społecznie.

Wyzwania we współpracy firm i podmiotów ekonomii społecznej

Współpraca firm i podmiotów ekonomii społecznej, mimo korzyści, które przynosi obydwu stronom, nie jest tak prosta, jak mogłoby się wydawać. Na pierwszy plan wysuwa się problemowe zagadnienie, jakim jest postrzeganie podmiotów ekonomii społecznej przez pryzmat konkurencji dla firm, zwłaszcza dla tych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jest to „punkt zapalny”, jeśli dodatkowo weźmie się pod uwagę to, że przedsiębiorcy społeczni są często na „uprzywilejowanej” pozycji, ze względu na pewne regulacje prawne. Ich charakter i forma prawna pozwala np. na staranie się o uzyskanie wsparcia dla swojej działalności przez zewnętrznych partnerów i pozyskania różnego rodzaju dotacji. Zapomina się wtedy często o tym, że przedsiębiorstwa społeczne nie są typowym graczem rynkowym i wyróżnia je ich specyfika oraz funkcja, którą pełnią w społeczeństwie.

Duże firmy mają natomiast problemy z nawiązaniem długofalowej współpracy z przedsiębiorstwami społecznymi, zwłaszcza tej opartej na zakupie od nich towarów i usług, ze względu na to, że podmioty ekonomii społecznej nie są przystosowane do tego, aby świadczyć kompleksowe usługi na rzecz biznesu. Wiąże się to najczęściej ze skalą prowadzonej przez nie działalności, zapleczem technologicznym czy możliwościami zatrudnionych osób. Przedsiębiorstwa społeczne nie mają zwykle potencjału, aby odpowiadać na zapotrzebowanie na produkty i usługi zgłaszane przez średnie czy duże firmy. Przekłada się to na zakres podejmowanej współpracy, która jest najczęściej okazjonalna, lub opiera się na niewielkich zleceniach, którym mogą sprostać przedsiębiorstwa społeczne.

Specyfika funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych wynika również z umiejętności menedżer-

skich osób, które nimi zarządzają. Zdarza się, że nie zawsze potrafią one sprostać codziennym wyzwaniom, co „w konsekwencji utrudnia efektywne planowanie pracy i może odbijać się na kompleksowości i terminowości świadczenia usług” [Cibor i in., 2012, s. 26]. Może to być odczuwalne zwłaszcza we współpracy z dużymi firmami, które nie zawsze potrafią wykazać się odpowiednim zrozumieniem i cierpliwością, jeśli ich oczekiwania nie są w pełni spełnione lub zlecenia nie są zrealizowane w sposób, który byłby dla nich satysfakcjonujący.

Zasadniczą trudność przy współpracy podmiotów, których charakter działalności jest odmienny stanowi „różnica w kulturach organizacyjnych biznesu i przedsiębiorstw społecznych” [Ibidem, s. 25]. Wynikające z tego nieporozumienia można dostrzec zarówno po stronie biznesu, jak i przedsiębiorców społecznych. Wpływ na to ma inny styl pracy i komunikacji, który może być przyczyną wzajemnych pretensji, co negatywnie wpływa na współpracę i zrozumienie. Przedsiębiorstwa społeczne, podobnie jak organizacje pozarządowe, nie prowadzą tak sformalizowanej i opartej na rozbudowanych procesach i procedurach działalności, jak duże firmy.

Różnica wynikająca z odmiennego podejścia do zarządzania łączy się również z kolejnym czynnikiem, jakim jest „brak wiedzy partnera biznesowego na temat tego, czym są ekonomia społeczna i podmioty funkcjonujące w jej ramach oraz jakie możliwości i wyzwania niesie ze sobą współpraca” [Ibidem, s. 26]. Firmy nie mają dostatecznej wiedzy na temat trzeciego sektora, a tym bardziej nie orientują się w obszarze ekonomii społecznej. Wpływa na to również brak jasnych regulacji prawnych odnoszących się *stricte* do podmiotów ekonomii społecznej. Brak wiedzy na temat cech wyróżniających przedsiębiorstwa społeczne oraz możliwości, jakie może przynieść współpraca z nimi negatywnie przekłada się na liczbę i jakość nawiązywanych kontaktów.

Do wyzwań należy również zaliczyć „brak ogólnej wiedzy dotyczącej nawiązywania długofalowej współpracy między sektorem ekonomii społecznej i biznesem” [Ibidem, s. 26]. Przedsiębiorcy nie zawsze są w stanie ocenić, czy współpraca z przedsiębiorstwem społecznym spełni zakładane przez nich oczekiwania i cele oraz pozwoli wypracować wartość dodaną. Przedsiębiorcy społeczni nie zawsze też potrafią właściwie podejść do firmy, stworzyć odpowiednią ofertę i wyjść poza pewien

schemat, aby dostosować się do potrzeb partnera biznesowego.

Zdarzają się również sytuacje, w których to przedsiębiorcy społeczni nie zawsze są skłonni podejmować współpracę z biznesem i wybierają dogodniejsze dla nich rozwiązania. Jest to związane z kilkoma czynnikami. Z pewnością warto tu podkreślić „pracochłonność” budowania relacji z biznesem” [Juraszek-Kopacz i in., 2012, s. 30]. Partner biznesowy nie jest partnerem „łatwym”, ma duże wymagania. Przedsiębiorcy społeczni muszą liczyć się z tym, że takiego partnera trzeba dobrze poznać, aby właściwie odpowiedzieć na jego oczekiwania. Wiąże się to ze zrozumieniem odmiennej kultury organizacyjnej, stylu pracy, ale wymaga również elastyczności oraz zapału w zainicjowaniu i budowaniu relacji. Przedsiębiorcy społeczni mierząc się z pewnymi trudnościami, które mogą się pojawić, nie zawsze chcą i potrafią zaangażować się na rzecz wypracowania kontaktów, które będą opierały się na zrozumieniu potrzeb partnera.

Z tym wyzwaniem wiążą się dwa inne, na które warto zwrócić uwagę. Przedsiębiorstwa społeczne często nie chcą wkładać wysiłku w budowanie relacji z partnerem biznesowym, kiedy przeliczą nakład pracy na efekt, który mogą osiągnąć, czyli idące za tym wsparcie. Traktują firmy jako potencjalne źródło wsparcia finansowego, a nie partnerów do budowy długotrwałej współpracy. Przedsiębiorcy społeczni zwracają uwagę na fakt, że we współpracy z przedsiębiorstwami komercyjnymi elementem niekorzystnym jest dla nich „niska średnia wartość uzyskiwanego wsparcia” [Ibidem, s. 31].

We współpracy z biznesem podmioty ekonomii społecznej często stawiają się w roli organizacji „proszących o wsparcie”. Jak wskazuje wielu ekspertów, „najczęściej proszą one o dotacje i darowizny rzeczowe, w zamian oferując reklamę, podziękowania itp.” [Ibidem, s. 31]. Sprowadzają więc relację z biznesem do sponsoringu, a nie wychodzą z pozycji partnera, który może zaoferować ciekawe i niekonwencjonalne rozwiązania czy produkty, wyróżniające się z masy tych oferowanych przez podmioty komercyjne. Taka oferta nie jest szczególnie atrakcyjna dla biznesu, zwłaszcza dla firm odpowiedzialnych społecznie, którym zależy na wypracowaniu wartości dodanej ze zrealizowanych projektów, a nie jedynie budowaniu relacji «darczyńca–beneficjent».

Przedsiębiorstwa społeczne często nie potrafią właściwie zbudować swojej oferty i zaprezentować się w jak najbardziej korzystnym świetle. Z reguły nie komunikują się aktywnie z biznesem, czekając aż firmy same się do nich zwrócą. Brak aktywności w sferze promocji czy właściwego budowania swojego wizerunku negatywnie wpływa na ich rozpoznawalność oraz znajomość ich profilu działalności. Ważna jest nie tylko merytoryczna strona ich oferty, ale również właściwa forma przekazywanych komunikatów, czy wreszcie wizualizacja. Przedsiębiorstwa społeczne, tak jak wszystkie inne podmioty rynkowe, muszą postarać się o to, aby zostały zauważone, a jednocześnie muszą aktywnie nawiązywać kontakty z potencjalnymi partnerami, w tym firmami. Właściwie prowadzona komunikacja oraz pokazywanie pozytywnych przykładów i osiągniętych wyników może wpłynąć na niwelowanie niepewności związanych z budowaniem relacji z nieznanym wcześniej podmiotem. Firmy obawiają się, że taka współpraca może „przynosić ryzyko zarówno komercyjne, jak i związane z reputacją firmy. Dzieje się tak w przypadku każdej współpracy, jednakże przedsiębiorstw społecznych dotyczy to w sposób szczególny, gdyż wiele z nich to stosunkowo małe i dopiero rozwijające się firmy, którym niełatwo udokumentować swoje osiągnięcia” [Juraszek-Kopacz, Piekut, 2008, s. 20].

„Inne bariery w efektywnej współpracy biznesu z organizacjami i przedsiębiorstwami społecznymi stanowią m.in. rozbieżność preferencji firm co do zakresu i podmiotu wsparcia (najbardziej popularne podmioty to szkoły, szpitale, domy dziecka, instytucje i wydarzenia kultury wysokiej), (...) opodatkowanie darowizn rzeczowych podatkiem VAT, a dla małych i średnich przedsiębiorstw – także wysokie koszty operacyjne wdrażania programów wsparcia” [Juraszek-Kopacz i in., 2012, s. 31].

Zakończenie

Biznes i przedsiębiorstwa społeczne znajdują się obecnie w fazie wzajemnego odkrywania się. Firmy przełamują pewne wewnętrzne i zewnętrzne bariery (związane chociażby z regulacjami prawnymi czy wręcz przeciwnie – ich brakiem), otwierając się na współpracę z podmiotami ekonomii społecznej. Przedsiębiorcy społeczni osławiają się z mechani-

zmami rynkowymi, specyficzną kulturą korporacyjną firm i, co ważne, budują nowe kanały komunikacji i dotarcia do potencjalnych partnerów. Jedna i druga strona poznają się wzajemnie, uczą się specyfiki partnera, ale zaczynają również czerpać z dobrych praktyk czy przykładów, których nie brakuje już na rynku. Pomocne są tu wszystkie działania, które mają na celu edukację w zakresie przedsiębiorczości społecznej i promocję konkretnych działań podmiotów ekonomii społecznej. Wartościową inicjatywą jest m.in. „Konkurs Przedsiębiorstwo Społeczne Roku”, który jest realizowany od 2011 r. przez Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich przy współpracy z partnerami.

Nawiązanie współpracy wiąże się z pewnymi wyzwaniem, ale nie są to czynniki, które uniemożliwiałyby jej zainicjowanie. Należy bardziej traktować

je jako „drogowskaz”, który pokazuje, na co warto zwrócić uwagę już na samym początku ewentualnej współpracy. Chodzi o to, aby potem obydwie strony uniknęły nieporozumień czy przeszkód, które mogłyby negatywnie wpłynąć na jej efekt lub w ogóle uniemożliwić jej finalizację.

W zmieniającym się świecie społecznym znaczenie firm i ich rola w społeczeństwie rośnie – nie są one już tylko dostawcami produktów i usług. Dla podmiotów społecznych stają się często partnerem strategicznym, bez wsparcia którego wiele projektów nie można by było zrealizować. Otwierając się na podmioty ekonomii społecznej, pośrednio firmy otwierają się na społeczeństwo i wspólnoty lokalne. Wspierając przedsiębiorców społecznych, wspierają cele, które przyświecają prowadzonej przez nich działalności.

Literatura

Adamiak P., Herbst J., Przewłocka J. [2013], *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badania 2012*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Anam L. [2008], *Organizacje pozarządowe w strategii CSR firmy*, „Trzeci Sektor”, nr 12.

Bochniarz K., Bożętko A., Gimeno J., Malinowska M. [2010], *Konkordia. Analiza współpracy organizacji pozarządowych z biznesem, samorządami i instytucjami naukowymi*, Fundacja Tallo.

Cibor K., Makuch Ł., Marek M., Nowak M., Turek A., Żórawska E. [2012], *Zrób biznES – jak współpracować z podmiotami ekonomii społecznej*, FISE, 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.

Informacja o funkcjonowaniu centrów i klubów integracji społecznej dla Sejmu i Senatu Rzeczypospolitej Polskiej (art.18c ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym), projekt [maj 2012] Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Pomocy i Integracji Społecznej, Warszawa.

Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011 r. [sierpień 2012], Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Pożytku Publicznego, Warszawa.

Juraszek-Kopacz B., Marek M., Szymańska J., Zgierski J., Żórawska E. [2012], *Zrób biznES – przewodnik dla przedsiębiorców społecznych po współpracy z biznesem*, FISE, Warszawa.

Juraszek-Kopacz B., Piekut D. [2008], *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu*, FISE, Warszawa.

Karwińska A., Wiktor D. [2008], *Przedsiębiorczość i korzyści społeczne: identyfikacja dobrych praktyk w ekonomii społecznej*, Ekonomia Społeczna. Teksty, Kraków.

Komisja Europejska [2011], *Odnowiona strategia UE na lata 2011–2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, 681 final, Bruksela.

Lewicka-Strzałecka A. [2006], *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*, Wydawnictwo IFIS PAN, Warszawa.

Małecka-Dobrogowska M., Skup M. [2012], *Franczyza społeczna. Europa-Polska-województwo podlaskie. Diagnoza – dobre praktyki – wnioski z badania w ramach projektu „Ekonomia Społecznego Sukcesu”*, Fundacja Forum Inicjatyw Rozwojowych w Białymstoku, Białystok.

PN-ISO 26000 [2012], *Wytyczne dotyczące społecznej odpowiedzialności*, PKN, Warszawa.

O'Brien S. [1995], *Biznes wobec wyzwań etycznych nowej fazy gospodarki rynkowej* [w:] P.M. Minus, *Etyka w biznesie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Standard AA1000 [2008], *Zasady odpowiedzialności*, AccountAbility.

Wygnański J.J. [2009], *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*, Stowarzyszenie Czas Przestrzeń Tożsamość, Szczecin.

Strony internetowe

<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/847762.html> [29.06.2013].

<http://csr.pwc.pl/nasi-ludzie/srodowisko-pracy/wolontariat/wolontariat-partnerow> [29.06.2013].

<http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl/praktyka-csr/dobre-praktyki/wyszukiwarka-dobrych-praktyk/baza-dobrych-praktyk/projekt-ekologiczno-spoeczny-ekotorby---kompania-piowowska,6991.html> [29.06.2013].

<http://www.orbis.pl/firma/zrownowazony-rozwoj/projekt-spoldzielnia-mam> [29.06.2013].

Relations of enterprises with social economy entities

Abstract: The article aims to present the fields of cooperation between the social economy entities and enterprises in the context of corporate social responsibility – CSR. The author shows how strategic approach of business an implementation of the principles of CSR positively influence on their cooperation with social enterprises. In the article possible, selected by the author, forms of cooperation between those entities, benefits for both sides and challenges stemming from such cooperation were developed. Socially responsible enterprises, which realises in their strategies the assumptions of CSR are aware of their impact on natural and social environment. As it has been described in detail in ISO norm 26000, it is “the responsibility of organisation for the impact of its decision and actions (products, services, processes) on the society and natural environment”, considering transparent and ethical behaviour, which *inter alia* contributes to sustainable development, respects the expectations of their stakeholders, is cohesive with organisation and feasible in its relations. Thanks to such an approach the new perspectives arise, for non-government organisations and social enterprises which seek for partners in their activities as well as customers in local market.

Key words: social economy, corporate social responsibility, social economy entities, cooperation.

Wpływ wybranych prawnych form działania administracji na natężenie współpracy z podmiotami ekonomii społecznej

Magdalena Małecka-Łyszczek

Streszczenie: Celem prezentowanego artykułu jest zwrócenie uwagi na te spośród prawnych form działania administracji publicznej, których stosowanie przez jej organy – w ramach interakcji, w jakie wchodzi one z podmiotami ekonomii społecznej – w sposób znaczący przyczynia się do zwiększania obszaru wzajemnej współpracy. Z uwagi na fakt, że niniejsze zagadnienia wpisują się w problematykę związaną z *public governance*, wyeksponowano ujęcie podmiotów ekonomii społecznej jako interesariuszy w ramach struktury sieciowej. Ponadto, zanalizowano pojęcie, jak i możliwe podziały prawnych form działania, koncentrując się zwłaszcza na umowach, działalności społeczno-organizatorskiej, planach, programach i strategiach działania.

Słowa kluczowe: prawne formy działania administracji publicznej, formy niewładcze, współdziałanie z podmiotami ekonomii społecznej, umowy, działalność społeczno-organizatorska, plany programy, strategie działania, *public governance*.

Wprowadzenie

Analiza problematyki dotyczącej podmiotów ekonomii społecznej jest prowadzona z różnych punktów widzenia. Poszczególni autorzy eksponują rozmaite wątki, gdyż jej zakres tematyczny jest niezwykle rozległy, a także interdyscyplinarny. Dlatego inspirowane zarówno ekonomistów, prawników, socjologów, jak i etyków. Kwestie dotyczące podmiotów ekonomii społecznej są wielowymiarowe i stąd tak interesujące w aspekcie teoretycznym oraz praktycznym. Chcąc uczynić dyskusję jak najbardziej kompletną, należy zwrócić uwagę na płaszczyznę powstałą na styku wzajemnych interakcji, do jakich dochodzi pomiędzy podmiotami ekonomii społecznej a strukturami administracji publicznej. Spoglądając na przeobrażenia cywilizacyjne i związane z tym zmiany, jakie dotyczą paradygmatu administracji publicznej, zauważalnym staje się odstępowanie od postrzegania administracji publicznej jako wyłącznie uprawnionej do definiowania, jak i realizowania dobra wspólnego. Coraz częściej w ramy niniejszego procesu włączane są podmioty ekonomii społecznej, stając się w ten sposób współuczestnikami tzw. struktury sieciowej (*network structures*). To na ile uda się im być ogniwem istotnym, w dużej mierze zależy nadal od samej administracji publicznej, w tym również od form działania, którymi posługiwała się będzie w obszarze, w jakim do owych interakcji dochodzi. Wnika to w dużej mierze z roli, jaką posiada ona w ramach współtworzonych sieci (inspi-

rowanie ich tworzenia, współdziałanie sensu stricto, wspieranie interesariuszy, koordynowanie, czy też kontrolowanie).

Analiza wpływu wszelkich możliwych do wyróżnienia prawnych form działania administracji na natężenie współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną przerasta ramy prezentowanego opracowania. Dlatego, na jego potrzeby, dokonano ograniczenia, koncentrując się na wybranych formach niewładczych, takich jak: umowy, działalność społeczno-organizatorska oraz plany, programy i strategie działania. Część zasadnicza została poprzedzona rozważaniami na temat ujmowania podmiotów ekonomii społecznej jako współdziałających w realizacji interesu publicznego z organami administracji. Uporządkowano także zagadnienia dotyczące zdefiniowania i możliwych podziałów w obrębie prawnych form działania.

1. Podmioty ekonomii społecznej jako interesariusze

Analizując aktualne modele administracji publicznej, zwłaszcza zagłębiając się w nurt rozważań dotyczących *public governance*, wyraźnie widać symptomatyczne przejście z poziomu tradycyjne-

NOTA O AUTORCE

dr Magdalena Małecka-Łyszczek – adiunkt w Katedrze Prawa Publicznego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

go dla administracji układu zależności na poziom współzależności. Przyjmowana na poziomie tego modelu organizacja sieciowa zakłada taką formę rządzenia, która opiera się na uzależnieniu możliwości osiągania zakładanych celów od równoczesnych interakcji wielu podmiotów. Eksponujemy tutaj konieczną kooperację, która urzeczywistnia się poprzez wytworzenie sieci wzajemnych powiązań. Jeśli mówimy o strukturze sieciowej, musimy wyobrazić sobie taką organizację, w przypadku której zastąpiono tradycyjnie występującą koordynację (relacje hierarchiczne) na rzecz oparcia się na stosunkach horyzontalnych. W rezultacie pozwala ona na dostrzeżenie, jak istotne jest kumulowanie potencjałów kolejnych uczestników sieci, zakładając iż każdy z nich wnosi swój własny, istotny pierwiastek w realizację całości. Takie ujęcie pozwala na wyekspozowanie złożoności i wielowarstwowości problemów, z jakimi musi się mierzyć w dzisiejszym świecie administracja publiczna, jako gwarant realizacji interesu publicznego. Oczywiście w zależności od ustroju konkretnego państwa, jak i uwarunkowań politycznych, pojęcie owego interesu może być i jest odmiennie postrzegane. Niemniej jednak, jakkolwiek płynne i czasowo zmienne, jest jednym z pojęć fundamentalnych dla samego określenia administracji, skoro pozwala na wyznaczenie zakresu jej działalności. To właśnie interes publiczny (przyjmuję bowiem synonimiczne używanie pojęć „interes publiczny” i „dobro wspólne”) wyznacza granice ingerencji administracji, mając na uwadze zawarte w regulacjach prawa obowiązującego wartości. Jakkolwiek każda władza, legitymowana w ramach demokratycznego państwa prawnego, winna zmierzać do realizacji dobra wspólnego (władza ustawodawcza poprzez tworzenie warunków dla jego realizacji, zaś władza sądownicza poprzez wymiar sprawiedliwości oraz czuwanie nad przestrzeganiem i należytą jego ochroną), to jednak właśnie władza wykonawcza polega na bezpośrednim jego realizowaniu [Cieślak, 2012, s. 55–56]. Jak słusznie podkreśla obecny Rzecznik Praw Obywatelskich, to właśnie administracja stanowi najbardziej twórczą i żywą część współczesnego państwa prawnego – co istotne, posiadającą w ramach podejmowanych przezeń działań pewną swobodę, pozwalającą na korygowanie sytuacji, które stałyby w sprzeczności z realizacją interesu publicznego [Lipowicz, 2012, s. 23].

Z istoty administracji wynika zatem poszukiwanie możliwych rozwiązań służących jak najpełniejszej realizacji dobra wspólnego. Doświadczenie praktyczne pokazuje, że w zderzeniu z dzisiejszą rzeczywistością administracja nie jest władna zmierzyć się z tym wyzwaniem w pojedynkę. Czynniki, takie jak kryzys i związana z nim fala problemów społecznych wręcz wymuszają współdziałanie z różnymi partnerami, których określamy mianem interesariuszy. Spoglądając na doświadczenia zarówno krajowe, jak i międzynarodowe, coraz częściej pośród ich grona sytuujemy również podmioty ekonomii społecznej. Ma to swoje uzasadnienie już w samej idei, konstrukcji tych podmiotów. Jeśli spojrzymy na ich cechy swoiste, jedną z nich jest realizacja celu społecznego, jak również lokalne zakorzenienie. Dlatego ekonomia społeczna często bywa również nazywana wspólnotową – jest bowiem uwarunkowana lokalnie, jako wyrażająca z oddolnych potrzeb, inicjatyw i dotycząca problemów społecznych powstających miejscowo czy terytorialnie [Hausner, 2007, s. 12–13]. Stąd właśnie jawi się jako naturalny partner do podejmowania współdziałania z administracją (oczywiście głównie w obrębie struktur samorządu terytorialnego, co wymagałoby również rozpatrzenia w szerszym kontekście związanym zarówno z zasadą subsydiarności, jak i decentralizacji). W związku z powyższym, w zależności od konkretnych interakcji, jakie uczynilibyśmy przedmiotem naszej analizy, dostrzeżemy, iż w ramach struktury sieciowej w stosunki z odpowiednimi organami administracji publicznej wchodzi coraz intensywniej stowarzyszenia, fundacje, spółdzielnie socjalne, czy też inne formy organizacyjno-prawne, w jakich podmioty te mogą funkcjonować. Po stronie administracji publicznej, będzie to powodowało konieczność sięgnięcia po adekwatne „narzędzia”/środki, którymi będzie się posługiwała względem podmiotów ekonomii społecznej w obszarze współpracy. Owe „instrumenty prawne”, na gruncie problematyki nauki administracji i prawa administracyjnego, są określane mianem prawnych form działania administracji.

2. Pojęcie i podziały prawnych form działania administracji publicznej

Pojęcie prawnych form działania nie zostało zdefiniowane w obrębie prawa obowiązującego, nie-

mniej jednak wskazanie konkretnych form (jak i ich opis) jest możliwe poprzez analizę aktów normatywnych. Chcąc jednak uczynić analizę jak najbardziej kompletną, należy sięgać do poglądów doktryny, gdzie najczęściej w punkcie wyjścia, za J. Starościakiem, przyjmuje się, iż mamy tutaj do czynienia z określonym prawnie typem konkretnej czynności organu administracyjnego [Starościak, 1975, s. 226], następnie rozwijając, że chodzi o dopuszczony prawem środek zastosowany przez administrację w celu załatwienia określonej sprawy [Janku, 1985, s. 126 [za:] Masternak, 2003, s. 405], jak i zwracając uwagę na możliwość wielokrotnego stosowania tego typu działania administracji publicznej [Ziemski, 1998, s. 28 [za:] Masternak, 2003, s. 405]. Nie ma jednak zgody wśród autorów, zarówno na poziomie definicyjnym, jak i co do tworzonych katalogów.

Dokonując analizy koncepcji klasyfikowania form działania administracji publicznej, zaprezentowanych w polskim piśmiennictwie, E. Olejniczak-Szałowska [2013, s. 454–456] wskazuje na możliwe podziały, z których za najczęstsze przyjmuje się zaproponowany przez Starościaka podział na formy zewnętrzne (działanie organów administracji publicznej wobec podmiotów nie powiązanych z nimi podległością służbową) i wewnętrzne (odnoszone do działalności podejmowanej przez organ w ramach określonej struktury), a także podział sugerowany przez T. Kutę na formy władcze (w toku których możliwe jest posłużenie się przez administrację władztwem państwowym) i niewładcze (zrównujące strony stosunku prawnego i nie posiadające cechy władczości). Często jest również opieranie się na podziale zaproponowanym przez Z. Niewiadomskiego, który ogół form przyporządkowuje do jednej z grup działań: prawnych lub faktycznych. Prawne formy działania są podejmowane na podstawie konkretnych norm upoważniających, przynależnych z reguły prawu publicznemu. Autor podkreśla również podejmowanie przez administrację działań o charakterze cywilnoprawnym, przyjmując jednak, że nie stanowi to jej cechy swoistej – stąd przedmiotem zainteresowania czyni tylko formy publicznoprawne. Te zaś mogą przybrać postać działań jednostronnych (władcze kształtowanie sytuacji adresata tych działań pod sankcją zastosowania przymusu) i dwustronnych (w sytuacji, gdy organ administracji publicznej dokonuje ustaleń co do

zachowań określonych podmiotów wespół z nimi). Całości dopełnia wskazanie form zewnętrznych i wewnętrznych [Niewiadomski, 2011, s. 215–218]

Pragnąc doprecyzować analizowane kwestie, należy wskazać (przyjmując jak najszerszy katalog), iż pod pojęciem prawnych form działania administracji rozumie się :

1. Akty stanowienia prawa.
2. Akty stosowania prawa.
3. Akty administracyjne.
4. Polecenia służbowe.
5. Umowy.
6. Ugody.
7. Porozumienia.
8. Przyrzeczenie publiczne.
9. Plany, programy i strategie działania.
10. Czynności materialno-techniczne.
11. Działalność społeczno-organizatorską.

Jak to już zostało nadmienione, katalogi tworzone przez poszczególnych autorów różnią się między sobą, np. E. Ura (przyjmując za Starościakiem) wskazuje na bezczynność administracji jako swą formę działania [Ura, 2012, s. 137].

Na marginesie niniejszych rozważań należy również zwrócić uwagę na dookreślenie pojawiające się już w warstwie terminologicznej. Formy działania, które badamy są określone mianem „prawnych”, co nasuwa skojarzenia ze szczególnym znaczeniem zasady praworządności w działaniach administracji publicznej. Zgodnie z zasadą legalności (praworządności), wyrażonej w art. 7 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., organy władzy publicznej działają na podstawie i w granicach prawa. Zatem działanie organów administracji publicznej musi znajdować swoje umocowanie w odpowiedniej podstawie prawnej – i to zarówno w zakresie samej możliwości co do jego podjęcia (na podstawie), jak i dalszego prowadzenia (w granicach). Organ administracji publicznej stosując prawo ma obowiązek przestrzegania przepisów prawa ustrojowego, materialnego, jak i procesowego. W konsekwencji należy przyjąć, że każde działanie administracji publicznej powinno opierać się, być regulowane przepisami prawa i każda z form poddana jest regulacji prawnej (choć w określonym stopniu) [Cieślak, 2012, s. 94–95]. Ów określony stopień oznacza, że nie każda z form w sposób jednokowy będzie skonkretyzowana w przepisach prawa. Innymi słowy, problem związania administracji pra-

wem będzie przedstawiał się odmiennie w zależności od jej sfery działania, charakteru tegoż działania, jak i jego typu i formy. Silniej przejawia się to w sferze zewnętrznej (w stosunku do obywateli i podmiotów organizacyjnie niepodporządkowanych), niż w sferze wewnętrznej działania administracji. Niemniej jednak, nawet w sferze zewnętrznej możliwe do wychwycenia będzie zróżnicowanie stopnia „zdeteminowania” ustawowego [Michalska-Badziak, 2013, s. 125–126]. Jeśli administracja ingeruje w prawa i obowiązki obywatela (jednostki organizacyjnej), każde działanie musi znaleźć jednoznaczną podstawę prawną, jak również być podjęte w formie wyrażnie przez prawo wskazanej. Inaczej jest w sytuacji, gdy administracja podejmuje działania organizatorskie. Oczekiwanie podstawy prawnej, takiej jak w pierwszej z przywołanych sytuacji, należy uznać za niedopuszczalne, gdyż rozdziłoby nadmierne ograniczenie aktywności administracji do przypadków przewidzianych przez prawo [Niewiadomski, 2011, s. 215].

W konsekwencji nie czynię kwestii istotnej z używania (bądź nie), przymiotnika prawne. Widać to również w podejściu poszczególnych autorów, którzy piszą o „prawnych formach” bądź też „formach działania” administracji.

3. Wpływ poszczególnych prawnych form działania na zwiększanie możliwego zakresu interakcji na linii administracja publiczna a podmioty ekonomii społecznej

Administracja może wpływać na podmioty ekonomii społecznej używając rozmaitych wymienionych powyżej prawnych form działania. W konkretnej sytuacji zastosowanie znajdują zarówno formy władcze (jeśli spojrzymy chociażby na rozmiar i wagę kwestii rozstrzyganych w drodze decyzji administracyjnej, jako aktu administracyjnego), jak i niewładcze. W mojej ocenie właśnie te ostatnie szczególnie silnie wiążą się z urzeczywistnianiem modelu *public governance* i pozwalają aktywnie wytworzyć, jak i zwiększyć stopień natężenia współpracy objętej tematem artykułu. Zatem, biorąc to pod uwagę, za szczególnie istotne formy w obszarze budowania wzajemnych relacji uznaję: umowy, działalność społeczno-organizatorską, jak i plany, programy i strategie.

Umowy

Szczególne znaczenie w obszarze współpracy z podmiotami ekonomii społecznej ma zewnętrzna i konsensualna forma działania administracji, jaką jest umowa.

W państwie socjalistycznym umowa jako prawna forma działania administracji była odnoszona do funkcji bezpośredniego organizowania przez administrację określonych dziedzin życia społecznego i była formą akcesoryjną, w tym sensie, iż powiązaną z aktem administracyjnym [Starościak, 1957, s. 251–259]. Przez długi czas kwestionowano zasadność wprowadzania rozwiązań, które zmierzałyby do wypracowania umowy administracyjnoprawnej, uznając ją za zbędną i wskazując, że społeczna i gospodarcza potrzeba zawierania przez administrację kontraktów jest w pełni zaspokojona poprzez konstrukcję opartą na przepisach kodeksu cywilnego, z uwzględnieniem możliwych modyfikacji płynących z rozwiązań szczegółowych [Łętowski, 1978, s. 115].

Aktualnie ten stan rzeczy uległ przewartościowaniu i podstawową „metaforą” dla opisu zmian zachodzących w administracji stało się właśnie pojęcie umowy, jak i postrzeganie administracji poprzez strukturę sieciową, a wręcz poprzez model administracji jako splotu umów [Supernat, 2008, s. 162]. Wzrastające znaczenie analizowanej formy działania administracji wpisuje się w szersze zjawisko związane z narastającym kontraktowaniem wykonywania zadań administracji publicznej (*outsourcing*), obejmującym rozmaite mechanizmy, konstrukcje i formy prawne dotyczące umownego zlecenia zadań podmiotom sektora prywatnego [Kulesza, Sześciło, 2013, s. 94–97]. Dobrym przykładem są tutaj umowy, uregulowane na gruncie ustawy z dnia 23 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, zwana dalej u.d.p.p.w. (tj. Dz.U. z 2010 r., Nr 234, poz. 1536 ze zm.). Szczegółowe regulacje niniejszej ustawy pozwalają na stwierdzenie, że znacząca część podmiotów ekonomii społecznej jawi się jako potencjalne strony władne do zawarcia umowy dotyczącej zlecenia realizacji zadań publicznych. Możliwość zlecenia do realizacji zadań publicznych, poprzez zawarcie stosownej umowy, przewidziano w odniesieniu do:

1. Organizacji pozarządowych, czyli nie będących jednostkami sektora finansów publicz-

nych (w rozumieniu ustawy o finansach publicznych) i nie działających w celu osiągnięcia zysku – osób prawnych lub jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej, którym odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną. Szczególne znaczenie mają tu fundacje i stowarzyszenia. Natomiast poza zakresem podmiotowym tego pojęcia pozostawiono partie polityczne i fundacje przez nie utworzone, związki zawodowe i organizacje pracodawców, samorządy zawodowe (art. 3 ust. 2 i 4 u.d.p.p.w.).

2. Podmiotów zrównanych w określonych ustawowo uprawnieniach z organizacjami pozarządowymi, takich jak:

- osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania (jeżeli ich cele statutowe obejmują prowadzenie działalności pożytku publicznego),
 - stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego,
 - spółdzielnie socjalne,
 - spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i kluby sportowe (będących spółkami działającymi na podstawie przepisów ustawy o kulturze fizycznej (Dz.U. z 2007 r., Nr 226, poz. 1675, ze zm.)).
- Jeśli powyższe wskazane podmioty nie działają w celu osiągnięcia zysku oraz przeznaczają całość dochodu na realizację celów statutowych i nie przeznaczają zysku do podziału między swoich członków, udziałowców, akcjonariuszy i pracowników (art. 3 ust. 3 u.d.p.p.w.).

Spoglądając na powyższe wyliczenie, można podjąć próbę zbiorczego określenia tych podmiotów, będących drugą stroną umowy o przejęcie zadania publicznego. Na potrzeby niniejszego opracowania, pragnąc uporządkować prezentowane treści, przyjmuję objęcie ich terminem „podmioty niepubliczne”, przez co rozumiem: nie przynależne do puli podmiotów powołanych do wykonywania zadań z zakresu administracji publicznej i tworzących aparat administracyjny (a sytuowane w roli kontra-

hentów administracji publicznej). Jako wchodzące w skład aparatu administracyjnego najczęściej zalicza się: organy administracji publicznej, państwowe i samorządowe jednostki organizacyjne oraz instytucje publiczne [Michalska-Badziak, 2013, s. 266]. Takie ujęcie wskazuje, że podmioty niepubliczne usytuowane są poza strukturą organizacyjną administracji [Miruć, 2009, s. 367]. W związku z tym mogą objąć swym zakresem zarówno organizacje pozarządowe, jak i podmioty z nimi zrównane w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Tu pojawia się oczywiście trudność powodowana konstrukcją stowarzyszeń jednostek samorządu terytorialnego, gdyż ich członkami są przecież podmioty administracji publicznej. Mając na uwadze tę specyfikę, można jednak argumentować, że ta forma współdziałania jednostek samorządu terytorialnego jest nowym bytem oddzielnym od tych jednostek, a ponadto zasadniczo odnosi się do wspierania idei samorządu terytorialnego, jak również obrony wspólnych interesów, a nie do wspólnego wykonywania zadań publicznych, ku czemu właściwe są porozumienia i związki¹.

Tym samym w puli podmiotów niepublicznych możemy również wyróżnić i te, które przynależą do podmiotów ekonomii społecznej (zarówno w odniesieniu do organizacji pozarządowych, mając szczególnie na myśli fundacje i stowarzyszenia, jak i spoglądając na podmioty nie mieszczące się w definicji organizacji pozarządowej, np. spółdzielnie socjalne).

Co do zasady, zlecenie do realizacji zadań publicznych odbywa się po przeprowadzeniu otwartego konkursu ofert. Wyjątkowo przepisy odrębne mogą przewidywać odmienny tryb, w każdym jednak przypadku wybór powinien nastąpić w sposób zapewniający wysoką jakość wykonania danego zadania (art. 11a – 11c u.d.p.p.w.). W kontekście podjętych rozważań, otwarty konkurs ofert powinien być zatem postrzegany jako procedura poprzedzająca (jak i warunkująca) możliwość skorzystania przez administrację publiczną z prawnej formy działania, jaką jest umowa zlecająca do realizacji

¹ Pojęciem „podmioty niepubliczne” posługuje się ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz.U. z 2013 r., poz. 182 ze zm.), obejmującą nim Kościół Katolicki, inne kościoły, związki wyznaniowe, organizacje społeczne, fundacje, stowarzyszenia, inne osoby prawne, osoby fizyczne. Art. 65 ust. 1 w zw. z art. 57 ust. 1 pkt 2–4. Postrzegając je również jako potencjalne strony umowy zawieranej z organami administracji samorządowej lub rządowej, a dotyczącej zlecenia zadań.

zadanie publiczne, której stroną będzie m.in. podmiot ekonomii społecznej. Należy zwrócić uwagę, że ustawodawca wprowadził możliwość złożenia przez podmioty ekonomii społecznej oferty wspólnej (wskazującej, jakie działania w ramach realizacji zadania publicznego będą wykonywać, jak i sposób ich reprezentacji wobec organu administracji publicznej), a następnie podjęcia współdziałania w ich obrębie, które wyrazi się poprzez pisemnie sporządzoną umowę, określającą zakres świadczeń składających się na realizację zadania publicznego. Skutkiem prawnym takiego działania będzie odpowiedzialność solidarna za realizację zadania. Niniejszą regulację należy ocenić pozytywnie – jako służącą wzmocnieniu potencjału w sytuacji, gdy realizacja konkretnego zadania publicznego przerasta możliwości pojedynczo postrzeganego podmiotu ekonomii społecznej. Należy tutaj zwrócić uwagę na różnice, jakie pojawią się przy konstrukcji samej umowy zawieranej po rozstrzygnięciu konkursu, gdyż w takim przypadku musi ona wskazywać prawa i obowiązki każdego z podmiotów, w tym zakres świadczeń składających się na realizowane zadanie.

W każdym przypadku naturalnym następstwem złożenia oferty przez podmiot ekonomii społecznej jest konieczność jej oceny przez organ przeprowadzający konkurs ofert. Mówimy tu o przejęciu zadania publicznego, stąd szczegółowe i specyficzne kryteria takiej oceny. Przede wszystkim należy wziąć pod uwagę czynniki, które można określić mianem potencjału osobowego i rzeczowego w zakresie możliwości realizacji zadania publicznego przez podmiot składający ofertę, ponadto potencjał finansowy. Całości dopełnia analiza i ocena realizacji zleconych zadań publicznych przez oferenta w latach poprzednich, przy uwzględnieniu rzetelności i terminowości oraz sposobu rozliczenia otrzymanych na ten cel środków. Chcąc uczynić wybór konkretnej oferty jak najbardziej zoptymalizowanym, powoływana jest komisja konkursowa. Co niezwykle istotne, mając na uwadze fakt, że umowa to forma niewładcza, która powinna dochodzić do skutku m.in. przy poszanowaniu zasady partnerstwa (art. 5 ust. 3 u.d.p.p.w.), w składzie komisji zasiadają zarówno przedstawiciele struktur administracji, jak i osoby reprezentujące podmioty niepubliczne (oczywiście z wyłączeniem osób reprezentujących podmioty biorące udział w konkursie).

