

(eS)

WOKÓŁ EKONOMII SPOŁECZNEJ

POD REDAKCJĄ NAUKOWĄ

Macieja Frączka, Jerzego Hausnera i Stanisława Mazura



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE





WOKÓŁ EKONOMII SPOŁECZNEJ

POD REDAKCJĄ NAUKOWĄ

Macieja Frączka, Jerzego Hausnera i Stanisława Mazura

KRAKÓW 2012



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



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

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie

Niniejsza publikacja odzwierciedla wyłącznie poglądy Autorów



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



WYDAWCA:

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków
www.msap.uek.krakow.pl

© Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

RECENZENCI:

Prof. dr hab. Anna Giza-Poleszczuk
Prof. dr hab. Juliusz Gardawski

REDAKCJA JĘZYKOWA I KOREKTA:

Robert Chrabąszcz

SKŁAD:

Jakub Celewicz, Tomasz Argasiński

DRUK:

Poligrafia Inspektoratu Towarzystwa Salezjańskiego

ISBN: 978-83-89410-22-1



Publikacja wydrukowana na papierze ekologicznym

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
ROZDZIAŁ I.	
INTELKTUALNE KORZENIE EKONOMII SPOŁECZNEJ	9
Bogumiła Szopa Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna	11
Janina Filek Teorie filozoficzne a ekonomia społeczna	35
Magdalena Jelonek Teorie socjologiczne a ekonomia społeczna	55
ROZDZIAŁ II.	
MODELE EKONOMII SPOŁECZNEJ	71
Agnieszka Pacut Kontynentalny model ekonomii społecznej	73
Hubert Izdebski Anglosaski model ekonomii społecznej	89
Adam Gątecki, Jakub Głowacki Grameen Bank – azjatycki przykład zastosowania ekonomii społecznej w walce z ubóstwem	97
ROZDZIAŁ III.	
EKONOMIA SPOŁECZNA: MIĘDZY PAŃSTWEM, RYNKIEM I TRZECIM SEKTOREM	109
Jerzy Hausner Ekonomia społecznaa państwo	111
Agata Machnik-Pado, Magdalena Pokora Ekonomia społeczna a rynek	124
Jan Jakub Wygnański Ekonomia społeczna a trzeci sektor	141
ROZDZIAŁ IV.	
ROLA, FUNKCJE I INSTRUMENTARIUM EKONOMII SPOŁECZNEJ (PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ)	155
Maciej Frączek, Norbert Laurisz Ekonomia społeczna a rynek pracy	157

Józef Orczyk	
Ekonomia społeczna a polityka społeczna	177
Ksymena Rosiek	
Ekonomia społeczna a ochrona środowiska	193
ROZDZIAŁ V.	
ZARZĄDZANIE PODMIOTAMI EKONOMII SPOŁECZNEJ	209
Hubert Izdebski	
Prawo	211
Piotr Markiewicz	
Strategia	227
Marek Ćwiklicki	
Struktury organizacyjne	245
Aleksy Pocztowski, Urban Pauli	
Zarządzanie personelem	262
Adam Gatecki, Rafał Sułkowski	
Finanse	285
Jan W. Wiktor	
Marketing	302
ROZDZIAŁ VI.	
Ocena społeczno--ekonomicznych efektów działania	
PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ	325
Jakub Głowacki, Maria Płonka, Ksymena Rosiek	
Wybrane metody oceny społeczno-ekonomicznych efektów działania	
podmiotów ekonomii społecznej	327
Załącznik	
Maciej Frączek, Norbert Laurisz	
Przykłady działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa społeczne	
– działalności nakierowanej na reintegrację zawodową i przeciwdziałanie	
ryzyku wykluczenia społecznego w Unii Europejskiej	349
SPIS RYSUNKÓW I TABEL	360
AUTORZY	362

WSTĘP

Zagadnienia związane z ekonomią społeczną stanowią w naszym kraju przedmiot szczegółowych badań oraz praktycznych rozwiązań od co najmniej kilku lat. Przez ten czas mieliśmy do czynienia z nowymi koncepcjami, nurtami i ideami, które endo- i egzogenicznie wpływały na podstawowe założenia, definicje i zakres działań składające się na to, co nazywamy ekonomią, czy też gospodarką społeczną. Problematyka poruszana w tej publikacji odzwierciedla tę ciągłą ewolucję. W sposób możliwie szeroki staraliśmy się opisać ekonomię społeczną, patrząc na nią z różnych stron i uwzględniając różnorodne porządki – konceptualny, praktyczny, prawny, instytucjonalny i wiele innych. Siłą ekonomii społecznej jest bowiem jej bogate zakorzenienie w wielorakich nurtach myślenia i równie szeroki zakres zadań i działań realizowanych na rzecz osób, do których nie zawsze może dotrzeć satysfakcjonująca oferta dóbr i usług dostarczanych przez instytucje państwa oraz podmioty rynkowe.

Całość publikacji została podzielona na sześć części. Zostały one pomyślane tak, aby Czytelnik miał sposobność zaznajomienia się z intelektualnymi korzeniami ekonomii społecznej, jej modelami, właściwym dla niej instrumentarium i sposobami zarządzania oraz metodami oceny efektów wynikających z działań podmiotów do niej przynależących.