Jeśli zakończono konkurs ofert w sposób pozytywny i wyłoniono podmiot, z którym zawierana będzie umowa, to organ administracji publicznej powinien doprowadzić do jej podpisania bez zbędnej zwłoki. W mojej ocenie, chcąc doprecyzować niniejsze regulacje i skrócić okres oczekiwania po stronie podmiotu ekonomii społecznej, należałoby zastanowić się nad wprowadzeniem jakiegoś rozsądnego ograniczenia, np. poprzez przyjęcie konstrukcji, iż „umowę zawiera się bez zbędnej zwłoki, jednakże w terminie nie dłuższym niż (...)”.

Podmioty ekonomii społecznej, przyjmując zlecenie realizacji zadania publicznego, zobowiązują się do jego wykonania w zakresie i na zasadach określonych w umowie. Możemy wyróżnić dwa dołączalne typy tego rodzaju umów, tj.:

- 1) Umowę o wsparcie realizacji zadania publicznego.
- 2) Umowę o powierzenie realizacji zadania publicznego.

Każda z nich wymaga dla swej ważności formy pisemnej. Są to umowy na czas określony, tzn. zawierane na czas realizacji zadania lub w innym wymiarze, ale nie dłużej jednak niż lat pięć.

Jak widać, administracja publiczna korzystając z prawnej formy działania, jaką jest umowa, w sposób realny wpływa na zwiększanie zakresu współuczestnictwa podmiotów ekonomii społecznej we współrealizacji dobra wspólnego. Sięgnięcie po formę umowy powoduje, że podmiot ekonomii społecznej może stać się interesariuszem włączonym w sieć współtworzoną z konkretnym organem administracji publicznej. Analizując niniejszą formę działania administracji pod kątem poszerzania natężenia współpracy z podmiotami ekonomii społecznej, szczególnie pozytywnie należy ocenić art. 12 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Zwiększa on bowiem możliwą aktywność po stronie podmiotów niepublicznych pragnących przejąć zadanie do realizacji, skoro podmiot ekonomii społecznej nie musi czekać na ofertę skierowaną doń ze strony organów administracji, ale sam (z własnej inicjatywy) może złożyć ofertę realizacji zadań publicznych (także tych, które są realizowane dotychczas w inny sposób, w tym przez organy administracji publicznej). Ustawodawca wyznaczył w tym przypadku maksymalny miesięczny termin dla organów administracji publicznej, które w tym okresie powinny rozpa-

trzyć celowość realizacji zadania publicznego przez podmiot ekonomii społecznej, biorąc pod uwagę takie kryteria, jak: stopień, w jakim wniosek odpowiada priorytetowym zadaniom publicznym określonym w programie współpracy z organizacjami pozarządowymi, zapewnienie wysokiej jakości wykonania danego zadania, środki dostępne na realizację zadań publicznych, jak i korzyści wynikające z realizacji zadania publicznego przez wnioskujący podmiot. Również w powyższym okresie właściwy organ administracji publicznej informuje o podjętym rozstrzygnięciu. W przypadku stwierdzenia celowości realizacji zadania publicznego, organ administracji publicznej informuje składającego wniosek o trybie zlecenia zadania publicznego i – co również istotne – o terminie ogłoszenia otwartego konkursu ofert (art. 12 u.d.p.p.w.).

Dostrzegając zatem jak istotne (fundamentalne) znaczenie dla zwiększania współdziałania podmiotów ekonomii społecznej ma zawieranie umów, należy wskazać ich cechy charakterystyczne, takie jak:

- szczególny cel ich zawarcia, którym jest powierzenie lub wsparcie realizacji zadań publicznych, co w efekcie przekłada się na elementy ich treści,
- ukształtowanie zasadniczej treści (jak i okresu trwania) przez ustawodawcę, a nie w sposób dowolny przez podmioty je zawierające,
- strony, którymi są: organ administracji publicznej i podmiot niepubliczny, w tym podmiot ekonomii społecznej,
- do ich zawarcia dochodzi w wyniku zastosowania odpowiedniej procedury,
- inicjatywa co do ich zawarcia wyjść może zarówno od samej administracji, jak i podmiotu ekonomii społecznej,
- administracja publiczna występuje zarówno jako jedna ze stron umowy, jak i podmiot kontrolujący,
- związane są z udzieleniem dotacji celowej,
- ich niewykonanie (lub nieprawidłowe wykonanie) pociąga za sobą nie tylko odpowiedzialność cywilnoprawną, ale również przewidzianą w ustawie o finansach publicznych, jak i w ustawie o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych [Małecka-Łyszczek, 2012, s. 352–365].

W kontekście poruszanych zagadnień przywołania wymagają również umowy o wykonanie inicja-

tywy lokalnej. Pod tym pojęciem należy rozumieć te spośród umów, które służą urzeczywistnieniu form współpracy jednostek samorządu terytorialnego z ich mieszkańcami, a podejmowane są w celu wspólnego realizowania zadania publicznego na rzecz społeczności lokalnej. Zgodnie z regulacjami art. 19b ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie mieszkańcy danej wspólnoty samorządowej mogą się zwrócić z wnioskiem do organu wykonawczego jednostki samorządu terytorialnego o przejęcie określonych rodzajów zadań publicznych do wykonania. Mogą to uczynić bezpośrednio lub za pośrednictwem ustawowo wskazanych podmiotów. I tu właśnie sytuować się mogą również podmioty ekonomii społecznej, przy czym należy podkreślić, że zagadnienia niniejsze swoim zakresem podmiotowym nie obejmują spółdzielni socjalnych (art. 3 ust. 3 a u.d.p.p.w.). Z wniosko-dawcą zawierana jest umowa na czas określony, która może przewidywać zobowiązanie do świadczenia pracy społecznej, świadczeń pieniężnych lub rzeczowych.

Oczywiście umowy uregulowane w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie wyznaczają nam tylko jeden z możliwych obszarów analizy. Nie sposób bowiem pominąć również innych umów, tych które nie dotyczą przejmowania zadań publicznych. Pragnąc bardziej skonkretyzować powyższe stwierdzenia – jeśli dokonamy analizy np. regulacji ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, zwana dalej u.s.s. (Dz.U. Nr 94, poz. 651 z późn. zm.) – dostrzeżemy po stronie administracji możliwość przeniesienia lub obciążenia własności rzeczy lub innych praw na rzecz spółdzielni. Mając na uwadze odpowiednie rozwiązania na płaszczyźnie prawnej, dokona się to właśnie w oparciu o stosowną umowę. Podobnie jak i inne dopuszczone przez ustawodawcę formy wsparcia, takie jak: dokonywanie innych świadczeń na rzecz spółdzielni socjalnej ze strony administracji, w szczególności: wykonywanie świadczeń przez pracowników jednostek samorządu terytorialnego, czy też na wsparcie poprzez dotacje, pożyczki, poręczenia, albo usługi lub doradztwo w zakresie finansowym, księgowym, ekonomicznym, prawnym i marketingowym (art. 5a ust. 5 i 15 u.s.s.).

Należy podkreślić, że jakkolwiek umowy zawierane na gruncie ustawy o działalności pożytku pu-

blicznego i o wolontariacie mogłyby wydawać się jakimś odmiennym (administracyjnoprawnym) typem umowy, to w swej istocie są po prostu umowami cywilnymi. Niestety, jak dotąd, nie wykształciliśmy w rodzimym porządku prawnym pojęcia umowy administracyjnej, w takim znaczeniu jak ma to miejsce w innym systemach prawnych. Przykładowo, na gruncie prawa niemieckiego wyróżnia się zarówno tzw. umowy koordynacyjne (*Koordinationsrechtliche Verträge*), jak i subordynacyjne (*Subordinationsrechtliche Verträge*). Umowy koordynacyjne są zawierane pomiędzy dwoma równorzędnymi podmiotami, zwłaszcza pomiędzy podmiotami administrującymi. Przyjrzenie się konstrukcjom występującym w polskim prawie bez trudu pozwoli nam na wskazanie odpowiednika niniejszego typu umowy. Są nimi porozumienia zawierane pomiędzy: a) jednostkami samorządu terytorialnego tego samego szczebla, b) jednostkami samorządu terytorialnego różnych szczebli, c) jednostkami samorządu terytorialnego a organami administracji rządowej. Pragnąc skonkretyzować powyższe zagadnienia, jako przykład można wskazać porozumienia z obszaru regulacji dotyczących Centrów Integracji Społecznej. Mając na uwadze, że Centrum może być utworzone m.in. przez jednostkę samorządu terytorialnego, marszałek województwa, na zasadach określonych w porozumieniu zawartym z tą instytucją tworzącą, może przyznać Centrum dotację na pierwsze wyposażenie oraz dotację na działalność przez okres pierwszych 3 miesięcy z dochodów własnych samorządu województwa przeznaczonych na realizację wojewódzkiego programu profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych (art. 8 ust. 1 ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym; tj. Dz.U. z 2011 r., Nr 43, poz. 225 ze zm.; zwana dalej: u.z.s.). Ponadto, kolejny przykład odnosi się do sytuacji związanych z procedurą skierowania do CIS, zgodnie z którą pierwszeństwo mają osoby zamieszkałe w gminach, na terenie których zostało ono utworzone. Osoby zamieszkałe w innych gminach mogą być kierowane do Centrum m. in. w przypadku zawarcia porozumienia między gminami o kierowaniu osób do Centrum, określającego zasady finansowania kosztów uczestnictwa kierowanych tam osób (art. 12 ust. 5 pkt 1 u.z.s.).

Nie mamy jednak umowy, która odpowiadałaby typowi subordynacyjnemu, tj. takiej, któ-

rej zawarcie następuje pomiędzy organem administracji publicznej a podmiotem ulokowanym poza strukturami administracji publicznej i zastępuje wydanie aktu administracyjnego [Dolnicki, Cybulska, 2007, s. 453–472]. Sytuacja, kiedy umowa zawarta pomiędzy organem administracji publicznej a stroną miałaby zastąpić wydanie aktu administracyjnego jest na dzień dzisiejszy niedopuszczalna. Kodeks postępowania administracyjnego pozwala co prawda na zastąpienie wydania decyzji poprzez zawarcie ugody, należy mieć jednak na uwadze, że ugoda jako prawna forma działania administracji jest zawierana pomiędzy stronami postępowania przed organem, zaś nigdy na linii organ a strona postępowania. Oczywiście, w kontekście rozważań związanych z przejmowaniem zadań publicznych ten typ umowy niekoniecznie uwidacznia swoje zalety, niemniej jednak spoglądając z nieco szerszej perspektywy – dotyczącej *public governance* – należy podkreślić, że skoro umowa taka dochodzi do skutku w drodze negocjacji pomiędzy administracją publiczną a podmiotem zewnętrznym, tym samym podmiot ten sytuowany jest wobec administracji na pozycji równorzędnej (bez uzależniania od władztwa administracyjnego), co pozwala na wykreowanie stanu prawnego zgodnego z oczekiwaniami obu stron umowy. Dlatego zgadzam się z poglądami przyjmującymi, że jawi się ona jako forma skuteczna, elastyczna i osłabiająca rygory zasady związania administracji prawem, co w efekcie mogłoby poprawić sam proces administrowania i wzmocnić zaufanie obywatela do państwa oraz zmniejszyć napięcie istniejące między administracją a obywatelem [Zimmermann, 2012, s. 356]. Sięgając wprost do doktryny niemieckiej, funkcje takiej umowy charakteryzuje się wskazując na: elastyczność (*Flexibilität*), kooperację (*Kooperation*), przejrzystość (*Transparenz*) i akceptację (*Akzeptanz*), co w naszych warunkach mogłoby poszerzać kształtowanie postaw społecznych o orientacji legalistycznej [A. Kubiak-Kozłowska, 2007, s. 443]. Ponadto, można postrzegać ją jako rezultat ogólnoeuropejskich przemian w kulturze sprawowania władzy publicznej i przejaw dojrzewania idei społeczeństwa obywatelskiego [Kijowski, 2007, s. 31].

Natomiast w prawie francuskim umowa administracyjna (*contrat administratif*) została ukształtowana poprzez orzecznictwo sądów administra-

cyjnych, jak również doktrynę. Umowa taka jest postrzegana jako kontrakt, którego stronami są państwo (lub inne osoby prawne prawa publicznego), jak i podmiot prywatny. Jej celem jest uzyskanie dóbr i usług o cechach użyteczności publicznej. Poprzez zgodne wyrażenie woli przez organ administracji i podmiot prawa prywatnego strony te poddają się rygorom prawa administracyjnego, a w razie możliwych sporów – właściwości sądów administracyjnych [Brzeziński, 1960, s. 34–35].

Aktualnie podejmowane są próby wskazania najważniejszych aspektów które należałoby wziąć pod uwagę podejmując się opracowania całościowej konstrukcji analizowanej umowy. Zaliczyć do nich można, po pierwsze, aspekt podmiotowy odnoszący się do stron zawieranej umowy (organ administracji i podmiot prywatny), po drugie – aspekt przedmiotowy odnoszący się do celu umowy, którym byłoby wypełnianie zadań publicznych. Ponadto, po trzecie, chodzi także o aspekt systemowy – polegający na poddaniu sporów wynikłych na tle tych umów sądownictwu administracyjnemu, co sprzyjać ma zwiększaniu ochrony kontrahentów takich umów, którzy przecież (w zetknięciu z administracją) wcale nie mają pozycji równorzędnej strony umowy [Kubiak-Kozłowska, 2007, s. 450–451]. W tym obszarze należy również zgodzić się z J. Zimmermannem, który podkreśla, że ochrona sądu cywilnego (z czym mamy do czynienia w sytuacji zastępowania umowy administracyjnoprawnej umową cywilną) nie odpowiada po prostu wielu dziedzinom prawa administracyjnego [Zimmermann, 2012, s. 356]. Można też zauważyć, że kompetencja sądu administracyjnego stanowi naturalną konsekwencję publicznoprawnego charakteru tych umów [Lemańska, 2001, s. 426].

Działalność społeczno-organizatorska

Kolejna z prawnych form działania, której stosowanie w sposób znaczący może wpływać na poszerzenie możliwości współpracy administracji publicznej z podmiotami ekonomii społecznej, to działalność społeczno-organizatorska.

Na początku swojego istnienia forma niniejsza wiązała się z podejmowaniem „niczym nieprzymuszonej aktywności” w ramach struktur państwa so-

cjalistycznego, poprzez podejmowanie czynów społecznych i działań o zbliżonym charakterze. Dlatego aktualny opis tej formy wymaga zwrócenia uwagi na przeobrażenia cywilizacyjne i ustrojowe, które spowodowały przewartościowanie dotychczasowych poglądów i konieczność poszukania ich nowej istoty [Kłosowska-Lasek, 2013, s. 203–214].

Działania społeczno-organizatorskie administracji mieszczą się w puli tzw. działań faktycznych, tj. nienastawionych na wywoływanie skutków prawnych, ale poprzez określone fakty mogących spowodować określoną zmianę stosunku prawnego. Zdaniem Zimmermanna, działalność społeczno-organizatorska stanowi wykładnik tej funkcji administracji, która polega na bieżącym reagowaniu na zmiany dokonujące się w życiu społecznym i gospodarczym. Nie mamy tutaj na myśli tylko wykonywania prawa, ale również tworzenie nowych wartości, organizowanie życia obywateli i ich aktywizowanie [Zimmermann, 2012, s. 293 i 366]. Działania takie nie mogą być egzekwowane z użyciem przymusu, mamy zatem do czynienia z formą niewładczą. W sposób szczególny upodabnia ona czynności podejmowane w tym obszarze przez administrację do tych, które jawią nam się jako bardziej charakterystyczne dla organizacji społecznych. Prawidłowo zorganizowana i dobrana działalność społeczno-organizatorska jest jak najbardziej przydatna do budowania szeroko rozumianego otoczenia, w jakim najpełniej może dochodzić do aktywizowania lokalnych środowisk. Nierzadko działalność społeczno-organizatorska będzie poprzedzała zaprezentowaną już formę działania, jaką jest umowa. W wielu przypadkach administracja publiczna najpierw powinna podejmować dobrze zaplanowaną działalność społeczno-organizatorską, aby w jej następstwie doprowadzić do zawarcia stosownej umowy. Jak widać, prawne formy działania administracji bardzo często zazębiają się ze sobą, tworząc strukturę komplementarną. W ramach analizowanej formy będzie mieściło się, przykładowo, prowadzenie poradnictwa prawnego, jak i psychologicznego. Ponadto, będą to wszelkiego rodzaju aktywności mieszczące się w puli działalności popularyzatorskiej, a także dotyczące zagadnień związanych z promocją poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego. Wyeksponowania wymaga-

ją zwłaszcza kwestie natury informacyjnej, które poprzez zwiększenie waloru edukacyjnego w danym obszarze wpływają wspomagająco na działania i osiąganie zakładanych celów przez podmioty ekonomii społecznej (głównie z zastosowaniem Internetu). Zgadzam się z poglądami podkreślającymi, że działalność społeczno-organizatorska może być aktualnie odczytywana jako:

- obejmująca działania podejmowane w interesie społecznym (społeczna),
- nakierowana na interakcje ze społeczeństwem (organizatorska), co wskazuje na rolę administracji jako kreatora życia społecznego, który rezygnując ze środków przymusu państwowego zachęca, promuje odpowiednie postawy, wspomaga aktywność podmiotów administrowanych (ale ich nie zastępuje) [Kłosowska-Lasek, 2013, s. 209].

Dlatego działania objęte tą formą, poprzez swoją różnorodność, pozwalają administracji zarówno adaptować się do zmieniających się warunków, jak i dokonywać pożądanej zmiany (poprzez wpływ) w odniesieniu do podmiotów administrowanych, czego efektem powinno być wzmacnianie struktur społeczeństwa obywatelskiego. Powyższe założenia wymagają administracji zaangażowanej i interaktywnej, postrzegającej podmioty ekonomii społecznej, jako istotnych uczestników niniejszych procesów.

Nie powinno budzić zatem wątpliwości, że jak najszersze sięganie po tę formę powoduje zwiększenie możliwości współuczestniczenia podmiotów ekonomii społecznej w obszarze współrealizowania dobra wspólnego.

Plany, programy i strategie

Jeśli działalność administracji ma być efektywna i sprawna, musi przebiegać w sposób przemyślany, zorganizowany, czemu służy tworzenie rozmaitych przewidzianych przepisami prawa planów, programów, czy też strategii określających, jak owo działanie ma przebiegać. Mając na uwadze obszar podejmowania współpracy z podmiotami ekonomii społecznej, dla uzyskania odpowiedniej jej jakości i natężenia, wymaga ona zaplanowania. Mówiąc o współdziałaniu, nie mamy przecież na myśli działania podejmowanego tylko incydentalnie, jednorazowo, ale właśnie pewną dłuższą kooperację, któ-

ra będzie łączyła podejmujące ją podmioty. Stąd tak istotne jest określenie rodzaju podejmowanych działań, czasookresu, czy też podmiotów kooperujących w danym zakresie.

W doktrynie podejmowane są rozmaite próby sprecyzowania pojęcia i charakteru prawnego planów, strategii i programów, jednak cechą wspólną tych przemyśleń są wnioski w postaci wieloznaczności ich istoty i charakteru. Wynika to z faktu, że w przypadku planów, strategii i programów obserwujemy dużą różnorodność uwarunkowaną podmiotowo (w sensie podmiotów, które są władne do ich tworzenia, jak i adresatów, do których są kierowane), a także przedmiotowo (mając na uwadze zagadnienia, treści, które są nimi objęte). Dodatkowo sprawę komplikuje ich różnorodny charakter prawny (akt normatywny, akt administracyjny, dane o charakterze informacyjnym, orientacyjne zalecenia). W polskiej doktrynie powojennej, początkowo owe akty planowania (tym pojęciem zbiorczym obejmuję analizowane w tym punkcie formy) ujmowano jako wiążące dyrektywy o prawnym, normatywnym charakterze, co dodatkowo wzmacniano argumentem, że były tworzone w trybie przewidzianym dla tworzenia norm prawnych. Wraz z ewolucją, jaka dokonała się na płaszczyźnie ich uchwalania i zakresu poruszanych treści, zrezygnowano z poglądów o jednoliciu prawnym charakterze norm planów i uznano różnorodny charakter zawartych w nich norm. Aktualnie dominuje pogląd o nienormatywnym charakterze norm planów [Dąbek, 2007, s. 153].

Niniejsze kwestie rodzą szereg problemów natury szczegółowej, gdyż w literaturze przedmiotu nie ma zgody nawet co do możliwości uznania aktów planowania za odrębną formę działania administracji. Sceptyczne stanowisko w tym zakresie zajmuje D.R. Kijowski, argumentując, że może za bardziej trafne należałoby uznać postrzeganie ich jako efekt działalności organu administracji (bądź instytucji realizującej zadania publiczne), którego uzewnętrznienie może przybrać formy aktu normatywnego, aktu administracyjnego, umowy, porozumienia, a nawet czynności faktycznej [Kijowski, 2013, s. 246]. Osobiście podzielam stanowisko, aby ujmować akty planowania w kategoriach odrębnej prawnej formy działania administracji. Mając świadomość przedstawionych trudności i specyfikę aktów planowania, uważam, że ana-

lizowanie zagadnień ich dotyczących w sposób zbiorczy (bez rozpraszania poprzez przypisywanie ich do poszczególnych form już istniejących) ma tę zaletę, że pozwala na podjęcie kompleksowej dyskusji na ich temat i wyeksponowanie wzajemnych powiązań, jakie między nimi zachodzą. Oznacza to zwrócenie uwagi na szczególną rolę, jaką odgrywają we współczesnej administracji – zmierzającej do świadomego kształtowania stosunków społecznych i przeobrażeń w zamierzonym z góry celu [Leoński, 2010, s. 130]. Pozwala dostrzec również wpływ, jaki miały przeobrażenia dokonujące się w polskiej administracji (transformacja ustrojowa, akcesja do Unii Europejskiej, wzrastające znaczenie zarządzania publicznego) i związany z tym rozrost i wzbogacenie katalogu, zwłaszcza takich typów czynności, które mają służyć stymulowaniu rozwoju, kształtowaniu i wdrażaniu polityki publicznej [Duniewska i in., 2005, s. 142]. Akty planowania to właśnie instrumenty polityki publicznej (pozwalające na wyznaczenie celów i kierunków jej działania) [Kulesza, Sześciło, 2013, s. 25–45], rozumianej jako zamierzony i celowy proces zmierzający do realizacji ogólnych założeń w poszczególnych obszarach życia publicznego, które mogą wynikać z „polityki rządzących”, a których celem jest zaspokojenie potrzeb społecznych (czy też szerzej: potrzeb i interesów państwa, a tym samym potrzeb społecznych [Suwaj, Szczepankowski, 2009, s. 305].

Kształtują ją rozmaici aktorzy, pośród których można wyróżnić podmioty wewnętrzne (czyli te, które w sposób bezpośredni wpływają na jej kształt, są bezpośrednio zaangażowane w jej tworzenie), jak i podmioty zewnętrzne (czyli te, które nie podejmują bezpośrednio decyzji co do kształtu tej polityki, niemniej ich głos może mieć istotne znaczenie w jej kształtowaniu) [Suwaj, Wenclik, 2009, s. 313], a do których zaliczyć można m.in. podmioty ekonomii społecznej. Owo kształtowanie może przybierać formę udziału we współtworzeniu określonych planów, programów, czy też strategii. Widoczne jest to chociażby na poziomie podstawowego aktu polityki publicznej na poziomie regionalnym, jakim jest strategia rozwoju województwa, skoro procedura jej przygotowania zakłada, że sejmik województwa określa zasady, tryb i harmonogram opracowania strategii, uwzględniając w szczególności związane z tym zadania organów samorządu województwa,

ale również tryb i zasady współpracy z aktorami zewnętrznymi. Mając na uwadze narastające znaczenie zarządzania publicznego, z pewnością problematyka planów, strategii i programów działania będzie zyskiwała na znaczeniu.

Aktualnie do cech charakteryzujących akty planowania zalicza się: 1) zawarte w ich treści zamierzenia i kierunki działania wraz ze sposobami ich realizacji, 2) ścisłe, wzajemne powiązania planów, 3) istnienie upoważnienia ustawowego do ich tworzenia – choć nie zawsze jest ono szczegółowe, 4) silny związek z normami powszechnie obowiązującymi, oraz 5) ich istotny wpływ na sytuację prawną podmiotów zewnętrznych [Właźlak, 2012, s. 133–134].

Pozostając na gruncie wielokrotnie już przywoływanej ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, tytułem przykładu można przywołać:

- plany współpracy podmiotów niepublicznych (w tym podmiotów ekonomii społecznej) z organami samorządu terytorialnego,
- programy współpracy podmiotów niepublicznych (w tym podmiotów ekonomii społecznej) z organami administracji rządowej.

W przypadku planu współpracy tworzonego na poziomie wspólnot samorządowych jego uchwalenie poprzedza przeprowadzenie konsultacji, których szczegółowy sposób określa – w drodze uchwały – organ stanowiący danej jednostki samorządu terytorialnego. Podmiotami, które aktywizować może w tym zakresie administracja są zarówno rady działalności pożytku publicznego, jak i ogół podmiotów niepublicznych. Plan może przybrać postać dokumentu rocznego lub wieloletniego. W przypadku planu rocznego jego uchwalenie przez organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego powinno nastąpić do dnia 30 listopada roku poprzedzającego okres obowiązywania programu. Ponadto, odpowiednio wójt, burmistrz, prezydent miasta, czy też zarząd powiatu lub województwa jest obowiązany – w nieprzekraczalnym terminie do dnia 30 kwietnia każdego roku – przedłożyć właściwej radzie lub sejmikowi sprawozdanie z realizacji programu współpracy za rok poprzedni, a mając na uwadze jak najpełniejszą realizację zasady dostępu do informacji publicznej, organ wykonawczy powinien to sprawozdanie opublikować w Biuletynie Informacji Publicznej. Precyzyjne

wskazanie przez ustawodawcę czasookresu podjęcia planu zrodziło problem konsekwencji w przypadku jego niedotrzymania. W wyroku z dnia 4 maja 2011 r. WSA we Wrocławiu przyjął, że uchybienie terminowi do podjęcia uchwały stanowi istotne naruszenie prawa skutkujące jej nieważnością, ponieważ uchwała stoi w wyraźnej sprzeczności z jego treścią. Przepis zastrzegający termin należy zaliczyć do grupy przepisów ściśle regulujących procedurę podejmowania uchwał (zob.: wyrok WSA w Krakowie z dnia 13 stycznia 2010 r. I SA/Kr 1526/2009)². Zupełnie odmienne stanowisko w tej kwestii zajął Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 8 listopada 2011 r. wskazując, że niedochowanie terminu określonego w art. 5a ust. 1 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, mimo iż stanowi naruszenie prawa, samo przez się nie pozbawia organu stanowiącego kompetencji do podjęcia uchwały w sprawie programu współpracy z organizacjami pozarządowymi i nie uzasadnia stwierdzenia nieważności takiej uchwały³. Stanowisko takie zostało podtrzymane w wyroku NSA z dnia 24 listopada 2011 r. Podkreślono w nim, że współpracę z organizacjami pozarządowymi uznaje się za szczególnie istotną w procesie demokratyzacji sposobu działania publicznej władzy samorządowej i zasad *good governance* przy wykonywaniu zadań publicznych, zaś co do samego terminu przyjęto, że nie jest terminem zawitym, ale instrukcyjnym. Uznanie za termin instrukcyjny, wewnętrzny nie oznacza, że organy stanowiące mogą się uchylać od podjęcia stosownej uchwały, ale wskazuje, że uchybienie mu „mimo iż stanowi niewątpliwie naruszenie prawa, nie daje podstaw do stwierdzenia nieważności uchwały i samo przez się nie pozbawia organu stanowiącego kompetencji do podjęcia takiej uchwały. Tym samym podjęcie uchwały w sprawie programu współpracy z organizacjami pozarządowymi po upływie ustawowego terminu, mimo że jest naruszeniem prawa, to w świetle zasad wykładni celowościowej, nie jest – z uwagi na przedmiot uchwały, charakter terminu i skutki, jakie wiążą się z uznaniem terminu za materialnoprawny – naruszeniem istotnym dają-

cym podstawę do stwierdzenia nieważności takiej uchwały”⁴.

Zagłębiając się w ramowe elementy planu, określone przez ustawodawcę, należy stwierdzić, że w jego treści trzeba zawrzeć, w szczególności: 1) cel główny i cele szczegółowe, 2) zasady współpracy, 3) zakres przedmiotowy, 4) formy współpracy, 5) priorytetowe zadania publiczne, 6) okres jego realizacji, 7) sposób realizacji, 8) wysokość środków planowanych na jego realizację, 9) sposób oceny realizacji, 10) informację o sposobie tworzenia programu oraz o przebiegu konsultacji, 11) tryb powoływania i zasady działania komisji konkursowych do opiniowania ofert w otwartych konkursach ofert (art. 5 ust. 5 i 5a u.d.p.p.w.).

W odniesieniu do programów dotyczących współpracy organów administracji rządowej z podmiotami ekonomii społecznej, organ administracji rządowej może przyjąć taki program w drodze zarządzenia. Również i w tym przypadku poprzedzają go konsultacje z ogółem podmiotów niepublicznych objętych zakresem podmiotowym u.d.p.p.w. Program jest sporządzany w perspektywie czasowej od roku do lat pięciu. Dążąc do jak najpełniejszej realizacji dostępu do informacji publicznych, organ administracji rządowej (nie później niż do dnia 30 kwietnia każdego roku) ogłasza w Biuletynie Informacji Publicznej sprawozdanie z realizacji programu współpracy za rok poprzedni. Należy również wskazać, że możliwość tworzenia programów nie zamyka się tylko na poziomie organów terenowej administracji rządowej. Także organ centralny, jakim jest Minister Pracy i Polityki Społecznej, po zasięgnięciu opinii Rady Działalności Pożytku Publicznego, może opracować resortowe oraz rządowe programy wspierania rozwoju podmiotów niepublicznych oraz finansowo wspierać te programy (art. 5bi 5c u.d.p.p.w.).

Co symptomatyczne, w przypadku organów samorządu terytorialnego skorzystanie z niniejszej formy działania jest obligatoryjne, natomiast w odniesieniu do administracji rządowej jest to forma fakultatywna. W tym kontekście warto podkreślić, że to właśnie na poziomie struktur samorządu terytorialnego podmioty ekonomii społecznej najpełniej mogą rozwinąć swój potencjał w obszarze współ-

² Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 4 maja 2011 r., III SA/Wr 112/2011, LexPolonica nr 2563375.

³ Wyrok NSA z dnia 8 listopada 2011 r. II OSK 1824/2011, LexPolonica nr 3041592.

⁴ Wyrok NSA z dnia 24 listopada 2011 r. II OSK 2107/2011, LexPolonica nr 3074617.

realizacji zadań publicznych. Warto tutaj odwołać się do zaprezentowanych na łamach „Ekonomii Społecznej” tekstów, a skoncentrowanych na konkretnych przykładach, zwracających uwagę m.in. na wpływ Strategii Rozwoju Krakowa, jak i poszczególnych programów tworzonych przez organy Gminy Miejskiej Kraków [Kolbek-Myszka, 2008, s. 80–82; Bohdziewicz-Lulewicz, Kobylec, 2013, s. 94–96], czy też Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013 [Guz, 2011, s. 7–17] na objęty analizą obszar tematyczny.

Zakończenie

Pragnąc uchwycić cechy aktualnego modelu administracji publicznej, należy odnotować stale narastający współudział rozmaitych podmiotów niepublicznych, w tym podmiotów ekonomii społecznej, w realizacji zadań publicznych. Oznacza to, że będą one wchodzić w rozmaite relacje z organami administracji publicznej, zaś te korzystając będą z charakterystycznych dla nich prawnych form działania. Dobór tych form może wpływać na stopień urzeczywistniania założeń wypływających z modelu *public governance*. Wobec powyższego obserwujemy odchodzenie od form władczych, na rzecz zwrócenia się przez administrację po formy niewładcze.

Formy poddane w niniejszym artykule analizie, poprzez ich częste stosowanie, mogą w efekcie wpłynąć na opracowanie takiej metody działania administracji, która w sposób możliwie najszerszy pozwala dopuszczać podmioty ekonomii społecznej do ostatecznego ukształtowania treści takiej formy. Metoda działania administracji oznacza styl rozwiązywania określonego typu spraw, innymi słowy: politykę stosowania przez administrację prawnych form działania [Olejniczak-Szałowska, 2013, s. 454–455]. Dlatego formy te postrzegam jako mające szczególne znaczenie dla zwiększania obszaru współuczestnictwa podmiotów ekonomii społecznej we „wciąganiu” ich w strukturę sieciową, tworzoną wspólnie z administracją.

Jak zostało wskazane, szczególne znaczenie w tym obszarze mają umowy – zarówno te związane z przejmowaniem zadań publicznych, jak również mające odmienne cele, a sytuujące podmioty ekonomii społecznej jako ich strony. W zależności od konkretnego rodzaju takiej umowy wpływ pod-

miotów ekonomii społecznej na ich treść będzie zróżnicowany, niemniej jednak to właśnie ta niewładcza i dwustronna forma działania ma szczególną wagę dla urzeczywistniania w praktyce zasady partnerstwa. To właśnie umowy mają zasadnicze znaczenie dla wytwarzania wzajemnej sieci powiązań z administracją publiczną.

Należy postulować możliwie szeroko zakrojone „sięganie” po działalność społeczno-organizatorską, która posługując się narzędziami dobrze znanymi podmiotom ekonomii społecznej (z obszaru ich własnej działalności), pozwala na wytworzenie rozległej płaszczyzny sprzyjającej budowaniu wzajemnych kontaktów.

W przypadku planów, programów i strategii szczególne znaczenie w obszarze objętym tematem niniejszego tekstu będą miały te spośród nich, które:

- ze względu na treść regulacji dotyczą obszarów związanych z funkcjonowaniem podmiotów ekonomii społecznej,
- zakładają jak najszerszy wpływ tych podmiotów (aktorów zewnętrznych) w procedurze ich tworzenia.

Praktyczny wymiar ma również stopień zaangażowania się administracji, wejścia w strukturę problemu, aby tworzone dokumenty nie były tylko i wyłącznie formalnym spełnieniem określonej powinności. Poziom aktywności i świadomości społecznej zmienia się i stale poszerza, a to wymaga od administracji odpowiedniego podejścia m.in. do planowania i wykonywania zadań, które nie powinny być realizowane wyłącznie z pozycji organu „zawsze wiedzącego lepiej”, co powinno mieć zapewniony priorytet w polityce administracyjnej w państwie lub w społecznościach lokalnych [Borkowski, 2005, s. 59]. Korzystanie z niniejszej formy, poprzez pryzmat problematyki współdziałania z podmiotami ekonomii społecznej, zakłada postrzeganie tych planów, programów i strategii jako współtworzonej w wyniku realnego dyskursu wizji działania zaplanowanego i skoordynowanego, jako tworzenie ram współpracy oraz włączanie do jej podejmowania. Tylko prawidłowy dobór i stosowanie form działania, które ma w swoim ręku administracja publiczna, pozwoli na pełniejsze wykorzystanie potencjałów wszystkich partnerów i realne rozwiązywanie problemów, któremu to współdziałanie powinno służyć.

Literatura

- Bohdziewicz-Lulewicz M., Kobylec D.** [2013], *Czy Kraków będzie miał Program Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej?*, „Ekonomia Społeczna” nr 2 (7).
- Borkowski J.** [2005], *Podmioty administracji publicznej a przemiany ustrojowe*, [w:] *Podmioty administracji publicznej i prawne formy ich działania. Studia i materiały z Konferencji Naukowej Poświęconej Jubileuszowi 80-tych urodzin Profesora Eugeniusza Ochendowskiego*, Dom Organizatora, Toruń.
- Brzeziński W.** [1960], *Sądowa kontrola administracji we Francji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Cieślak Z.** [2012], *Określenie prawa administracyjnego*, [w:] Z. Niewiadomski (red.), *Prawo administracyjne Część ogólna*, LexisNexis, Warszawa.
- Cieślak Z.** (red.) [2012], *Nauka administracji*, LexisNexis, Warszawa.
- Dąbek D.** [2007], *Prawo miejscowe samorządu terytorialnego*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Dolnicki B., Cybulska R.** [2007], *Nowe dwustronne formy działania administracji publicznej – zagadnienia wybrane*, [w:] J. Zimmermann (red.), *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, Zjazd Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego, Zakopane 24–27 września 2006 r., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Duniewska Z., Górski M., Jaworska-Dębska B., Olejniczak-Szałowska, Stahl M.** [2005], *Plany, strategie, programy i inne zbliżone formy prawne działania administracji*, [w:] *Podmioty administracji publicznej i prawne formy ich działania. Studia i materiały z Konferencji Naukowej Poświęconej Jubileuszowi 80-tych urodzin Profesora Eugeniusza Ochendowskiego*, Dom Organizatora, Toruń.
- Guz H.** [2011], *Wsparcie sektora ekonomii społecznej w ramach VII Priorytetu Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013*, „Ekonomia Społeczna” nr 1 (2).
- Hausner J.** [2007], *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, Kwartalnik „Ekonomia Społeczna” nr 1.
- Kijowski D.R.** [2013], *Programy, plany i strategie jako podstawa działań organów administracji publicznej*, [w:] J. Zimmermann, P. J. Suwaj (red.), *Wpływ przemian cywilizacyjnych na prawo administracyjne i administrację publiczną*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Kijowski D.R.** [2007], *Problematyka regulacji prawnej stosowania form alternatywnych wobec aktu administracyjnego*, [w:] J. Zimmermann (red.), *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, Zjazd Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego, Zakopane 24–27 września 2006 r., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Kłosowska-Lasek K.** [2013], *Wpływ przemian cywilizacyjnych na działania społeczno-organizatorskie administracji*, [w:] J. Zimmermann, P. J. Suwaj (red.), *Wpływ przemian cywilizacyjnych na prawo administracyjne i administrację publiczną*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Kolbek-Myszka K.** [2008], *Ekonomia społeczna a rozwój lokalny, na przykładzie Gminy Miejskiej Kraków*, Kwartalnik „Ekonomia Społeczna” nr 1 (2).
- Kulesza M., Sześciło D.** [2013], *Polityka administracyjna i zarządzanie publiczne*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Kubiak-Kozłowska A.** [2007], *Formy konsensualne w postępowaniu administracyjnym*, [w:] J. Zimmermann (red.), *Koncepcja systemu prawa administracyjnego*, Zjazd Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego, Zakopane 24–27 września 2006 r., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Lemańska J.** [2001], *Umowa administracyjna a umowa cywilnoprawna*, [w:] I. Skrzydło-Niżnik, P. Dobosz, D. Dąbek, M. Smaga (red.) *Instytucje współczesnego prawa administracyjnego. Księga jubileuszowa Profesora zw. dra hab. Józefa Filipka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Leoński Z.** [2010], *Nauka administracji*, C.H.Beck, Warszawa.
- Lipowicz I.** [2012], *Pojęcie administracji. Administracja publiczna a państwowa*, [w:] Z. Niewiadomski (red.), *Prawo administracyjne. Część ogólna*, LexisNexis, Warszawa.
- Łętowski J.** [1978] *Umowa jako prawna forma działania administracji państwowej*, Annales UMCS, Sectio G-lus, Lublin.
- Małeczka-Łyszczek M.** [2012], *Umowy zawierane na gruncie ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, jako przykład wykorzystania niewładczych form działania administracji w wykonywaniu zadań publicznych*, [w:] *Władztwo administracyjne: administracja publiczna w sferze imperium i w sferze dominium*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Rzeszów.
- Masternak M.** [2003], *O pojęciu form działania administracji publicznej*, [w:] J. Filippek, *Jednostka w demokratycznym państwie prawa*, Wyższa Szkoła Administracji w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała.
- Michalska-Badziak R.** [2013], *Pojęcie podmiotów administracyjnych, aparatu administracyjnego i systemu administracji publicznej*, [w:] M. Stahl (red.), *Prawo administracyjne. Pojęcia, instytucje, zasady w teorii i orzecznictwie*, 5. wydanie, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Michalska-Badziak R.** [2013], *Zasada legalności, zasada równości wobec prawa i zasada sprawiedliwości proceduralnej*, [w:] M. Stahl (red.), *Prawo administracyjne. Pojęcia, instytucje, zasady w teorii i orzecznictwie*, 5. wydanie, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Miruć A.** [2009], *Podmioty prywatne realizujące zadania publiczne – kontraktualizm*, [w:] B. Kudrycka, B.G. Peters, P.J. Suwaj (red.), *Nauka administracji*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Niewiadomski Z.** [2011], *Prawne formy działania administracji i ich sądowa kontrola*, [w:] Z. Niewiadomski (red.), *Prawo administracyjne*, LexisNexis, Warszawa.
- Olejniczak-Szałowska E.** [2013], *Pojęcie i rodzaje prawnych form działania administracji*, [w:] M. Stahl (red.), *Prawo administracyjne. Pojęcia, instytucje, zasady w teorii i orzecznictwie*, 5. wydanie, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Supernat J.** [2008], *Administracja jako splot umów*, [w:] J. Boć, L. Dziewięcka-Bokun (red.), *Umowy w administracji*, Kolonia Limited, Wrocław.
- Suwaj P.J., Wenclik M.** [2009], *„Polityka publiczna” jako pojęcie narzędzie nauki prawa administracyjnego*, [w:] B. Kudrycka, B.G. Peters, P.J. Suwaj (red.), *Nauka administracji*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Suwaj P.J., Szczepankowski R.** [2009], *Polityka publiczna jako instrument administrowania*, [w:] B. Kudrycka, B.G. Peters, P.J. Suwaj (red.), *Nauka administracji*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Starościak J.** [1957], *Prawne formy działania administracji*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa.
- Starościak J.** [1975], *Prawo administracyjne*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Ura E.** [2012], *Prawo administracyjne*, LexisNexis, Warszawa.
- Właziak K.** [2012], *Inflacja prawa administracyjnego w zakresie planowania*, [w:] P. J. Suwaj (red.), *Kryzys Prawa Administracyjnego? Tom II. Inflacja Prawa administracyjnego*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Zimmermann J.** [2012], *Prawo administracyjne*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.

The influence of selected legal forms of administrative activities on the intensity of cooperation with social economy entities

Abstract: Presented article aims to draw attention to those legal forms of public administration activities which, through their use by administrative organs – in the framework of interaction with social economy entities – significantly contribute to the increase in the scope of mutual cooperation. Considering the fact that the present questions are inscribed into the issues related to public governance, the approach exposes social economy entities as the stakeholders within the network structure. Moreover, the notion as well as possible typologies of legal form of operation, focusing mainly on contracts, social and organisational activities, plans, programmes and strategies of actions, was analysed.

Key words: legal forms of public administration operation, non-administrative forms, cooperation with social economy entities, plans, programmes, strategies, public governance.

Między rynkiem a społecznością lokalną – wybrane aspekty funkcjonowania spółdzielni socjalnych w świetle badań „Monitoring Spółdzielni Socjalnych 2010”

Albert Izdebski, Małgorzata Ołdak

Streszczenie: Spółdzielnie socjalne mające za zadanie reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym stanowią ważny instrument polityki rynku pracy. W Polsce brakuje jednak kompleksowej i pogłębionej wiedzy o tych podmiotach i ich działalności. Wypełniając tę lukę, w 2011 r. na zlecenie Departamentu Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej zostało przeprowadzone ogólnopolskie badanie pod nazwą „Monitoring Spółdzielni Socjalnych” – mające na celu przybliżenie problemów środowiska spółdzielców socjalnych. Bazując na zgromadzonych danych, w artykule prezentujemy wybrane aspekty działalności tych podmiotów. Następnie, na podstawie informacji o aktywności gospodarczej i społecznej wyróżniamy cztery typy spółdzielni socjalnych. Opisuując ich sytuację w wybranych wymiarach, określamy niektóre uwarunkowania kształtujące styl działania, wskazując jednocześnie na potencjalne czynniki mogące stanowić bariery w prawidłowym wypełnianiu zadań gospodarczych i społecznych spółdzielni socjalnych w Polsce.

Słowa kluczowe: spółdzielnia socjalna, działalność gospodarcza, aktywność społeczna.

Wprowadzenie

Zgodnie z zapisami ustawy, celem spółdzielni socjalnych jest prowadzenie działalności gospodarczej. Jednocześnie powinny one również podejmować różnorodne inicjatywy służące członkom społeczności lokalnych (art. 2 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych; Dz.U. z 2006 r., Nr 95, poz. 651 z późn. zm.). W przestrzeni gospodarczej ich podstawową funkcją jest wytwórczość. Muszą więc tworzyć takie towary lub usługi, które będą wyróżniały się na tle konkurencji, a zyski z ich sprzedaży winny pokrywać wydatki związane zarówno z procesem wytwarzania towarów i/lub usług, jak i funkcjonowaniem organizacji. Poza działalnością gospodarczą, zadaniem spółdzielni socjalnych jest także prowadzenie aktywnych działań w innym wymiarze – przestrzeni społecznej. W tym aspekcie ich podstawową funkcją jest działalność integracyjna. Poszczególne spółdzielnie prowadzą aktywność, która służy tworzeniu nowych i/lub wzmacnianiu istniejących więzi społecznych, promują określone wzorce i normy postępowania. Ich działania winny służyć nie tylko osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym, ale także przynosić określone korzyści społecznościom lokalnym.

Ten odmienny charakter zadań, które muszą wypełniać spółdzielnie socjalne może sprawiać trudności, gdyż relacje między jednym a drugim ro-

dzajem działalności trzeba tak wyważyć, aby sprostać wymogom rynku i potrzebom społeczności lokalnej. Większe zaangażowanie w jedną z działalności może odbywać się kosztem tej drugiej. Przykładowo, chęć pozyskania większej liczby zleceń z rynku wymaga większych nakładów pracy, a to oznacza ograniczenie tych nakładów na działalność o charakterze kulturalno-społecznym. I odwrotnie działania związane z organizacją imprez kulturalno-oświatowej dla społeczności lokalnej blokują zasoby pracy, które mogłyby zostać wykorzystane w działalności rynkowej. W związku z tym pojawia się kluczowe pytanie o to, w jaki sposób krajowe spółdzielnie socjalne radzą sobie z tymi dwoma odmiennymi zadaniami?

NOTA O AUTORACH

Albert Izdebski – socjolog; zainteresowania badawcze koncentruje na problematyce nierówności społecznych. Koordynator badań ilościowych w Pracowni Ewaluacji Jakości Kształcenia Uniwersytetu Warszawskiego.

dr Małgorzata Ołdak – adiunkt w Instytucie Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego. Od 2009 r. członkini grupy roboczej ds. edukacji przy Zespole ds. rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej oraz Pełnomocnik Zarządu Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych. Autorka publikacji z zakresu polityki społecznej, w tym gospodarki społecznej.

1. Cel i wybrane aspekty metodologiczne badania

W niniejszym artykule przedstawiamy związki zachodzące między poziomem aktywności gospodarczej i społecznej polskich spółdzielni socjalnych oraz wybrane aspekty funkcjonowania tych podmiotów w zależności od ich usytuowania w tych dwóch, podstawowych wymiarach aktywności. Celem prezentowanego tekstu jest przybliżenie czytelnikom podstawowych informacji o poziomie aktywności spółdzielni socjalnych w przestrzeni społecznej i gospodarczej. W pracy skoncentrowaliśmy się na opisie funkcjonowania spółdzielni w tych płaszczyznach w świetle badań empirycznych. Z uwagi na niewielką liczbę badań dotyczących działalności spółdzielni socjalnych zdecydowaliśmy się na szersze zaprezentowanie wyników kosztem rozważań teoretycznych.¹

Prezentowane poniżej wyniki analiz zostały opracowane na podstawie materiału empirycznego zgromadzonego w badaniu pt. „Monitoring Spółdzielni Socjalnych 2010”². To pierwsze ogólnopolskie, kompleksowe badanie dotyczące działalności i kondycji spółdzielczości socjalnej w Polsce zostało przygotowane w 2010 r. w Departamencie Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Głównym celem tego przedsięwzięcia była chęć zebrania – w miarę możliwości – pełnych i dokładnych informacji o funkcjonowaniu spółdzielczości socjalnej w kraju. Wśród obszernej problematyki badawczej znalazły się kwestie dotyczące: struktury organizacyjnej, obszarów działalności, kondycji finansowej spółdzielni socjalnych, a także zagadnienia odnoszące się do poziomu i zakresu korzystania z form wsparcia adresowanych do tych podmiotów oraz pytania o ocenę obowiązujących regulacji prawnych.

Zgodnie z założeniami, badanie miało objąć pełną populację, czyli wszystkie zarejestrowa-

ne na dzień 31 grudnia 2010 r. spółdzielnie socjalne. Wynikało to przede wszystkim z chęci zebrania rzetelnych i wiarygodnych informacji o różnych aspektach funkcjonowania badanych podmiotów w celu uzupełnienia luk w wiedzy o sytuacji spółdzielni socjalnych w Polsce. Ponadto ważnym argumentem za przeprowadzeniem całościowego badania była chęć aktualizacji danych na temat spółdzielni.

W celu pozyskania danych w „Monitoringu Spółdzielni Socjalnych 2010” zastosowano technikę, jaką jest wystandaryzowany kwestionariusz ankiety. Wykorzystane w procesie zbierania informacji narzędzie było bardzo rozbudowane zarówno pod względem formalnego układu, jak i konstrukcji pytań. Szerokie spektrum podejmowanej problematyki spowodowało, że kwestionariusz był bardzo obszerny. Ostatnie pytanie w kwestionariuszu miało numer 86, ale w rzeczywistości respondenci w trakcie wywiadu udzielali odpowiedzi na blisko 500 pytań³. Ankieta była wypełniana przez osoby mające pełną wiedzę o funkcjonowaniu spółdzielni w różnych jej wymiarach, zwykle byli to członkowie Zarządów lub Rad Nadzorczych⁴. Badania terenowe przeprowadził Ogólnopolski Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych w okresie od czerwca do września 2011 r.⁵ W badaniu wzięło udział 112 spółdzielni socjalnych spośród 287 podmiotów zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze Sądowym⁶, a więc badaniem objęto blisko 40% figurujących w rejestrze podmiotów. Należy przy tym podkreślić, że zasięg

³ Osobami odpowiedzialnymi za prawidłowe zebranie danych w spółdzielniach byli specjalnie wybrani i przeszkoleni badacze. W skład zespołu badawczego weszły tylko osoby, które miały szeroką wiedzę i praktyczne doświadczenia w obszarze spółdzielczości socjalnej. Pozwoliło to na bieżąco kontrolować proces zbierania danych.

⁴ Więcej informacji na temat organizacji badania w: [Informacja, 2012].

⁵ W celu zachęcenia spółdzielców do wzięcia udziału w badaniu proces zbierania danych został poprzedzony wysyłką listu rekomendacyjnego. W dokumencie tym przedstawiono główne cele badania i znaczenie przedsięwzięcia badawczego dla środowiska spółdzielni socjalnych. List rekomendacyjny został podpisany przez Krzysztofa Więckiewicza, Dyrektora Departamentu Pożytku Publicznego MPIPS i Cezarego Miżejewskiego, Prezesa Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych. Treść tego listu została również zamieszczona, wraz z informacją o badaniu, na branżowych stronach internetowych (m.in. www.pozYTEK.gov.pl, www.ozrzs.pl, www.ngo.pl, www.spoldzielnie.org). W celu podniesienia poziomu uczestnictwa w badaniu w czasie zbierania danych zespół badaczy kontaktował się z poszczególnymi spółdzielni, monitorując ich postępy w udzielaniu odpowiedzi.

⁶ Tyle podmiotów figurowało w rejestrze na dzień 31 grudnia 2010 r.

¹ Dotychczasowe badania w ograniczony sposób podejmowały zagadnienie aktywności społeczno-gospodarczej spółdzielni socjalnych. Ponadto były zazwyczaj prowadzone w wybranych regionach i zwykle na małych zbiorowościach [zob. np. Boryszewski, Ciecieląg, 2008; Kobielska, 2010; Wyniki badania losów członków spółdzielni socjalnych, Wrota Warmii i Mazur, Samorząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego, dostępne na: http://wrota.warmia.mazury.pl/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=8048].

² W trakcie badania przeprowadzonego w 2011 r. zbierano informacje dotyczące sytuacji spółdzielni socjalnych w 2010 r.

badania wynikał głównie z nieaktualności dostępnych informacji teleadresowych⁷.

W większości województw badaniem objęto ponad 40% z ogółu zarejestrowanych podmiotów, choć należy zaznaczyć, że między poszczególnymi województwami występowały znaczne różnice w zasięgu badań. Największy zasięg badania – wynoszący 80% lub więcej – charakteryzował województwa: lubelskie, podkarpackie, świętokrzyskie, a najmniejszy województwa: wielkopolskie, lubuskie oraz zachodniopomorskie, gdzie badaniem objęto jedynie kilkanaście procent spośród podmiotów zarejestrowanych w bazie spółdzielni socjalnych MPIPS (dane przedstawiono w tabeli 1).

Krótko charakteryzując objętą monitoringiem zbiorowość spółdzielni socjalnych, należy podkreślić, że wśród badanych podmiotów największą grupę stanowiły spółdzielnie (38%) o bardzo krótkim stażu, tj. takie, które zostały zarejestrowane w 2010 r. Jedynie co 10 spółdzielnia została zarejestrowana w 2005 r., czyli jeszcze przed uchwaleniem ustawy o spółdzielniach socjalnych.

W badanej zbiorowości zdecydowanie dominowały spółdzielnie socjalne założone przez osoby fizyczne (94%). Zaledwie 5% spółdzielni zostało utworzonych przez osoby prawne, i tylko 1% w oparciu o mieszany model członków założycieli, tj. składający się z osób fizycznych i prawnych.

Przeciętna liczba członków założycieli badanych spółdzielni socjalnych wynosiła 7,75. Główną grupą, spośród której rekrutuje się większość członków założycieli spółdzielni socjalnych są osoby bezrobotne. W przypadku 83% spółdzielni członkami założycielami były osoby bezrobotne. Uwagę zwraca również stosunkowo wysoki odsetek spółdzielni mających w składzie członków założycieli osoby niepełnosprawne (38,4%). Jednocześnie należy podkreślić, że w składzie podmiotów założycielskich badanych spółdzielni nie było osób zwalnianych z zakładów karnych, osób uzależnionych od narkotyków czy uchodźców oraz kościelnych osób prawnych. W 2010 r. wśród badanych spółdzielni socjalnych zdecydowanie przeważały spółdzielnie małe – liczące od 5 do 9 członków. Więcej członków liczyło zaledwie 10% spółdzielni (więcej szczegółów w [Informacja o funkcjonowaniu, 2012]).

Podjmując w prezentowanym artykule problematykę aktywności gospodarczej i społecznej spółdzielni socjalnych, zamierzamy przedstawić strukturę tych podmiotów według stopnia orientacji ich działalności na zadania społeczne i gospodarcze. Mimo iż kwestionariusz ankiety liczył kilkadziesiąt pytań, to jednak możliwość oceny poziomu aktywności badanych podmiotów na polu społecznym i gospodarczym była mocno ograniczona. W celu określenia poziomu aktywności spółdzielni socjalnych analizie poddaliśmy informacje z pytań na temat:

- zakresu i rodzaju działalności gospodarczej, gdzie respondenci mogli zaznaczyć 60 różnych rodzajów działalności gospodarczej,
- zakresu i rodzaju działalności kulturalno-społecznej na rzecz swoich członków oraz otoczenia lokalnego, gdzie respondenci mogli zaznaczyć 17 różnych rodzajów takich działalności, a także o to, czy spółdzielnia prowadziła działalność społecznie użyteczną w sferze pożytku publicznego (w tym pytaniu badani mogli zaznaczyć 33 sfery).

Dzięki powyższym informacjom byliśmy w stanie określić poziom aktywności badanych spółdzielni, przyjmując łączną liczbę pól aktywności w przestrzeni gospodarczej oraz społecznej za wskaźnik poziomu aktywności spółdzielni socjalnych. Oznacza to, że zbudowany wskaźnik poziomu aktywności gospodarczej mógł przyjmować wartości w przedziale od 0 do 60; zaś wskaźnik działalności społecznej mógł przyjmować wartości od 0 do 50. Wyższa wartość wskaźnika świadczy o większej aktywności spółdzielni na jednym bądź drugim polu działalności.

W tym miejscu należy zastrzec, że taki wskaźnik ma jednak charakter orientacyjny. Wynika to z tego, że tak określony poziom aktywności – niezależnie czy gospodarczej, czy społecznej – odnosi się do deklarowanej liczby podjętych przez spółdzielnie działań. Oznacza to, że mamy do czynienia z pomiarem dość ogólnikowym nie tylko dlatego, że opieramy się na deklaracjach badanych, ale przede wszystkim dlatego, że w badaniu nie mierzono ani trwałości ani efektywności tych działań. Przykładowo, problem z mało precyzyjnym pomiarem tkwi w tym, że jeśli dwie spółdzielnie zadeklarowały prowadzenie działalności gospodarczej

⁷ Szybka dezaktualizacja danych rejestrowych może wskazywać na to, że dużo spółdzielni socjalnych zaprzestaje działalności w stosunkowo krótkim okresie czasu.

Tabela 1. Liczba spółdzielni socjalnych w badanej zbiorowości i w populacji oraz zasięg badania

Województwo	Liczba podmiotów objętych badaniem spółdzielni	Liczba podmiotów zarejestrowanych	Zasięg badania
Dolnośląskie	8	19	42,1%
Kujawsko-pomorskie	9	17	52,9%
Lubelskie	12	13	92,3%
Lubuskie	2	12	16,7%
Łódzkie	14	23	60,9%
Małopolskie	5	20	25,0%
Mazowieckie	8	30	26,7%
Opolskie	4	7	57,1%
Podkarpackie	10	12	83,3%
Podlaskie	2	5	40,0%
Pomorskie	9	17	52,9%
Śląskie	10	40	25,0%
Świętokrzyskie	4	5	80,0%
Warmińsko-mazurskie	8	19	42,1%
Wielkopolskie	5	36	13,9%
Zachodniopomorskie	2	11	18,2%

Źródło: opracowanie własne.

w trzech branżach, to w świetle wskaźnika ilościowego takie spółdzielnie nie różnią się między sobą. Jednak jakościowa różnica między nimi może być bardzo wyraźna. Jedna ze spółdzielni prowadzi bowiem systematyczną działalność gospodarczą w trzech branżach, natomiast druga prowadzi taką działalność tylko w jednej branży, choć – akurat w 2010 r. – pozyskała pojedyncze zlecenia w dwóch dodatkowych branżach⁸. Inną ułomnością tak skonstruowanego wskaźnika jest to, że nie uwzględnia on rezultatów działań, tj. ani skali zysków z przedsięwzięć gospodarczych, ani skali korzyści wynikających z działań społecznych. Niestety w badaniu „Monitoring Spółdzielni Socjalnych 2010 r.” o tego rodzaju efekty nie pytano respondentów. Biorąc jednak pod uwagę wyraźne luki w wiedzy o poziomie aktywności gospodarczej i społecznej krajowych spółdzielni socjalnych oraz wagę tej problematyki, uznaliśmy za celowe przedstawienie tego zagadnienia.

2. Aktywność gospodarcza i społeczna spółdzielni socjalnych

Omówienie wyników rozpoczynamy od ogólnej charakterystyki działalności spółdzielni socjalnych w przestrzeni gospodarczej i społecznej, aby scharakteryzować wyniki badania. Dopiero w kolejnej części artykułu szczegółowo zajmiemy się problemem związków między aktywnością badanych podmiotów w tych dwóch, różnych sferach.

Badane spółdzielnie w przeważającej mierze prowadziły takie rodzaje działalności gospodarczej, które należy zaliczyć do aktywności w sektorze usług. Wśród objętych badaniem podmiotów jedynie około 12% deklarowało, że w zakresie prowadzonej aktywności gospodarczej zajmują się także działalnością produkcyjną. Tę znaczącą dysproporcję aktywności spółdzielni w tych dwóch sektorach można tłumaczyć koniecznością zaangażowania większego kapitału w przypadku produkcji niż usług. Uruchomienie procesu produkcji, nawet niezbyt skomplikowanych towarów, wymaga zdecydowanie większych nakładów finansowych niż rozpoczęcie działalności po-

⁸ Analogicznie, problem «incydentalności – systematyczności» działań dotyczy wskaźnika z obszaru aktywności społecznej.

legającej na świadczeniu usług. Ponadto, jak wynika z zebranego materiału, głównymi przesłankami decydującymi o profilu działalności gospodarczej są umiejętności i wykształcenie członków spółdzielni. Można zatem przypuszczać, że spółdzielcy wybierając profil działalności ekonomicznej – w przypadku, gdy nie dysponują dużymi zasobami kapitałowymi i opierają się na kwalifikacjach swoich członków – w sposób naturalny profilują swoją działalność na świadczenie usług i w tym obszarze poszukują nisz rynkowych.

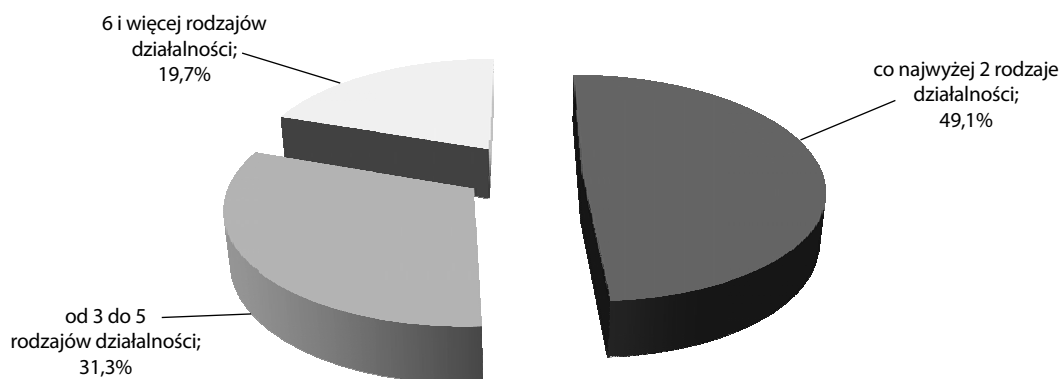
Jak wskazują wyniki badania, spółdzielnie socjalne w Polsce w większości przypadków prowadzą kilka rodzajów działalności gospodarczej – średnio 3,5⁹. Jednak pod tym względem są one mocno zróżnicowane, gdyż co najmniej połowa badanych podmiotów prowadzi nie więcej niż 3 rodzaje działalności. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 1, wśród spółdzielni dominowały te, które prowadziły nie więcej niż dwa rodzaje działalności gospodarczej – stanowiły one blisko połowę spośród badanych podmiotów. Jedynie co piąta badana spółdzielnia socjalna prowadziła więcej niż sześć rodzajów działalności gospodarczej.

Warto przy tym nadmienić, że badani spółdzielcy w przytłaczającej większości – 80% badanych

– deklarowali zamiar poszerzenia działalności gospodarczej. Rozwój działalności ekonomicznej badani wiązali przede wszystkim z rozszerzeniem rynków zbytu lub oferty, ale w ramach obecnie prowadzonych rodzajów działalności. Jedynie co piąta spółdzielnia rozwój wiązała z podjęciem nowych rodzajów działań.

Przechodząc do opisu aktywności społecznej spółdzielni socjalnych, należy powiedzieć, że wyraźna większość spółdzielni (63%) prowadziła działania kulturalno-oświatowe, zaś nieco ponad połowa z badanej zbiorowości zadeklarowała aktywność w sferze pożytku publicznego. Wyniki bardziej szczegółowej analizy, przedstawione na rysunku 2, pozwalają stwierdzić, że w badanej zbiorowości dominowały takie podmioty, które prowadziły zarówno działania kulturalno-społeczne, jak i wykazywały takie rodzaje aktywności, które zaliczamy do sfery pożytku publicznego. Stosunkowo duży odsetek spółdzielni, bo aż 29%, nie prowadziło działań ani w sferze pożytku publicznego, ani tych o charakterze kulturalno-oświatowym. Oznacza to, że wśród badanych spółdzielni wiele koncentruje się tylko i wyłącznie na działalności gospodarczej, pomijając prace/poczynania na rzecz społeczności lokalnej.

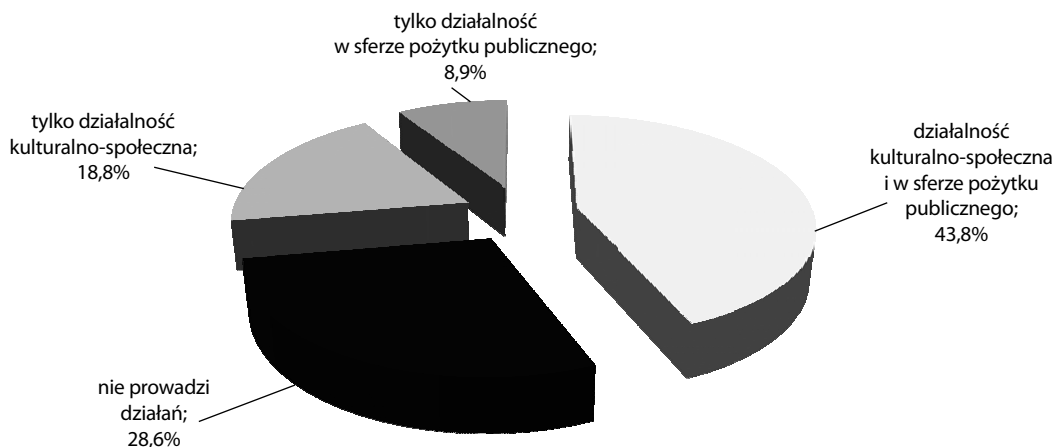
Rysunek 1. **Struktura spółdzielni socjalnych według liczby prowadzonych rodzajów działalności gospodarczej**



Źródło: opracowanie własne.

⁹ Tyle wyniosła średnia arytmetyczna dla ogółu objętych badaniem spółdzielni, a więc i takich, które zadeklarowały, że w 2010 r. nie prowadziły działalności gospodarczej.

Rysunek 2. Struktura spółdzielni socjalnych według rodzajów prowadzonych działalności społecznych



Źródło: opracowanie własne.

O zaniedbywaniu przez badane podmioty działań na rzecz społeczności lokalnej świadczą także i inne wyniki. Okazuje się, że wśród tych spółdzielni, które prowadziły działania kulturalno-społeczne najczęściej wskazywano na działania społeczne na rzecz członków spółdzielni – 86% wskazań, następnie miejsce zajmowały działania o charakterze korporacyjnym – 67% wskazań, a na ostatnim miejscu zostały wymienione działania o charakterze obywatelskim – 59% wskazań. Ogólnie rzecz ujmując, oznacza to, że aktywność społeczna spółdzielni jest adresowana do wąskiej grupy osób, członków spółdzielni. Możemy się tylko domyślać, jakie są przyczyny relatywnie niskiego poziomu społecznej aktywności badanych podmiotów. Zaangażowanie spółdzielni socjalnych na polu gospodarczym i starania mające na celu sprostanie wymogom rynkowym mogą powodować mniejsze zainteresowanie badanych podmiotów przestrzenią społeczną. A jeśli już takie działania są podejmowane, to są ograniczane do wąskich grup przedstawicieli społeczności lokalnej.

Przeciętna liczba rodzajów działalności społecznych w badanej zbiorowości wyniosła 2,3. Ten wynik może być mylący, gdyż – tak jak to wcześniej podkreślaliśmy – duża część spośród objętych badaniem podmiotów nie przyznawała się do prowadzenia jakiegokolwiek aktywności w przestrzeni społecznej. Wykorzystując do opisu inną miarę, można powiedzieć, że przynajmniej połowa spółdzielni socjalnych prowadziła co najwy-

żej 1 rodzaj działalności społecznej. Struktura badanych spółdzielni według liczby prowadzonych działań społecznych jest mniej korzystna niż ta, która charakteryzuje aktywność gospodarczą badanych podmiotów.

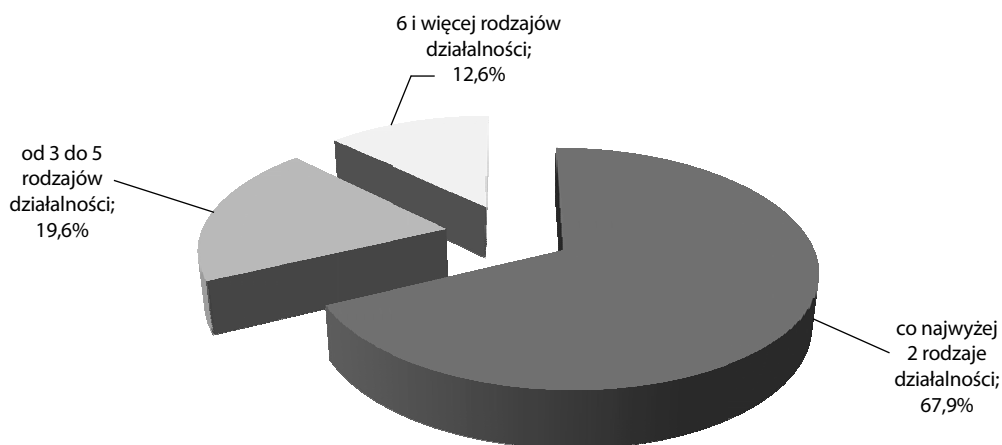
Z zebranych danych wynika, że dwie na trzy spółdzielnie prowadziły co najwyżej dwa rodzaje działań w przestrzeni społecznej, a jedynie nieco ponad 10% z nich przeprowadziło w 2010 r. sześć lub więcej działań.

3. Działalność gospodarcza a aktywność społeczna – wybrane aspekty sytuacji odmiennie ukierunkowanych spółdzielni socjalnych

W kontekście wypełniania wymogów rynku i potrzeb społeczności lokalnych nasuwa się niezwykle interesujące pytanie: czy można zaobserwować wyraźne związki między liczbą prowadzonych działań w tych dwóch przestrzeniach? Dodatkowo przyjmując, że wyżej wymienione funkcje – gospodarcza i społeczna – są fundamentalne z punktu widzenia funkcjonowania spółdzielni socjalnych, można w oparciu o te dwie osie teoretycznie wyznaczyć wśród badanych podmiotów cztery segmenty. Określenie liczebności poszczególnych segmentów jest pierwszym celem niniejszej analizy.

W skład pierwszego segmentu, który można określić jako *zorientowany modelowo*, wchodzi te

Rysunek 3. **Struktura spółdzielni socjalnych według liczby prowadzonych rodzajów działań społecznych**



Źródło: opracowanie własne.

spółdzielnie, które prowadzą wiele różnych przedsięwzięć gospodarczych i są także bardzo aktywne w obszarze działalności społecznej. W drugim segmencie – *zorientowanym rynkowo* – znajdują się te podmioty, które podejmują dużą liczbę przedsięwzięć gospodarczych i jednocześnie niewiele działań w sferze społecznej. Do trzeciego segmentu – *zorientowanego społecznie* – zaliczymy te spółdzielnie socjalne, które prowadzą niewielką liczbę aktywności gospodarczych, ale charakteryzują się dużą liczbą podejmowanych działań społecznych. Ostatni segment, który można nazwać *mało aktywnym*, tworzą te podmioty, które wykazują się niską aktywnością zarówno w wymiarze gospodarczym, jak i społecznym¹⁰. Zebrany materiał empiryczny pozwala zarówno określić prawidłowości zachodzące

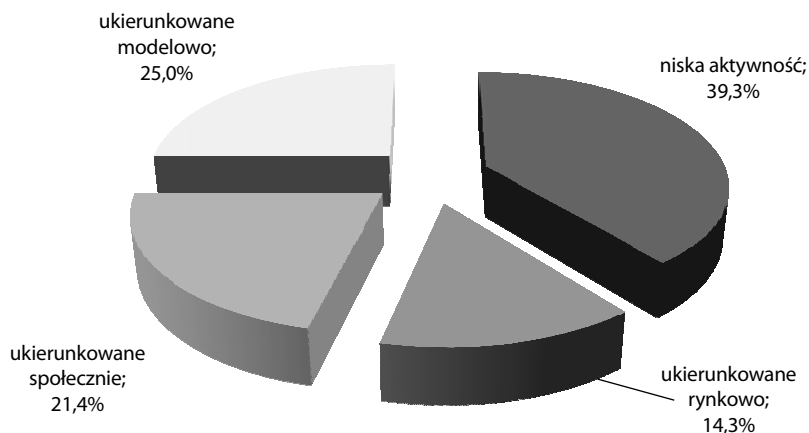
między działaniami rynkowymi i społecznymi badanych podmiotów, jak i oszacować strukturę badanej zbiorowości według powyższej typologii. Na koniec postaramy się ukazać niektóre specyficzne cechy różniące spółdzielnie przynależące do poszczególnych segmentów.

Odpowiedź na pytanie o to, czy wysokiemu poziomowi aktywności gospodarczej towarzyszy także wysokie natężenie działań społecznych realizowanych przez spółdzielnie socjalne nie jest szczególnie skomplikowana. Jak pokazała analiza, zależność między liczbą aktywności gospodarczych i społecznych ma charakter zbliżony do liniowego. Oszacowany współczynnik korelacji liniowej charakteryzujący kierunek i siłę związku między liczbą rodzajów działalności gospodarczej i społecznej wyniósł 0,538. Oznacza to, że mamy do czynienia z pozytywną zależnością polegającą na tym, że im wyższa aktywność w jednej przestrzeni, tym wyższa aktywność w drugiej sferze.

Jak pokazano na rysunku 4, spółdzielnie zorientowane modelowo oraz o niskiej aktywności dominują wśród objętych badaniem podmiotów – łącznie stanowią one blisko 2/3 spośród badanej zbiorowości. Problem w tym, że spółdzielnie mało aktywne stanowią ok. 40% badanych, a udział tych zorientowanych modelowo, czyli cechujących się wysoką aktywnością w przestrzeni gospodarczej i społecznej jest znacznie mniejszy – tylko 25%.

¹⁰ Na podstawie analizy rozkładów wskaźników aktywności gospodarczej i społecznej pojedyncze spółdzielnie zostały przypisane do teoretycznie wyodrębnionych segmentów spółdzielni. Kryterium podziału miało charakter empiryczny i opierało się na liczebności – chodziło o to, aby wyodrębnione segmenty charakteryzowały się odpowiednio dużymi reprezentacjami. W skład segmentu zorientowanego modelowo weszły spółdzielnie prowadzące przynajmniej cztery rodzaje działalności gospodarczej i przynajmniej dwa rodzaje działalności społecznej, spółdzielnie zorientowane rynkowo prowadziły przynajmniej cztery rodzaje aktywności gospodarczej i nie więcej niż jedną działalność społeczną, spółdzielnie zorientowane społecznie prowadziły nie więcej niż trzy rodzaje działalności gospodarczej i przynajmniej dwa rodzaje aktywności społecznej, a do segmentu mało aktywnych podmiotów zaliczono te, które prowadziły nie więcej niż trzy rodzaje aktywności gospodarczej i nie więcej niż jeden rodzaj działalności społecznej.

Rysunek 4. Struktura spółdzielni socjalnych według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

Należy zaznaczyć, że wśród podmiotów uczestniczących w „Monitoringu Spółdzielni Socjalnych 2010” blisko 10% stanowiły takie spółdzielnie, które nie prowadziły żadnych działań – ani w przestrzeni rynkowej, ani społecznej. Można przypuszczać, że były to spółdzielnie, które z różnych powodów zaprzestały funkcjonowania i w momencie badania figurowały tylko w rejestrze, tzn. nie wykonywały żadnych realnych działań¹¹.

To ustalenie staje się istotne zwłaszcza w kontekście określania liczbowego potencjału spółdzielczości socjalnej, bowiem – jak pokazują wyniki badania – stosunkowo duża część z nich nie prowadzi działalności.

W świetle powyższych ustaleń pojawiają się kolejne pytania. Ogólnie dotyczą one tego, czy poszczególne kategorie spółdzielni wyodrębnione według modelu działalności posiadają podobne czy odmienne cechy. W szczególności zaś pytania te dotyczą takich cech spółdzielni, które można uznać za uwarunkowania aktywności na rynku i w społeczności lokalnej lub ewentualnie konsekwencje stylu funkcjonowania. Poniżej przedstawiamy wybrane wyniki analiz, dzięki którym można udzielić odpowiedzi na te pytania.

O sposobach funkcjonowania spółdzielni socjalnych może decydować przynajmniej kilka cech

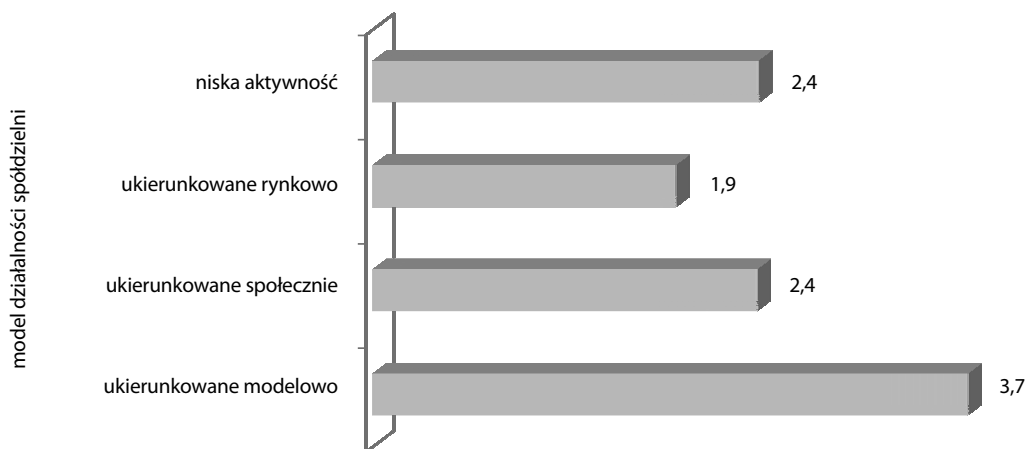
organizacji, wśród których można wymienić czas prowadzenia działalności, liczbę osób pracujących, a także przyjęte rozwiązania organizacyjne. Omówienie wyników należy rozpocząć od pierwszej cechy. Można spodziewać się, że długość prowadzenia działalności wyraźnie warunkuje ukierunkowanie działalności – te spółdzielnie, które działają dłużej mają większe doświadczenie, a więc powinno być im z tego powodu łatwiej odpowiadać na wymogi rynku i jednocześnie wykonywać działania na rzecz społeczności lokalnej. Dane zaprezentowane na rysunku 5 potwierdzają to przypuszczenie. Średni okres funkcjonowania spółdzielni socjalnych modelowo ukierunkowanych, tzn. tych, które cechuje wysoka aktywność zarówno na rynku, jak i w wymiarze społecznym, jest wyraźnie wyższy niż tych ukierunkowanych inaczej.

Na podstawie takich wyników możemy przypuszczać, że w pierwszych latach działalności aktywność spółdzielców koncentruje się wokół kwestii organizacyjnych – zarówno wewnętrznych, takich jak np. wypracowanie kultury organizacji, jak i zewnętrznych, np. pozyskanie klientów czy partnerów w działaniach społecznych. Dopiero po rozwiązaniu tego typu problemów spółdzielnie mogą rozwinąć w pełni swoją działalność.

Do interesujących wniosków prowadzi kolejna analiza, czyli ta zogniskowana na różnicach w liczbie osób pracujących w odmiennie zorientowanych spółdzielniach. Liczbę osób zaangażowa-

¹¹ Należy jednak zaznaczyć, że część badanych spółdzielni socjalnych (38%) została zarejestrowana w 2010 r., a zatem mogły one jeszcze nie rozpocząć działalności gospodarczej.

Rysunek 5. Przeciętny okres funkcjonowania spółdzielni socjalnych w latach według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

nych w działania spółdzielni można traktować jako potencjał niezbędny w codziennych działaniach. W zgodzie z takim założeniem można oczekiwać, że im liczniejsza spółdzielnia, tym więcej różnych działań będzie wykonywać. Ta hipoteza nie w pełni znajduje potwierdzenie w świetle zebranego materiału empirycznego.