W pierwszej części książki zamieściliśmy teksty o charakterze konceptualnym. Ich autorzy, wychodząc z perspektyw ekonomicznej, filozoficznej i socjologicznej, dociekają początków usystematyzowanego myślenia o ekonomii społecznej. Opisuując jej intelektualne korzenie objaśniają zarazem bogactwo konceptualnych związków ekonomii społecznej z wieloma nurtami refleksji teoretycznej, rozwijanymi na gruncie wybranych dyscyplin naukowych. Przekaz płynący z tej części uzmysławia bliskie powinowactwo ekonomii społecznej z naukami społecznymi. To reguły z nich zaczerpnięte fundują jej podstawy intelektualne i wyznaczają logikę działania jej podmiotów.

Przedmiotem części kolejnej uczyniono opis trzech wybranych modeli ekonomii społecznej – europejskiego, anglosaskiego oraz azjatyckiego. Każdy z nich posiada wyróżniki przesądzające o jego modelowej odrębności względem innych. Ten europejski mocno eksponuje społeczny wymiar i kolektywistyczny charakter aktywności podmiotów ekonomii społecznej. Z kolei ten, który umownie określamy jako anglosaski podnosi znaczenie przedsiębiorczości i ekonomiczność działań tych podmiotów. Opisywany na przykładzie Bangladeszu model azjatycki bardzo mocno promuje znaczenie

zwrotnych instrumentów finansowych (mikrokredytów), w których upatruje się sposobu walki z formami skrajnego ubóstwa i wykluczenia społecznego w jego radykalnej postaci. Zróżnicowanie tych modeli odzwierciedla odmienne uwarunkowania kulturowe i instytucjonalne społeczeństw, w których zostały ukonstytuowane. Pomimo odrębności tych modeli, posiadają one szereg cech wspólnych, które przesądzają o tym, że uprawnione jest ich przypisywanie do świata ekonomii społecznej.

Centralne miejsce w naszej publikacji zajmują rozważania o zależnościach występujących między sferą ekonomii społecznej a państwem, rynkiem i instytucjami społeczeństwa obywatelskiego. Istotą tych opisów jest objaśnienie subtelnych, a zarazem wyrazistych relacji między tymi tak pozornie odmiennymi aktorami życia społecznego. Różne logiki ich działania i zasoby znajdujące się w ich władaniu okazują się pozostawać w relacjach komplementarności i synergiczności. Rozważania przedstawione w tej części książki wyraźnie uzmysławiają nam, że współdziałanie państwa, aktorów rynkowych, organizacji pozarządowych oraz podmiotów ekonomii społecznej jest jednym ze sposobów rozwiązywania tych problemów zbiorowych, których nie sposób wyeliminować w innej niż kooperacyjnej formule.

W części poświęconej roli, funkcjom i instrumentarium ekonomii społecznej skupiamy się na trzech polach, którym przypisujemy szczególne znaczenie. Wskazujemy obszar aktywizacji zawodowej, sferę reintegracji społecznej oraz domenę poszanowania środowiska naturalnego. Nie są to z pewnością jedyne pola, w których potencjał ekonomii społecznej okazuje się społecznie użyteczny. Jest ich na pewno o wiele więcej. Te jednak uznajemy za pola o kluczowym znaczeniu społecznym. Ponadto uważamy, że mierzenie się z problemami o tym charakterze jest najlepszym sposobem spożytkowania możliwości podmiotów ekonomii społecznej w zakresie rozwiązywania problemów społecznych i działania na rzecz dobra wspólnego.

Rozbudowaną część publikacji tworzy część dedykowana zarządzaniu podmiotami ekonomii społecznej. Uznaliśmy, że w sferze zarządczej kluczowe dla efektywnego wykonywania zadań przez podmioty społeczne są zagadnienia związane z prawną formułą ich funkcjonowania, zarządzaniem strategicznym, budowaniem struktur organizacyjnych, prowadzeniem polityki kadrowej, zarządzaniem finansami oraz marketingiem. Z tego powodu zagadnienia te zostały opisane w relatywnie obszerny sposób. Autorzy tekstów zamieszczonych w tej części książki, przywołując ogólne reguły i mechanizmy zarządzania w tych wskazanych powyżej sferach, zadbali o ich kontekstowe ujęcie (bezpośrednie odniesienia do specyfiki podmiotów ekonomii społecznej). Charakter tej części publikacji jest wypadkową uniwersalnych reguł i mechanizmów zarządzania określonymi aspektami organizacji i tego, co dla ekonomii społecznej niepowtarzalne i specyficzne.

Podmioty ekonomii społecznej, jeśli mają spełniać nadzieje w nich pokładane, powinny funkcjonować w sposób ekonomicznie efektywny, organizacyjnie sprawny oraz skuteczny w zakresie osiągania celów. Innymi słowy, powinny wykazywać swoją użyteczność społeczną. To zagadnienie o kluczowym znaczeniu, szczególnie dlatego, że podmioty te realizują zadania o charakterze społecznym, a źródłem ich

finansowania bardzo często są budżety instytucji publicznych oraz prywatnych. Oznacza to konieczność budowania i doskonalenia mechanizmów służących ich rozliczalności. Ich elementem są m.in. specyficzne metody oceny efektów wynikających z realizowanych przez nie przedsięwzięć. Zostały one przedstawione w ostatnim rozdziale niniejszej publikacji.

Prezentowana publikacja ma charakter podręcznika akademickiego – jej adresatami są, przede wszystkim, studenci studiów ekonomicznych, socjologicznych, filozoficznych oraz studiów z zakresu zarządzania, z uczelni, na których prowadzone są zajęcia m.in. z ekonomii społecznej, polityki społecznej, rynku pracy, innowacji społecznych, zarządzania usługami publicznymi, polityk publicznych, administracji publicznej, zarządzania publicznego. Do grona adresatów tego opracowania zaliczamy także wszystkich tych, którzy są zainteresowani problematyką ekonomii społecznej w jej wielorakim znaczeniu (np. osoby zarządzające podmiotami ekonomii społecznej, poszukujące innowacyjnych sposobów rozwiązywania problemów społecznych, czy też kreujące i wdrażające politykę publiczną w zakresie uwzględniającym działanie podmiotów ekonomii społecznej).