Jak wynika z danych przedstawionych na rysunkach 6 i 7, potencjał ludzki w spółdzielniach socjalnych wiąże się z typem aktywności badanych podmiotów, lecz sytuacja przedstawia się różnie w zależności od tego, czy uwzględnimy liczbę członków, czy też liczbę pracowników nie będących członkami spółdzielni. Okazuje się, że spółdzielnie o niskiej aktywności na obu polach mają przeciętnie dużo wyższą liczbę członków niż pozostałe. Jednocześnie średnia liczba zatrudnionych w takich podmiotach pracowników nie będących członkami spółdzielni jest mniejsza niż w pozostałych typach objętych badaniem podmiotów, w szczególności w spółdzielniach charakteryzujących się wysokim poziomem aktywności w dwóch obszarach.

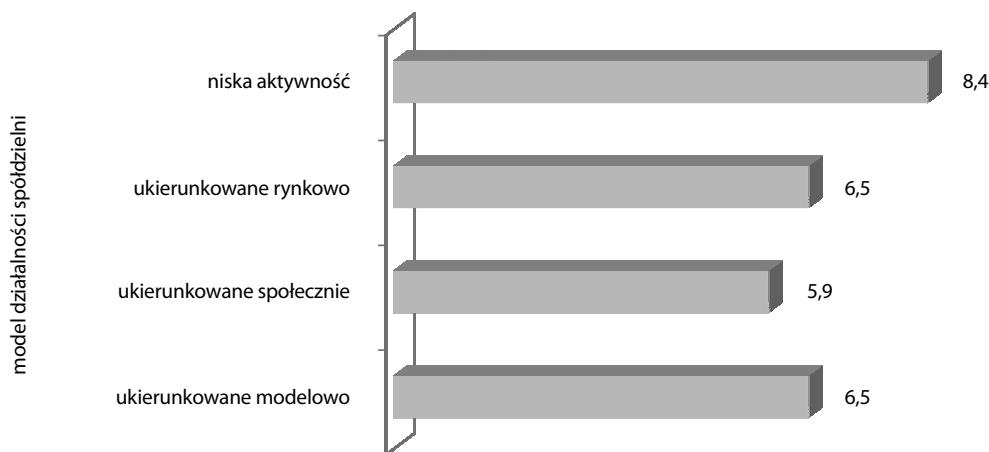
Nasuwa się zatem przypuszczenie, że duża liczba członków może powodować trudności w procesie wewnętrznej organizacji, a w szczególności w sferze podejmowania decyzji oraz podziału kompetencji. W sytuacji, gdy spółdzielnia liczy wielu członków mających równe prawa decydowania, a jednocześnie odmienne wizje dotyczące kierun-

ków działań może dojść do paraliżu decyzyjnego. Kiedy bowiem brakuje jasnych zasad dochodzenia do konsensusu, wtedy dyskusja na temat tego, co robić będzie na tyle angażująca, że zastąpi rzeczywiste działania. Ponadto duża liczba członków w organizacji może przyczyniać się do nakładania się zakresów kompetencji i tym samym zwiększać nieefektywność podejmowanych działań.

Powyższe ustalenia nie oznaczają jednak, że w przypadku spółdzielni socjalnych czynnikiem warunkującym ich wyższą aktywność jest mniej liczny personel. Okazuje się bowiem, że jeśli weźmiemy pod uwagę spółdzielnie, które najlepiej radzą sobie z wymogami ustawowymi łączenia działalności gospodarczej z działaniami na rzecz społeczności lokalnej, to mają one najwyższą przeciętną liczbę pracowników, którzy nie są członkami spółdzielni¹². W podmiotach ukierunkowanych modelowo przeciętnie było zatrudnionych dwukrotnie więcej takich pracowników niż wśród tych, które charakteryzowały się niskim poziomem aktywności gospodarczej i społecznej. Oznacza to więc, że spółdzielnie o wysokim poziomie aktywności na rynku i wśród społeczności lokalnej nie tylko prowadzą większą liczbę działań, ale także tworzą więcej nowych miejsc pracy i tym samym w większym stop-

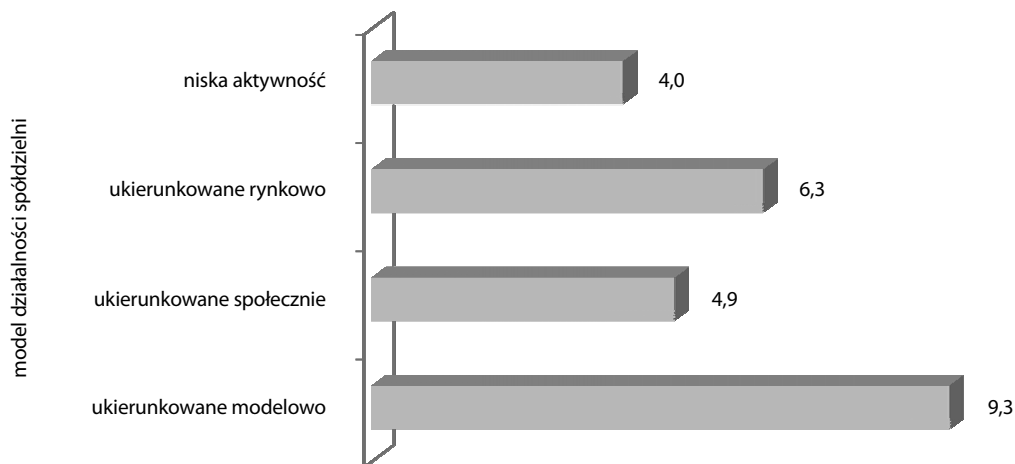
¹² Chodzi o wszystkie osoby, które w okresie całego 2010 r. pracowały na rzecz spółdzielni socjalnej i nie były jej członkami, niezależnie od okresu i formy zatrudnienia.

Rysunek 6. Przeciętna liczba członków spółdzielni socjalnych według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 7. Przeciętna liczba zatrudnionych pracowników według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

niu wypełniają pokładane w spółdzielniach społecznych nadzieje.

Uzyskane wyniki mówią nam, że faktycznie do realizacji większej liczby działań konieczne jest wykorzystanie większej liczby pracowników. Poza tym, oczywiście poziom zatrudnienia powinien być dopasowany do bieżących zadań i potrzeb, czyli polityka zatrudnienia powinna być elastyczna.

Kolejne wyniki badań również potwierdzają znaczenie kwestii wewnętrznej organizacji pracy

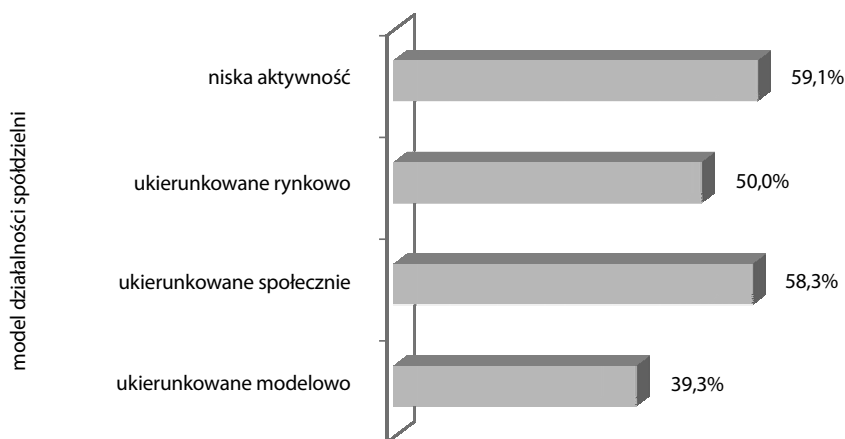
w spółdzielniach i nasze wcześniejsze interpretacje. W większości spółdzielni modelowo ukierunkowanych nie przyjęto żadnych innych dokumentów organizacyjnych poza statutem spółdzielni, natomiast w pozostałych typach spółdzielni udział takich, w przypadku których przyjęto jedynie statut nie przekraczał 50%. Naszym zdaniem pokazuje to, że proces wewnętrznej organizacji pracy w badanych podmiotach angażuje dużo czasu i energii, które mogłyby zostać wykorzystane na innych po-

lach aktywności. Ponadto, dzięki „biurokratycznemu gorsetowi” – tzn. zbyt dużej liczbie dokumentów organizujących działania, określających reguły pracy i inne obszary funkcjonowania – spółdzielnie socjalne tracą elastyczność w działaniu. Regulacje mogą skutecznie blokować adekwatną reakcję podmiotów na oczekiwania społeczne bądź rynkowe bezpośrednio poprzez swoje zapisy. Mogą także stwarzać bariery pośrednio poprzez oddziaływanie na mentalność spółdzielców – brak procedury skut-

kuje nie tylko brakiem działania, ale nawet brakiem zainteresowania problemem.

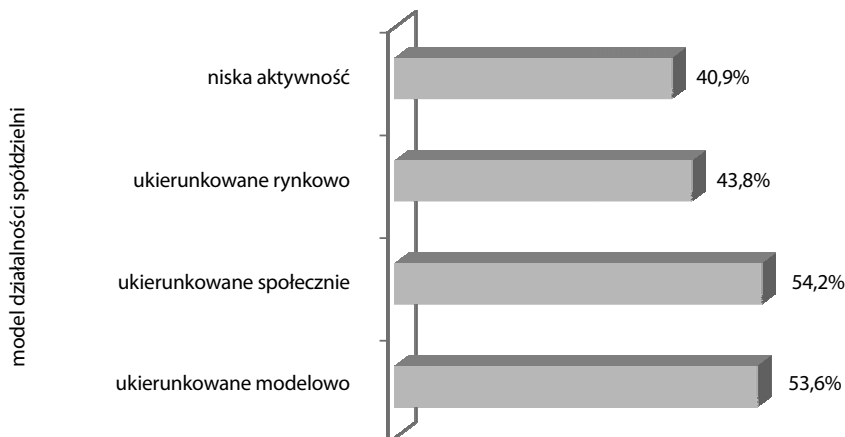
Z punktu widzenia właściwego funkcjonowania spółdzielni, a więc aktywnej działalności na wielu polach gospodarczych i społecznych, ważniejszym aspektem niż formalne uregulowanie organizacji pracy jest wizja i plan działania, czyli elementy zewnętrznej organizacji działalności. Bez długookresowej wizji tego, co zamierza się osiągnąć oraz w sytuacji braku planu działań dane przedsięwzię-

Rysunek 8. Procent spółdzielni socjalnych, w których zostały formalnie przyjęte dokumenty organizacyjne, poza statutem spółdzielni, według modelu prowadzonej działalności



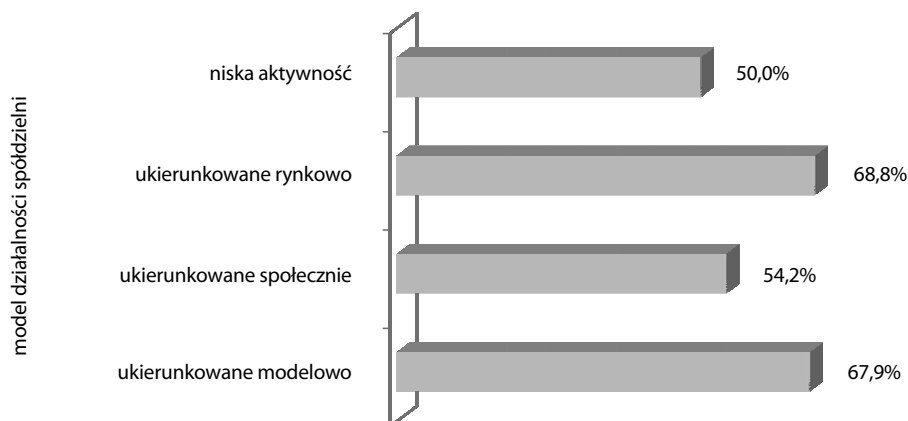
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 9. Procent spółdzielni socjalnych posiadających strategię rozwoju przedsiębiorstwa według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 10. Procent spółdzielni społecznych prowadzących pomiar efektów swoich działań według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

cie w sposób naturalny zostaje skazane na poważne trudności lub wręcz na porażkę.

Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 9, wśród krajowych spółdzielni społecznych frakcja takich, które mają strategię rozwoju przedsiębiorstwa jest niska. Mniejszość spośród podmiotów zadeklarowała, że posiada taką strategię. Ogólnie, to niekorzystnie świadczy o przygotowaniu środowiska spółdzielców do stojących przed nimi wyzwań. Brak strategii działania oznacza bowiem, że podejmowane działania są jedynie reakcją na bieżące potrzeby i w związku z tym są zwykle chaotyczne.

Warto jednak odnotować pewne różnice w tym aspekcie między spółdzielniami o niskiej i wysokiej aktywności społecznej i gospodarczej. W tym ostatnim segmencie grupa podmiotów posiadających strategię rozwoju jest wyraźnie wyższa niż w tym pierwszym. Możemy więc stwierdzić, że brak wizji w pewnym stopniu rzutuje na liczbę realizowanych działań. Reasumując, spółdzielcy winni w większej mierze koncentrować się na zewnętrznej organizacji funkcjonowania niż wewnętrznym regulowaniu zasad pracy.

Powyższą konkluzję potwierdzają także kolejne wyniki analizy, tj. odpowiedzi na pytanie o to, czy spółdzielnie prowadzą pomiar efektów swojej działalności. Po pierwsze, należy stwierdzić, że tego typu monitoring prowadzi stosunkowo mało pod-

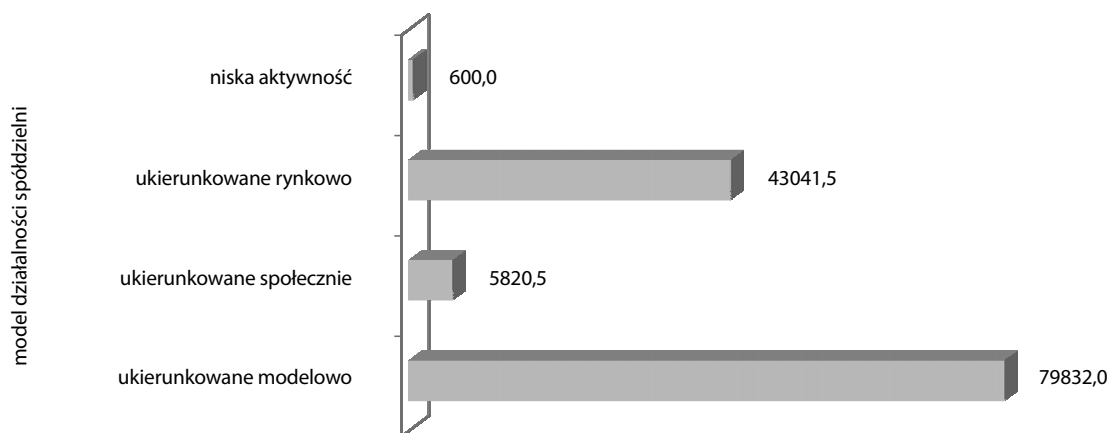
miotów. Po drugie, warto zwrócić uwagę na to, że wśród spółdzielni wykazujących aktywność gospodarczą w kilku obszarach dwie na trzy prowadzą pomiar rezultatów działań, natomiast wśród pozostałych udział podmiotów monitorujących efekty swojej pracy jest o kilkanaście punktów procentowych niższy.

Zapewne zatem prowadzenie szerszej działalności gospodarczej wymusza na spółdzielniach społecznych obserwację swoich działań. Mimo iż większa liczba działań absorbuje większe zasoby, podmioty charakteryzujące się wyższą aktywnością gospodarczą częściej niż pozostałe wkładają dodatkowy wysiłek w ocenę efektów swoich starań. Stąd przypuszczamy, że właśnie pomiar efektów prac umożliwia skuteczne konkutowanie w otoczeniu rynkowym i stanowi ważny czynnik warunkujący rozszerzanie pól działalności.

Poziom aktywności spółdzielni społecznych, zwłaszcza gospodarczej, powinien znaleźć odzwierciedlenie w ich sytuacji finansowej. Większe nakłady powinny dawać większe przychody finansowe¹³. Jak wynika z danych zamieszczonych na rysunku 11, możemy odnotować oczekiwaną zależność.

¹³ Przychody finansowe niekoniecznie muszą być efektem działań rynkowych, część pozyskanych przez spółdzielnie społeczne środków może pochodzić z różnego typu dotacji.

Rysunek 11. **Przeciętny* całkowity roczny przychód w złotych spółdzielni socjalnych w 2010 r. według modelu prowadzonej działalności**



* wyrażony przy pomocy mediany

Źródło: opracowanie własne.

Najwyższy przeciętny roczny przychód deklarowały spółdzielnie o dużej liczbie działań realizowanych w sferach społecznej i gospodarczej. Przynajmniej połowa z nich osiągnęła w 2010 r. przychód nie niższy niż 79,8 tys. zł. Na drugim miejscu pod względem uzyskanych przychodów znalazły się te podmioty, które działały na wielu polach w sferze gospodarczej. Wśród takich spółdzielni przynajmniej połowa osiągnęła roczny przychód w wysokości nie mniejszej niż 43 tys. zł. Tak jak należało przypuszczać, wśród tych spółdzielni, które wykonywały relatywnie mało działań gospodarczych wysokość rocznych przychodów była bardzo niska. W przypadku segmentu podmiotów zorientowanych na działania społeczne co najmniej połowa miała roczne przychody nie przekraczające 5,8 tys. zł. Natomiast w podzbiorowości spółdzielni socjalnych, które cechowała niska aktywność na polu gospodarczym i społecznym mediana rocznych przychodów była dramatycznie niska – przynajmniej połowa tych podmiotów miała roczne przychody nie przekraczające 600 zł, czyli w skali miesiąca nie przekraczały one 50 zł.

W świetle tych danych nasuwa się refleksja dotycząca motywującej roli czynnika finansowego, czy też, inaczej mówiąc, związków między możliwościami wypłacania wynagrodzeń a intensywnością działań. Wyraźnie widać, że wśród tych spółdzielni, które charakteryzują się niską aktywnością

przeciętny przychód był bardzo niski. Oznacza to, że nie potrafią one pozyskać środków finansowych ani z otwartego rynku, ani z dotacji publicznych. Przypuszczalnie brak sukcesów w pozyskiwaniu środków finansowych jest ważnym powodem ich minimalnej aktywności na polu działań społecznych – trudności finansowe stanowią czynnik zniechęcający do podejmowania dalszych starań. Z kolei spółdzielnie zorientowane modelowo pozyskują znaczne środki finansowe i dzięki temu mogą je przeznaczyć na kolejne działania, także te realizowane w sferze społecznej.

W świetle innego ujęcia analitycznego – dane przedstawiono na rysunku 12 – można dostrzec znaczenie osiągnięć finansowych w kształtowaniu aktywności badanych podmiotów. Okazuje się, że skuteczne pozyskiwanie środków finansowych przez spółdzielnie zwiększa skłonność spółdzielni do podejmowania ryzyka, a więc kontynuowania i inicjowania nowych działań. Wśród spółdzielni wykazujących się większą aktywnością w jakiegokolwiek dziedzinie obserwujemy znacznie wyższy udział takich podmiotów, które zakończyły 2010 r. z ujemnym wynikiem finansowym niż wśród tych spółdzielni, które nie były aktywne ani w przestrzeni gospodarczej, ani społecznej. Spółdzielnie mało aktywne dopasowują swoją aktywność do oczekiwanych przychodów, co oznacza, że nie podejmują prawie żadnych działań i to pozwala im,

w przeważającej części, uniknąć ujemnego wyniku finansowego. Podejmując wyzwania rynkowe i/lub społeczne oraz prowadząc większą liczbę działań, pozostałe typy spółdzielni ponoszą natomiast większe koszty związane z bieżącym funkcjonowaniem (na poczet przyszłych korzyści), co powoduje, że większość z nich kończy rok z ujemnym wynikiem finansowym.

Warto jednak podkreślić, że pasywna postawa spółdzielni może gwarantować co prawda uniknięcie ujemnego bilansu, ale ogranicza jednak szanse na osiągnięcie nadwyżki przychodów nad kosztami działalności. Wśród podmiotów wykazujących niską aktywność w sferze gospodarczej i społecznej udział spółdzielni, które odnotowały dodatni wynik finansowy był ponad dwukrotnie niższy niż w pozostałych typach spółdzielni.

Zakończenie

W świetle pierwszego ogólnopolskiego, kompleksowego badania spółdzielni socjalnych można sformułować kilka ogólnych uwag na temat ich aktywności gospodarczej i społecznej.

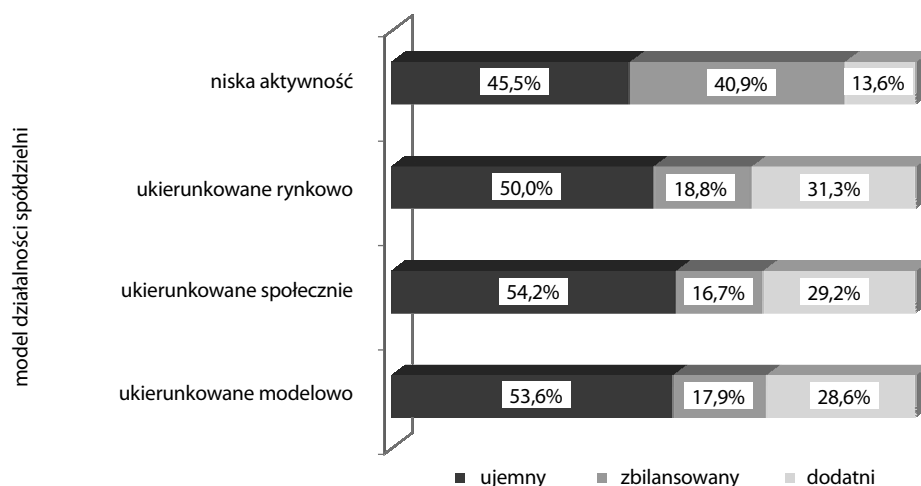
Wyniki badania „Monitoring Spółdzielni Socjalnych 2010” pokazują, że spółdzielnie socjalne przy wyborze obszaru działalności ekonomicznej – z uwagi na posiadane zasoby ludzkie i kapitałowe – zazwyczaj wybierają aktywność po-

legającą na świadczeniu prostych usług. Zwykle prowadzą kilka rodzajów działalności gospodarczej, choć należy podkreślić, że ich liczba w przypadku większości badanych podmiotów nie przekraczała czterech typów. Dodatkowo większość z objętych badaniem podmiotów w przyszłości nie zamierza intensyfikować aktywności na rynku poprzez zwiększenie liczby rodzajów działalności. Wskazuje to na wyraźne bariery rozwojowe związane m.in. z dostępem do zasobów ludzkich i finansowych.

Poziom działalności społecznej spółdzielni socjalnych jawi się jako wyraźnie niższy niż ich aktywność na polu gospodarczym. Nie dość, że znaczna część z badanych podmiotów nie wykazywała żadnych działań nakierowanych na potrzeby społeczności lokalnej, to dodatkowo te, które deklarowały działalność w tym wymiarze charakteryzowały ją jako mocno sprofilowaną i skierowaną do niewielkiej grupy, tj. członków spółdzielni. Uzyskane dane świadczą o wyraźnej trudności, jaką dla środowiska spółdzielców stanowi funkcjonowanie w dwóch odmiennych przestrzeniach – rynkowej i społecznej. Jak się wydaje, więcej energii spółdzielnie poświęcają na rzecz działań gospodarczych niż tych służących zaspokojeniu potrzeb społeczności lokalnej.

Między aktywnością społeczną a działalnością gospodarczą obserwuje się umiarkowanie silną po-

Rysunek 12. Wynik finansowy spółdzielni socjalnych na koniec 2010 r. według modelu prowadzonej działalności



Źródło: opracowanie własne.

zytywną zależność, co świadczy o tym, że podmioty, które realizują większą liczbę zadań w przestrzeni społecznej, podejmują także więcej rodzajów działalności gospodarczej. Wśród objętych badaniem spółdzielni socjalnych dominowały takie, które wykazywały niską aktywność zarówno na polu gospodarczym, jak i społecznym. Jak się okazało, jedynie co czwarta spółdzielnia socjalna charakteryzowała się dużą aktywnością na rynku i w działaniach na rzecz wspólnoty lokalnej.

Do czynników decydujących o tym, jak z dwiema zadaniami radzą sobie spółdzielnie socjalne należy zaliczyć liczbę członków spółdzielni, orientację działań oraz umiejętność pozyskiwania środków na działania.

Na podstawie zebranego materiału empirycznego można stwierdzić, że większa liczba członków spółdzielni nie sprzyja zwiększeniu ich aktywności społecznej i gospodarczej. Można to wiązać z komplikacjami, jakie wynikają z trudności przy podejmowaniu wspólnych decyzji oraz z braku odpowiednich kompetencji poszczególnych osób. Przypuszczamy, co częściowo potwierdzają dane empiryczne, że w takim przypadku następuje ukie-
runkowanie energii na wewnętrzną organizację

pracy, a więc tworzenie regulacji i procedur mających na celu rozwiązanie napięć wynikających z niejednoznaczności sytuacji. Niestety takie sprofilowanie działań odbywa się zwykle kosztem aktywności zewnętrznej, a więc zmniejsza się liczba działań rynkowych i społecznych. Mówiąc o orientacji działań, należy podkreślić, że znaczna część spółdzielni nie przykładającej należytej wagi do organizacji pracy zwróconej na zewnątrz, a więc do planowania działalności czy choćby monitorowania efektów swoich prac. Okazuje się, że te czynniki odgrywają ważną rolę w kształtowaniu szans na skuteczne wypełnienie roli, jaką na spółdzielnie socjalne nałożył ustawodawca.

Ważnym czynnikiem oddziałującym na aktywność spółdzielni socjalnych jest ich umiejętność pozyskiwania środków finansowych. Te podmioty, które radzą sobie lepiej z tym trudnym zadaniem nie tylko mogą sfinansować swoją działalność w przestrzeni społecznej, ale także są skłonne do podejmowania nowych aktywności, tym samym zwiększając szanse na możliwość uzyskania nadwyżki przychodów nad kosztami w bieżącym roku rozrachunkowym, a przede wszystkim na sukces w przyszłości.

Literatura

Boryszewski P., Ciecieląg P. (red.) [2008], *Spółdzielnie socjalne dla niepełnoprawnych – sukcesy i porażki*, Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej, Warszawa.

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

Izdebski A., Ołdak M. [2013], *Spółdzielczość socjalna w Polsce w świetle wyników badania „Monitoring Spółdzielni Socjalnych 2010”*, „Problemy Polityki Społecznej. Studia i Dyskusje”, nr 20.

Kobielska J. [2010], *Obraz spółdzielni socjalnych w świetle badań przeprowadzonych w ramach projektu „Wykluczenie społeczne: diagnoza i mechanizmy przeciwdziałania w województwie wielkopolskim*, [w:] J. Tittenbrun (red.), *Spółdzielnie socjalne. Skuteczny mechanizm walki z wykluczeniem społecznym czy ślepa uliczka?*, Wydawnictwo NAKOM, Poznań.

Ustawa [2006], *Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych* (Dz.U. z 2006 r., Nr 95, poz. 651 z późn. zm.).

Wyniki badania losów członków spółdzielni socjalnych, Wrota Warmii i Mazur, Samorząd Województwa Warmińsko-Mazurskiego, dostępne na: http://wrota.warmia.mazury.pl/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=8048.

Between the market and a local community. Selected aspects of social co-operatives functioning in the research “Social Co-operatives Monitoring 2010”

Abstract: Social co-operatives, acting in order to reintegrate socially and vocationally people threatened with exclusion, constitutes an important instrument of labour market policy. However it needs to be stressed that there is no deepened information about the situation of such entities and their activities. Filling that gap, in 2011, upon the commitment of Department of the Social Use in the Ministry of Labour and Social Policy, the cross-Polish research “monitoring of Social Co-operatives” was carried out. It aims to identify the problems the social-co-operatives struggle with. On the base of gathered data, the article presents selected aspects of functioning of those entities. Then, on the basis of information about the economic and social activities, there are four groups of entities. Describing their situation in selected dimensions we define some pre-conditions, influencing the style of activities, presenting simultaneously potential factors which can become barriers for adequate social and economic tasks execution by social co-operatives in Poland.

Key words: social co-operative, economic activity, social activity.

Spółdzielnie socjalne w Warszawie

Maciej Czarkowski

Streszczenie: Spółdzielnie socjalne to stosunkowo młoda forma prawna podmiotów ekonomii społecznej. Artykuł przedstawia sytuację zarejestrowanych spółdzielni socjalnych, których siedziba znajduje się w Warszawie. Punktem wyjścia jest ogólny stan warszawskich spółdzielni socjalnych w ujęciu statystycznym. Przedstawiono przyczyny tworzenia spółdzielni oraz wpływ projektów i dofinansowania z Europejskiego Funduszu Społecznego, a także strukturę zatrudnienia w spółdzielniach. W artykule znajduje się katalog produktów i usług oferowanych przez spółdzielnie oraz przykłady działalności społecznej. Autor prezentuje również zarówno czynniki sprzyjające rozwojowi spółdzielni socjalnych w Warszawie, jak i bariery oraz problemy, z którymi borykają się członkowie spółdzielni.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, spółdzielczość, spółdzielnie socjalne.

Wprowadzenie

Spółdzielnie socjalne występują w ustawodawstwie polskim równie długo jak członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej, czyli od 2004 r. [Informacja, 2012, s. 6], a podobne formy działalności spółdzielczej występują również w innych państwach naszego kontynentu [Michalik, 2011, s. 30–34]. Podmioty te należą do nowych instrumentów aktywnej polityki społecznej, szczególnie w zakresie zatrudniania osób bezrobotnych [Leś, 2008]. Spółdzielnie socjalne łączą w sobie działalność gospodarczą (rynkową), działalność na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej swoich członków, działalność społeczną, oświatowo-kulturalną oraz działalność społecznie użyteczną (art. 2 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych). Elementy te spaja idea spółdzielczości mająca w Polsce ponad 150-letnią tradycję. Spółdzielczość wpisuje się w nurt zwany ekonomią społeczną, która obecnie, moim zdaniem, wydaje się racjonalną receptą na kryzys ekonomiczny.

Celem artykułu jest pokazanie na przykładzie podmiotów gospodarki społecznej, jakimi są spółdzielnie socjalne zarejestrowane na terenie Warszawy, że dla osób pozostających bez zatrudnienia, ale chcących pracować, założenie i prowadzenie spółdzielni socjalnej może stanowić szansę na zabezpieczenie podstawowych potrzeb życiowych oraz rozwój zawodowy.

Podstawą analizy sytuacji warszawskich spółdzielni socjalnych jako podmiotów ekonomii społecznej było badanie ankietowe, które zostało przeprowadzone w okresie od 1 sierpnia do 20 września 2012 r. wśród 14 z 31 zarejestrowanych wówczas w Krajowym Rejestrze Sądowym spółdzielni so-

cialnych mających siedzibę w Warszawie. W przypadku 5 spółdzielni (zarejestrowanych w KRS w latach 2005–2007 oraz 1 z 2008 r.) weryfikacja czy dana spółdzielnia istnieje nastąpiła poprzez rozmowę telefoniczną lub wizytę w siedzibie danej spółdzielni socjalnej (wynikającej z KRS). Z pozostałymi 26 spółdzielni (tzn. z 2 z 2008 r. i 24 założonymi w latach 2010–2012) została podjęta próba nawiązania kontaktu, co zaowocowało wysłaniem ankiety drogą elektroniczną do 24 z nich (dokładnie do jednego z członków). Wróciło 13 całkowicie wypełnionych ankiet, a w 1 przypadku ankieta została wypełniona podczas bezpośredniej rozmowy.

Wystandaryzowany kwestionariusz ankiety będący podstawowym narzędziem badawczym składał się z 18 pytań (w tym 12 otwartych i 6 zamkniętych). Dane dotyczące liczby członków, pracowników bez członkostwa, statusu na rynku pracy, rodzaju działalności gospodarczej i społecznej, czynników wspierających i problemów, a także dane, których brakuje w odniesieniu do spółdzielni socjalnych, takich jak wiek, wykształcenie i średnie wynagrodzenie pracownika spółdzielni¹, pochodzą

¹ Danych, takich jak wiek, wykształcenie i średnie wynagrodzenie nie uwzględniał „Monitoring spółdzielni socjalnych” [por. Informacja, 2012, s. 24–25 i 90–95].

NOTA O AUTORZE

Maciej Czarkowski – absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie i studiów podyplomowych „Zarządzanie Gospodarką Społeczną – specjalizacja: Ekonomia społeczna” w Instytucie Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, w ramach których zostało przeprowadzone badanie dotyczące sytuacji spółdzielni socjalnych w Warszawie.

z ankiet odesłanych przez 14 spółdzielni socjalnych. Natomiast źródłem pozostałych danych (odnośnie członków Ogólnopolskiego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Socjalnych, miejsc z ofertami spółdzielni socjalnych) były strony internetowe².

W części I artykułu zaprezentowano ogólny obraz warszawskich spółdzielni socjalnych, który powstał w oparciu o przeprowadzone badanie ankietowe oraz inne ogólnodostępne źródła. Natomiast w części II przedstawiono dane zebrane wyłącznie z 14 badanych spółdzielni socjalnych, które przekazały wypełnione ankiety.

CZĘŚĆ I

1. Ogólna sytuacja spółdzielni socjalnych w Warszawie

W Warszawie 15 kwietnia 2005 r. została zarejestrowana pierwsza w Polsce spółdzielnia socjalna. Powstała – jeszcze w oparciu o przepisy ustawy Prawo spółdzielcze³ oraz ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy⁴ – Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „Z myślą o Tobie” funkcjonowała tylko kilka miesięcy, ale dała początek działalności spółdzielni socjalnych w stolicy Polski.

W okresie od 1 stycznia 2005 r. do 20 września 2012 r. w Krajowym Rejestrze Sądowym zostało zarejestrowanych 31 spółdzielni socjalnych mających siedzibę w Warszawie. Po przeprowadzeniu badania do rejestru wpisano kolejne 7 spółdzielni socjalnych (1 w 2012 r. i 6 w 2013 r.). Liczbę wszystkich zarejestrowanych spółdzielni socjalnych w poszczególnych latach przedstawia Tabela 1.

Znamienne jest to, że żadna z 7 spółdzielni socjalnych powstałych w latach 2005–2008 obecnie nie funkcjonuje. Była członkini jednej z tych spółdzielni podczas rozmowy telefonicznej stwierdziła wręcz: „To dla mnie przykre doświadczenie”. Jednocześnie pozytywnym sygnałem jest fakt, że spośród spółdzielni socjalnych powstałych w 2010 r. ponad połowa nadal prowadzi działalność gospodarczą i roz-

wija się, a rok 2011 potwierdza ten trend. Najwięcej spółdzielni socjalnych zostało zarejestrowanych w Warszawie w latach 2010–2012. W tym miejscu warto podkreślić, że 9 spółdzielni zarejestrowanych w latach 2010–2011 powstało dzięki 2 projektom realizowanym w latach 2009–2012 ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL). Okazuje się, że na 31 zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze Sądowym spółdzielni socjalnych mających siedzibę w Warszawie, we wrześniu 2012 r. ok. 22 funkcjonowały (w tym 15 prowadziła działalność gospodarczą, 2 wyłącznie działalność społeczną, a 5 znajdowało się na wstępnym etapie rozwoju). Ponadto w 2 przypadkach można powiedzieć o zawieszeniu działalności, a w 7 pozostałych o braku jakichkolwiek działań – pozostały po nich jedynie wpisy w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz w rejestrze podmiotów, którym nadano numer REGON. Brak dokładnych danych wynika z faktu, że podczas badania nie udało się nawiązać kontaktu ze wszystkimi spółdzielniami socjalnymi w Warszawie, a 1/3 funkcjonujących spółdzielni nie przekazała wypełnionych ankiet.

Wśród 14 zbadanych spółdzielni socjalnych w większości przypadków (72%) siedzibą spółdzielni socjalnej jest mieszkanie jednego z członków spółdzielni. Pozostałe spółdzielnie (28%) posiadają wynajęty lokal, w którym mieści się ich siedziba i prowadzona jest jednocześnie działalność gospodarcza. W przypadku trzech spółdzielni socjalnych z siedzibą w mieszkaniu, wynajmują one dodatkowe lokale na prowadzenie swojej działalności.

2. Przyczyny utworzenia spółdzielni, wpływ projektów i dofinansowania

Większość funkcjonujących warszawskich spółdzielni socjalnych to efekt realizacji projektów (15), a pozostałe (7) zostały założone samodzielnie. Jak już wcześniej wspomniano, najwięcej, bo aż 7 spółdzielni (w tym większość prowadzących działalność gospodarczą) powstało dzięki projektowi Krajowej Rady Spółdzielczej „Partnerstwo na rzecz ekonomii społecznej – Osiedlowe Spółdzielnie Socjalne”, realizowanemu w ramach Poddziałania 7.2.2 „Wsparcie ekonomii społecznej” PO KL. Warto podkreślić, że projekt ten przewidywał jedynie wsparcie merytoryczno-szkoleniowe, natomiast poszczegół-

² Wspomniane strony internetowe, z których we wrześniu 2012 r. zebrano dane to: www.zlepszejpolki.pl, www.mapa.ekonomiaspoleczna.pl, www.spoldzielniesocjalne.org, www.ozrss.pl.

³ Ustawa z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (tekst jednolity Dz.U. z 2003 r., Nr 188, poz. 1848 z późn. zm.).

⁴ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 674 z późn. zm.).

Tabela 1. Liczba zarejestrowanych spółdzielni socjalnych z siedzibą w Warszawie (do dnia 16 października 2013 r.).

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba spółdzielni socjalnych	1	1	2	3	0	8	10	7	6

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Powody utworzenia spółdzielni socjalnych w Warszawie

Powód	Powód wskazany przez spółdzielców w ankiecie (wraz z liczbą spółdzielni)
Związany z rynkiem pracy	1. Chęć podjęcia pracy ze względu na bezrobocie związane z sytuacją na rynku pracy (3) 2. Brak innych perspektyw zatrudnienia, chęć podjęcia pracy (1) 3. Trudności z powrotem na rynek pracy z powodu przerwy w pracy zawodowej związanej z urodzeniem i wychowywaniem dziecka (1) 4. Trudności na rynku pracy z powodu niepełnosprawności, czy też wieku 50+ (2) 5. Udział w projekcie realizowanym przez KRS (2) 6. Chęć utworzenia przez osoby długotrwale bezrobotne czegoś swojego, samodzielnego, chęć pracy dla siebie i na własny rachunek, niezależnie od innych (1)
Wynikający z własnych potrzeb	1. Nabycie w projekcie specjalistycznym dużej wiedzy technicznej, poznanie się i chęć dalszego wspólnego działania (1) 2. Chęć wspólnej pracy ze znajomymi i robienia różnych ciekawych rzeczy, uzupełniona odszukanymi informacjami oraz szkoleniami (1) 3. Chęć prowadzenia działalności artystycznej (wspartej innymi formami działalności gospodarczej) na bazie wspólnych pomysłów, w oparciu o dofinansowanie unijne (1) 4. Stworzenie własnej firmy wspólnie z osobami, które pomogą osiągnąć ten cel (1) 5. Racjonalna ocena, że spółdzielnia socjalna jest obecnie najtańszą formą prowadzenia działalności gospodarczej, dzięki czemu może być bardziej konkurencyjna na rynku (1) 6. Chęć posiadania własnej firmy bez zwierzchnika i hierarchii (1) 7. Fascynacja ruchem spółdzielczym jako formą samoorganizacji, kooperacji oraz współodpowiedzialności (1)

Źródło: opracowanie własne.

ni członkowie-założyciele spółdzielni musieli samodzielnie występować o dotacje do Urzędu Pracy m.st. Warszawy. Kolejne 4 spółdzielnie socjalne to efekt projektu Fundacji Domus et Labor „Wspólny biznes – zakładamy spółdzielnie socjalne”, realizowanemu w ramach Działania 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” PO KL. Projekt ten oprócz wsparcia merytoryczno-finansowego przewidywał dotacje na założenie 4 spółdzielni socjalnych oraz pomostowe wsparcie finansowe przez okres 1 roku. W projekcie tym brały również udział osoby, które założyły 1 spółdzielnię socjalną z własnych środków. Ponadto powstała 1 spółdzielnia socjalna, która jest wynikiem projektu dwóch fundacji oraz 1, której uczestnicy poznali się podczas unijnego projektu i postanowili utworzyć spółdzielnię socjalną.

Powody utworzenia spółdzielni socjalnych, które zostały wymienione w ankiecie przez członków spółdzielni przedstawia Tabela 2.

Jeśli chodzi o dofinansowanie, to łącznie 10 spółdzielni socjalnych otrzymało dotację na rozpoczęcie działalności w latach 2010–2011. W tym gronie znalazły się 4 spółdzielnie powstałe w ramach projektu dofinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego (łącznie 18 osób, po 4 lub 5 członków-założycieli każdej spółdzielni). Z kolei 6 spółdzielni otrzymało dotację z Funduszu Pracy za pośrednictwem Urzędu Pracy m.st. Warszawy ze środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach spółdzielni socjalnej (łącznie 24 osoby). W 2 przypadkach członkowie spółdzielni wnieśli dodatkowo pokazywny wkład własny. Pozostałe spółdzielnie socjalne powstały bez publicznego wsparcia finansowego. Dofinansowanie na założenie spółdzielni socjalnych w Warszawie przedstawia szczegółowo Tabela 3. Przykładowo, każdy z 3 członków założycieli Spółdzielni Socjalnej Praga otrzymał 12 791 zł z na rozpoczęcie działalności gospodarczej w ramach spółdzielni socjalnej [Cibor i in., 2012, s. 37].

Tabela 3. Dofinansowanie na założenie spółdzielni socjalnych w Warszawie w latach 2010–2011

Podmiot przyznający dotację	Liczba złożonych wniosków przez grupy inicjatywne zakładające spółdzielnie socjalne	Liczba osób, które otrzymały dotację	Liczba spółdzielni socjalnych założonych dzięki dotacjom	Łączna/średnia kwota dofinansowania na 1 osobę
Urząd Pracy m.st. Warszawy	7 w 2010 r. 2 w 2011 r.	16 8	5 1	201 348,60 zł/12 584 zł 107 702,29 zł/13 462 zł
Fundacja Domus et Labor	brak danych	18	4	Maksymalna kwota dofinansowania na 1 członka założyciela – 20 000 zł

Źródło: opracowanie własne.

Dla porównania Urząd Pracy m.st. Warszawy w 2010 r. rozpatrzył 2740 wniosków o dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej, przyznając dotację 432 osobom na łączną kwotę 8 240 267,12 zł (średnio 19 074,69 zł/os.), a w 2011 r. 492 wnioski, przyznając dotację 72 osobom na łączną kwotę 1 040 446,33 zł (średnio 14 450,64 zł/os.)⁵.

3. Korzystanie ze wsparcia i promocja

Spółdzielnie socjalne z Warszawy wskazały w ankiecie, że korzystają z:

- portalu ekonomiaspoleczna.pl – 9 spółdzielni,
- oferty Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej – 2 spółdzielnie,
- z możliwości przedstawienia swojej działalności na stronie zlepszejpolki.pl – 4 spółdzielnie,
- możliwości udziału w konkursie na „Najlepsze Przedsiębiorstwo Społeczne Roku” – 1 spółdzielnia,
- projektów adresowanych do podmiotów ekonomii społecznej – 5 spółdzielni (w tym z projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej”, którego liderem był Urząd m.st. Warszawy – 1 spółdzielnia).

Przytoczone dane obrazują sytuację członków spółdzielni socjalnych, którzy nie do końca potrafią wykorzystać, w większości bezpłatne, formy pozyskiwania informacji i wspierania swojej działalności. Pozytywny jest fakt, że ponad połowa z badanych spółdzielni socjalnych czerpała wiedzę z podstawowego i najważniejszego źródła in-

formacji, jakim jest portal ekonomiaspoleczna.pl. Z kolei tylko 1/3 badanych spółdzielni korzystała z innych form wsparcia. Dane te wskazują na potrzebę większego zaangażowania pracowników Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej i innych projektów, aby podczas bezpośrednich spotkań z członkami spółdzielni informować o: źródłach pozyskiwania informacji (portale internetowe dedykowane ekonomii społecznej, w tym spółdzielniom socjalnym), miejscach i formach prezentowania swoich produktów i usług w celu pozyskiwania klientów, a wreszcie o ofercie samych OWES. Można w tym miejscu zastanowić się, czy jedną z metod weryfikacji działania OWES nie powinny być badania ankietowe przeprowadzone wśród spółdzielni socjalnych i innych podmiotów ekonomii społecznej funkcjonujących na obszarze działania danego OWES.

Ponadto, poza danymi zebranymi w badaniu ankietowym, można dodatkowo wymienić ogólnodostępne źródła, które we wrześniu 2012 r. zawierały informacje o warszawskich spółdzielniach socjalnych i ich ofercie. Dane te dotyczą również spółdzielni, które nie wzięły udziału w badaniu. I tak:

- na mapie „Województwo mazowieckie. Ekonomia społeczna w wymiarze lokalnym”⁶ – znalazło się 8 spółdzielni,
- na stronie mapa.ekonomiaspoleczna.pl w części dotyczącej województwa mazowieckiego – 7 spółdzielni,
- w Ogólnopolskim Katalogu Spółdzielni Socjalnych⁷ – 14 spółdzielni w następujących

⁵ Dane pochodzą z corocznych raportów Urzędu Pracy m.st. Warszawy zamieszczonych na stronach up.warszawa.pl/statystyka/analiza/raport2010.pdf i up.warszawa.pl/statystyka/analiza/raport2011.pdf oraz z informacji otrzymanych z Fundacji Domus et Labor.

⁶ Mapa wydana przez FISE w ramach projektu „Zintegrowany system wsparcia ekonomii społecznej”, stan na 16 stycznia 2012 r.

⁷ Ogólnopolski Katalog Spółdzielni Socjalnych znajduje się na stronie: www.spoldzielniesocjalne.org.

kategoriach: szkolenia, noclegi, rękodzieło artystyczne, działalność artystyczna, sklep internetowy, tereny zielone, sprzątanie, odśnieżanie, usługi elektryczne, usługi hydrauliczne i konserwatorskie, usługi malarskie i remontowe, usługi opiekuńcze.

CZĘŚĆ II

1. Członkowie i inni pracownicy spółdzielni socjalnych

Warszawskie spółdzielnie socjalne zakładane przez osoby fizyczne wskazały w ankiecie, że składają się przeważnie z 5 osób mających prawa członkowskie, czasami 6, a nawet 15. Z 14 badanych spółdzielni aż 12 podało dane dotyczące swoich członków oraz pracowników. I tak, 12 warszawskich spółdzielni socjalnych zrzeszało ok. 60 członków, w tym 33% kobiet oraz 67% mężczyzn. Dominującą formą zatrudnienia członków spółdzielni socjalnych jest spółdzielcza umowa o pracę, na podstawie której zatrudnionych było 48% pracowników (w tym 35% kobiet i 65% mężczyzn). Następne w kolejności są: umowa o pracę – 27% (w tym 57% kobiet i 43% mężczyzn), umowa o dzieło – 15%, umowa zlecenie – 10%. W warszawskich spółdzielniach socjalnych

pracują ich członkowie, a ponadto w 1/3 spółdzielni zatrudnieni są też pracownicy, którzy nie są członkami (w tym 2/3 na umowę zlecenie, a 1/3 na umowę o pracę). Zgodnie z danymi uzyskanymi podczas badania, w 12 spółdzielniach socjalnych zatrudnione były łącznie 84 osoby, co daje średnią zatrudnienia w jednej spółdzielni socjalnej – 7 osób. Członkowie i jednocześnie pracownicy spółdzielni stanowili 72% ogółu zatrudnionych w badanych warszawskich spółdzielniach socjalnych, zaś pozostali pracownicy 28%. Inne dane dotyczące pracowników (członków i osób bez członkostwa) warszawskich spółdzielni socjalnych (strukturę wieku, wykształcenia) ukazują Tabele 4 i 5.

Struktura wieku wyraźnie wskazuje, że w badanych spółdzielniach największą grupę stanowią osoby w wieku 45+, często z długoletnim doświadczeniem, a jednocześnie dyskryminowane na rynku pracy ze względu na wiek.

Wśród członków i pracowników bez członkostwa spółdzielni socjalnych znalazło się:

- 68% osób bezrobotnych (w tym 35% kobiet i 65% mężczyzn),
- 12% osób niepełnosprawnych (w tym 25% kobiet i 75% mężczyzn),
- 1% osób korzystających ze świadczeń ośrodka pomocy społecznej.

Tabela 4. Struktura wieku osób zatrudnionych w warszawskich spółdzielniach socjalnych

Wiek	Odsetek ogółem osób zatrudnionych w badanych spółdzielniach	w tym kobiet	w tym mężczyzn
18–30 lat	18%	54%	46%
31–44 lata	37%	40%	60%
45–60/65 lat	45%	40%	60%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Struktura wykształcenia osób zatrudnionych w warszawskich spółdzielniach socjalnych

Wykształcenie	Odsetek osób zatrudnionych w badanych spółdzielniach	w tym kobiet	w tym mężczyzn
Podstawowe	16%	40%	60%
Ponadgimnazjalne (średnie lub zawodowe)	27%	26%	74%
Policealne lub maturalne	19%	70%	30%
Wyższe	38%	42%	58%

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie danych z przesłanych ankiet można stwierdzić, że wśród zatrudnionych w spółdzielniach dominują osoby z wyższym wykształceniem. Ponadto w gronie członków badanych spółdzielni socjalnych znalazło się kilku tzw. specjalistów⁸, których liczbę można oszacować na 5 osób. W połowie badanych spółdzielni nie znalazły się takie osoby.

2. Działalność gospodarcza spółdzielni socjalnych

Z danych uzyskanych podczas prezentowanego badania wynika, że 60% objętych badaniem spółdzielni socjalnych prowadziło działalność gospodarczą, a pozostałe 40% nie prowadziło jej. Wśród spółdzielni socjalnych, które prowadziły działalność gospodarczą, a zatem można je w pełni określić mianem przedsiębiorstw społecznych, tylko jedna spółdzielnia zajmuje się produkcją wyrobów ozdobnych – rękodzieła⁹. W pozostałych spółdzielniach socjalnych dominuje oferta usług, których katalog (wraz z liczbą spółdzielni wykonujących daną usługę) został przedstawiony poniżej:

- sprzątanie bloków mieszkalnych i terenów osiedlowych, w tym pielęgnacja zieleni, usługi tzw. „złotych rącek” dla mieszkańców spółdzielni mieszkaniowych, naprawy, remonty, malarstwo, usługi ogólnobudowlane (7),
- prace na wysokościach (1),
- budownictwo naturalne – budowa ekologicznych domów [Cibor i in., 2012, s. 8–9] (1),
- myjnia samochodowa, wulkanizacja, prowadzenie parkingu (2),
- badanie dostępności stron internetowych, doradztwo przy zmianach i tworzeniu dostępnych stron internetowych, szkolenie w kwestii dostępności stron internetowych,
- prowadzenie ksiąg rachunkowych (1),
- usługi filmowe, fotograficzne i fonograficzne oraz kursy fotograficzne i filmowe, działalność koncertowa i impresaryjna, galeria internetowa, warsztaty muzyczne dla dzieci, młodzieży i dorosłych (1),
- usługi opiekuńcze: sala zabaw dla dzieci, żłobek, przedszkole, opieka nad osobami starszymi, niepełnosprawnymi (3),
- prowadzenie hotelu (1),
- prowadzenie restauracji, catering wegetariańsko-wegański, sprzedaż produktów żywnościowych (3).

Źródłami finansowania działalności spółdzielni socjalnych jest głównie sprzedaż usług lub produktów. Inne źródła to dotacje na działalność pożytku publicznego i większą dostępność własnej oferty po niższej cenie. W Warszawie wśród 14 badanych spółdzielni jest 8, w których 100% dochodu pochodzi ze sprzedaży usług. Należy jednak zauważyć, że w niektórych przypadkach większość dochodu pochodzi z dotacji, a mniejsza część ze sprzedaży usług (np. w stosunku 75% do 25%), co może budzić poważne obawy co do dalszych losów i powodzenia działalności takiej spółdzielni socjalnej.

W przypadku kilku spółdzielni socjalnych dochody uzyskane z działalności gospodarczej są przeznaczane, w większości, na pokrycie kosztów eksploatacji, takich jak np. czynsz i media (od 95% do 65% dochodów). Tym samym mniejsza część dochodów jest przeznaczana na wynagrodzenia członków i pracowników spółdzielni (między 32% a 5%). Są jednak spółdzielnie, w których większość dochodów pokrywa wynagrodzenia (80%), a reszta koszty stałe (20%). Średnie wynagrodzenie (netto) wynosiło 962 zł i wahało się od 150 zł do 1900 zł w gronie tych spółdzielni, które podały taką informację. Pozostała część dochodów (po pokryciu wynagrodzeń i kosztów stałych) tylko w 3 spółdzielniach była przeznaczona na działalność społeczną i inne potrzeby (od 15% do 5%). Tylko dwie spółdzielnie socjalne wykazały występowanie nadwyżki finansowej, co świadczy o pewnej stabilności tych podmiotów gospodarki społecznej.

Na majątek spółdzielni składają się środki trwałe, np. takie jak: samochód, urządzenia do sprzątania na osiedlu mieszkaniowym oraz inne sprzęty i urządzenia. Posiadanie środków trwałych wykazało 8 badanych spółdzielni socjalnych.

Spośród spółdzielni socjalnych z Warszawy, które wzięły udział w badaniu 60% planuje zwiększenie zatrudnienia, rozszerzenie działalności, a także podniesienie wynagrodzeń. Ponadto, jako jedna z per-

⁸ Tzn. osób posiadających szczególne kwalifikacje, których nie posiadają pozostali członkowie spółdzielni (art. 4 ust. 2 pkt 1 oraz w art. 5 ust. 5 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych). Por. [Godlewska-Bujok, Miżejewski, 2012, s. 36 i 49].

⁹ Proporcje liczby spółdzielni socjalnych zajmujących się produkcją w stosunku do tych, które oferują usługi, nie jest tylko specyfiką Warszawy. Por. [Spółdzielczość, 2011, s. 6–8].

spektyw rozwoju, wymieniana jest współpraca ze spółdzielniami z innych państw, takich jak: Wielka Brytania, Irlandia, Rosja oraz kraje skandynawskie, a także rozszerzenie działań społeczno-politycznych, czy też rozpoczęcie działań społecznych.

3. Działalność społeczna spółdzielni socjalnych

W ramach działalności społecznej i pożytku publicznego 6 spółdzielni socjalnych z Warszawy (spośród 14 badanych) m.in. prowadziło promocję dostępności cyberprzestrzeni dla osób niepełnosprawnych, brało udział w ciałach doradczych przy Ministerstwie Administracji i Cyfryzacji, wspierało organizacje pozarządowe i nieformalną działalność społeczno-polityczną, propagowało zachowania ekologiczne, prowadziło akcje pokojowe, wspierało spółdzielczość i instytucje kultury zagrożone likwidacją. Trzy spółdzielnie socjalne, dzięki dofinansowaniu uzyskanemu w ramach konkursów dotacyjnych dla spółdzielni socjalnych¹⁰, zorganizowały pikniki integracyjne dla mieszkańców lokalnej społeczności oraz szkolenia z języka migowego dla pracowników administracji samorządowej – Urzędu Pracy m.st. Warszawy i Biura Polityki Społecznej Urzędu m.st. Warszawy. Ponadto jedna ze spółdzielni z Warszawy, jako pierwsza spółdzielnia socjalna w Polsce, uzyskała dofinansowanie z EFS na projekt „Żłobek rodzinny – wspieramy powrót do pracy”, realizowany w ramach Działania 1.5 „Wspieranie rozwiązań na rzecz godzenia życia zawodowego i rodzinnego” PO KL. Pozostałe spółdzielnie socjalne z terenu Warszawy w 2012 r. nie prowadziły działalności społecznej i pożytku publicznego (społecznie użytecznej), ale kilka zamierza w przyszłości podjąć takie działania.

Ukierunkowanie na korzyści społeczne jest również związane ze współpracą warszawskich spółdzielni socjalnych ze spółdzielniami mieszkaniowymi (np. Robotnicza SM „Praga” udzieliła pomocy technicznej dla powstającej spółdzielni socjalnej w postaci pomieszczenia, ksero i telefonów) [por. Juszczak 2009], spółdzielni socjalnych z administra-

cją publiczną (dobrym przykładem jest zakup usług w spółdzielniach socjalnych przez jeden z ośrodków pomocy społecznej), a także współpracy spółdzielni socjalnych między sobą (np. spółdzielnia prowadząca hostel udostępnia miejsce na wystawianie rękodzieła, przeznaczonego na sprzedaż, produkowanego przez inną spółdzielnię). W badaniu ankietowym przedstawiciele spółdzielni socjalnych wymienili współpracę z:

- innymi spółdzielniami (głównie mieszkaniowymi) – Robotniczą SM i SM PAX z warszawskiej Pragi, SM Sowińskiego z Woli, SM Imielin i SM z Żoliborza, a także socjalnymi, np. Żarską, Spółdzielnią MaM i Stary Mokotów oraz Krajową Radą Spółdzielczą,
- organizacjami pozarządowymi – Fundacją Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Fundacją „Polska Bez Barier”, Stowarzyszeniem Przyjaciół Integracji, Polskim Związkiem Niewidomych, Fundacją „Domus et Labor”, Fundacją „Człowiek w potrzebie”, Fundacją Ocalenie, Fundacją La Strada, Fundacją Czarna Owca Pana Kota, Fundacją Centra, Polską Akcją Humanitarną i Międzynarodową Organizacją ds. Migracji,
- administracją samorządową Warszawy – Urzędem Dzielnicy Wawer i Włochy, Ośrodkiem Pomocy Społecznej Dzielnicy Wola, Urzędem Pracy m.st. Warszawy i Biurem Polityki Społecznej Urzędu m.st. Warszawy,
- administracją rządową – Ministerstwem Administracji i Cyfryzacji,
- innymi grupami nieformalnymi i kolektywami.

W 2012 r. jedna z warszawskich spółdzielni socjalnych brała udział w konsultacjach projektu „Programu współpracy m.st. Warszawy w 2013 r. z organizacjami pozarządowymi i podmiotami, o których mowa w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie”. Pozostałe badane spółdzielnie socjalne nie współpracowały z innymi organizacjami lub instytucjami.

Wśród badanych 14 warszawskich spółdzielni socjalnych 9 jest zrzeszonych m.in. w: Krajowej Radzie Spółdzielczej (6), Ogólnopolskim Związku Rewizyjnym Spółdzielni Socjalnych¹¹ (3), Komisji

¹⁰ Konkursy dotacyjne dla spółdzielni socjalnych m.in. z województwa mazowieckiego organizowało Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Spółdzielczości i Przedsiębiorczości Lokalnej WAMA-COOP z Olsztyna, które w latach 2011–2012 realizowało projekt „Regionalny Ośrodek Wsparcia Spółdzielczości Socjalnej”. Dane pochodzą ze strony Stowarzyszenia WAMA-COOP: <http://www.wamacoop.olsztyn.pl/>.

¹¹ Dane ze strony <http://ozrss.pl/zwiizek/czlonkowie/> (stan na 30 czerwca 2012 r.).

Tabela 6. Czynniki sprzyjające rozwojowi spółdzielni socjalnych w Warszawie (wraz z liczbą spółdzielni, które wskazały dany czynnik)

Wewnętrzne	1. Zaangażowanie członków spółdzielni, ludzi mających potencjał wewnętrzny (wykształcenie, umiejętności, doświadczenie), chcących coś robić i nie bojących się pracy (3) 2. Dobra organizacja pracy i zadowolenie z wykonywanej pracy (1) 3. Pomoc koleżeńska i porozumienie między pracownikami (1) 4. Pomysły na rozszerzenie działalności gospodarczej (1)
Zewnętrzne	1. Pozytywne nastawienie do ekonomii społecznej i spółdzielczości socjalnej w Polsce (1) 2. Poprawa sytuacji ekonomicznej na rynku i koniunktura lokalnego rynku (2) 3. Unikalny profil oferowanych usług – tzw. nisza rynkowa (np. prowadzenie hostelu [Cibor i in., 2012, s. 54–57, (Spółdzielnia Socjalna Warszawa)] lub prowadzenie specjalistycznych prac na wysokościach) (2) 4. Wsparcie przez spółdzielnię mieszkaniową [Ibidem, s. 36–40, (Spółdzielnia Socjalna Praga)] (1) 5. Chęć współpracy ze strony ośrodka pomocy społecznej (1) 6. Szersze stosowanie klauzul społecznych w zamówieniach publicznych (1) 7. Wprowadzanie obowiązku dla instytucji publicznych tworzenia dostępnych stron internetowych (1)

Źródło: opracowanie własne.

Dialogu Społecznego lub Dzielnicowej Komisji Dialogu Społecznego (2). Pozostałe 5 badanych spółdzielni nie jest zrzeszonych w powyższych organizacjach i ciałach kolegialnych.

4. Czynniki sprzyjające rozwojowi spółdzielni oraz bariery i problemy

Czynniki sprzyjające rozwojowi spółdzielni socjalnej, a wymienione w ankiecie wypełnianej przez członków spółdzielni, zostały przedstawione w Tabeli 6. Można je podzielić na wewnętrzne – związane z funkcjonowaniem spółdzielni socjalnej jako takiej (ze szczególnym uwzględnieniem relacji międzyludzkich) oraz zewnętrzne – dotyczące oddziaływania otoczenia na spółdzielnie socjalne, na które spółdzielnie nie mają wpływu lub też wpływ ten jest znikomy.

Wśród czynników sprzyjających rozwojowi spółdzielni w ankietach powtarzała się kwestia tzw. czynnika ludzkiego. Badanie zostało przeprowadzone na spółdzielniach socjalnych zakładanych przez osoby fizyczne i wyraźnie widać, że spółdzielcy są świadomi związku między dobrymi relacjami międzyludzkimi, zaangażowaniem w pracę i wzajemną współpracą a rozwojem spółdzielni. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt trafnego wyboru profilu prowadzonej działalności gospodarczej, a także różnorodnych przejawów pozytywnego nastawienia przedstawicieli pojedynczych instytucji i organizacji z otoczenia spółdzielni socjalnej (np. poprzez udostępnienie sprzętu i lokalu, zlecenie realizacji usług).

Bariery i problemy ograniczające rozwój spółdzielni socjalnych zostały zaprezentowane w Tabeli 7. Tutaj również można zastosować podział na bariery i problemy występujące wewnątrz spółdzielni oraz pochodzące z zewnątrz.

Sytuacja z barierami wygląda podobnie jak czynnikami sprzyjającymi rozwojowi. Dużym problemem jest dla spółdzielców zatrudnianie kolejnych osób, które mają odpowiednie kwalifikacje oraz chciałyby solidnie i uczciwie pracować. Z jednej strony, przedstawiciele spółdzielni wiedzą, jaką przeszli drogę i są otwarci na osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, ale często spotykają się z brakiem motywacji do pracy wśród potencjalnych nowych pracowników spółdzielni. Z drugiej strony, w ankiecie wskazane zostały bariery leżące poza spółdzielnią, takie jak nie-spójny system wsparcia ekonomii społecznej oraz brak świadomości istnienia przedsiębiorstw społecznych i pozytywnego nastawienia do nich ze strony administracji publicznej. Analizując czynniki sprzyjające rozwojowi oraz bariery, należy wskazać na konieczność dalszych systematycznych działań promujących ekonomię społeczną, w tym spółdzielnie socjalne, zwłaszcza wśród pracowników administracji publicznej.

Wskazane w Tabeli 6 czynniki sprzyjające rozwojowi spółdzielni socjalnych oraz przedstawione w Tabeli 7 bariery i problemy nie występują tylko w Warszawie, ale można je odnieść do spostrzeżeń wielu spółdzielców socjalnych z całej Polski [por. Przywara, 2010, s. 83–96; Englot, 2009].

Tabela 7. Bariery i problemy ograniczające rozwój spółdzielni socjalnych w Warszawie (wraz z liczbą spółdzielni, które wskazały dany problem)

Wewnętrzne	1. Brak odpowiedniej kadry pracowniczej (w większości przypadków osoby bezrobotne lub poszukujące pracy kierowane przez Urząd Pracy do pracy w spółdzielni socjalnej nie są zainteresowane podjęciem stałej pracy) (2) 2. Brak chęci do pracy wśród osób bezrobotnych lub zbyt wygórowane wymagania finansowe względem posiadanych umiejętności, doświadczenia czy stanowiska (1) 3. Brak ludzi uczciwych i chętnych do pracy (1) 4. Brak pomocy w przygotowaniu biznesplanu, który jest elementem większości wniosków dotacyjnych, a w konsekwencji brak dotacji na rozwój działalności gospodarczej (1) 5. Bardzo wysoki czynsz za wynajmowane lokale i niskie zarobki, duże koszty pracy w spółdzielni (2) 6. Brak kapitału (1)
Zewnętrzne	1. Nieznajomość idei spółdzielczości socjalnej i brak wiedzy na temat spółdzielni, a czasami wręcz niechęć, brak zaangażowania, wsparcia i odpowiedniego podejścia ze strony administracji publicznej (np. władz dzielnic, urzędników samorządowych, w tym m.in. osób odpowiedzialnych za użytkowe lokale komunalne), a także liczne kontrole (1) 2. Bariery urzędnicze i duże obciążenie biurokratyczne (2) 3. Złe skojarzenia z nazwą „spółdzielnia socjalna” i marginalizowanie spółdzielni na rynku pracy (2) 4. Konkurencja na rynku usług noclegowych oraz opieki nad dziećmi, osobami starszymi i niepełnosprawnym – trudności w pozyskaniu zleceń, a często wręcz ich brak (5) 5. Niewystarczająca wiedza prawna wśród członków spółdzielni (1) 6. Konieczność konkurowania na zasadach ogólnych – bez preferencji dla podmiotów ekonomii społecznej (1) 7. Nieprzemysłane i krzywdzące audyty w mediach (1) 8. Dużo bezużytecznych szkoleń dofinansowanych przez Europejski Fundusz Społeczny przy jednoczesnym braku realnych działań (1) 9. Brak wsparcia ze strony władz samorządowych (1)

Źródło: opracowanie własne.

Zakończenie

W Warszawie 68% zatrudnionych w badanych spółdzielniach socjalnych stanowiły osoby, które przed jej założeniem były zarejestrowane w Urzędzie Pracy m.st. Warszawy jako bezrobotne, a 12% to osoby niepełnosprawne. Zdecydowana większość warszawskich spółdzielni socjalnych liczyła od 5 do 9 członków, a tylko jedna powyżej 10 członków. Połowa badanych spółdzielni zatrudniała dodatkowych pracowników nie będących członkami spółdzielni. W warszawskich spółdzielniach socjalnych dominuje świadczenie usług oraz spółdzielcza umowa o pracę jako forma zatrudnienia (48%), a następnie umowa o pracę (27%), umowa o dzieło (15%) i umowa zlecenie (10%). Wśród osób zatrudnionych w spółdzielniach socjalnych z terenu Warszawy przeważają osoby w wieku 45+ (45%), co wyraźnie wskazuje, że takie przedsiębiorstwa społeczne dają często jedyną szansę na zatrudnienie osobom w tej grupie wiekowej. Spółdzielnia socjalna to prowadzenie wspólnie działalności gospodarczej, które wymaga wiedzy i umiejętności, a potwierdza to fakt, że w badanych warszawskich

spółdzielniach najliczniejszą grupę stanowią osoby z wyższym wykształceniem (38%). Dzięki temu, że siedzibą spółdzielni socjalnej jest mieszkanie jednego z jej członków w początkowej fazie istnienia nie są generowane koszty najmu dodatkowego lokalu. Podobnie – jeśli chodzi o: przeciętną liczbę członków-założycieli spółdzielni, status na rynku pracy przeważającej części członków-założycieli, dominującą formę zatrudnienia, odsetek spółdzielni zatrudniających dodatkowych pracowników, głównie usługowy charakter działalności – sytuacja przedstawia się w skali całej Polski, o czym świadczą wyniki badania „Monitoring spółdzielni socjalnych” [Informacja, 2012, s. 90].

Sytuacja spółdzielni socjalnych mających siedzibę w Warszawie jest różnorodna. Część spółdzielni socjalnych współpracuje blisko ze spółdzielniami mieszkaniowymi lub znalazła niszę na rynku i takie spółdzielnie radzą sobie w miarę dobrze. Należy podkreślić, że te spółdzielnie socjalne zapewniają stabilne formy zatrudnienia. Jednak są też spółdzielnie socjalne, które ledwie wiążą koniec z końcem i funkcjonują na granicy rentowności, co nie rokuje pozytywnie na przyszłość.

Spółdzielcy socjalni z terenu Warszawy mogą liczyć na wsparcie dzięki realizacji projektów, takich jak „Ośrodek Wsparcia Inicjatyw Ekonomii Społecznej” realizowany przez lidera Stowarzyszenie BORIS w partnerstwie oraz „Ośrodek Wspierania Ekonomii Społecznej w subregionie warszawskim” realizowany przez Fundację Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego w partnerstwie.

Należy mieć nadzieję, że wspomniane powyżej projekty i funkcjonujące dzięki nim Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej przyczynią się do rzeczywistej pomocy szczególnie tym spółdzielniom socjalnym, które znajdują się w trudnej sytuacji. W badaniu ankietowym tylko 2 z 14 spółdzielni socjalnych potwierdziło, że korzysta z oferty OWES. Wskazuje to na konieczność zwiększenia aktywności pracowników tych ośrodków, a w szczególności potrzebę nawiązywania bezpośrednich kontaktów z członkami spółdzielni socjalnych i przedstawienia im swojej oferty. Do tej pory bywało czasem tak, że projekty mające wspierać podmioty ekonomii społecznej, w tym spółdzielnie socjalne, nie realizowały w pełni swojej misji, a koncentrowały się głównie na osiągnięciu wskaźników oraz wydatkowaniu środków finansowych w określonych ramach czasowych. Przykładem może być tu pewien projekt, na potrzeby którego organizacja pozarządowa spoza województwa mazowieckiego utworzyła w Warszawie swoją jednostkę terenową wraz z biurem projektu. Początek realizacji projektu został zainaugurowany konferencją, następnie przez rok odbywały się szkolenia, a na zakończenie również odbyło się uroczyste podsumowanie. Po pół roku od zakończenia projektu wspomniana organizacja zlikwidowała biuro w Warszawie, zwalniając swoich pracowników. W efekcie osoby, które zajmowały się wsparciem ekonomii społecznej zasiliły grono osób bezrobotnych. Można zatem postawić pytanie: czy tak funkcjonująca organizacja może dobrze przysłużyć się ekonomii społecznej?

Podsumowując warto zauważyć, że spółdzielnia socjalna jest miejscem, w którym mają szansę znaleźć pracę osoby bezrobotne, zwłaszcza w aktualnej sytuacji kryzysu gospodarczego. To właśnie taki podmiot gospodarki społecznej może stać się miejscem zatrudnienia dla osób, którym jest szczególnie trudno o pracę ze względu na

wiek. Są to, z jednej strony, osoby młode po zakończonym okresie nauki, a z drugiej – osoby w wieku 45+, czyli „za stare” według wielu pracodawców do jakiegokolwiek pracy. Warunkiem uzyskania pozytywnych efektów pracy w spółdzielni socjalnej jest chęć wspólnego działania i świadomość, że praca każdego z członków spółdzielni wpływa na funkcjonowanie całego takiego przedsiębiorstwa społecznego. Konieczne są m.in. umiejętność odnalezienia się na rynku, w tym dotarcia do klientów, szerokie kontakty i dobre relacje z partnerami z trzech sektorów. Z kolei społeczność lokalna i miejscowi urzędnicy powinni być życzliwie nastawieni do spółdzielców socjalnych i wspierać ich działania. Dobra kondycja takich lokalnych spółdzielni oraz innych podobnych przedsiębiorstw społecznych wpływa pozytywnie na rozwój lokalny i poziom życia mieszkańców.

Optymistyczne perspektywy dla rozwoju podmiotów gospodarki społecznej w Warszawie przyniosły wydarzenia, jakie miały miejsce w październiku 2012 r. już po zakończeniu badania ankietowego.

Po pierwsze, dzięki inicjatywie 10 warszawskich spółdzielni socjalnych, wykorzystując instrumenty prawne przewidziane w „Programie współpracy m.st. Warszawy w 2012 r. z organizacjami pozarządowymi”¹², powstała Komisja Dialogu Społecznego ds. Ekonomii Społecznej¹³, która jest podmiotem realizującym współpracę m.st. Warszawy z organizacjami. Komisja ta skupia przedstawicieli organizacji zajmujących się ekonomią społeczną, a szczególnie spółdzielni socjalnych, a także osoby reprezentujące Urząd m.st. Warszawy. KDS ds. Ekonomii Społecznej ma charakter opiniodawczy i inicjatywno-doradczy, a jednym z celów działania ma być poprawa kondycji i roli podmiotów gospodarki społecznej działających na terenie Warszawy.

Po drugie, Miasto Stołeczne Warszawa uczestniczy w projekcie partnerskim „Ośrodek Wspierania Ekonomii Społecznej w subregionie

¹² Uchwała nr XXVI/541/2011 Rady Miasta Stołecznego Warszawy z dnia 20 października 2011 r. w sprawie przyjęcia programu współpracy m.st. Warszawy w 2012 r. z organizacjami pozarządowymi i pomiotami, o których mowa w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

¹³ Więcej na temat działalności Komisji Dialogu Społecznego ds. Ekonomii Społecznej można dowiedzieć się na stronie: <http://ngo.um.warszawa.pl/komisje/komisja-dialogu-spo-ecznego-ds-ekonomii-spo-ecznnej>.

nie warszawskim”, którego liderem jest Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, a pozostałymi partnerami Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych i Stowarzyszenie BORIS. W ramach projektu planowana jest m.in. działalność grupy roboczej złożonej z przedstawicieli Urzędu m.st. Warszawy oraz partnerów projektu i ekspertów w celu wypracowania procedury zlecenia przez miasto usług przy wykorzystaniu mechanizmu klauzul społecznych przewidzianych w Ustawie – Prawo zamówień publicznych¹⁴. Stworzona procedura zostanie skonsultowana z Urzędem Zamówień Publicznych, Regionalną Izbą Obrachunkową i mieszkańcami Warszawy, a następnie przygotowana do wdrożenia. W ramach samego Urzędu m.st. Warszawy realizacja projektu znalazła konkretny wyraz poprzez utworzenie w Biurze Pomocy i Projektów Społecznych nowego stanowiska pracy. Osoba zatrudniona na tym stanowisku zajmuje się do końca 2014 r. koordynacją i realizacją zadań partnera (tj. m.st. Warszawy) w procesie wypracowania procedur zlecenia usług przez m.st. Warszawa podmiotom ekonomii społecznej przy pomocy klauzul społecznych oraz tworzeniem procedur implementacji klauzul społecznych przy zamówieniach publicznych udzielanych przez JST.

Po trzecie, w październiku 2012 r. rozpoczęła się realizacja projektu systemowego, którego liderem jest Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich

pn. „System wzmacniania potencjału i kompetencji sektora spółdzielczości socjalnej oraz stworzenie sieci współpracy z instytucjami rynku pracy oraz pomocy i integracji społecznej”¹⁵. Projekt ten, planowany do połowy 2015 r., składa się z trzech powiązanych ze sobą komponentów zadaniowych. Wśród nich na uwagę zasługuje komponent II, w ramach którego przewidziane jest przygotowanie pracowników administracji publicznej, w szczególności jednostek samorządu terytorialnego oraz instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej, do systemowych działań na rzecz spółdzielczości socjalnej jako aktywnej formy aktywizacji zawodowej oraz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. W ramach wspomnianego komponentu II zostaną podjęte działania promujące powołanie w powiatowych urzędach pracy i w ośrodkach pomocy społecznej stanowisk specjalizujących się w wykorzystaniu idei spółdzielczości socjalnej w obszarze polityki rynku pracy i integracji społecznej (specjalista ds. spółdzielczości socjalnej).

Powyższe trzy przykłady działań, które rozpoczęły się w październiku 2012 r., wskazują na to, że w Warszawie w najbliższym okresie można spodziewać się rosnącej roli podmiotów gospodarki społecznej, w tym spółdzielni socjalnych, w realizacji polityki pomocy i integracji społecznej.

¹⁵ Materiały z konferencji „Realizacja Priorytetu I Zatrudnienie i integracja społeczna Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013” zorganizowanej przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej dnia 22 października 2012 r. w Warszawie.

¹⁴ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 907 z późn. zm.).

Literatura

- Cibor K., Huszcza M., Obląkowska-Woźniak E.** (red.) [2012], *Inw[eS]torzy społeczni*, FIŚE, Warszawa.
- Englot A.** [2009], *Trudności w pierwszej fazie funkcjonowania spółdzielni socjalnych – ekspertyza*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.
- Godlewska-Bujok B., Miżejewski C.** [2012], *Ustawa o spółdzielniach socjalnych. Komentarz*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej Departament Pożytku Publicznego, Warszawa.
- Informacja** [2012], *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011 r.*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej Departament Pożytku Publicznego, Warszawa.
- Juszczyk M.** [2009], *Krajowe doświadczenia współpracy spółdzielni mieszkaniowych i spółdzielni socjalnych – ekspertyza*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

Leś E. (red.) [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

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

Przywara M. [2010], *Przedsiębiorczość społeczna w Polsce – doświadczenia pionierów*, [w:] T. Ochiniowski (red.), *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej – czynniki sukcesu*, Fundacja Archidiecezji Warszawskiej Pomocy Bezrobotnym i Biednym NADZIEJA, Warszawa.

Spółdzielczość [2011], *Spółdzielczość socjalna w Polsce*, Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich, Warszawa.

Sulczewski J. [2011], *Spółdzielczość socjalna – instrumenty wsparcia*, [w:] D. Chomiak (red.), *Ekonomia społeczna – wybrane aspekty rozwoju*, Fundacja Archidiecezji Warszawskiej Pomocy Bezrobotnym i Biednym NADZIEJA, Warszawa.

Akty prawne

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach społecznych (Dz.U. z 2006 r., Nr 94, poz. 651 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (tekst jednolity Dz.U. z 2003 r., Nr 188, poz. 1848 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 674 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2004 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (tekst jednolity Dz.U. z 2010 r., Nr 234, poz. 1536 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 907 z późn. zm.).

Strony internetowe

<http://mapa.ekonomiaspoleczna.pl/>

<http://ngo.um.warszawa.pl/komisje/komisja-dialogu-spo-ecznego-ds-ekonomii-spo-ecznej>

<http://ozrss.pl/>

<http://www.spoldzielniesocjalne.org/>

<http://www.up.warszawa.pl/>

<http://www.wamacoop.olsztyn.pl/>

Cykl reportaży „Inw(eS)torzy społeczni 2012” przedstawiający m.in. 4 spółdzielnie socjalne z Warszawy:

• PRAGA: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/826931.html>

• STARY MOKOTÓW: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/828678.html>

• COHABITAT BUILT: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/813664.html>

• WARSZAWA: <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/831713.html>

Social Co-operatives in Warsaw

Abstract: Social co-operatives are relatively new legal form of social economy entities. The article reveals the situation of registered social co-operatives, which are headquartered in Warsaw. The starting point of the analysis shows the general state of Warsaw social co-operatives approached statistically. The preconditions of social co-operatives formation, the level of co-funding from the European Social Fund as well as the structure of employment in social co-operatives are analysed. The article includes the catalogue of products and services offered by the co-operatives and the cases of their social activities. The author presents also both the factors favourable for the development of social co-operatives as well as the problems and barriers the members of social co-operatives are struggling with.

Key words: social economy, co-operative movement, social co-operatives.

(eS)

inicjatywy

Projekt edukacyjny „Ekonomia solidarności”

Anna Karcz

1. Idee i założenia

Fundacja Centrum Solidarności od wielu lat pracuje z dziećmi i młodzieżą, przekazując im wiedzę na temat solidarności. Pokazujemy, że odzyskanie przez Polskę niezależności i pełnej suwerenności odbyło się dzięki wspólnemu, solidarnemu działaniu. Z naszych obserwacji wynika, że młodzi ludzie nie wiedzą, czym jest społeczeństwo obywatelskie i system demokratyczny. Chcąc uczyć i wykształcać w młodych ludziach postawy społecznie odpowiedzialne i partycypacyjne, zaczęliśmy zastanawiać się nad tym, jaki rodzaj działań podjąć, aby w jak najlepszy sposób pokazać im korzyści płynące z uczestnictwa w życiu społeczeństwa obywatelskiego.