Niniejsza publikacja jest efektem pracy interdyscyplinarnego zespołu badawczego. Znaleźli się w nim ekonomiści, socjologowie, prawnicy, politolodzy, filozofowie. Autorzy to osoby łączące kwalifikacje akademickie w zakresie ekonomii społecznej ze znajomością praktycznych aspektów działania podmiotów funkcjonujących w tej sferze. Ta ostatnia wynika z ich zaangażowania w tworzenie prawnych reguł działania tych podmiotów oraz wspieranie ich powstawania i doskonalenia jakości działania.

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

ROZDZIAŁ I.

INTELEKTUALNE KORZENIE EKONOMII SPOŁECZNEJ

(es)

Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna

Wprowadzenie

Od dawna zauważalne są dwie, jakby sprzeczne tendencje. Pierwsza z nich, w imię największej efektywności, sugeruje wolność działania gospodarczego. Druga, eksponując interes warstw biednych, preferuje obciążenia gospodarki świadczeniami społecznymi, co z reguły ogranicza zyskowność przedsiębiorstw. W zależności od kontekstu różnie są one ujmowane, stanowiąc podłoże odwiecznych sporów i dyskusji. Dla naszych celów – przynajmniej na początek – przydatne okazuje się ujęcie Z. Narskiego, według którego pierwszą tendencję reprezentuje ekonomia polityczna, a drugą – ekonomia społeczna [Narski 1997, s. 16]. Można byłoby zatem wskazać, z jednej strony, na naukę o bogactwie, zajmującą się gospodarką rynkową, zasadniczo ilościową, a z drugiej – na naukę o dobrobycie, koncentrującą się na społecznych aspektach gospodarowania. Z tą drugą łączone są takie kwestie, jak dobrobyt, sprawiedliwość społeczna, pełne zatrudnienie. Nie wydaje się to jednak tak proste i jednoznaczne.

Przed wszystkim w gospodarowaniu – które stanowi kwintesencję ekonomii – nie da się oddzielić korzyści ściśle ekonomicznych od korzyści społecznych. Gospodarka rynkowa dotyczy właściwie tylko pewnego wycinka życia społecznego, ograniczonego i wyizolowanego z szerszego obszaru społecznego. Możliwe jest jednak połączenie w obrębie nauki ekonomii podstawowych problemów bogactwa materialnego i dobrobytu społecznego. Remedium na nierówności i sprzeczności w ekonomii może zostać odkryte – jak się niekiedy wskazuje – poprzez „wejście na wyższe piętro”, tj. przeniesienie dyskusji na poziom nauk społecznych jako całości [Calzoni 2009, s. 81].

W takim kontekście nie można pominąć solidaryzmu społecznego. To pojęcie odnosi się do równowagi interesów człowieka i społeczeństwa, przy założeniu, że interes indywidualny jest realizowany w ramach publicznego, a dokładniej – bez szkody dla niego. Społeczeństwo tworzy organiczną całość, a solidaryzm zakłada osiągnięcie równości i sprawiedliwości między ludźmi. Podobne znaczenie ma koncepcja samorządności, zgodnie z którą społeczeństwo dzieli się na samorządowe grupy, warstwy społeczne o odmiennych, niekiedy wręcz sprzecznych interesach. Grupa ludzi organizuje się samorządowo celem zapewnienia sobie określonych korzyści,

ale między takimi grupami społecznymi ma miejsce zarówno współdziałanie, jak i rywalizacja. W relacjach tych często obecny jest też kompromis.

W gruncie rzeczy od zawsze poszukiwano odpowiedzi na pytanie, jak zwalczać wady systemowe w funkcjonowaniu gospodarki i społeczeństwa, jak łączyć dążenia do siły ekonomicznej z troską o potrzeby społeczne obywateli. Odzwierciedleniem tego jest wiele teorii ekonomicznych. Ekonomia jako nauka nie może istnieć w oderwaniu od swego kontekstu – od życia gospodarczego, społecznego i politycznego. Mówiąc wprost, wszelkie zmiany w życiu gospodarczym i jego instytucjach wpływają na myśl ekonomiczną. Ekonomia nie proponuje jednak doskonałego, ostatecznego i niezmiennego systemu, ale nieustannie, często z oporami przystosowuje się do zmian, dlatego też ekonomii nie można zrozumieć bez znajomości jej historii [Galbraith 1992].

1. Kwestie terminologiczne i przedmiot badań ekonomii

Termin „ekonomia” wywodzi się z języka greckiego, a pochodzi od słów *oikos* – dom oraz *nomos* – prawo. Etymologicznie określenie *oikonomikos* (tzn. ekonomia) oznaczało rozważania dotyczące gospodarstwa domowego. W takim właśnie znaczeniu użył tego słowa Ksenofont w tytule rozprawy dotyczącej praw, jakie winny być przestrzegane w gospodarstwie domowym. W tym samym znaczeniu terminem tym posługiwał się też Arystoteles. Pojęcie *nomos* było przez nich rozumiane w sensie pewnej normy postępowania. Chodziło zatem o określenie mądrego prowadzenia gospodarstwa domowego (bądź państwa).

W miarę upływu czasu coraz częściej ze słowem „ekonomia” współwystępował przymiotnik „polityczna”, co doprowadziło do upowszechnienia się dwuczłonowej nazwy: ekonomia polityczna. Nastąpiło to wraz z rozwojem doktryny merkantylizmu, a po raz pierwszy termin taki został użyty przez A. de Montchrétiena na początku XVII w. (1615) [Gide 1907, s. 10-11]. Nazwy „ekonomia polityczna” używano w kontekście rozważań dotyczących norm bądź zasad postępowania obowiązujących w zarządzaniu gospodarką państwa. Montchrétien chciał przez to nadać tej nauce nowe znaczenie i pokazać, że nie powinna zajmować się sprawami prywatnymi, lecz publicznymi. Także późniejsi fizjokraci wykorzystywali ten termin w podobnym znaczeniu.

Dopiero A. Smith – uważany za ojca ekonomii – zapoczątkował odmienne rozumienie tego pojęcia. Ekonomia polityczna powszechnie została przyjęta w XVIII w. jako nazwa nowej, samodzielnej dyscypliny naukowej, w ramach której prawa w gospodarce nie były już rozumiane jako normy postępowania, ale jako zależności przyczynowo-skutkowe o charakterze obiektywnym. W jej upowszechnieniu dużą rolę odegrali inni słynni ekonomiści, m.in.: J.B. Say, D. Ricardo, J. Simonde de Sismondi, R. Malthus, J.S. Mill.

Z czasem narastała jednak krytyka tej nazwy, a właściwie przymiotnika „polityczna”, ponieważ uważano, że jest on mylący z powodu skojarzeń z polityką, czyli sztuką rządzenia państwem. Miał w tym znaczący udział J.J. Rousseau, tak właśnie rozu-

miejący ów termin. Nic zatem dziwnego, że w takiej sytuacji zaczęły pojawiać się inne określenia, np. „ekonomia narodowa” (w Niemczech), katalaktyka (w Anglii). Wśród kilku tych nowych propozycji znalazła się też nazwa „ekonomia społeczna”. Ostatecznie jednak w użyciu pozostała nazwa „ekonomia polityczna”¹, ale coraz częściej ograniczano się do jednego jej członu – ekonomia.

Nie tutaj jednak należy szukać korzeni terminu „ekonomia społeczna”. Pojawił się on i rozpowszechnił w XIX w., głównie we Francji, a był odnoszony do tych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, które za swój główny cel stawiały nie tylko maksymalizację zysku, lecz także realizację określonych celów społecznych. Ekonomia społeczna była wówczas wyrazem krytyki wobec klasycznej ekonomii politycznej oraz konkurencji, w czym upatrywano przyczyn biedy i wyzysku robotników. Jej kluczowym elementem stała się asocjacja pracy, albowiem zakładano, że zrzeszenia pracy będą pomocne przy usuwaniu podziałów klasowych oraz nadużyć konkurencji. Obecnie działania te są określane terminem „stara gospodarka społeczna”, dla odróżnienia od jej współczesnej formy. Od niedawna bowiem idea ta stała się popularna przede wszystkim w wielu krajach Unii Europejskiej² i znajduje odzwierciedlenie w ruchu nazywanym „nową ekonomią/gospodarką społeczną”. Inicjatywy „nowej gospodarki” – w odróżnieniu od „starej” – są zorientowane nie tylko na korzyść członków (zasada wzajemności), ale także na korzyści zewnętrzne, zwłaszcza dotyczące społeczności lokalnych i środowisk marginalizowanych [szerzej: Leś 2005; Rymśka 2005]. Ponadto „stara gospodarka społeczna” powstawała oddolnie, podczas gdy ruch „nowej gospodarki” często jest wspierany odgórnie. Na fali popularności ekonomii społecznej wyłoniła się także idea *społecznej odpowiedzialności biznesu*.

Z powyższymi terminami i odpowiadającymi im zjawiskami stykamy się też coraz częściej w polskich realiach, chociaż idee te nie są jeszcze zbyt mocno rozwinięte³. Pojawiły się one w naszym kraju w okresie transformacji – wraz z napływem inwestycji zagranicznych i przeszczepianiem na nasz grunt zachodnich standardów w biznesie. Początkowo pojęcie to spotykało się z dużą rezerwą ze względu na niefortunne skojarzenia z charakterystyczną dla poprzedniego ustroju *gospodarką uspołecznioną*, z którą niewiele ma przecież wspólnego. Wraz z upływem czasu postrzeganie tej idei ulega zmianie i napotyka na coraz większe zrozumienie. Czas transformacji uwypuklił bowiem różne problemy niektórych grup społecznych, mających szczególne trudności z odnalezieniem się w nowych realiach gospodarki i wymagających

¹ Od niedawna terminem „nowa ekonomia polityczna” (teoria wyboru publicznego) określana jest szkoła neoklasyczna w ekonomii, której przedmiot badań stanowią: instytucje państwowe, polityki, demokracja, biurokracja, administracja. Założeniem jest ścisły związek między gospodarką i polityką.

² Równoległe z tym terminem funkcjonują określenia pokrewne, wśród których najczęściej wykorzystywane to: *ekonomia popularna* (powszechna), *ekonomia pracy* lub *ekonomia solidarnościowa* – na obszarach z dominacją języka hiszpańskiego, *ekonomia wspólnoty* – w piśmiennictwie anglojęzycznym, *ekonomia współpracy*, ale przede wszystkim *ekonomia społeczna* – kojarzona z językiem francuskim.