Wykorzystując idee solidarności i mechanizmy ekonomii społecznej, stworzyliśmy wraz z partnerami – Regionalnym Centrum Informacji i Wspomagania Organizacji Pozarządowych oraz Towarzystwem Pomocy im. Św. Brata Alberta koło gdańskie – projekt dla dzieci i młodzieży pt. „Ekonomia solidarności”¹.

W trakcie pracy nad samą koncepcją projektu doszliśmy do wniosku, że istnieje potrzeba promowania i upowszechniania idei i mechanizmów przedsiębiorczości społecznej, w szczególności w dwóch obszarach, tzn. instytucji i organizacji trzeciego sektora oraz edukacji młodzieży.

Obszar instytucji i organizacji trzeciego sektora

Mówiąc o działalności gospodarczej trzeciego sektora, coraz częściej używa się pojęcia ekonomia społeczna. Pod tym szyldem kryją się różne instytucje, które łączy to, że (1) prowadzą działalność gospodarczą, (2) a wypracowany zysk inwestują w cele społeczne, przeznaczając na potrzeby swoich członków lub społeczności, w których działają. Instytucje i organizacje tworzą sektor ekonomii

społecznej wtedy, gdy w jakikolwiek sposób działają w sferze gospodarczej.

Z badań Stowarzyszenia Klon Jawor z 2010 r. wynika, że aż 42% pracowników trzeciego sektora uważa, że ich wyższe kwalifikacje mogłyby przełożyć się na sprawniejsze funkcjonowanie organizacji. Okazuje się także, że niemal równie istotnym typem aktywności jest poszukiwanie zasobów finansowych na działalność organizacji, uważa tak aż 37% badanych. Mechanizmy ekonomii społecznej odpowiadają bezpośrednio na te potrzeby. Zastosowanie przez wykształconą kadrę tych mechanizmów w praktyce pozwoliłoby na sprawniejsze funkcjonowanie organizacji trzeciego sektora na rynku finansowym, przyniosłoby nie tylko dodatkowy zysk ekonomiczny, ale również społeczny.

Dane zawarte w ogólnopolskiej bazie organizacji pozarządowych prowadzonej przez Stowarzyszenie Klon Jawor mówią, że na terenie województwa pomorskiego działa 7536 organizacji pozarządowych i liczba ta wzrasta. Spośród nich jednak tylko około 600 prowadzi działalność gospodarczą. W samym Gdańsku istnieją tylko dwa podmioty ekonomii społecznej. Skutkiem niskiej wiedzy o mechanizmach ekonomii społecznej i niewystarczającej kompetencji kadr zarządzających w organizacjach jest niewielka liczba funkcjonujących przedsiębiorstw społecznych.

To właśnie ekonomia społeczna jest systemową alternatywą na skutki kryzysu ekonomicznego, w którym się właśnie znajdujemy. Kryzys uświadomił politykom, ekonomistom i innym obywatelom, że „niewidzialna ręka rynku” i maksymalizacja zysku nie powinny być głównymi i jedynymi celami światowej gospodarki. Ekonomia społeczna nabiera coraz większego znaczenia, stając się ważnym elementem składowym systemu rynku.

Problem braku kwalifikacji kadry zarządzającej organizacji trzeciego sektora dostrzegł też

NOTA O AUTORCE

Anna Karcz – socjolog i politolog, zawodowo związana z trzecim sektorem. Aktualnie pracuje w Ośrodku Wsparcia Ekonomii Społecznej w Gdańsku.

¹ Więcej na temat projektu, jego założeń, celów oraz osiągniętych rezultatów można znaleźć na stronie internetowej: www.ekonomiasolidarnosci.pl

Zarząd Województwa Pomorskiego, który w sierpniu 2011 r. przyjął uchwałą plan działań na rzecz promocji i upowszechniania ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej na lata 2011–2013. W planie tym za jeden z najważniejszych obszarów problemowych i barier w rozwoju ekonomii społecznej uznano brak edukacji w dziedzinie ekonomii społecznej. Jednym z priorytetów tego planu jest upowszechnianie idei ekonomii społecznej poprzez promowanie wiedzy o ekonomii społecznej i edukowanie w zakresie ekonomii społecznej. „Aby rozwijać ekonomię społeczną, konieczne jest jej właściwe rozumienie. Najskuteczniejszymi metodami do osiągnięcia tego celu jest zastosowanie narzędzi promocyjnych oraz edukacji w zakresie przedsiębiorczości społecznej na różnych jej poziomach”².

W ślad za tymi wytycznymi, zaplanowano kolejny poziom projektu – będzie to edukacja z zakresu ekonomii społecznej młodych osób w dziesięciu szkołach województwa pomorskiego.

Obszar edukacji młodzieży

Kreowanie postaw przedsiębiorczych jest ważnym zagadnieniem, poruszonym też przez instytucje europejskie. Przedsiębiorczość traktowana jest przez Komisję Europejską, Parlament Europejski i Radę Edukacji Unii Europejskiej jako kluczowa kompetencja. Znajduje to odzwierciedlenie w dokumentach wydanych przez te organy.

Komisja Europejska w *Komunikacie z dnia 13 lutego 2006 r. w sprawie rozbudzania ducha przedsiębiorczości przez edukację i kształcenie* uznaje przedsiębiorczość za jedną z podstawowych „umiejętności życiowych: pozwalających młodym ludziom zyskać kreatywność i pewność siebie w ich wszelkich przedsięwzięciach i zachowywać się w sposób odpowiedzialny społecznie”. Ponadto w Komunikacie tym stwierdza się, że umiejętności i postawy przedsiębiorcze najlepiej można wzmocnić przez uczenie aktywne (uczenie przez działanie). Ranga umiejętności przedsiębiorczości podkreślana jest także w dokumencie przyjętym przez

Parlament Europejski i Radę Edukacji 18 grudnia 2006 r. pt. *Zalecenie w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie* [zob. www.pmsu.wses.edu.pl].

Kształcenie młodych ludzi w zakresie przedsiębiorczości społecznej w celu budowania podstaw obywatelskich i podnoszenia ich kompetencji może zapobiegać również przyszłemu bezrobociu. Według raportu BAEL w I kwartale 2011 r. stopa bezrobocia wśród osób do 25. roku życia osiągnęła wartość 26,7%.

A. Sobolewski ze Stowarzyszenia Czas Przestrzeni Tożsamość ze Szczecina stwierdził: „Działanie w podmiocie ekonomii społecznej nie jest modne wśród młodych ludzi. A przecież ekonomia społeczna pozwala stworzyć miejsce pracy uszyte na miarę. Miejsce pracy pozwalające realizować się w życiu zawodowym, jak i w działalności na rzecz członków czy wspólnoty lokalnej. Lokalnie tworzone przedsiębiorstwa społeczne mogą sprawić, że młodzi będą dumni z tego, że są z małej miejscowości”.

„Ekonomia społeczna to może być dla młodych ludzi, młodych liderów, taka szkoła życia” mówi B. Osmańska ze spółdzielni socjalnej „50+” z Gdyni. W swojej spółdzielni widziałaby miejsce dla młodych, którzy chcieliby podzielić się swoją wiedzą, umiejętnościami i zdobyć doświadczenie. „Dla nich to droga przejściowa, a my się rozwiniemy” [zob. www.ekonomiaspoleczna.pl/c/683775;jsessionid=5785F1B2795D50F593C5B6F0AE3DD008.html?ci=es_komentarze&did=689201&state=ml-nywa].

Warto już na etapie szkół ponadpodstawowych inwestować w wiedzę młodego pokolenia. Ich ambicja i entuzjazm często są zalążkiem późniejszego sukcesu.

Kształcenie pozwoli na zakorzenienie, promowanie i upowszechnianie wśród młodego pokolenia idei przedsiębiorczości. A w przyszłości może to przynieść korzyści w postaci nowych, wykształconych animatorów i liderów w społecznościach lokalnych.

2. Co postanowiliśmy osiągnąć

Projekt edukacyjny „Ekonomia solidarności” miał na celu upowszechnianie idei przedsiębiorczości społecznej i promowanie dobrych praktyk, kształcenie przyszłych i obecnych kadr ekonomii społecznej. Przyczyni się to do lepszej edukacji młodych osób, co

² Załącznik Nr 1 do Uchwały Nr 1524/102/11 Zarządu Województwa Pomorskiego z dnia 20 grudnia 2011 r., Plan działań na rzecz promocji i upowszechniania ekonomii społecznej oraz rozwoju instytucji sektora ekonomii społecznej i jej otoczenia w województwie pomorskim na lata 2011–2013.

może również skutkować mniejszym bezrobociem i większą elastycznością na rynku pracy. Wierzmy także, że dzięki projektowi nastąpi integracja środowiska organizacji pozarządowych i szkół – w celu budowania lokalnych porozumień i przedsięwzięć prowadzących do rozwiązywania lokalnych problemów.

3. Główne działania w ramach projektu

Projekt edukacyjny „Ekonomia solidarności” został podzielony na etapy:

Etap I – Szkolenie trenerskie dla członków organizacji pozarządowych

Szkolenie to zostało skierowane do dwudziestu członków organizacji pozarządowych z województwa pomorskiego. Celem szkolenia trenerskiego było zwiększenie wiedzy o ekonomii społecznej, promowanie dobrych praktyk w obszarze przedsiębiorczości społecznej oraz kształcenie kadr ekonomii społecznej. Dzięki szkoleniu wyłoniliśmy osiem osób, które przeprowadziły zajęcia z ekonomii społecznej w szkołach ponadpodstawowych w ramach drugiego etapu projektu.

Program szkolenia obejmował dwa spotkania weekendowe, wizytę studyjną w działających podmiotach ekonomii społecznej oraz tworzenie wirtualnych podmiotów ekonomii społecznej.

Etap II – program edukacyjny dla szkół ponadpodstawowych

Program ten został zaadresowany do 160 uczniów z ośmiu szkół ponadpodstawowych w województwie pomorskim. Celem programu edukacyjnego było propagowanie oraz upowszechnienie idei i mechanizmów ekonomii społecznej wśród młodych ludzi, kształcenie wśród uczniów przyszłych liderów i animatorów środowisk lokalnych, poszerzanie wiedzy z zakresu przedsiębiorczości.

Program edukacyjny obejmował piętnaście godzin warsztatów i zajęć teoretycznych dotyczących idei i mechanizmów ekonomii społecznej, wizytę studyjną w podmiotach ekonomii społecznej oraz tworzenie wirtualnych podmiotów ekonomii społecznej.

4. Produkty i rezultaty projektu

Programy szkoleniowe

Dzięki współpracy nauczycieli i ekspertów z dziedziny ekonomii społecznej stworzyliśmy dwa progra-

my szkoleniowe. Pierwszy, dla uczniów, podzieliliśmy na dwie części: aspekty społeczne oraz aspekty ekonomiczne ekonomii społecznej. Dzięki niemu młodzi ludzie mogli poznać w teorii idee i mechanizmy ekonomii społecznej. W oparciu o program dla uczniów powstał program dla trenerów.

Materiały edukacyjne

Na podstawie programów szkoleniowych stworzyliśmy dwa podręczniki: dla trenera i dla ucznia. Podręcznik dla ucznia był rekomendowany przez Centrum Edukacji Nauczycieli w Gdańsku. Podręcznik dla trenera został poszerzony o propozycję ćwiczeń i metod aktywizujących młodzież. Dodatkowo zawarliśmy w nim informacje o misji, zadaniach i funkcjach trenera. Uznaliśmy bowiem, że kluczowymi osobami w projekcie oraz dla realizacji zakładanych celów będą osoby łączące w sobie cechy nauczyciela, doradcy, trenera i mentora. Oba podręczniki dostępne są na stronie internetowej projektu na licencji Creative Commons.

Dodatkowo wypracowaliśmy wraz z ekspertami, niezależne od projektu, trzy scenariusze zajęć: o ekonomii społecznej, wolontariacie i wykluczeniu społecznym. Mogą z nich korzystać nauczyciele na lekcjach wychowawczych. Są one przewidziane na 45 minut i wykorzystują różne formy i metody pracy. Z lekcji opartych na tych scenariuszach uczniowie dowiedzą się m.in. czym jest ekonomia społeczna, jak można ją wspierać, co to jest wolontariat i kim jest wolontariusz, co to jest wykluczenie społeczne i kogo może dotknąć. Dzięki scenariuszom chcielibyśmy uwrażliwić młodzież na problemy i potrzeby innych. Przeprowadzenie w klasie zajęć z wolontariatu, wykluczenia społecznego bądź o ekonomii społecznej może być wprowadzeniem do całego programu „Ekonomia solidarności”.

Strona internetowa

Strona internetowa projektu posłużyła nie tylko do promowania projektu, ale również do upowszechniania wiedzy o ekonomii społecznej. Dzięki specjalnemu panelowi pozwala na stworzenie wirtualnego podmiotu ekonomii społecznej. Panel przystosowany jest dla dwóch grup: dla trenerów – aby mogli śledzić postępy uczestników projektu oraz dla uczniów, którzy za pomocą specjalnego

loginu i hasła tworzą biznesplan przedsiębiorstwa społecznego oraz jego stronę internetową.

Wirtualne podmioty ekonomii społecznej

W każdej szkole w projekcie wzięło udział 20 młodych ludzi. W pięcioosobowych grupach z pomocą trenera tworzyli oni wirtualne podmioty ekonomii społecznej. W sumie powstały 32 wirtualne przedsiębiorstwa społeczne, ze stroną internetową oraz biznesplanem. Komisja konkursowa nagrodziła pięć pomysłów, a dwa z nich zdobyły *ex aequo* pierwsze miejsce:

- Drużyna z technikum ze Słupska za przedsiębiorstwo „CreaKids” – pomysł polegał na stworzeniu spółdzielni socjalnej, która zajmowałaby się tworzeniem zabawek dla dzieci na podstawie ich własnych rysunków; zabawki byłyby produkowane będą z materiałów i surowców wtórnych.
- Drużyna z gimnazjum w Sztumie za przedsiębiorstwo „Wool World – Świat Wełny” – przedsięwzięcie polegające na stworzeniu stowarzyszenia z działalnością gospodarczą; stowarzyszenie będzie aktywizowało osoby starsze – wykorzystując kompetencje i umiejętności seniorów, będzie prowadziło produkcję i sprzedaż wyrobów z wełny.

Przyszli i obecni liderzy ekonomii społecznej i zmiany lokalnej

Jedną z ważniejszych części projektu była jego ewaluacja. Dzięki szczegółowej analizie ankiet stworzyliśmy raport, który, po pierwsze, pomógł nam w przygotowaniu kolejnej edycji projektu, a po drugie – pomógł zweryfikować, czy zakładane rezultaty zostały osiągnięte. Ewaluacja została

przeprowadzona wśród: (1) osób biorących udział w szkoleniu trenerskim, (2) organizacji, z którymi te osoby współpracują na co dzień, (3) nauczycieli w szkołach oraz (4) wśród uczniów.

W ramach projektu przeszkolono dwudziestu członków organizacji trzeciego sektora, z czego osiem osób zostało praktykami – liderami i animatorami zmiany lokalnej. Wszyscy, którzy wzięli udział w szkoleniu trenerskim mieli za zadanie przekazać zdobytą wiedzę w swoich organizacjach – 89% z tych organizacji planuje wykorzystać zdobytą wiedzę i mechanizmy ekonomii społecznej do własnego rozwoju. Tym samym można wysunąć wniosek, iż projekt edukacyjny „Ekonomia solidarności” zrealizował swój cel, jakim było zwiększenie wiedzy o ekonomii społecznej wśród organizacji III sektora” [Jankowska, 2013, s. 15].

W zajęciach dla szkół ponadpodstawowych wzięło udział 160 uczniów z ośmiu miejscowości w woj. pomorskim. Ucząc się poprzez działanie, młodzi ludzie zauważyli, że dzięki wykorzystaniu mechanizmów ekonomii społecznej mogą mieć realny wpływ na kreowanie zmian w swoich społecznościach lokalnych. A te zmiany mogą przynosić wymierne korzyści w postaci nowych miejsc pracy czy pomocy najbardziej potrzebującym. Jeden z uczniów w ankiecie ewaluacyjnej napisał: „cieszę się, że powstał tego typu projekt skierowany do młodych ludzi, może pomysły nie będą rewelacyjne, ale miło, że pokazujecie i uświadamiacie młodzieży, że istnieje coś takiego jak «Ekonomia solidarności», gdzie zarówno korzyści czerpiemy my, jak i inni, ale dla dobra ogółu. Na pewno ktoś z nas biorących udział w tym projekcie pomyśli w przyszłości o stworzeniu czegoś podobnego, bo na pewno nauka i doświadczenie, jakie zdobyliśmy przy tworzeniu tego wszystkiego nie pójdzie w las” [Ibidem, s. 14].

Literatura

Jankowska K. [2013], *Raport z ewaluacji projektu „Ekonomia solidarności”*, Fundacja Centrum Solidarności, Gdańsk.

Przedsiębiorczość społeczna w Europie Wschodniej

Olga Gałek, Anna Jarzębska

Kraje nadbałtyckie przyjęte do UE w 2004 r. dały bardzo dobry przykład i stanowiły impuls do rozwoju społeczeństwa obywatelskiego w Europie Środkowo-Wschodniej. Jednak proces demokratyzacji w pozostałych krajach bloku postsowieckiego postępuje wolno. Wielkie nadzieje rozbudziła pomarańczowa rewolucja na Ukrainie, ale jej owoce zniszczyły wewnętrzne spory i polityczne ambicje jej inicjatorów. Przez długi czas po rewolucji róż jako pozytywny przykład pokazywano prozachodnią, przechodzącą głębokie reformy Gruzję. Mołdawia dawała duże nadzieje, aż do rozpadu jej rządu wiosną 2013 r.

„Wiarygodna, rozwijająca się i otwarta Europa” – pod takim hasłem 1 lipca 2013 r. Litwa objęła przewodnictwo w UE. O otwartości UE mają świadczyć właśnie stosunki z jej wschodnimi sąsiadami. Jak postępuje proces demokratyzacji na Ukrainie, w Gruzji, w Mołdawii oraz innych państwach postsowieckiego bloku? Eksperti zajmujący się tym regionem są zgodni: „słaby rozwój społeczeństwa obywatelskiego, poczucie bezradności i braku wpływu na wydarzenia w kraju powodują, że trudno określić, w którą stronę te demokracje postsowieckie” podążają [zob. <http://www.euractiv.pl/rozszerzenie/artukul/demokracje-postsowieckie-004710>]. Jaką rolę w ich dążeniach do członkostwa w Unii Europejskiej, demokratyzacji, poprawy jakości życia obywateli odgrywa lub może odegrać ekonomia społeczna?

Inspiracją do rozważań na temat uwarunkowań lokalnych dla rozwoju ekonomii społecznej oraz zapotrzebowania na jej wartości wśród mieszkańców Europy Wschodniej było międzynarodowe szkolenie z zakresu przedsiębiorczości społecznej dla liderów młodzieży z 6 krajów: Polski, Danii, Mołdawii, Gruzji, Rumunii i Ukrainy, które opracowały i prowadziły autorki tekstu. Warsztaty te odbyły się w dniach od 27 września do 7 października 2013 r. w Vadullui Voda w Mołdawii w ramach projektu „Future for All” (finansowanego ze środków programu „Młodzież w Działaniu”). Ich uczestnicy

– pracując w międzynarodowych grupach – tworzyli 4 przedsiębiorstwa społeczne, bazując na funkcjach ekonomii społecznej i potrzebach różnych grup społecznych. Prowadzeni przez trenerów przeszli proces wyboru pomysłów na biznes społeczny, doboru zespołu w oparciu o profil firmy i kompetencje uczestników szkolenia, formowania się firmy społecznej, poszukiwania sposobu dotarcia na rynek z jej ofertą, zarządzania finansami, liczenia zysków społecznych i ekonomicznych.

Przy tworzeniu symulacyjnych międzynarodowych firm społecznych ścierały się potrzeby społeczne, gospodarcze, światopoglądowe jednostek. Punktem odniesienia dla całości prac nad ofertą i misją firm społecznych były: 1) wartość miejsca – lokalne zasoby środowiska naturalnego, 2) funkcje ekonomii społecznej przytoczone przez prowadzących za P. Sałustowiczem [Sałustowicz, 2007].

Wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Wschodniej Polska i Rumunia zdecydowanie wybijają się na liderów ekonomii społecznej – w związku z członkostwem w Unii Europejskiej debata publiczna oraz proces tworzenia i testowania krajowych rozwiązań prawnych dotyczących przedsiębiorczości społecznej i spółdzielczości socjalnej trwa już wiele lat. W Rumunii toczy się obecnie dyskusja na temat kształtu ustawy o przedsiębiorczości spo-

NOTA O AUTORKACH

Olga Gałek – Fundator i Członek Zarządu Fundacji Miejsc i Ludzi Aktywnych, trener i doradca, specjalista ds. przedsiębiorczości lokalnej, autorka definicji produktu lokalnego i metody budowania marki lokalnej, współautor modelu rozwoju przedsiębiorczości w turystyce, inspirowanej dziedzictwem.

Anna Jarzębska – Fundator i Członek Zarządu Fundacji Miejsc i Ludzi Aktywnych, trenerka, koordynatorka wielu projektów, absolwentka międzynarodowych stosunków gospodarczych na UEK i podyplomowych studiów „Global Development”. Specjalizuje się w budowaniu partnerstwa lokalnego, animowaniu sieci współpracy, partycypacji społecznej, edukacji rozwojowej, komunikacji międzykulturowej i działaniach PR.

tecznej, a w Polsce trwa żmudny proces konsultacji ustawy o przedsiębiorstwie społecznym. To wszystko rozmowy o modelach rozwoju przedsiębiorczości dopasowanych do konkretnego kraju – akademickie spory, ścieranie się opinii różnych środowisk związane z przywiązaniem do spółdzielczości czy organizacji pozarządowych. W krajach spoza Unii sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Ukraina jawi się jako kraj, w którym organizacje międzynarodowe oraz mocne ukraińskie organizacje pozarządowe, a także nieformalne grupy działające lokalnie kreują inicjatywy cenne dla lokalnej społeczności. Gruzja to kraj podzielony wewnątrznie (w związku z separatyzmem Abchazji i Osetii Południowej), pełen sprzeczności politycznych i społecznych, ale jednocześnie posiadający ogromny potencjał w postaci żywej tradycji kulturowej i silnej tożsamości narodowej jego mieszkańców. Natomiast Mołdawia to „ubogi”, lecz przedsiębiorczy kraj z nieformalnymi granicami wewnętrznymi stworzonymi przez Republikę Naddniestrzańską.

W Gruzji nie ma jak do tej pory żadnych specyficznych uregulowań prawnych dotyczących podmiotów ekonomii społecznej. Jednak, jak w wielu innych krajach, ekonomia społeczna może się do pewnego stopnia rozwijać w oparciu o sektor organizacji pozarządowych. Przepisy gruzińskie przewidują dwie formy prawne tych podmiotów: fundacje i związki (stowarzyszenia). Analogicznie jak w Polsce, związki (stowarzyszenia) są organizacjami członkowskimi, a fundacje – opierają się na wniesionym kapitale lub innych zasobach. Nie ma żadnych wymagań co do minimalnej liczby członków lub wysokości kapitału początkowego. Organizacje są rejestrowane w Rejestrze Niekomercyjnych Osób Prawnych prowadzonym przez Narodową Agencję Rejestrów Publicznych. Podobnie jak w wielu innych krajach, organizacje pozarządowe mogą prowadzić działalność gospodarczą, pod warunkiem jednak, że: działalność gospodarcza jest związana z działalnością statutową, zysk z działalności jest przeznaczany na cele statutowe organizacji, nie jest zaś dzielony pomiędzy jej członków lub fundatorów. Organizacje pozarządowe płacą 15-procentowy podatek dochodowy, tak samo jak wszystkie inne przedsiębiorstwa – z podatku są jedynie zwolnione dotacje (granty), darowizny i składki członkowskie [zob. <http://blacksea.bcnl.org/en/nav/15-georgia.html>]. Wynika stąd, że władze gruzińskie stworzy-

ły warunki do działania tradycyjnego trzeciego Sektora, jednak brakuje jeszcze myślenia w kategoriach wspierania przedsiębiorczości społecznej, ekonomizacji organizacji pozarządowych i uniezależnienia ich od grantów projektowych. Należy też podkreślić, że dostęp do różnego typu grantów dla organizacji jest w Gruzji znacznie bardziej ograniczony niż w Polsce – źródeł pieniędzy jest niewiele, a duże, znane organizacje pozarządowe są często uzależnione od funduszy z zagranicznych fundacji amerykańskich lub zachodnioeuropejskich. W 2005 r. jedynie niespełna jedna trzecia (31%) gruzińskich organizacji prowadziła działalność gospodarczą – najczęściej były to usługi, takie jak: kafejki internetowe, usługi komputerowe, szkolenia i seminaria, doradztwo prawne i biznesowe, usługi drukarskie, tworzenie klipów filmowych, opracowywanie biznesplanów, usługi medyczne i poradnictwo psychologiczne [GhiaNodia, 2005; http://cipdd.org/upload/files/policy_reports/civil_society_eng.pdf]. Warto jednak również zauważyć, że jest szansa na postęp w zakresie rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Gruzji – i to za sprawą współpracy z Polską, w ramach której w 2013 r. odbyło się szereg polsko-gruzińskich spotkań. Ich efektem jest np. deklaracja Agencji Zatrudnienia Adżarii, która wyraziła zainteresowanie możliwością skorzystania z polskich doświadczeń m.in. w zakresie rozwijania przedsiębiorczości społecznej¹.

Podobnie jak w Gruzji, na Ukrainie nie wprowadzono jak do tej pory uregulowań prawnych dotyczących *stricto* przedsiębiorczości społecznej. Ekonomia społeczna może się jednak do pewnego stopnia rozwijać w oparciu o działalność gospodarczą organizacji pozarządowych. Mogą one przybierać dwie podstawowe formy: stowarzyszeń obywatelskich (których funkcjonowanie reguluje ustawa o stowarzyszeniach obywatelskich) i organizacji charytatywnych (których funkcjonowanie reguluje ustawa o dobroczynności i organizacjach charytatywnych). Do założenia organizacji obywatelskiej potrzeba minimum 3 osób fizycznych, a w przypadku organizacji charytatywnej – wystarczy jedna osoba fizyczna lub prawna. Co ważne, każda dzia-

¹ Spotkania polsko-gruzińskie odbywają się w ramach projektu pt. „Wzmocnienie zdolności instytucjonalnej administracji publicznej w Gruzji w zakresie tworzenia instrumentów wsparcia do programów operacyjnych – kontynuacja”, współfinansowanego z programu polskiej pomocy rozwojowej.

łałość obywatelska, czy też zrzeszenie, musi być oficjalnie zarejestrowana – zabronione jest podpisywanie jakichkolwiek porozumień lub stowarzyszenie się bez formalnej rejestracji, która jest czasochłonna i może łatwo zostać zablokowana, jeśli władze nie są danej inicjatywie przychylne (z formalnego punktu widzenia powodów odmowy rejestracji organizacji jest tylko kilka i są one wyraźnie wymienione w ustawie, jednak praktyka bywa inna). Może to być istotnym utrudnieniem – dotyczy to zwłaszcza możliwości nawiązywania partnerskiej współpracy pomiędzy różnymi podmiotami, nieodzownej dla rozwoju ekonomii społecznej. Wymóg ten nie stosuje się jedynie do projektów współpracy międzynarodowej. Takie właśnie rozwiązanie zastosowała Fundacja MiLA w 2012 r., wspierając powstanie trójsektorowego Partnerstwa na Rzecz Rewitalizacji Rzeki Saksagań w Krzywym Rogu: Fundacja MiLA jako organizacja z Polski nadała lokalnemu partnerstwu charakter międzynarodowego projektu, dzięki czemu możliwa jest współpraca bez żmudnej i narażonej na ryzyko zablokowania procedury rejestracji².

Kwestia prowadzenia działalności gospodarczej przez organizacje pozarządowe na Ukrainie również nie jest oczywista. Organizacje obywatelskie mogą prowadzić działalność gospodarczą jedynie poprzez ustanowienie odrębnej jednostki, powołanie nowego przedsiębiorstwa, którego funkcjonowanie na otwartym rynku jest regulowane odrębnymi przepisami. Z kolei organizacja charytatywna może bezpośrednio prowadzić biznes mający na celu osiągnięcie jej celów statutowych, pod warunkiem jednak, że koszty utrzymania organizacji (koszty administracyjne, koszty zarządzania) nie przekraczają 20% jej całkowitego budżetu, a wypracowany zysk jest przeznaczany na cele statutowe organizacji. Istotna jest również kwestia opodatkowania organizacji pozarządowych. Po pierwsze, żadna organizacja nie otrzymuje automatycznie statusu organizacji „non-profit”, lecz musi wystąpić o jego przyznanie do Państwowej Administracji Podatkowej – jeśli go nie otrzyma,

płaci podatki tak jak każde inne przedsiębiorstwo rynkowe. Po drugie, choć formalnie granty i dotacje dla organizacji są wyłączone z opodatkowania, to jednak w praktyce okazuje się, że zagraniczne środki przekazane ukraińskiej organizacji pozarządowej na rachunek bankowy mogą być objęte nawet 50-procentowym podatkiem. Jeśli więc ekonomia społeczna na Ukrainie ma się rozwijać, konieczne jest wprowadzenie rozwiązań ułatwiających organizacjom pozarządowym funkcjonowanie, współpracę międzynarodową i prowadzenie działalności gospodarczej. Dotychczas wdrożono jedynie rozwiązanie promujące zatrudnienie osób niepełnosprawnych, co w praktyce ściśle wiąże się z podstawową funkcją ekonomii społecznej: organizacje osób niepełnosprawnych są zwolnione z podatku dochodowego, jeśli co najmniej 50% ich pracowników to osoby niepełnosprawne, a ich pensje stanowią co najmniej 25% budżetu firmy [zob. <http://blacksea.bcnl.org/en/articles/26-registration-and-operation-of-ngos-and-taxation-of-ngos.html>].

W Rumunii bardzo mocno ściera się odgórnie sterowany rozwój gospodarczy i potrzeba szybkiego wzbogacenia z ideą zrównoważonego rozwoju. Podczas omawianych warsztatów powstał pomysł na firmę społeczną – firmę turystyczną prowadzoną przez organizację pozarządową na bazie dziedzictwa kulturowego Rosia Montana w zachodniej Rumunii (obszarze dotkniętym ogromnym bezrobociem i zasobnym w pokłady złota). Stara kopalnia złota została zamknięta w 2007 r. z powodu ogromnego zagrożenia dla środowiska w Rumunii, Serbii i na Węgrzech. W sierpniu 2013 r. rumuński rząd przyjął projekt ustawy, w której wyraził zgodę na stosowanie archaicznej i zarzuconej w większości krajów Europy metody wyłukiwania złota roztworami cyjanków. Do zatwierdzenia nowego prawa potrzeba jest jeszcze zgoda posłów, co ma nastąpić podczas jesiennej sesji parlamentu. Lokalna organizacja społeczna Fundacja Kulturalna Rosia Montana działająca dla rozwoju obszaru zwraca uwagę, że oprócz nieodwracalnego zniszczenia środowiska naturalnego (konieczne będzie rozkopanie czterech gór), zrujnowane zostaną także zabytki, w tym ruiny antycznego miasta Alburnus Maior i pozostałości starożytnych kopalń, które istniały na tym terenie w czasach rzymskich. Podczas warsztatów uczestnicy z różnych krajów zaproponowali innowacyjne metody aktywizacji społeczności lokalnej

² Fundacja MiLA w 2013 r. kontynuuje projekt współpracy z organizacjami z Krzywego Rogu działającymi w ramach Partnerstwa na rzecz Rewitalizacji Rzeki Saksagań w Krzywym Rogu. Współpraca polsko-ukraińska jest finansowana ze środków programu „Wsparcie Demokracji” (ze środków MSZ na polską pomoc rozwojową) oraz „Przemiany w Regionie – RITA” (ze środków Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności).

Rosia Montana, utworzenie firmy społecznej posiadającej uprawnienia touroperatora, sposoby wykorzystania lokalnych zasobów środowiska przez lokalną społeczność współpracującą z organizacją pozarządową. Liderka planowanej firmy społecznej, Andrea, jest zdecydowana podjąć pracę ze społecznością Rosia Montana, jeśli rząd wycofa się z projektu ponownego uruchomienia kopalni z czasów reżimu Ceaurescu. Przy konstruowaniu powyższego planu szczególnie cenne były doświadczenia polskie prezentowane podczas warsztatów a dotyczące utworzenia na południu Polski (w ramach projektu EQUAL „Gospodarka na Bursztynowym Szlaku”) pięciu firm społecznych przy NGO sprzedających kompleksową ofertę regionu opartą o dziedzictwo kulturowe i przyrodnicze [Kazior, Jarzębska, Gałek, 2008].

Podczas szkolenia w Mołdawii toczyły się dyskusje na temat tego, co jest ekonomią społeczną, a co jeszcze albo już nią nie jest. Wydaje się, że ekonomia społeczna nigdy nie powinna mieć jednej definicji. Praca podczas warsztatów i liczne dyskusje pozwalają postawić tezę, że aktywni ludzie tworzą „aktywne miejsce” i zawsze znajdą drogę do ekonomii społecznej, do poprawy warunków życia lokalnej społeczności. Patrząc na przeszłość Polski, trzeba

docenić, jak wiele dobrego wydarzyło się w latach 80. XX w., a później dzięki integracji z UE. Teraz pozostaje tylko życzyć Gruzji, Mołdawii i Ukrainie, aby wszystkie funkcje ekonomii społecznej były w tych krajach realizowane.

Rozwój ekonomii społecznej w Europie Wschodniej będzie zależny od postępu w zakresie tworzenia instytucjonalnych norm prawnych oraz od zmian w sferze społecznej – w aspekcie podstaw i wartości uznawanych przez społeczeństwa poszczególnych krajów. Wymiana doświadczeń i przenoszenie dobrych praktyk – przy uwzględnieniu różnic społecznych pomiędzy naszymi krajami – daje dużą szansę na realizację zasad ekonomii społecznej w każdym aktywnym miejscu Europy Wschodniej w zakresie podnoszenia jakości życia konkretnej grupy społecznej defaworyzowanej w społeczeństwie. Oprócz ekspertyz, negocjacji umów stowarzyszeniowych z Ukrainą, Mołdawią i Gruzją, bardzo istotną rolę w ich integracji mogłoby odegrać zwiększenie pomocy UE w tych krajach w zakresie budowania społeczeństwa obywatelskiego m.in. poprzez upowszechnienie zasad ekonomii społecznej i dobrych praktyk przedsiębiorczości społecznej wypracowanych w krajach unijnych.

Literatura

GhiaNodia [2005], *GhiaNodia – Civil Society Development in Georgia: Achievements and Challenges. Policy Paper*, Caucasus Institute for Peace, Democracy and Development, Tbilisi.

Kazior B., Jarzębska A., Gałek O. [2008], *Firma społeczna w rozwoju lokalnym*, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Kraków.

Salustowicz P. [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 2.

ESometr już działa!

Jakub Głowacki

Na konferencji pt. „Mierzenie społecznej wartości dodanej podmiotów ekonomii społecznej w Polsce – zbędny obowiązek czy konieczność?” zorganizowanej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w dniu 11 grudnia 2013 r. odbyła się oficjalna prezentacja narzędzia ESometr, które umożliwia podmiotom ekonomii społecznej w Polsce zmierzenie społecznej wartości dodanej generowanej do otoczenia.

Celem konferencji było upowszechnienie efektów działań prowadzonych od początku 2011 r. w ramach projektu „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej”. Jednym z produktów tego przedsięwzięcia jest narzędzie ESometr, któremu można się przyjrzeć dokładniej na stronie www.esometr.msap.pl. Kluczowymi przesłankami, które towarzyszyły twórcom w trakcie prac nad ESometrem, były: (1) przygotowanie łatwej w obsłudze aplikacji, która (2) będzie przystosowana do warunków mocno zróżnicowanego sektora ekonomii społecznej w Polsce, (3) będzie automatyzowała proces obliczania wskaźnika społecznej wartości dodanej, a także (4) będzie dostępna dla wszystkich podmiotów ekonomii społecznej, bez względu na zasoby organizacyjno-kadrowe. Odbiorcami prac będą przede wszystkim podmioty ekonomii społecznej, ale również instytucje publiczne i prywatne, które szukają wiarygodnych partnerów do współpracy, a także podmioty przyznające nagrody i certyfikaty dla organizacji społecznych.

W grudniowej konferencji udział wziął m.in. dr Seweryn Krupnik z Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, który zaprezentował teoretyczne podstawy ewaluacji przedsięwzięć społecznych. Konkluzją tego wystąpienia było trafne stwierdzenie, że „ekonomia społeczna przetrwa o ile będzie w stanie udowodnić swoją użyteczność i efektywność”. Agnieszka Pacut mierząc się w swoim wystąpieniu z tezą: „czy sektor ekonomii społecznej w Polsce jest gotowy na pomiar efektów?”, przedstawiła podstawowe fakty dotyczące potencjału tego sektora w naszym kraju, a także zaprezentowała mocne oraz słabe strony podmiotów ekonomii społecznej.

Kulminacyjnym punktem konferencji była prezentacja narzędzia ESometr, jego założeń, potencjalnych odbiorców oraz sposobu funkcjonowania. Po tej części głos w panelu dyskusyjnym zabrali Rafał Barański, Zastępca Dyrektora Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie, Izabela Grygoruk, reprezentująca firmę Hill+Knowlton Strategies, Agnieszka Lewonowska-Banach, menedżer Pensjonatu „U Pana Cogito” oraz Joanna Wardzińska, Wiceprezes Zarządu Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych. Uczestnicy panelu dyskusyjnego debatowali nad mocnymi i słabymi stronami narzędzia ESometr oraz nad możliwościami wykorzystania go w praktyce. Konferencja została podsumowana przez profesora Jerzego Hausnera, który zwrócił uwagę m.in. na następujące wątki poruszane w trakcie dyskusji. Główną motywacją do wykorzystania ESometru przez podmioty ekonomii społecznej powinna być chęć zdobycia „samowiedzy” dotyczącej zarówno samej organizacji, jak i całego sektora ekonomii społecznej. Taka wiedza dzięki realizacji niniejszego przedsięwzięcia badawczego może być generowana bez potrzeby angażowania wielu zasobów, jest łatwo dostępna i tania, co powoduje, że podmioty ekonomii społecznej mogą zidentyfikować nie tylko swoje mocne i słabe strony, ale również skonfrontować je z sytuacją w całym sektorze. Profesor Hausner poruszył również temat wiarygodności danych, które są przekazywane do ESometru przez podmioty. Jego zdaniem o wiarygodności narzędzia będą świadczyły, po pierwsze, pozycja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie jako niezależnej jednostki badawczej, a także, po drugie, coraz większa motywacja do tworzenia wiarygodnego wizerunku przez podmioty ekono-

NOTA O AUTORZE

Jakub Głowacki – Absolwent specjalności Gospodarka i Administracja Publiczna na Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Od 2008 r. pracownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz członek zarządu Małopolskiego Funduszu Ekonomii Społecznej.

mii społecznej w Polsce. Tym samym ESometr stanie się, z jednej strony, dobrem publicznym, z którego może korzystać sektor ekonomii społecznej, a z drugiej – generatorem wiedzy społecznej, którego odpowiednio wykorzystany potencjał po-

zwoli władzom publicznym podejmować dobre decyzje w zakresie wspierania rozwoju tego sektora w Polsce.