³ Polska ma bogate tradycje związane z ekonomią społeczną, sięgające nawet XVII w. (o czym dalej), chociaż rzeczywistego znaczenia inicjatywy ekonomii społecznej nabrały dopiero w drugiej połowie XIX w., gdy w zaborze pruskim powstały pierwsze stowarzyszenia rolnicze o charakterze samopomocowym oraz stowarzyszenia samopomocowe.

wsparcia społecznego. Ekonomia/gospodarka społeczna jest w szerokim zakresie odpowiedzią na te wyzwania – przyjmując za cel wspomaganie grup społecznych, które mają problemy z samodzielnym zdobywaniem środków utrzymania.

We wszystkich spotykanych obecnie definicjach ekonomii społecznej – jak podkreśla W. Kwaśnicki – uznaje się zgodnie, że to właśnie społeczna gospodarka radzi sobie z zaspokajaniem potrzeb, którym nie może sprostać działalność innych sektorów, a chodzi mianowicie o spójność społeczną i dbałość o tworzenie miejsc pracy, zachęcanie do przedsiębiorczości, budowanie społeczeństwa pluralistycznego, uczestniczącego, demokratycznego i opartego na solidarności [Kwaśnicki 2005, s. 16]. Tak więc, „w potocznym rozumieniu gospodarka społeczna zajmuje się aktywnością społeczną nie przynależną rynkowi i państwu” [Ibidem, s. 11]. Nie chodzi zatem o ekonomię społeczną rozumianą jako gałąź ekonomii (dyscypliny naukowej), ale o wyodrębniony ze względu na swą specyfikę sektor gospodarki, w którym w sposób unikatowy kojarzona jest działalność gospodarcza z celami społecznymi [Rymsza 2005, s. 4].

Można powiedzieć, że jest to sektor organizacji pozarządowych, których zakres działania jest szeroko definiowany, a w świecie funkcjonują ich miliony. Ich wspólną cechą jest to, że działają poza strukturami rządów i że ich celem nie jest osiągnięcie zysków. Jak podkreśla z kolei J. Sachs, „rządy rzadko wykazują się przedsiębiorczością”, dlatego też „tak zasadniczą i wyjątkową rolę odgrywają organizacje pozarządowe” w zakresie pomysłów wymagających poszukiwań i przedsiębiorczości [Sachs 2009a, s. 313]. Ekonomia społeczna kreuje szczególny rodzaj przedsiębiorczości, w przypadku którego niezwykle ważne jest włączenie ludzi do pracy, będącej przecież ważną przesłanką wzmacniania więzi społecznych.

Podobne dylematy odnoszą się do obszaru badawczego tradycyjnej ekonomii. Z jednej strony przyjmuje się, że ekonomia traktuje o ekonomicznym aspekcie ludzkich działań, czyli jej zadaniem jest wyabstrahowanie i zbadanie relacji ekonomicznych spośród różnych innych. Wiele kategorii ekonomicznych ma jednak charakter nie tylko opisowy, ale i wartościujący, stąd nawet „czysta” ekonomia operuje wartościami, tyle że ekonomicznymi. Ekonomiczny aspekt działań jest „wypreparowaniem” pewnego zbioru zależności z całości, jaką jest życie ludzkie, dlatego jest to zawsze ujęcie jednostronne. Niejednokrotnie zatem stanowi źródło trudności w zastosowaniu teorii do wyjaśnienia zjawisk gospodarczych, gdyż materialna prawdziwość wymaga uwzględnienia wszelakich elementów oddziałujących w istotny sposób na badane zjawisko.

Z drugiej strony ekonomię definiuje się również jako dyscyplinę zajmującą się wyborami w warunkach ograniczonych środków, czyli pojmowana jest ona jako aprioryczna nauka, rozważająca problem wyboru rzadkich środków, które mogą zostać wykorzystane na alternatywne sposoby, gdy dana jest hierarchia celów. Alokacja i koordynacja zastosowań zasobów może odbywać się na różnych poziomach gospodarki: globalnym, makro, mezo, mikro, jak też mikro-mikro. Ekonomia, która nie uwzględnia wpływu tzw. czynników zewnętrznych na zjawiska gospodarcze może

klarownie odstaniać konieczne związki między wielkościami ekonomicznymi, ale nie jest w tym ujęciu nauką realistyczną.

Bardzo często ekonomię pojmuje się też jako naukę badającą działania ludzkie w ramach gospodarowania, czyli w sferze produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji. W tym ujęciu ekonomia zajmuje się pewnym rodzajem zachowań ludzkich, wśród których szczególnie istotne stają się wartości motywujące ludzi do działań. Co więcej, zgodnie z przyjmowanym założeniem, działania te charakteryzuje racjonalność, nie tylko w znaczeniu ekonomicznym. „Racjonalny – w sensie ekonomicznym i moralnym – jest człowiek, który dąży do intelektualnego opanowania całej rzeczywistości swej egzystencji, do uchwycenia jej prawdy” [Kampka 1995, s. 105]. Jak się podkreśla, instrumentalna racjonalność jest bezsilna wobec współczesnych problemów społecznych, lecz ludzki rozum realizuje się nie tylko w kalkulacji, ale obejmuje też racjonalność substancjalną, pozwalającą na samodzielny osąd rzeczywistości [Sosenko 1998, s. 17]. Jednak oprócz natury indywidualnego działania ludzkiego ważne okazuje się wyjaśnienie natury bytu społecznego. I tak, ważne dla ekonomistów zagadnienie świadomej i celowej ingerencji państwa w przebieg procesów gospodarczych jest różnie rozwiązywane w zależności od przyjętych uprzednio założeń w tym zakresie. Zwolennicy liberalizmu gospodarczego będą przekonani, że porządek gospodarczy może się zrodzić jako niezamierzony skutek działań wielu ludzi na rynku, podczas gdy etatyści uważają, iż społeczna optymalizacja procesów gospodarczych wymaga świadomej, obecnie wręcz globalnej regulacji.

2. Rozwój myśli ekonomicznej

Pierwsze ekonomiczne refleksje – jak już wspomniano – pochodzą ze starożytnej Grecji. Są też głosy wskazujące, że pierwotne wzmianki dotyczące gospodarowania są o wiele wcześniejsze i wiązane są one z Chinami w VII w. p.n.e [Luchinger 2007, s. 10].

W średniowieczu nie powstały ściśle naukowe analizy ekonomiczne, ale wśród ówczesnych idei pojawia się m.in.: koncepcja ceny sprawiedliwej, sprawiedliwego dochodu, godziwego zysku, dobroczynności. W wizjach socjalistów utopijnych wszechobecne są rozwiązania idealnego ustroju społecznego, zapewniające sprawiedliwy podział dochodów oraz zgodne współżycie wszystkich klas i warstw społecznych.

W miarę autonomiczna ekonomia narodziła się dopiero w XV w. w ramach szerokiego ruchu myśli wywołanego przez Odrodzenie. Już wtedy została ona oddzielona od teologii, filozofii i etyki. Kształtowanie myśli ekonomicznej od XVI do XVII w. określały w zasadzie poglądy merkantylistów i fizjokratów. Od tego właściwie czasu ekonomiści spierają się czy państwo powinno pozostawić rolę regulacyjną rynkowi, czy też interweniować w życie gospodarcze [Bremond i in. 2005, s. 15-16]. Inaczej rzecz ujmując, zdaniem niektórych ekonomistów swobodna gra rynkowa i konkurencja są najlepszym sposobem organizacji życia gospodarczego, natomiast według innych istotny jest rozwój społeczeństw i poszczególnych osób je tworzących. Z tymi

problemami nierozzerwalnie związane są też takie dylematy, jak: efektywność czy sprawiedliwość?, zróżnicowanie czy równość?

Poglądy na temat gospodarowania głoszone od starożytności do połowy XVIII w. – kiedy ekonomia formalnie uzyskała status nauki, a twórczość zapoczątkowana przez Smitha została nazwana ekonomią klasyczną – ogólnie są określane mianem ekonomii przedklasycznej [Kundera 2004, s. 50-51].

Podczas gdy Smith kontynuował zainteresowania merkantylistów, skupiające się na determinantach bogactwa narodów, wiązanych z handlem, D. Ricardo – drugi znany klasyk ekonomii – uważał, że głównym celem ekonomii jest określenie praw regulujących podział dochodu pomiędzy właścicieli ziemskich, kapitalistów i pracowników [Landreth, Colander 1998, s. 166]. Jak pisał: „Ustalenie praw rządzących podziałem jest głównym zadaniem ekonomii politycznej. Prace (...) Smitha (...) przyczyniły się wprawdzie do znacznego postępu tej nauki, nie wyjaśniły jednak należycie, jak w sposób naturalny kształtuje się renta, zysk i płaca” [Ricardo 1957, s. 1]. Dzięki temu zakres ekonomii przesunął się z zagadnień związanych niemal wyłącznie z wytwarzaniem dóbr w kierunku uwzględnienia kwestii dotyczących zmian w funkcjonalnym podziale dochodu w czasie.

Przedstawiciel ekonomii neoklasycznej A. Marshall zdefiniował zaś ekonomię następująco: „Ekonomia polityczna lub ekonomika jest studiowaniem ludzkości w jej zwykłych sprawach życiowych; zajmuje się badaniem tej części działalności indywidualnej i zbiorowej, która jest najściślej związana z uzyskiwaniem i z używaniem materialnych rekwizytów dobrobytu” [Marshall 1948, s. 1].

W tezach ekonomii klasycznej – głoszących, że mechanizm doskonałej konkurencji zapewnia optymalną, z punktu widzenia dobrobytu, alokację czynników produkcji i podział wytworzonego dochodu – niektórzy dopatrują się załączków późniejszej teorii dobrobytu. Częściej wskazuje się jednak w tym względzie na Sismondiego, który szczególnie mocno podkreślał, że przedmiotem ekonomii powinien być dobrobyt społeczeństwa, a jego osiągnięcie wymaga realizacji przez państwo określonej polityki gospodarczej, zmierzającej do bardziej równomiernego podziału dochodu [Górski, Sierpiński 1979, s. 104]. Powszechnie uważany za twórcę teorii ekonomii dobrobytu A. Pigou – uczeń Marshalla – uważał, że ekonomia burżuazyjna zbyt jednostronnie zajmowała się zagadnieniami produkcji i wymiany bogactw, a z orbity jej zainteresowań wypadł podstawowy cel ludzkiej działalności gospodarczej, jakim jest zawsze dobrobyt społeczny [Pigou 1929]. Pigou zdecydowanie wypowiadał się za zwiększeniem równomierności w podziale dochodu narodowego za pomocą odpowiedniej polityki podatkowej, co miało łagodzić niesprawiedliwości społeczne kapitalizmu, ale przy utrzymaniu własności prywatnej i wolnej inicjatywy gospodarczej.