Opis narzędzia ESometr jest dostępny na stronie: www.esometr.msap.pl

(eS)

Recenzje PUBLIKACJI

Recenzja książki pt. *W poszukiwaniu tradycji. Dwa dwudziestolecia pozarządowych inspiracji* autorstwa Piotra Frączaka

Ogólnopolska Federacja Organizacji Pozarządowych
Spółdzielnia Kooperatywa Pozarządowa, Warszawa, 2013

Ewa Bogacz-Wojtanowska

Czy w czasach, gdy dyskutujemy coraz więcej o profesjonalizacji organizacji pozarządowych, gdy w swym otoczeniu trzeci sektor może odnaleźć wiele zasobów pozwalających na realizację wyznaczonych celów, wartości mają znaczenie i powinny być odkrywane, poznawane i eksponowane? Po trzykroć tak! Bowiem bez wartości, którym służą organizacje pozarządowe właściwie trudno dziś je odróżnić od przedsiębiorstw ze społeczną misją czy instytucji publicznych. Ponadto, często postulowane zakorzenienie organizacji pozarządowych w społecznościach lokalnych wymaga od organizacji nie tylko respektowania wartości i tradycji ważnych dla właściwej im wspólnoty, ale przede wszystkim ich prezentowania, promowania i utrwalania. Dlatego książka Piotra Frączaka wydaje mi się niezmiernie ważna – zarówno dla tych, którzy badają oraz starają się opisać i zrozumieć trzeci sektor w Polsce, dla tych, którzy go tworzą, czyli współczesnych społeczników, jak również dla studentów, których aktywności społecznej staramy się nauczyć i do niej przekonać.

Ze wstępu dowiadujemy się, że książka, po pierwsze, ma dla autora osobisty wymiar, a po drugie – w większości jest zbiorem wątków i treści, które autor już wcześniej publikował w rozmaitych esejach i publikacjach. Pomimo tego, zebranie ich w całość stanowi nie tylko swoisty manifest autora na temat tego, jaki trzeci sektor w Polsce powinien w sferze wartości i tożsamości być, ale także niezwykle oryginalną i spójną kompozycję, która przemawia do czytelnika swoją aktualnością i istotnością.

Pierwszy rozdział książki, o którym autor sam pisze, jak o pewnym preludium do współczesnych rozważań, dotyczy historii Komitetów Obywatelskich, powstających na ziemiach polskich od 1914 r. Ówczesna aktywność społeczna, w obliczu klęski i zniszczeń wojennych, jest wzorem sa-

moistnej naturalnej samoorganizacji. Komitety powstawały właściwie wszędzie (równolegle do ruchu spółdzielczego) – na terenie gmin wiejskich i miast, stopniowo przekształcając się w ogólnonarodowy ruch społeczny. Jak pisze Piotr Frączak, w dużej części zajmowały się pomocą charytatywną, ale także porządkiem publicznym, przeciwdziałaniem zapaści gospodarczej na ziemiach objętych działaniami wojennymi, a także działalnością edukacyjną i kulturalną. Sprawność struktur komitetów, zaangażowanie obywateli w ich działania oraz umiejętne budowanie relacji z władzami państw zaborczych budzą do dziś nie tylko podziw. Przeczą, co ciekawe, współczesnym koncepcjom, które twierdzą, że najpełniej społeczeństwo obywatelskie rozwija się tam, gdzie jest zamożnie i stabilnie.

W tradycji społeczników i komitetów obywatelskich z czasów I wojny światowej autor dostrzega podobieństwo (i różnice) do historii społeczników z okresu socjalizmu w Polsce, konkludując, że zawsze chodzi o to, żeby działać, organizować i tworzyć, na przekór przeciwnościom, w imię idei, w służbie koniecznych zmian. W drugim rozdziale autor podnosi kwestię „straconego impetu” – jako zjawiska, które pojawia się w społeczeństwie po okresie wzmożonego społecznego wysiłku, gdzie w zamian solidarnych, zintegrowanych obywateli, pojawiają się coraz częściej zatomizowane jednostki, niezależne, nastawione raczej na osobisty sukces niż zbiorowe działanie. Niezmiernie ciekawa, choć przyznam trochę kontrowersyjna i pobudzająca do polemiki jest teza o pewnej bezideowości trzeciego sektora, która jest wynikiem jego tworzenia po 1989 r., w szczególności silnych wpływów i trans-

NOTA O AUTORCE

dr Ewa Bogacz-Wojtanowska – Instytut Spraw Publicznych Uniwersytet Jagielloński.

feru wiedzy z krajów o dobrze rozwiniętym trzecim sektorze. Stąd, zdaniem Piotra Frączaka mamy wspólnotę metod i interesów a nie celów i wartości. Skutkuje to brakiem stawiania sobie pytań: po co działamy, jakie mamy wartości, czemu nie damy zginąć? Są to raczej pytania: jak działać, jak zbierać fundusze, jak tworzyć struktury? Istotne są także rozważania o współczesnych sektorowych społecznikach i „ideologach” polskiego trzeciego sektora. Autor wskazuje na konieczność „wykuwania” nowych liderów, tych na dzisiejsze czasy, którzy nie tylko będą przewodzić swoim organizacjom, ale także rozumieć i działać na rzecz szerszych struktur i całego trzeciego sektora. Jednocześnie autor podkreśla, że w polskim społeczeństwie obywatelskim liderów nie brakuje, zwykle mających chęć na tworzenie własnych organizacji (często słabych, bo nie wspartych szerszym zapleczem), rzadziej zaangażowanych w dialogiczne i szersze struktury. Dzieli ich na ideowców, pragmatyków i cyników.

Niezmiernie ciekawe są rozważania na temat profesjonalizacji trzeciego sektora. Piotr Frączak zauważa, że profesjonalizm oznacza zagrożenie dla tożsamości i niezależności organizacji – uważa, że hasło to jest po części wyrazem pragmatyzmu i akceptacji współczesnych reguł działania, jest jednak niebezpieczne dla organizacji pozarządowych – zwłaszcza w świetle wartości, które powinny ze sobą łączyć. W moim przekonaniu trudno do końca podzielić opinie autora, ponieważ pojęcie profesjonalizmu bardzo istotnie odnosi się do kwestii etyki działania, a poza tym może różnorodność trzeciego sektora pozwala na stworzenie miejsca dla profesjonalnych organizacji, jak również tych „dyletanckich”, używając terminu H. Radlińskiej. A może chodzi tylko o język, sposób opisu tego, co dzieje się w organizacji – profesjonalizm nie musi przecież oznaczać sztywnego, biurokratycznego działania czy biznesowych zachowań. Mamy wiele przykładów profesjonalnych organizacji pozarządowych, za którymi stoją wyraźnie postawione, artykułowane i realizowane wartości. Nie zawsze więc „pióra” profesjonalizmu oznaczają poklask, ale ciężką pracę i zaangażowanie.

W rozdziale trzecim znajdziemy bardzo ciekawe rozważania na temat różnic pomiędzy organizacjami pozarządowymi typu zakładowego i zrzeszeniowego. Autor książki zwraca uwagę na kwestie słabości tworzenia teorii naukowej w odniesieniu do

organizacji pozarządowych (zwłaszcza tej w obszarze zarządzania organizacją), stawia pytania dotyczące instytucjonalizacji organizacji, związanej przede wszystkim z aktem rejestracji, odnosi się do kategorii sukcesu i przetrwania, „wygrywania” środków na realizację celów (w tym także ich niezależności) i wreszcie kwestii zmian, jakie działania organizacji pozarządowych mogą przynosić w ludziach i w społeczeństwie. Ważny wątek stanowią także rozważania o hybrydyzacji organizacji trzeciego sektora – autor wyraźnie stawia się w roli zwolennika „czystych” gatunkowo organizacji pozarządowych, podkreślając, słusznie zresztą, że to proces nieuchronny, warto jednak mieć nad nim pewną kontrolę lub chociaż pewną świadomość jego skutków. I wreszcie, dla mnie osobiście niezmiernie ważny wątek języka, jakim posługujemy się mówiąc o działaniach społecznych, aktywności organizacji pozarządowych czy relacji z sektorem publicznym czy komercyjnym. Na pytanie, jak go „odczarować”, jak sprawić żeby był bardziej przyjazny i zrozumiały, jak lepiej komunikować się ze społeczeństwem – autor pokazuje nam przykład sprawozdania z działalności Wieluńskiego Towarzystwa Szerzenia Oświaty z 1914/15 roku.

Ostatni rozdział książki odnosi się do szerszej kategorii – społeczeństwa obywatelskiego. Jest ono dla autora pewną wizją rzeczywistości, w której aktywni obywatele, nie poddani, nie konsumenci, nie podmioty „polityk publicznych czy strategii marketingowych”, biorą sprawy w swoje ręce. Odnosząc się do jego przedwojennych korzeni, zwraca uwagę na kwestię tworzenia prawa dotyczącego trzeciego sektora (szerzej społeczeństwa obywatelskiego) w Polsce po 1989 r., problemów „własności” i różnorodności społeczeństwa obywatelskiego. Przenosi także swe rozważania na temat siły wpływu i przemian wartości, konstytuujących trzeci sektor w Polsce, w tym roli jego reprezentacji (sieci i federacji) i infrastruktury trzeciego sektora.

Bardzo ciekawe dla Czytelnika może być także zakończenie książki, w którym autor – w swojej liście postulatów – pisze o możliwości i konieczności „odczarowania” języka czy odzyskania pojęć odnoszących się do obywatelskiego zaangażowania i pracy na rzecz innych, które w okresie komunistycznej propagandy zatraciły swój sens. Jednocześnie zwraca naszą uwagę, stawiając pyta-

nia – o możliwości i sposoby wykorzystania tradycji społecznikowskich XIX w. w Polsce czy okresu międzywojennego. Przypomina o dużych zasobach materialnych przedwojennych organizacji społecznych, tzn. budynkach i terenach w miejscach, które dziś nazwalibyśmy bardzo atrakcyjnymi lokalizacyjnie. W tym kontekście uzasadnia, że za współczesne „żebractwo” organizacji pozarządowych odpowiada także niewielki procent odzyskanego majątku, skonfiskowanego w czasach PRL. Trudno się z autorem w tym przypadku nie zgodzić, wyróżniając jednocześnie skutki, z którymi boryka się współczesny sektor pozarządowy w Polsce – czy za brakiem zasobów, zabranych często bezprawnie, nie idzie stopniowe uzależnianie się od państwa, zwane *upaństwowieniem* trzeciego sektora? I wreszcie, ostatni postulat autora – budowanie tożsamości organizacji pozarządowych w oparciu o odrębność kultur organizacyjnych i niezależność finansową i ideową.

Podsumowując, bardzo istotną wartość tej książki stanowi sama problematyka – wartości, idee i poglądy, które powinny stanowić kanwę każdego obywatelskiego działania. Pokazanie współczesnych działań na tle tradycji stanowi bardzo ciekawą konstrukcję, interesującą dla Czytelnika, jednocześnie mającą walor edukacyjny. Ta dwutorowa narracja jest interesująca w odbiorze, logicznie i konsekwentnie poprowadzona w tekście. Wielką wartość dla mnie ma także kwestia podjęcia tematów trudnych, polemicznych i kontrowersyjnych – jaki powinien być współczesny lider pozarządowy, czym grozi profesjonalizacja, jak mierzyć sukces organizacji, czy wreszcie, jak powinno funkcjonować dzisiejsze społeczeństwo obywatelskie? Dużą zaletą książki jest także to, że autor poruszając wiele różnorodnych wątków zmusza Czytelnika do analizy i oceny własnych poglądów na temat trzeciego sektora, dając jednak pole do osobistych poszukiwań. Nie sposób tych licznych wątków w krótkiej recenzji opisać – każdy Czytelnik może sam, istotne dla siebie odnaleźć.

Na zakończenie warto wskazać kilka słabości publikacji. W moim przekonaniu nie ma ich zbyt wiele – dla mnie książka jest kompletna. Być może jednak pewna „oszczędność” autora może utrudniać odbiór myśli – wydaje się, że napisał on książkę dla Czytelnika już obeznanego z problematyką trzeciego sektora w Polsce, znającego pewne niuanse, słabości i tworzące się perspektywy. Nie jest to oczywiście zarzut, ale gdybym miała polecać tę książkę studentom, to tylko takim, którzy znają trochę historię Polski (co nie jest oczywiste), jak również rozumieją choć w pewnym stopniu, czym jest trzeci sektor i czym się zajmuje. Zresztą sam autor we wstępie stwierdza, że książka ta nie jest dla wszystkich – głównie kieruje ją do społeczników i współczesnych działaczy trzeciego sektora.

Druga kwestia dotyczy skrótów myślowych, co zapewne wynika z oszczędności pisarskiej autora – w niektórych miejscach książki aż prosi się, aby autor szerzej, więcej i jaśniej pokazał dany aspekt, aby powiązał pewne wątki precyzyjniej i systematycznie. W niektórych miejscach książki pojawiają się bardzo ciekawe wątki, ale są one trochę pobieżnie potraktowane, krótko wyjaśnione, a przecież są ważne, polemiczne i mają duży ciężar gatunkowy. Pewnie taki był zamiar autora – wymaga od Czytelnika myślenia i zastanowienia się nad zarysowanymi problemami, ale nie daje jednoznacznych ani precyzyjnych odpowiedzi. I znowu, to chyba jednak walor a nie usterka.

Brakuje na polskim rynku wydawniczym pozycji, które odnoszą się do wartości i idei trzeciego sektora, które można by polecać szerszym grupom Czytelników. Książkę Piotra Frączaka z powodzeniem można. Na pewno wypełnia ona wspomnianą powyżej lukę. Myślę, że książkę tę powinien przeczytać każdy, kto styka się w swojej pracy z organizacjami pozarządowymi. Warto ją polecać w szczególności urzędnikom i politykom, od których decyzji i świadomości zależą nie tylko zasoby organizacji, ale przede wszystkim ich siła i możliwości wpływu na życie publiczne.

(eS)

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

Organizacyjne różnicowanie gospodarki rynkowej a rola spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: apel o pluralizm ekonomiczny*

Carlo Borzaga, Sara Depedri, Ermanno Tortia (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)

Streszczenie: Dominujące dotychczas podejścia ekonomiczne w sposób lekceważący i marginalny traktowały rolę spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych we współczesnej gospodarce rynkowej. Niewielka uwaga przywiązywana do tego zjawiska wynika z ograniczonej stosowalności analizy przypadku spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych do dwóch podstawowych założeń ekonomii głównego nurtu: egoistycznych interesów jednostek i maksymalizacji zysku jako jedynego możliwego celu funkcjonowania przedsiębiorstwa. Niezgodność między założeniami teoretycznymi a dowodami empirycznymi prowadzi do niedoceniań potencjału wzrostu oraz wagi i roli odgrywanej przez spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne. Wyjaśnienia trwałości i wzrostu tych typów organizacji nie dostarcza również teoria instytucjonalna. Uważamy zatem, że należy rozszerzyć założenia głównych modeli teoretycznych, aby postrzegać przedsiębiorstwa jako mechanizmy koordynacji działalności gospodarczej, i aby interesariusze takich firm kierowali się wielością motywacji i ujawniali różnicowane preferencje. W celu zarządzania kompleksowością motywacyjną i behawioralną, spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne tworzą specyficzne procedury organizacyjne. W konsekwencji ich cele nie są jednoznaczne: mogą odwoływać się do indywidualnego wzrostu zysku, korzyści wzajemnych, a także korzyści publicznych opartych na preferencjach altruistycznych.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie, gospodarka rynkowa.

Wprowadzenie

W ostatnich dekadach ponownie odkryto i rozwinięto znaczenie przedsiębiorstwa społecznego. Z jednej strony, organizacje wzajemnego pożytku, takie jak spółdzielnie, wyszły poza swe tradycyjne obszary działania i ulokowały się w społecznie-zorientowanych polach takich działalności, jak usługi społeczne. Z drugiej strony, organizacje non-profit nabierają coraz więcej cech przedsiębiorstwa. Nowa kategoria przedsiębiorstw społecznych pojawiła się na przełomie XIX i XX w. w celu sprostania nowemu popytowi na innowacje społeczne nakierowane na nowy sposób rozwiązywania istniejących problemów i pojawiających się kwestii społecznych.

W tym kontekście spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne, pomimo swoich odmienności, mogą być traktowane jednakowo – jako firmy zorientowane społecznie: są one organizacjami przedsiębiorczymi, których głównym celem nie jest maksymalizacja zysku (nadwyżki netto lub innych korzyści) pochodzącego z inwestycji kapitałowych. Spółdzielnie to raczej organizacje wzajemnych korzyści, zwykle kontrolowane w sposób demokratyczny nie przez inwestora, lecz przez rozmaite grupy opiekunów-patronów (np. producentów, pracowników, klientów) lub przez grupy mieszane (np. różnego typu interesariuszy spół-

dzielni)¹. Powstają one przede wszystkim po to, aby chronić swoich członków i zaspokajać ich potrzeby, zarówno o charakterze prywatnym, jak i społecznym.

* Tekst oryginalny pt. *Organisational variety in market economies and the role of co-operative and social enterprises: a plea for economic pluralism* opublikowano w 2011 r. w „Journal of Co-operative Studies”, 44:1, s. 19–30.

¹ Podstawowy podział między spółdzielniami i przedsiębiorstwami będącymi własnością inwestorów niektórzy autorzy [Birchall, 2010] przeprowadzają na podstawie odmiennej natury prawa kontroli. Podczas gdy w spółdzielniach ma ono charakter personalny, ponieważ zawsze spoczywa na indywidualnych członkach spółdzielni, w przypadku przedsiębiorstw będących własnością inwestorów prawo kontroli należy do tytułów finansowych, takich jak udział, który przedstawiciele kapitału inwestują w daną firmę.

NOTA O AUTORACH

Carlo Borzaga jest profesorem polityki ekonomicznej oraz ekonomii spółdzielni i organizacji non-profit na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu w Trento. Jest także prezesem Europejskiego Instytutu Badawczego nad Spółdzielniami i Przedsiębiorstwami Społecznymi (*European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises – Euricse*).

Sara Depedri jest wykładowcą na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu w Trento oraz badaczem Euricse w Trento. Uczy następujących przedmiotów: Wybór zatrudnienia a motywacje pracowników oraz Ekonomika spółdzielni i organizacji non-profit.

Ermanno Tortia jest wykładowcą polityki ekonomicznej Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Trento. Uczy teorii firmy, ekonomii instytucjonalnej oraz ekonomiki spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Także związany jest z Euricse.

Przedsiębiorstwa społeczne, jak definiuje to brytyjska Ustawa o Przedsiębiorstwach Interesu Społecznego z 2005 r. (*Community Interest Company law*) i włoskie prawo *Impressa sociale* z 2006 r., są organizacjami pożytku publicznego, które dążą do zaspokojenia potrzeb społecznych, poprzez narzucenie sobie, przynajmniej częściowo, ograniczeń non-profit i poświęcanie swoich środków i zasobów na rzecz działalności zorientowanej społecznie.

Badania dotyczące spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych charakteryzuje wyraźna niespójność między rzeczywistymi zjawiskami, często potwierdzonymi empirycznie, a treścią dominujących teorii, w różny sposób odnoszących się do tego zagadnienia. Istnieje coraz więcej dowodów na to, że przedsiębiorstwa odgrywają istotną i rosnącą rolę w rozmaitych sektorach wielu krajów. Co istotne, często osiągają one cele ekonomiczne i społeczne lepiej niż czynią to tradycyjne przedsiębiorstwa i instytucje publiczne. Wystarczy przypomnieć rolę odgrywaną przez organizacje tego typu w ostatnich dwudziestu latach, w aspekcie produkcji usług innowacyjnych służących interesom wszystkich zainteresowanych. Jednocześnie dominujące podejścia teoretyczne, głównie natury ekonomicznej, wydają się nie doceniać takich rezultatów i, co za tym idzie, roli i potencjału organizacji tego typu [Ward, 1958; Furubotn, Pejovich, 1970]. Pozytywna rola spółdzielni i przedsiębiorstw publicznych dostrzegana jest jedynie w bardzo nielicznych przypadkach – np. w pracy Hansmanna [1996] – i nawet, gdy tak się dzieje, teoria wyznacza tym organizacjom rolę „tranzycyjną”, uznając ich odpowiedniość tylko w kontekstach charakteryzujących poważne niepowodzenia rozwiązań rynkowych (takich jak brak odpowiednich regulacji i dostatecznej konkurencji) oraz niedostatki państwa (np. niedobór dostarczanych dóbr publicznych).

Niedoceniać roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych wzmacniają trudności związane z ogólnym wnioskowaniem na podstawie fragmentarycznych badań, które często dotyczą wyłącznie specyficznych sektorów w danych regionach geograficznych. Dominująca wśród badaczy tendencja zwraca się w stronę specyficznych form spółdzielni, tak jak działo się to w przypadku spółdzielni pracowniczych, jako jądra ekonomii neoklasycznych. Innym razem analizowano spółdzielnie wyłącznie w aspekcie specyficznych celów badawczych, podej-

mując przy tym nieliczne próby wpisania takich analiz w szeroki i ambitny projekt badawczy. Utrudniło to rozwój ogólnej teorii tych form przedsiębiorczości, którą można odnieść do dominujących paradygmatów społecznych i ekonomicznych. Są oczywiście wyjątki, w tym znane modele Warda [1958] i Hansmanna [1996]. Jednak, jak to wyjaśnimy w kolejnej części, modele te reprezentują cząstkowy i ograniczony opis mechanizmów funkcjonowania spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Co więcej, takie formy przedsiębiorczości są regulowane prawem, znacznie różniącym się w zależności od kraju, co niezwykle utrudnia dążenie do uogólnień (niezależnych od uwarunkowań krajowych).

Jednak podstawową przyczyną niedoceniań spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych wydaje się być trudność dopasowania tych form gospodarowania do hipotez i sądów wartościujących leżących u podstaw ortodoksyjnych teorii ekonomicznych. W rzeczywistości, dominujące modele gospodarcze, socjologiczne i prawne rozwijane w XX w. (podkreślające rolę instytucji, na których oparte są nowoczesne systemy społeczne i gospodarcze) polegają na propozycji zestawu założeń, odnoszących się do przewagi zachowań nakierowanych na realizację własnych interesów i samoregulacyjnych zdolności wolnego rynku. Założenia te uprzywilejowują instytucjonalne formy często nieprzystające do tych, które można odnieść do charakterystyk spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Nie dziwi więc, że dominujące teorie nie są w stanie wyjaśnić ich powstania i ewolucji, ani prawidłowo zinterpretować realizowane funkcje.

W tym względzie niektórzy autorzy rozwijają własną perspektywę porównawczą, podkreślając różnorodność uzasadnień ekonomicznych dla różnych form organizacyjnych. Ogólnie rzecz biorąc, takie podejście przyczynia się do wprowadzenia zróżnicowanych kryteriów ewaluacji różnych form organizacyjnych. Podczas gdy firmy for-profit są oceniane ze względu na ich zdolność do wydajnej produkcji, organizacje non-profit ocenia się na podstawie ich zdolności do podniesienia materialnego i niematerialnego poziomu dobrobytu swoich udziałowców, którymi są grupy jednostek lub wspólnoty lokalne, i które w skrajnych przypadkach mogą odnosić się do społeczeństwa jako całości. Na przykład, Valentinov [2008] uważa, że podstawowy problem pobudzenia rozwo-

ju sektora non-profit polega na wzmocnieniu motywacji wewnętrznej oraz minimalizacji znaczenia postaw oportunistycznych. W podobny sposób firmy non-profit traktują koszty transakcyjne, przede wszystkim poprzez zmniejszenie kosztów przetwarzania informacji, a nie poprzez modelowanie bodźców celem zwalczania postaw oportunistycznych [Valentinov, 2007b].

W świetle tych rozważań, poniższy artykuł ma na celu podkreślenie niedostatków dominujących podejść ekonomicznych i omówienie tego, jak niektóre wnioski wyłaniające się z nowszych nurtów badawczych przyczyniają się do pełniejszego zrozumienia specyficznych cech spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. W drugiej części wyjaśniamy potrzebę zredefiniowania roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych we współczesnej gospodarce. W części trzeciej omawiamy ograniczenia tradycyjnych podejść ekonomicznych do badań nad takimi formami przedsiębiorczości. Część czwarta odnosi się do możliwości wykorzystania nowych podejść, odwołujących się do teorii behawioralnych i ewolucyjnych definiujących spółdzielnie oraz zachowania i instytucje nienakierowane na interesy własne. Publikację kończą wnioski i sugestie dla kolejnych badaczy oraz autorów polityk.

1. Zrewidowanie roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych

Rosnąca liczba studiów empirycznych, prowadzonych przez badaczy instytucji krajowych i międzynarodowych, udowadnia pozytywną ewolucję spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych: wzrastającą obecność i znaczenie gospodarcze spółdzielni w sektorach, w których działały przez wiele lat, takich jak rolnictwo i udzielanie kredytów; rozwój i postępujące uznanie różnych form przedsiębiorstw społecznych; w końcu, rosnące znaczenie spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych w produkcji oraz w skali ogólnej całego sektora usług. Co więcej, spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne okazały się lepsze niż tradycyjne firmy publiczne i prywatne w koordynowaniu działań kolektywnych i w zarządzaniu wspólnymi zasobami w sektorach charakteryzujących się intensywną eksploatacją zasobów naturalnych [Ostrom, 1994].

Obecny kryzys gospodarczy prowadzi do koniecznego i pilnego zrewidowania sposobu my-

ślenia o roli organizacji i przedsiębiorstw, które dążą do innych celów niż maksymalizacja korzyści. Rzeczywiście, kryzys stymuluje prowadzenie badań nad modelami ekonomicznymi i organizacyjnymi, różniącymi się od rozwiązań obecnych współcześnie w gospodarce światowej, opartych na fundamentalizmie wolnorynkowym, który zdominował poprzednie dekady. Na przykład, spółdzielnie finansowe i stowarzyszenia kredytowe są ostatnio postrzegane jako instytucje nieuczestniczące lub uczestniczące w niewielkim stopniu w polityce ograniczania kredytów, będącej reakcją na sytuację, która doprowadziła rynki finansowe do krawędzi bankructwa [Draghi, 2009]. Co więcej, obecny kryzys wskazuje także przyszłe kierunki rewidowania myślenia o spółdzielniach i przedsiębiorstwach społecznych. Wpływowe osobistości ze świata nauk społecznych przyznają, że „ogólna zmiana myślenia o roli rządu i rynku jest konieczna nie tylko po to, by wpompować w gospodarkę prowadzone na dużą skalę inwestycje publiczne, ale także po to, by przemyśleć dotychczasową rolę wyznaczoną przedsiębiorstwom for-profit” [Stiglitz, 2009]. Czynią to nawet w sposób bardziej dosadny: „Należy koniecznie określić nową równowagę między rynkami, państwem i innymi instytucjami, w tym organizacjami non-profit i spółdzielni, w celu zbudowania systemu gospodarczego opartego na kilku filarach”. Te same tezy przedstawiają inni naukowcy, którzy identyfikują spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne (oraz generalnie różne rodzaje organizacji not-for-profit) jako tworzące jeden z czterech filarów, w oparciu o które buduje się rozwiązania antykryzysowe, szczególnie poprzez odnowę relacji między kapitałem i pracą oraz rozwojem form rządzenia opartych na inkluzji i zaufaniu. Do powyższych stwierdzeń można dodać te, które głoszą decydenci polityczni zwracający uwagę na potrzebę budowy „lepszego świata”, opartego na bardziej etycznych zachowaniach jednostkowych lub na „podporządkowaniu interesów wartościom” tworzonemu „wspólnie przez wszystkich”. W tym kontekście rozwój przedsiębiorczości dokonany przez konkretnych ludzi a nie poprzez anonimowych udziałowców wydaje się być kwestią kluczową [Zamagni, 2005; Birchall, 2010].

Zrewidowanie istoty, cech i roli różnego typu przedsiębiorstw obejmuje nowe spojrzenie na do-

tychczasowe interpretacje oraz skonsolidowane systemy instytucjonalne. Stiglitz [2009] podkreśla to bardzo wyraźnie w odniesieniu do ekonomistów, kiedy mówi że: „(...) przez zbyt długi czas byliśmy przywiązani do jednego modelu, maksymalizującego korzyści przedsiębiorstw, i do szczególnej odmiany tego modelu, nieograniczonego wolnego rynku. Widzimy, że model ten nie działa i staje się oczywiste, że potrzebujemy nowych alternatywnych modeli. Musimy także uczynić więcej dla identyfikacji korzyści, jakie alternatywne formy organizacji przynoszą społeczeństwu, a kiedy mówię o korzyściach, nie chodzi mi wyłącznie o zwiększenie PKB, lecz o poprawę zadowolenia społeczeństwa”.

Zaproszenie Stiglitz’a nie odnosi się tylko do nauk ekonomicznych, lecz do wszystkich nauk społecznych. Dotyczy ono na przykład tych socjologów, których badania kapitału społecznego i zaufania nie doceniły roli spółdzielni jako jednej z głównych instytucji przyczyniającej się do budowy zaufania społecznego.

Argumentacja tego typu proponuje określenie jasnych kierunków przyszłych badań ekonomicznych i społecznych. Potrzebne są nowe ramy analityczne dla zrozumienia sposobu, dzięki któremu spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne przyczynią się do powstania „lepszego świata”. Na przykład, konieczna jest dokładniejsza analiza zarządzania i kontroli, funkcjonalne zasady oraz wzorce dystrybucji najlepiej dopasowane do prowadzonych działań. Dlatego też, konieczne jest wskazanie ograniczeń klasycznego podejścia ekonomicznego i zbudowanie nowego podejścia, które jest w stanie przezwyciężyć takie ograniczenia. Można tego dokonać wprowadzając innowacyjne interpretacje istoty przedsiębiorstw i ich roli gospodarczej.

Nowe podejście powinno akcentować konieczność przeprowadzenia na samym początku ewaluacji efektywności organizacji (podobnie jak ewaluacji krajów) – nie tylko w odniesieniu do korzyści prywatnych, ale także do korzyści publicznych i wzajemnych. Ponadto, musi zostać wyartykułowana rola wewnętrznych motywacji i preferencji nienakierowanych na interesy własne, wątków traktowanych dotychczas jako egzogenne w działaniu organizacji przedsiębiorczych, a następnie wykorzystana jako zmienna wyjaśniająca działalność przedsiębiorczą.

2. Dominujące podejścia ekonomiczne oraz ich ograniczenia

Opisanie nowych ram interpretacyjnych i analitycznych, prowadzących do pełnego zrozumienia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, także jeśli chodzi o implikacje polityczne, wymaga na początku krytycznej ewaluacji tradycyjnych podejść do badania gospodarki. W tej części zajmujemy się dwoma najbardziej ortodoksyjnymi: podejściem neoklasycznym i nowym instytucjonalizmem.

2.1. Podejście neoklasyczne

XX w. zdominowała idea mówiąca o tym, że najlepszym sposobem zorganizowania produkcji dóbr i usług, tak aby najskuteczniej doprowadzić do rozwoju ogólnego i do dobrobytu, jest przypisanie tych zadań dwóm aktorom: rynkowi i państwu. Ten pierwszy – rozumiany w bardzo restryktywnych kategoriach jako grupa konkurujących ze sobą dla osiągnięcia zysku firm – zajmował się produkcją możliwie największej ilości dóbr oraz usług prywatnych i zbiorowych przy możliwie najniższym koszcie. Zadaniem państwa była również produkcja niektórych dóbr i usług, ale także dążenie do wzrostu gospodarczego i rozwoju poprzez zagwarantowanie minimalnego poziomu dochodów dla całej ludności. Państwo uznawano zatem za posiadające funkcje produkcyjne i redystrybucyjne. W tym celu rynek powinien być maksymalnie konkurencyjny a interwencje publiczne winny być zarządzane demokratycznie, tak aby zidentyfikować najważniejsze niezaspokojone potrzeby i zorganizować działania konieczne do ich spełnienia. Ta redukcjonistyczna interpretacja, przynajmniej w teorii, była zarówno konieczna, jak i użyteczna dla wszystkich pozostałych aktorów społecznych – wspólnot, rodziny, spółdzielni, przedsiębiorstw społecznych i innych prywatnych organizacji not-profit – zainspirowanych zasadami wzajemności i solidaryzmu. Zakładano, że instytucje te są prawdopodobnym źródłem nieefektywności ekonomicznej. Zgodnie z tą teorią, powinny być one stopniowo zastępowane przez firmy działające dla zysku, funkcjonujące na coraz bardziej kompletnych rynkach, oraz przez instytucje publiczne. Obserwowanej w ostatnich dziesięcioleciach presji na zwiększenie roli rynków w zglobalizowanej gospodarce, równocześnie towarzyszą coraz bardziej

rygorystyczne regulacje finansowe zmniejszające rolę państwa w gospodarce. Zjawiska te świadczą o istnieniu takiego procesu.

Przyjęta przez nas perspektywa krytyczna pomaga przezwyciężyć sztywny podział pomiędzy proefektywną rolą organizacji for-profit oraz dystrybucyjną funkcją agencji publicznych. Różne próby poprawiania niedostatków tego modelu poprzez realokację odpowiedzialności za zarządzanie pewnymi działaniami społecznymi jednemu z dwóch głównych aktorów – np. prywatyzacja niektórych polityk przeprowadzona w ubiegłych dekadach – nie doprowadziły do oczekiwanych rezultatów, nawet w aspekcie zmniejszenia kosztów funkcjonowania państwa dobrobytu. Obecny kryzys ekonomiczny z całą siłą ujawnił jak trudno osiągnąć – wyłącznie poprzez ograniczenia narzucone konkurencji wolnorynkowej i regulacje prawne – odpowiedzialne zachowania społeczne podmiotów zajętych wyłącznie maksymalizacją prywatnych korzyści i kierujących się interesem własnym, oraz to, jak kosztowne jest kompensowanie wydatkami publicznymi szkód spowodowanych takim zachowaniem. W wielu przypadkach, takich jak wykluczenie z rynku pracy niewykwalifikowanej siły roboczej, koszty przewyższały korzyści, prowadząc do ogólnego wzrostu strat społecznych.

Ta niezdolność dominującego modelu społeczno-gospodarczego jako reakcja na wiele różnorodnych potrzeb, oprócz innych konsekwencji, stworzyła przestrzeń dla spółdzielczych, społecznie zorientowanych organizacji przedsiębiorczych powstałych z inicjatywy grup obywateli lub ruchów społecznych. Rzeczywiście, w ostatnich dwudziestu latach, niezgodnie z prognozami, i często w opozycji do dominującej kultury społecznej i istniejącego prawodawstwa, w wielu krajach upowszechniły się, wyewoluowały i wzmocniły spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne [Borzaga, Defourny, 2001] odwołujące się do korzystania ze zróżnicowanych narzędzi analitycznych i interpretacyjnych. Wyzwaniem jest tutaj włączenie tych nowych koncepcji i celów w ramy teorii oraz ramy ekonomicznych modeli zarządczych.

2.2. Nowy instytucjonalizm

Ortodoksyjne podejścia badawcze do studiów nad spółdzielczością i innymi przedsiębiorstwami non-

-profit silnie marginalizowały ich pozycję w gospodarce rynkowej. Analityczne implikacje modelu Warda [1958] służyły oskarżaniu pracowników spółdzielni o powodowanie poważnych błędów dotyczących decyzji alokacyjnych prowadzących do ostro spadającej krzywej podaży. W ten sam sposób, w dwóch niezależnych pracach powstałych w 1970 r., Furubotn, Pejivih i Vanek ukazują dynamicznie postępujący wzrost niewydajności pracowników spółdzielni prowadzący do niedoinwestowania i niedokapitalizowania. Zarzuty tego typu przyczyniły się do zlekceważenia przedsiębiorczych form organizacji non-profit jako wiarygodnej alternatywy dla firm działających dla zysku, nawet w ograniczonej działalności lub w specyficznych obszarach.

Pierwsze próby podważenia modelu organizacyjnego gospodarki rynkowej – mające na celu przezwyciężenie orientacji na maksymalizację korzyści jako jedynego czynnika napędzającego działalność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej – podjęły teorie instytucjonalne. Niektórzy badacze nurtu nowego instytucjonalizmu, poczynając od Coase'a [1937] i Williamsona [1975], akcentowali rolę mechanizmów koordynacyjnych, takich jak rynki i hierarchie, w rozwiązywaniu problemów zbiorowych związanych z produkcją dóbr i usług. Niektórzy zwolennicy nowego instytucjonalizmu dokonali rewizji poglądu, jakoby działania firmy opierały się wyłącznie na maksymalizacji korzyści i wysunęli hipotezę, która zmieniła pojęcie wydajności, traktowane teraz w kategoriach minimalizacji kosztów. Teoria kosztów transakcyjnych reprezentuje koncepcję wykorzystywaną przez wielu autorów tego nurtu badawczego, zaczynając od Coase'a [1937] i znajdując pełny wyraz w dojrzałym opracowaniu modelu Hansmanna [1996]. Jeśli chodzi o kontrolę praw i zarządzanie, rolę instytucji traktowano jako kluczową. Zdolność do minimalizacji kosztów transakcyjnych stała się wyznacznikiem organizacji mających największy potencjał do przetrwania i rozwoju.

Istotny element modelu nowego instytucjonalizmu, jakim jest możliwość rozumienia procesu tworzenia i upowszechniania spółdzielni, przedsiębiorstw społecznych i organizacji non-profit, można zweryfikować poprzez analizę tego, czy organizacje trwające na wolnym rynku to te, które są w stanie zminimalizować koszty związane ze swo-

ją działalnością [Hansmann, 1996]². W tych ramach, głównym wyjaśnieniem istnienia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych jest redukcja kosztów transakcyjnych w obliczu niedoskonałości rynku, np. władzy rynkowej, która nie sprzyja tworzeniu spółdzielni pracowników i konsumentów i/lub asymetria informacji, która sprzyja tworzeniu organizacji non-profit i przedsiębiorstw społecznych [Borzaga, Tortia, 2010]³.

Teoria nowego instytucjonalizmu przyczyniła się do zaproponowania nowej koncepcji przedsiębiorstwa prywatnego. Otworzyła możliwości akceptacji faktu, że organizacje prywatne także produkują dobra publiczne i zbiorowe⁴, ponieważ organizacje nie będące w posiadaniu inwestorów często okazywały się być najwydajniejszymi producentami tych rodzajów dóbr, często uczestnicząc w konkurencji wolnorynkowej lub w sytuacjach niedoboru podaży dóbr publicznych oferowanych przez państwo [Weisbord, 1988]. Ponadto, podejście nowego instytucjonalizmu pomaga wyjaśnić okoliczności powstawania ruchu na rzecz spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, poprzez dowodzenie ich wyższej wydajności w kontekście charakteryzującym się istnieniem władzy rynkowej lub wyraźnej asymetrii informacji. Nowy instytucjonalizm umożliwia także zrewidowanie myślenia o najodpowiedniejszych cechach instytucjonalnych przedsiębiorstw non-profit, szczególnie takich jak ograniczenie dystrybucji korzyści oraz innowacyjne formy zarządzania [Valentinov, 2007a].

Jednak najbardziej znamienici przedstawiciele nowego instytucjonalizmu nigdy nie przestali postrzegać spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych jako zmarginalizowanej formy organizacyjnej, której znaczenie będzie się zmniejszać i blaknąć, z chwilą gdy regulacje rynkowe zostaną udoskonalone i wzrośnie siła konkurencyjna. W ramach modelu Hansmanna, główne niedostaki spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych reprezentują wyższe koszty zbiorowego podejmowania decyzji pro-

wadzące do impasu organizacyjnego oraz do możliwych trudności w gromadzeniu kapitału ryzyka i w tworzeniu odpowiednich bodźców, co skutkuje zmniejszoną wydajnością procesu produkcji.