Narastające konflikty społeczne w zmieniającym się kapitalizmie, jak też konieczność polemiki z powstałą gospodarką socjalistyczną, prawdopodobnie przesądziły o kontynuacji rozwoju tego sposobu myślenia pod postacią nowej ekonomii dobrobytu. Próbowano przede wszystkim wyjaśnić problem optimum dobrobytu, wskazując

na dwa niezbędne do tego warunki: optymalną produkcję oraz optymalny podział dochodu. Bardziej egalitarny podział dochodów powinien natomiast polegać, przede wszystkim, na zwiększaniu dochodów osób niżej uposażonych dzięki osiągniętemu przyrostowi dochodu. Przy takich zmianach nie pogarsza się bowiem położenie grup bogatszych, ulega zaś poprawie sytuacja niżej uposażonych, czyli rośnie dobrobyt powszechny. Chociaż problemu do końca nie rozwiązano, zwrócono jednak uwagę na cały szereg istotnych kwestii z nim sprzężonych. W miarę upływu czasu nawarstwiające się kłopoty w zakresie spełniania powyższych warunków doprowadziły nawet do wysunięcia koncepcji gospodarki „mieszanej”, tj. łączącej elementy kontroli państwa z wolną inicjatywą przedsiębiorców.

Jak zauważył później T.B. Veblen, w czasach Smitha istniał dość ścisły związek między tworzeniem zysków a wytwarzaniem dóbr służących ogółowi, co uległo zmianie wraz z rozwojem gospodarki; interes ogólny ucierpiał pod wpływem pogoni za zyskiem. Stąd punktem wyjścia nie powinno być badanie gospodarującej racjonalnie abstrakcyjnej jednostki ludzkiej, lecz powszechnie uznane reguły i zasady postępowania – instytucje. Aby pojąć rozwój i funkcjonowanie społeczeństwa przemysłowego, należy zrozumieć skomplikowany splót współzależności między cechami natury ludzkiej a kulturą. Główny atak dokonanej przez Veblena analizy społeczeństwa przemysłowego był wymierzony w ówczesną teorię – za jej nieprawidłowe twierdzenie, że gospodarka kierowana przez biznesmenów sprzyja jednak interesowi społecznemu. Według niego, człowiek biznesu nie jest dobroczyńcą społeczeństwa, a jego sabotażystą [Landreth, Colander 1998, s. 486], natomiast spowodowany przez niego stan oznacza przeciwieństwo dobrobytu. Veblenowska „przemysłowo-ceremonialna” dychotomia znajduje odzwierciedlenie m.in. w jego znanej *Teorii klasy próżniaczej* [Veblen 1971]. Koncepcja Veblena stała się elementem łączącym wielu spośród tych, którzy sądzili, że działalność państwa może stać się środkiem zaradczym wobec coraz bardziej widocznych wad kapitalizmu.

Według K. Gide’a: „(...) naukę gospodarstwa społecznego, zwaną także ekonomią lub ekonomią polityczną, można zdefiniować przede wszystkim jako naukę o istocie, przyczynach, skutkach i prawidłowościach zjawisk gospodarczych” [Gide 1907, s. 3]. Co jednak Gide szczególnie podkreśla, w ekonomii należy zająć się głównie człowiekiem i jego pragnieniami.

Z punktu widzenia problematyki ekonomii społecznej warto zwrócić uwagę na szkołę solidarności (nazywaną też współdzielczą) [Ibidem, s. 47-50], którą opisał Gide, wśród prezentacji ówczesnych, podstawowych szkół ekonomicznych. Otóż zjawisko solidarności, tzn. wzajemnej zależności ludzi od siebie, uważano wcześniej za prawo naturalne. Szkoła współdzielcza domagała się natomiast, aby solidarność stała się regułą postępowania, obowiązkiem. Interesujące wydaje się uzasadnienie – wskazywano mianowicie, że solidarność jako prawo naturalne sprawia, że każdy nasz czyn odbija się pozytywnie lub negatywnie na innych i odwrotnie. Powinność dopomożenia potrzebującym wynika z dwóch powodów. Pierwszy z nich to świadomość tego, iż sami prawdopodobnie przyczyniliśmy się do doprowadzenia innych osób do takiego

położenia, czy to dzięki prowadzeniu przedsiębiorstwa, czy też poprzez dokonywane transakcje, czy wreszcie za pośrednictwem własnego przykładu. Z tego wynika obowiązek udzielenia im pomocy. Po wtóre, leży to w naszym interesie, ponieważ nieszczęścia dotyczące innych osób mogą się rozszerzyć i dotknąć nas; ich zepsucie może nas zdemoralizować. Społeczeństwo powinno zatem przemienić się w jedno wielkie stowarzyszenie wzajemnej pomocy, w którym naturalna solidarność stałaby się sprawiedliwością⁴.

Największym wyzwaniem dla ekonomii neoklasycznej okazało się jednak sformułowanie w okresie Wielkiego Kryzysu keynesizmu, czyli ekonomii popytowej. Keynesizm stał się podbudową dla idei interwencjonizmu, a w szczególności dotyczyło to bezrobocia i inflacji. Wśród głównych tez keynesistów znajduje się bowiem twierdzenie, że możliwa jest ogólna równowaga ekonomiczna przy niepełnym zatrudnieniu (czyli nie w pełni wykorzystanym potencjale wytwórczym), a w gospodarce rynkowej nie istnieje żaden mechanizm gwarantujący automatyczne osiągnięcie pełnego zatrudnienia [Keynes 1985, s. 276]. Tak właśnie twierdzili wcześniej neoklasycy, reprezentujący podejście podażowe w ekonomii.