Nowy instytucjonalizm przedstawił odpowiedni obraz rzeczywistości i nadał redukcjonistyczny obraz funkcjonowania przedsiębiorstw zorientowanych społecznie w gospodarce rynkowej. Podczas gdy nowy instytucjonalizm jest w stanie rozpatrywać i wyjaśniać istnienie wszelkich form przedsiębiorczości, ujawnia też poważne niedostatki w zakresie wyjaśniania cech spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych. Niedostatki te są następujące: 1. Koncepcja przedsiębiorstwa opartego wyłącznie na minimalizacji kosztów; 2. Założenie o istnieniu jednostek posiadających wyłącznie własne interesy; 3. Niedostrzeganie wewnętrznych i generowanych wartościami motywacji jako czynnika działalności gospodarczej, wychodzącej poza obszar motywacji wynikających z korzyści własnych; 4. Niedocenianie roli zmian zarządzania w rozwiązywaniu problemów generujących wysokie koszty właścicieli; 5. Niedostrzeganie społecznej roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych oraz ich instytucjonalnej wyjątkowości w tworzeniu dobrobytu społecznego, poza osobistym bogaceniem się. Wprowadzenie do ram wyjaśniających preferencji społecznych [Fehr, Gächter, 2000; Fehr, Fischbacher, 2002], motywacji wewnętrznych [Frey, 1997] i reguł organizacyjnych [Nelson, Winter, 1982] jest konieczną przesłanką dla stworzenia bardziej przekonującej teorii spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych.

Ograniczanie się do rozpoznania niedostatków modelu dominującego oraz odnowa żywotności spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych nie wystarcza do tego, aby przewidzieć ich przyszły rozwój. Identyfikacja możliwych nowych stanów równowagi między różnymi formami organizacyjnymi koniecznie wymaga zrewidowania idei i teorii dotychczas dominujących – zaczynając od koncepcji wydajności, po zdolność spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych do zaspokojenia potrzeb społecznych i prywatnych⁵.

² Koszty transakcyjne dzielą się na koszty wykorzystania rynku i koszty własności. Te pierwsze ponoszą udziałowcy, którzy wchodzą w interakcję z przedsiębiorstwem poprzez kontraktowane zlecenia (i nie mają kontroli nad firmą), podczas gdy te drugie ponoszą właściciele firmy.

³ Oczywiście wydajność spółdzielni i przedsiębiorstwa społecznego wynika również z presji rynkowych, które zmuszają te organizacje do zmniejszania kosztów, podnosząc tym sposobem efektywność.

⁴ Przyznanie w 2010 r. nagrody Nobla dla Elinor Ostrom świadczy o autentycznym uznaniu znaczenia tej nowej szkoły myślenia.

⁵ Przykładowo, gdy oceniamy efektywność procesów produkcyjnych, podczas gdy efektywność technologiczna nie wystarcza już do oceny działania firmy, wewnętrzne motywacje i preferencje nienakierowane na własny interes są przywoływane coraz częściej jako kluczowe determinanty wysiłku i produktywności [Becchetti i in., 2009; Bartling i in., 2011]. Równocześnie satysfakcja niefinansowa jest w coraz większym stopniu wykorzystywana jako odpowiedni miernik poziomu dobrobytu wypracowanego przez organizację [Stiglitz, 2009].

3. Potencjał nowych podejść teoretycznych

Niektóre nowsze teoretyczne i metodologiczne nurty badań ekonomicznych ułatwiają nie tylko wyjaśnienie ożywienia i wzrostu znaczenia spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, lecz także uznają, że mogłyby one przyczyniać się do zaprojektowania odmiennego i lepszego systemu społeczno-gospodarczego. Poniższa część jest poświęcona przedstawieniu ogólnego obrazu tych osiągnięć naukowych, które są najbliższe prowadzonym przez nas analizom.

Podczas gdy obowiązujący paradygmat neoliberalny, jak również podejście nowego instytucjonalizmu, dostarcza jedynie częściowych wyjaśnień, mogą być one uzupełnione i skorygowane dzięki przynajmniej dwóm wyłaniającym się paradygmatom: behawioralnym i ekonomii ewolucyjnej. Kluczowe elementy podejścia behawioralnego są rozwinięte na poziomie indywidualnym i odnoszą się do roli motywacji oraz innych elementów psychologicznych w dyskursie ekonomicznym. Podejście ekonomii ewolucyjnej postrzega przedsiębiorstwa jako mechanizmy rozwiązywania problemów i mechanizmy koordynacyjne w aktywności gospodarczej, a więc już nie jako olbrzymie technologie produkcyjne reprezentujące funkcje produkcji. Procedury organizacyjne, które umożliwiają firmom dążenie do osiągnięcia celów stają się centralnym punktem analizy [Nelson, Winter, 1982; Hodgson, 1993].

3.1. *Ekonomia behawioralna*

Analizy zachowań indywidualnych prowadzone przez szkoły behawioralne zaprzeczają hipotezie, jakoby każde działanie ludzkie, szczególnie każde działanie ekonomiczne, rządziło się własnym interesem jednostki. Zamiast tego, ekonomia behawioralna utrzymuje, że działania ludzkie są rezultatem mieszanek motywacji i preferencji. Motywacje można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne [Deci, 1975], natomiast preferencje mogą być zorientowane na siebie, na innych i na proces [Ben-Ner, Putterman, 1998].

Podczas gdy tradycyjne podejścia ekonomiczne zakładają, że to tylko i wyłącznie bodźce ekonomiczne poprawiają poziom dobrobytu jednostki

i wyjaśniają działania ekonomiczne, wprowadzenie motywacji wewnętrznych i preferencji społecznych, np. dotyczących wzajemnych zachowań, pozwala przeprowadzić szerszą analizę. Staje się to możliwe dzięki wyjaśnieniu, dlaczego jednostki chcą współpracować i wspierają cele rozwojowe, z których korzystają także inni.

Rozpoczynając od roli czynnika motywacji w zachowaniach ekonomicznych, ciągłość motywacji charakteryzująca aktorów ekonomicznych najlepiej jest opisana w teorii samookreślenia Gagne'a i Deci [2005]. Autorzy ci twierdzą, że ludzie stopniowo internalizują w swoich celach pewne zasady zachowań, które od początku dane są z zewnątrz. Zachowania regulowane zewnętrznie zmieniają się z czasem w zasady etyki indywidualnej, a następnie w cele indywidualne. Chęć ludzi do współpracy w interakcjach interpersonalnych może być skutkiem ich wygodnictwa ekonomicznego lub może być narzucona, wynikając z norm społecznych, którymi jednostka zobowiązana jest się kierować lub z rzeczywistych interesów wspólnoty oraz innych ludzi. Tym sposobem ekonomia behawioralna, wspomagana teorią samookreślenia, jest w stanie podkreślić nieinstrumentalny aspekt zachowań ludzkich i organizacji pracy opartej na wzajemności oraz zasadach niehierarchicznych. Takie podejście pomaga zrozumieć, dlaczego rządzenie oraz zasady istniejące w spółdzielniach i przedsiębiorstwach społecznych są w stanie wspierać podzielane wartości i wspólne cele, jako ważniejsze niż poszukiwanie celów egoistycznych. Procesy organizacyjne oparte na inkluzji przyczyniają się do przyjęcia wspólnych wartości i dążenia do wspólnych celów poprzez cele samookreślone a nie narzucone odgórnie. Zachowania członków i udziałowców nie są dyktowane jedynie zmiennymi finansowymi lub monetarnymi, lecz odzwierciedlają wyłaniające się normy społeczne i moralne. W odróżnieniu od tego, co zakłada ekonomia głównego nurtu, bodźce wewnętrzne i preferencje własne stanowią elastyczne ograniczenia, które mogą zarówno uniemożliwiać, jak i umożliwiać wyrażanie motywacji wewnętrznych i zgodność z normami społecznymi.

Gdy rozważymy preferencje, definiowane jako wyraz indywidualnych potrzeb i motywacji w określonym kontekście, ekonomia behawioralna wprowadza pojęcie preferencji społecznych jako kluczo-

wego czynnika zachowań. Preferencje społeczne stymulują zachowania, które niekoniecznie służą zaspokojeniu własnych potrzeb, ponieważ ludzie podejmują decyzje powodowane interesem powodzenia innych jednostek (altruizm), poprzez skłonność do wzajemności [Fehr, Gächter, 2000] oraz w poszukiwaniu sprawiedliwości i równości [Fehr, Schmidt, 2001; Tyler, Blader, 2000]. Wyjaśnienie szczególnej natury spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, według niektórych badaczy, opiera się na takich pojęciach, jak wzajemność [np. Zamagni, 2005] oraz altruizm wynikający ze światopoglądu [Rose-Ackerman, 1996]. Ekonomia behawioralna umożliwia zatem włączenie ich do analizy ekonomicznej, a dzięki temu – do ich wartościowania w terminach ekonomicznych. Czynniki behawioralne oraz modele organizacyjne, którym dotychczas nie poświęcano zbyt wiele uwagi stają się wspólną płaszczyzną dla funkcjonowania spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych.

Jednak analiza spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych jedynie w odniesieniu do preferencji społecznych (głównie altruizmu i wzajemności) jest tak samo ograniczająca, jak mówienie o nich jedynie w kategoriach interesów własnych. Powinniśmy mówić raczej o mieszanice bodźców i motywacji kierującej ludźmi i o zachowaniach organizacyjnych [Bacchiaga, Borzaga, 2001]. Przyszłe badania powinny odpowiedzieć na pytanie o to, jak różne rodzaje indywidualnych motywacji, preferencji oraz bodźców wchodzi w interakcję i wpływają na zachowania organizacyjne, a także o tym, jak reguły zarządzania w różnych formach organizacyjnych mogą wpłynąć na indywidualne preferencje i wybory.

3.2. Teoria ewolucyjna

Drugim podejściem, zaproponowanym w analizie spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, jest teoria ewolucyjna. Po pierwsze, powodem znaczenia tej koncepcji jest zrozumienie mechanizmów wyłonienia się i rozwoju spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych oraz to, że koncentruje się ona na zmianie reguł organizacyjnych i na ewolucji instytucjonalnej. Spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne można postrzegać jako specyficzny wzorzec instytucjonalny ewolucji organizacyjnej, której cechy i mechanizmy można analizować jako we-

wnętrze spójny, chociaż otwarty i zmieniający się system⁶. Mając na uwadze wzajemne korzyści i/oraz orientację na korzyści publiczne, rzeczywiście reprezentują one nową jakość, która obejmuje różne składniki organizacyjne, np. różne typy zakładów spółdzielczych. W tym kontekście badania wyłaniających się procedur i zasad, zarówno jeśli chodzi o analizę ekonomiczną, jak i perspektywę historyczną, stanowią jeden z najistotniejszych elementów procesu zrozumienia istoty takich przedsiębiorstw. Po drugie, koncepcja ewolucyjna nie koncentruje się na minimalizacji kosztów ani na szerokiej klasyfikacji bodźców ekonomicznych, lecz na problemie produkcji nadwyżki skierowanej na zaspokojenie określonych potrzeb publicznych i prywatnych [Valentinov, 2008]. Produkcja nadwyżki społecznej i ekonomicznej jest głównym czynnikiem aktywności gospodarczej i jej zmiany, nie odnosząc się ani do produkcji korzyści, ani do ich maksymalizacji. Konsekwencją jest to, że produkcja rosnącej nadwyżki nie obejmuje i nie wymaga minimalizacji kosztów, jak utrzymują tradycyjne nurty ekonomii. Wyższe koszty mogą stanowić słuszne rozwiązanie, jeśli nadwyżka umożliwia organizacji przetrwanie i rozwój. Jednak nadwyżka nie musi być charakteryzowana wyłącznie jako prywatny zwrot inwestycji z działalności gospodarczej, lecz może posiadać konotacje kolektywne i społeczne. Zarządzanie wielu udziałowców jest zatem emergentną cechą spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych i wymaga starannego rozważenia, gdy analizujemy ich rolę w rozwoju społeczno-ekonomicznym.

Koncepcja ewolucyjna jest porównywana z koncepcją przedsiębiorstwa, które nie zakłada maksymalizacji korzyści jako jedynego celu, lecz traktującego je jako mechanizm koordynujący, nakierowany na zaspokajanie potrzeb zarówno prywatnych i materialnych, jak i zbiorowych oraz psychologicznych [Viale, 2005]. W tym sensie maksymalizacja korzyści staje się jednym z wielu celów przedsiębiorstwa, a nie celem nadrzędnym. Ponadto, przedsiębiorstwa w zasadzie nie działają w doskonałym otoczeniu rynkowym, a to wyklucza możliwość maksymalizacji dobrobytu za pomocą mechanizmów konkurencji doskonałej wśród zatomizowanego środowiska organizacyjnego. Zamiast

⁶ Por. definicję systemów otwartych versus definicję systemów zamkniętych w: [Hodgson, 2006].

tego, zasady organizacyjne ewoluują i będą ewoluować w celu umożliwienia różnym podmiotom wspólnych działań i dążenia do osiągnięcia celów w otoczeniu przedsiębiorczym [Nelson, Winter, 1982], które pozwoli im cieszyć się rezultatami (nadwyżką) w aspekcie ekonomicznym, finansowym, lecz także społecznym i psychologicznym.

3.3. Połączenie różnych podejść

Podejścia ewolucyjne i behawioralne mają charakter komplementarny dla celów lepszego zrozumieniu agendy łączącej zachowania jednostki i problematyki ewolucji społecznej. Wiele rezultatów badań wyselekcjonowanych grup wyraźnie ukazuje, że altruizm i postawy prospołeczne mogą być funkcjami wzrostu powtarzalnych sukcesów jednostek, organizacji i społeczeństwa jako całości [Hodgson, 1993; Bowles, 1998], poprzez wzbudzenie współczucia, zaufania i poczucia wspólnoty. Podejście to, stosowane do spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, wydaje się akcentować, że członkowie wspólnoty podziałają misję organizacji, która jest odmienna zarówno od maksymalizacji korzyści, jak i dobrobytu jednostkowego. Dzieje się tak, ponieważ zachodzi konieczność uzgodnienia celów zbiorowych i społecznych, które charakteryzuje kompleksowość motywacji wchodzących w interakcje w stosownym otoczeniu instytucjonalnym wspierającym preferencje nie kierujące się interesem własnym.

Jednocześnie, ponieważ teoria ewolucyjna koncentruje się na instytucjach przybierających formę własności, praw, struktur rządzenia i modeli organizacyjnych [Williamson, 2000], a także ich zmiany, preferencje mają zdecydowanie charakter zewnętrzny, bowiem różne konteksty instytucjonalne wywierają wpływ różnicujący zachowania jednostek, nawet jeżeli problemy społeczne mają dokładnie tę samą naturę [Bowles, 1998, 2004]. Powoduje to wyłonienie się spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, a ich rosnąca rola musi być poddana analizie w domenie zakorzenionej społecznie i instytucjonalnie, poprzez zbadanie ich interakcji z lokalnym popytem, lokalnym kapitałem społecznym, systemem politycznym oraz z wymiarem antropologicznym powiązanym również z kulturą lokalną. Wymiary te bezpośrednio wpływają na powstanie nowych instytucji odpowiadających na niezaspo-

kojone potrzeby oraz wyjaśniają, dlaczego spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne rozprzestrzenione w danym regionie charakteryzuje wysoki poziom kapitału społecznego.

Mając na uwadze powyższą argumentację – nowy projekt naukowy na rzecz lepszego i prawidłowego rozumienia ekonomicznej i społecznej istoty oraz celów spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych – powinniśmy wziąć pod uwagę jego przynajmniej trzy kluczowe elementy:

Definicja szerokiej koncepcji przedsiębiorstwa nie może być ograniczona do perspektywy maksymalizacji korzyści i minimalizacji kosztów odziedziczonych po podejściach ortodoksyjnych. Powinna ona określić przedsiębiorstwa w sposób szerszy, jako podmioty koordynujące działalność gospodarczą, której jedynym lub głównym celem jest zaspokojenie potrzeb prywatnych i społecznych. Różne formy praw własności i systemy zarządzania są nakierowane na zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa, niezależnie od tego, czy są własnością prywatną, zarządzane kontraktem menedżerskim lub utrzymywane wspólnie przez organizację. Mechanizmy te należy rozumieć szerzej niż kiedyś i lepiej powiązywać z dobrobytem udziałowców, podczas gdy elementy ekonomiczne i finansowe są jedynie instrumentami ułatwiającymi osiągnięcie celów nadrzędnych [Stiglitz, 2009; Borzaga, Tortia, 2010].

Reinterpretacja problemów jest związana z relacją między rynkiem a hierarchiami [Williamson, 1975], ponieważ w nowym podejściu wymiana rynkowa nie odnosi się wyłącznie do przedsiębiorstw nastawionych tylko na maksymalizację korzyści. Rzeczywiście, wielość form przedsiębiorczych – nastawionych na korzyść prywatną, na korzyść wzajemną i na korzyści społeczne – można sobie wyobrazić na alternatywnie pojmowanym rynku. Co więcej, gdy odnosimy się do przedsiębiorczych form nastawionych na korzyść publiczną, powinniśmy brać pod uwagę pośredniczącą rolę państwa.

Konieczna jest analiza różnorodności aktorów ekonomicznych – inwestorów, sponsorów, menedżerów, pracowników, wolontariuszy, konsumentów, użytkowników, beneficjentów oraz społeczności lokalnej, napędzanych wielością czynników motywujących, wewnętrznych i zewnętrznych, monetarnych i niemonetarnych, i wyrażających zróżni-

cowane preferencje, które mogą być nakierowane na siebie, jak i na innych, oraz wynikać z kryteriów wzajemności [Zamagni, Sacco, 2002]. Ekonomia behawioralna i rozwój metodologii eksperymentalnej stają się kluczowe dla zrozumienia kompleksowych interakcji między różnymi wzorcami behawioralnymi.

Potrzeba wyrażenia własnych interesów łącznie z preferencjami społecznymi, wydajność łącznie z efektywnością i dobrobytem społecznym, koszty transakcyjne łącznie z efektami społecznymi – wszystko to wymaga połączenia wyżej wspomnianych teorii. Jeśli celem przedsiębiorstwa jest także, lub może być, rozwiązywanie problemów działania zbiorowego w uwarunkowaniach rozproszonych zasobów i odpowiedniego stopnia nie-wyłączalności [Ostrom, 1994] i jeśli motywacje u podstaw zachowań ekonomicznych nie dotyczą wyłącznie osiągnięcia osobistej korzyści, można uznać, że relacje między aktorami wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa mogą być nie tylko lub niekoniecznie konkurencyjne, lecz także w wielu przypadkach kooperatywne. Ponadto, współpraca ta, nawet częściowa, umożliwia przedsiębiorstwu nie tylko dążenie do wspólnych interesów, lecz także pozyskanie koniecznych dla tego celu zasobów. Jest zatem możliwe objaśnianie przedsiębiorczości społecznej w sposób odmienny od praktykowanego w przeszłości oraz zrozumienie jej sposobów działania i roli społeczno-ekonomicznej.

Równocześnie możliwe jest zrewidowanie fundamentalnych koncepcji ekonomicznych, takich jak wydajność. Rezultaty teoretyczne i empiryczne ukazują na przykład wyraźnie pozytywne powiązanie między motywacjami wewnętrznymi i prospołecznymi, z jednej strony, oraz z wysiłkiem i produktywnością z drugiej [Becchetti, Castriota, Tortia, 2009]. Tym samym konieczne staje się wskazanie nowych i bardziej zaawansowanych wskaźników wydajności, które są w stanie odnieść się do odpowiedniej satysfakcji, motywacji, wysiłku oraz innych konsekwencji, jeśli chodzi o jakość produktu i dobrobyt społeczny.

Powyższe rozważania nie odrzucają dotychczasowych efektów osiągniętych dzięki analizom ekonomicznym. W szczególności nie kwestionują one roli rynków i przedsiębiorstw działających dla zysku. Wymagają jednak lepszego zrozumienia i analizy fundamentalnych zmiennych gospodar-

czych, którą krótkowzrocznie usunięto z obszaru debaty. W rezultacie, nasze podejście priorytetyzuje bardziej pluralistyczny system gospodarczy niż istniejący obecnie, który charakteryzuje konkurencja między podobnymi przedsiębiorstwami. W nowej perspektywie teoretycznej idea konkurencji zostaje rozszerzona na przedsiębiorstwa zróżnicowane w swoich celach, formie własności, systemie zarządzania i modelu organizacyjnym. Mówiąc bardziej dobitnie, konkurencja została postawiona w tym samym szeregu, co pozostałe mniej restrykcyjne mechanizmy koordynacji, takie jak współpraca.

3.4. Pozostałe pozaekonomiczne aspekty nowego podejścia

Proponowane podejście ekonomiczne do spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych wspiera wzrastająca uwaga nauk politycznych i innych nauk społecznych poświęcona tematowi subsydiarności. Stosowanie tej koncepcji, szczególnie w znaczeniu horyzontalnym, kreuje nowe innowacyjne modele organizacji społeczno-gospodarczej, bardziej otwarte niż modele tradycyjne na bezpośredni wkład aktorów prywatnych w definiowanie i dążenie do osiągnięcia wspólnych celów bezpośrednio, a nie tylko poprzez delegowanie. Powstaje zatem nowa przestrzeń dla bezpośredniego powiązania aktorów indywidualnych i zorganizowanych, także w formie firm, w której spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne są efektywniejsze niż agencje publiczne i firmy działające dla zysku. Uznanie zasady subsydiarności zmienia także sposób, w jaki wspólnoty lokalne tworzą swoją „społeczną funkcję preferencji”, czyli pożądane połączenie podaży towarów i usług oraz dystrybucji dochodu.

Dominujące dotychczas podejście postrzegało powstawanie funkcji społecznej preferencji jako wyłączne zadanie państwa. Jednak zgodnie z zasadą subsydiarności, powinna ona wywodzić się ze wspólnych działań podmiotów publicznych i prywatnych, uczestniczących w jej formowaniu poprzez decyzje o tym, ile oraz, w szczególności, co produkować i jak alokować, a zatem dystrybuować zasoby. Wylania się więc nowe rozumienie demokracji w sensie ogólnym, na które składają się również formy demokracji gospodarczej, nadającej wartość demokratycznie powstałym i zarządzanym przed-

siębiorstwom. Stają się one nie tylko miejscem produkcji, ale także wyrazem i czynnikiem powstawania preferencji społecznych. Przykładowo, oddolne ustanawianie celów rozwojowych przez tych samych aktorów społecznych, którzy korzystają z efektów wzorców rozwojowych staje się możliwe, gdy spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne są zakorzenione lokalnie [Sacchetti, Sugden, 2003; Borzaga, Tortia, 2009].

Zgodnie z tym rozumowaniem, konieczne staje się wzięcie pod uwagę rosnącego nacisku naukowców społecznych na zagadnienie kapitału społecznego jako czynnika zarówno spójności społecznej, jak i rozwoju gospodarczego. Także w tym przypadku, szczególnego znaczenia nabierają wszelkie instytucje i formy organizacyjne, które są w stanie przyczynić się do wzmocnienia stosunków opartych na zaufaniu oraz do akumulacji kapitału społecznego, takie jak spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne. Dla ogólnego rozwoju nauk społecznych podmioty te stanowią unikalną bazę do prowadzenia badań kontekstu społecznego, w którym, przynajmniej w teorii, tworzy się i akumuluje kapitał społeczny.

Poprzednie przykłady są jedynie teoretycznym rozwinięciem użytecznym dla innowacyjnej interpretacji współpracy i przedsiębiorczości społecznej. Obecnie wydają się one wystarczające do rozwoju nowych interpretacji teoretycznych tych form przedsiębiorczości, pozwalając na identyfikację spójnych strategii politycznych. Ponadto, opisany rozwój teoretyczny może być zdolny, na przekór prognozom ortodoksyjnych teorii ekonomicznych, do wyjaśnienia, dlaczego spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne ujawniają wysoki potencjał adaptacyjny i są odporne na zmiany społeczno-ekonomiczne. Mogą one przewyższyć ograniczenia innych form organizacyjnych poprzez innowacyjne struktury organizacyjne i instytucjonalne oraz poprzez wskazanie odmiennych, bardziej społecznie zorientowanych celów przedsiębiorstwa. Co najważniejsze, są one w stanie sprzęgnąć przewagi gospodarcze swoich udziałowców z efektami zewnętrznymi szerzej pojmowanych celów społecznych [Borzaga i in., 2010].

4. Uwagi końcowe i rekomendacje

W celu zrewidowania myślenia o roli spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych – tak, aby reagowa-

ły one w sposób innowacyjny i odpowiedni na nasświetlone potrzeby – pierwszym krokiem powinno stać się odwrócenie strategii badawczych, które do tychczas inspirowały większość refleksji naukowej w tej problematyce. Zamiast dokonywać interpretacji form organizacyjnych i przedsiębiorczych oraz ich roli społecznej i ekonomicznej za pomocą modeli skonstruowanych dla innych celów i tym samym generalnie bazujących na hipotezach nieporównywalnych ze specyficznymi cechami spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, priorytet powinny otrzymać modele i teorie zgodne z zasadami i wartościami, które w długim okresie determinują działalność takich podmiotów. Projekt naukowy wywodzący się z takiej odwróconej logiki konieczne musi rozpocząć się od przeglądu systemów gospodarczych jako bytów opartych na różnorodności organizacyjnej, w której można odnaleźć zróżnicowane cele i wzorce zachowań, a konkurencja jest tak samo możliwa jak relacje kooperacji, gdy cele nie są ze sobą sprzeczne.

Nowe teorie i modele interpretacyjne powinny identyfikować czynniki, które prowadzą do powstania różnych form przedsiębiorstwa, motywację i wartości, które napędzają takie działania oraz system bodźców (ekonomicznych i pozaekonomicznych) uruchomiony poprzez zdefiniowanie wyrazistych modeli zarządzania i kontroli. Wśród głównych celów tego przedsięwzięcia naukowego winna znaleźć się identyfikacja warunków, które umożliwiają lub zapobiegają długookresowej równowadze oraz zrozumienie szczególnego wkładu, który mogą wnieść spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego.

Filozofia leżąca u podstaw naszego przedsięwzięcia ma na celu przewyższenie wąskiego pojmowania przeszłych teorii i badań empirycznych. W tym celu konieczne jest zintegrowanie istniejących teorii w podejście bardziej całościowe, poprzez obalenie tradycyjnej koncepcji wydajności i dostrzeganie nie tylko zdolności organizacji do przetrwania na rynku i do konkurencyjności (a tym samym do efektywności), lecz także do wywierania wpływu na rozwój gospodarczy i tworzenie dobrobytu zaspokajającego potrzeby wspólnoty oraz do poprawy jakości życia. Cel taki winien nie tylko ukazać poziom efektywności spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych, lecz także musi zweryfikować,

w jakich kontekstach podmioty te okazują się efektywniejsze niż inne formy organizacyjne. Uwagę poświęcimy więc nie tylko mocnym stronom, ale również ograniczeniom i słabościom spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych.

Jako wniosek i propozycja o charakterze teoretycznym, istnieje konieczność przyjęcia podejścia analitycznego bez względu na to, jak regulowane są organizacje w różnych krajach i jakie przywileje posiadają. Należy przeprowadzić analizę kluczowych charakterystyk organizacji, umożliwiając tym samym krytyczną ocenę odpowiedniości i niedo-

statków obecnych regulacji, a następnie zaproponować reformy umożliwiające efektywniejsze funkcjonowanie spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych w różnych kontekstach społecznych. Pozwoli to na realizację badań w specyficznych układach i w perspektywie komparatywnej. Wreszcie, należy przyjąć perspektywę multidyscyplinarną, poprzez upowszechnianie i prowadzenie badań w rozmaitych dziedzinach społecznych – od socjologii do prawa, od ekonomii do psychologii – oraz poprzez zachęcanie do porównywania i wymiany doświadczeń między różnymi dyscyplinami naukowymi.

Literatura

- Bacchiega A., Borzaga C.** [2001], *Social enterprise as an incentive structures*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (red.), *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge, s. 273–95.
- Bartling B., Fehr E., Schmidt K.M.** [2011], *Screening, Competition, Job Design: Economic Origins of Good Jobs*, "The American Economic Review" (forthcoming).
- Becchetti L., Castriota S., Tortia E.** [2009], *Productivity, wages and intrinsic motivation in social enterprises*, Milan, *Econometrica Working Paper no 16* (<http://www.econometrica.it/wp/wp16.pdf>).
- Ben-Ner A., Putterman L.** (red.) [1998], *Economics, Values, and Organization*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Birchall J.** [2010], *People-centred Businesses: Co-operatives, Mutuals and the Idea of Membership*, London: Palgrave Macmillan.
- Borzaga C., Defourny J.** (red.) [2001], *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge.
- Borzaga C., Depedri S., Tortia E.C.** [2010], *Testing the Distributive Effects of Social Enterprises. The Case of Italy*, [w:] G. Degli Antoni, L. Sacconi (red.), *Social capital, Corporate social responsibility, Economic Behaviour and Performance*, Basingstoke, Palgrave MacMillan, 2010, s. 280–301.
- Borzaga C., Tortia E.C.** [2010], *The economics of social enterprises: an interpretive framework*, [w:] L. Becchetti, C. Borzaga (red.), *The Economics of Social Responsibility: the World of Social Enterprises*, London Routledge, s. 15–33.
- Borzaga C., Tortia E.C.** [2009], *Social enterprises and local economic development*, [w:] A. Noya (ed) *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, Paris: OECD Publishing, s. 195–228.
- Bowles S.** [2004], *Microeconomics, behaviour, institutions and evolution*. Princeton, NJ: Russel Sage Foundation/ Princeton University Press.
- Bowles S.** [1998], *Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions*, "Journal of Economic Literature", 36(1): 75–111.
- Coase R.** [1937], *The nature of the firm*, "Economica", 4(16): 386–405.
- Deci E.L.** [1975], *Intrinsic Motivation*, New York: Plenum Press.
- Draghi M.** [2009], *Solidarietà nelle crisi. Il Credito Cooperativo nelle economie locali*, Rome: Bank of Italy.
- Fehr E., Fischbacher U.** [2002], *Why social preferences matter. The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives*, "Economic Journal", 112(478): C1–C33.

- Fehr E., Gächter S.** [2000], *Fairness and retaliation: the economics of reciprocity*, "Journal of Economic Perspectives", 14(3): 159–81.
- Fehr E., Schmidt K.** [2001], *Theories of fairness and reciprocity: evidence and economic applications*, Working Paper no 75, Zurich: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
- Frey B.S.** [1997], *Not Just for the Money. An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publications.
- Furubotn E.G., Pejovich S.** [1970], *Property rights and the behaviour of the firm in a socialist state: the example of Yugoslavia*, "Zeitschrift für Nationalökonomie", 30(5): 431–454.
- Gagne M., Deci E.L.** [2005], *Self-determination theory and work motivation*, "Journal of Organizational behavior", 26: 331–362.
- Hansmann H.** [1996], *The Ownership of Enterprise*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hodgson G.M.** [1993], *Economics and Evolution: bringing life back into economics*, Cambridge: Polity Press.
- Hodgson G.M.** [2006], *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: essays on institutional and evolutionary themes*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nelson R.R., Winter S.G.** [1982], *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ostrom E.** [1994], *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman S.** [1996], *Altruism, nonprofits, and economic theory*, "Journal of Economic Literature", 34(2): 701–28.
- Sacchetti S., Sugden R.** [2003], *The governance of networks and economic power: the nature and impact of subcontracting relationships*, "Journal of Economic Surveys", 17(5): 669–91.
- Stiglitz J.E.** [2009], *Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy*, "Annals of Public and Cooperative Economics", 80(3), 345–360.
- Tyler T.R., Blader S.L.** [2000], *Cooperation in Groups. Procedural Justice, Social Identity, and Behavioral Engagement*, Philadelphia, Psychology Press.
- Vanek J.** [1970], *The General Theory of Labor Managed Market Economies*, Thaca, Cornell University Press.
- Valentinov V.** [2007a], *The property rights approach to nonprofit organisations: the role of intrinsic motivation*, "Public Organisation Review", 7 (1).

Valentinov V. [2007b], *The Transaction Cost Theory of the Nonprofit Firm: Beyond Oss ortunism*, "Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly", 37(5): 5–18.

Valentinov V. [2008], *Toward an Incentive Alignment Theory of Nonprofit Organization, Evolutionary and "Institutional Economics Review"*, 5(1): 189–196.

Viale R. [2005], (Red.) *Le nuove economie*, Milan: Il Sole 24 Ore.

Ward B. [1958], *The firm in Illyria: market syndicalism*, "American Economic Review", 44(4): 566–89.

Weisbrod B.A. [1988], *The Non-Profit Economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Williamson O.E. [1975], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.

Williamson O.E. [2000], *The new institutional economics. Taking stock, looking ahead*, "Journal of Economic Literature", 38(3): 595–613.

Zamagni S. [2005], *Per una teoria civile dell'impresa cooperativa*, [w:] E. Mazzoli, S. Zamagni (red.) *Verso una Nuova Teoria della Cooperazione*, Bologna: Il Mulino, s. 15–56.

Zamagni S., Sacco P. (red.) [2002], *Complessita relazionale e comportamento economico*, Bologna: Il Mulino, 2002.

Organisational variety in market economies and the role of co-operative and social enterprises: a plea for economic pluralism

Abstract: In the article the authors analyse, the dominant to date economic approaches have downplayed and marginalised the role of co-operative and social enterprises in contemporary market economies. This insufficient attention derives from the limited applicability to the case of co-operative and social enterprises of two of the main assumptions of orthodox microeconomic theory: the presence of self-interested individuals and profit-maximisation as the only possible firm objective. The mismatch between theoretical assumptions and empirical evidence has led to the underestimation of the growth potential, weight and role of co-operative and social enterprises. An explanation for the persistence and growth of these organisational types has not been provided by institutionalism either. Thus, the authors maintain that the assumptions of the main theoretical models must be enlarged to consider firms as coordination mechanisms of economic activities, whose stakeholders are driven by a plurality of motivations and display complex preferences. In order to manage motivational and behavioural complexity, co-operative and social enterprises develop specific organisational routines. Consistently, their objectives are not univocal: they can contemplate private appropriation, mutual benefit goals and public benefit aims supported by altruistic preferences.

Key words: social economy, social enterprises, co-operatives, market economy.

Informacje dla Autorów półrocznika „Ekonomia Społeczna”

Redakcja półrocznika „Ekonomia Społeczna” – czasopisma naukowego przybliżającego w sposób interdyscyplinarny tematykę ekonomii społecznej – zawiadamia Autorów, że przyjmuje do publikacji następujące, nie publikowane wcześniej materiały:

- analizy problemowe, autorskie opracowania teoretyczne lub raporty z badań (teksty do działu ARTYKUŁY); objętość pracy – ok. 18–20 znormalizowanych stron maszynopisu, tj. od 0,8 do 1 arkusza wydawniczego,
- prezentacje ciekawych projektów i przedsięwzięć, relacje z konferencji i seminariów, raporty z prac legislacyjnych nad regulacjami istotnymi z punktu widzenia działania sektora ekonomii społecznej (teksty do działu INICJATYWY); 3–4 strony maszynopisu,
- autorskie omówienie nowości wydawniczych, prezentacja ciekawych przykładów literatury przedmiotu (dział RECENZJE PUBLIKACJI); 5–6 stron maszynopisu.

Publikacja ma charakter naukowy, dlatego Redakcja prosi Autorów o uwzględnienie poniższych zasad dotyczących przygotowywania tekstów pretendujących do opublikowania na łamach półrocznika. 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 tabel 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.).

Do tekstu należy dołączyć:

- krótką notę o Autorze (np. tytuł (stopień) naukowy, miejsce pracy),
- streszczenie zawierające podstawowe tezy tekstu oraz słowa kluczowe, o objętości ok. 0,5 strony maszynopisu (dotyczy tekstów do działu ARTYKUŁY),
- propozycję tytułu artykułu w języku angielskim (dotyczy tekstów do działu ARTYKUŁY),
- wersję elektroniczną tekstu (np. płytę z plikiem) w edytorze tekstów Word, ewentualnie pliki ze schematami, rysunkami, wykresami wykorzystanymi w tekście,
- podpisane oświadczenie, że tekst nie był wcześniej nigdzie publikowany.

Ze względu na akademicki charakter czasopisma teksty ubiegające się o opublikowanie na łamach półrocznika, w dziale ARTYKUŁY, są oceniane przez dwóch niezależnych recenzentów spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji (z zachowaniem procedury *double-blind review*). Recenzja ma formę pisemną i zawiera jednoznaczny wniosek recenzenta dotyczący dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia.

Redakcja udostępnia Autorom recenzje artykułów z prośbą o odniesienie się do uwag podnoszonych przez recenzentów i redaktorów. Autor otrzymuje recenzję do wglądu niezależnie od tego, czy tekst jest zakwalifikowany do druku, czy odrzucony. Lista wszystkich recenzentów współpracujących z półrocznikiem jest podana do publicznej wiadomości na stronie od Wydawcy.

Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania zmian redakcyjnych, poprawek merytorycznych, stylistycznych i skrótów w nadsyłanych tekstach. Autorzy tekstów zaakceptowanych do druku przenoszą na wydawcę autorskie prawa majątkowe. Za teksty zaakceptowane do druku wypłacane jest Autorom honorarium. Autorzy proszeni są o autoryzację tekstu przygotowanego do druku (procedura korekty autorskiej). Redakcja nie zwraca otrzymanych tekstów.

W związku z wdrożeniem procedury zapobiegającej *ghostwriting* i *guest-authorship* Redakcja wymaga ujawnienia wkładu poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kon-

trybucji, 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 editorów naukowych itp.).

W sprawie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt z Redakcją: pacuta@uek.krakow.pl lub redakcjaes@uek.krakow.pl, tel. 12 293 74 80.

PROJEKT „ZINTEGROWANY SYSTEM WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ”

Czteroletni systemowy projekt, realizowany w partnerstwie, mający na celu poprawę kondycji sektora ekonomii społecznej w Polsce. W ramach projektu zaplanowano działania, dzięki którym zostaną wypracowane narzędzia wspierające rozwój podmiotów ekonomii społecznej, profesjonalizację ich funkcjonowania oraz poprawiające komunikację i wymianę doświadczeń wewnątrz instytucji otoczenia podmiotów ekonomii społecznej.

Jego inicjatorem jest Departament Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, a liderem Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich.

PARTNERSTWO TWORZĄ:

- Fundacja Pomocy Wzajemnej BARKA – www.barka.org.pl
- Fundacja Fundusz Współpracy (FFW) – www.cofund.org.pl
- Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (FISE) – www.fise.org.pl
- Instytut Spraw Publicznych (ISP) – www.isp.org.pl
- Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, działający przez jednostkę pozawydziałową Małopolską Szkołę Administracji Publicznej (MSAP) – www.msap.uek.krakow.pl
- Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), Regionalne Centrum UNDP w Bratysławie – www.europeandcis.undp.org
- Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy (ZLSP) – www.spoldzielnie.org.pl

PARTNERSTWO POSTAWIŁO SOBIE NASTĘPUJĄCE CELE:

- wzrost kompetencji i wzmocnienie potencjału kadr instytucji pomocy, integracji społecznej oraz ekonomii społecznej poprzez szkolenia, doradztwo, studia podyplomowe, seminaria, wizyty studyjne
- profesjonalizacja działań infrastruktury wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej
- podniesienie świadomości społecznej w zakresie możliwości rozwiązywania problemów za pomocą narzędzi ekonomii społecznej
- wzmocnienie otoczenia dla instytucji ekonomii społecznej na poziomie lokalnym za pomocą metody budowania partnerstw na rzecz ekonomii społecznej
- tworzenie i rozwijanie standardów jakości usług instytucji pomocy i integracji społecznej

PROJEKT PRZEWIDUJE REALIZACJĘ SIĘDMU KLUCZOWYCH ZADAŃ:

1. Analiza sytuacji ekonomii społecznej w Polsce
2. Budowanie kompleksowego systemu wsparcia podmiotów ekonomii społecznej
3. Edukacja w zakresie ekonomii społecznej
4. Kreowanie pozytywnego wizerunku „marki” ekonomii społecznej
5. Promowanie sektora ekonomii społecznej
6. Przygotowanie i wdrożenie modelowych partnerstw na rzecz ekonomii społecznej w środowisku lokalnym
7. Standaryzacja funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w zakresie jakości usług

Projekt jest realizowany od lipca 2009 r. do grudnia 2013 r.

WIĘCEJ INFORMACJI O PROJEKCIE:

www.ekonomiaspoleczna.pl
www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Lider projektu:



Partnerzy projektu:



FISE

INSTYTUT SPRAW
PUBLICZNYCH

(eS)

ISSN 2081-321X



9 772081 321008 >

Projekt „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