W przeciągu trzydziestu lat po II wojnie światowej keynesizm zdominował zarówno teorię ekonomii, jak i politykę ekonomiczną oraz praktykę wielu państw, czemu sprzyjały ówczesne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne. W uproszczonej formie teoria Keynesa stała się niemal wiedzą powszechną. Właściwie jeszcze nigdy w historii ludzkości nie było okresu tak wspaniałej i długo trwającej dobrej koniunktury, co pozwalało też na realizację w szerokim zakresie idei państwa opiekuńczego. Bodźce do powstania i rozwoju tej koncepcji zrodziły się dużo wcześniej, gdy znaczenia nabierały przyczyny uniemożliwiające rozwiązanie narastających wówczas problemów bezrobocia, inflacji i ubóstwa. Narodziny państwa opiekuńczego są w dużym stopniu związane z tradycyjną w Niemczech, pozytywną oceną roli państwa jako organu kompetentnego, dobroczynnego, o wysokim prestiżu (w przeciwieństwie do tradycyjnie niechętnego, a nawet negatywnego stosunku do państwa w krajach anglojęzycznych) [Marciniak 2001, s. 44]. Najbardziej rozbudowanymi i najskuteczniejszymi do początku lat 90. XX w. formami państwa dobrobytu były: społeczna gospodarka rynkowa w Niemczech oraz państwo opiekuńcze w Szwecji i innych krajach skandynawskich. Krytyka państwa dobrobytu i dominujące w latach 70. oraz 80. XX w. tendencje deregulacyjne doprowadziły później do ograniczenia zakresu działań tej współczesnej formy państwa. Warto zaznaczyć, że upatruje się w tym jednej z podstawowych przyczyn narodzin idei nowej ekonomii społecznej [por. m.in.: Szopa 2007, s. 18].

⁴ Obecnie wskazuje się także na tzw. ruch ekonomii solidarnościowej (szerzej, zob. pkt 4), znajdujący zwolenników w Ameryce Południowej (głównie w Brazylii), jak też w Europie. Opiera się on na poglądzie, że stosunki gospodarcze powinny sprzyjać solidarności, a nie skłaniać ludzi do działania przeciwko sobie. Działalność gospodarcza ma generować wspólnotowość, a nie dzielić i przeciwstawiać sobie ludzi, nie powinna być nawet neutralna w tym względzie [por. Albert 2007, s. 24].

Kierunek myślenia ekonomicznego oparty na dorobku Keynesa dominował w teorii do połowy lat 60. XX w., a w praktyce polityki gospodarczej do połowy lat 70. Wówczas okazało się, że środki zalecane przez zwolenników tego nurtu nie są w stanie zapobiec narastającym procesom inflacji i bezrobocia występującym równocześnie (tzw. stagflacja), jak też innym problemom nękającym gospodarkę i społeczeństwo. W ograniczeniu znaczenia keynesizmu istotną rolę odegrała rewolucja neoliberalna z lat 70. i 80. XX w., gdy pod wpływem wielu niekorzystnych zjawisk, będących następstwem tzw. szoków naftowych⁵, na plan pierwszy w ekonomii ponownie wysunęli się zwolennicy powrotu do podejścia podażowego. Do chwili obecnej stanowi ono właściwie fundament ekonomii głównego nurtu, a jej najważniejszymi ogniwami są: monetaryzm, nowa ekonomia klasyczna, szkoła realnego cyklu koniunkturalnego, ekonomia podaży oraz pewne odmiany współczesnego keynesizmu.

W ostatnim ćwierćwieczu w świecie dominowała więc ideologia neoliberalna, która stopniowo także wyczerpuje już swoje możliwości. Z reguły bowiem odwracamy się od panujących idei wówczas, gdy są już wypalone, gdy gospodarkę nękają kłopoty bądź niszczą kryzysy. Jak trafnie zauważył Z. Madej, od 350 lat myśl ekonomiczna zbliża się okresowo do jednej (tj. pełny etatyzm – regulacja) lub drugiej (tj. całkowity leseferyzm – wolność) skrajności, a potem oddala, kreśląc zygzakowatą linię, za którą podąża polityka władz państwowych i praktyka mikroprzedsiębiorstw gospodarczych [Madej 2009, s. 647-662]. Wart odnotowania jest przy tym fakt, że znakomita większość idei ekonomicznych wyrosła z europejskiego kręgu kulturowego, jedynie te najnowsze wywodzą się z USA. Stąd wędrowały na inne kontynenty, ścierając się z lokalnymi prądami filozoficznymi i miejscowymi poglądami, w wyniku czego powstawały różnorodne lokalne systemy funkcjonowania gospodarki, o mniejszym lub większym zasięgu.

W ramach podsumowania dyskusji o historycznych korzeniach ekonomii, należałoby podkreślić, że okres po II wojnie światowej – umownie utożsamiany z rozwojem współczesnej myśli ekonomicznej – nie przyniósł w zasadzie rewolucyjnych zmian. Oczywiście, nie oznacza to braku istotnych nowych koncepcji czy teorii, zauważalny jest mimo to pewien odwrót od wielkich idei. Zwycięża pragmatyzm i coraz krótszy horyzont w myśleniu o przyszłości, co może grozić rozproszeniem koncepcji, jak też oznaczać utratę zasięgu globalnego teorii. W ekonomii nadal jednak dominują podziały i liczne spory, a założenia metodologiczne często wywodzą się z tradycji przedwojennej, a nawet dziewiętnastowiecznej⁶. Obecnie główne pytanie jest podobne jak w czasach Pareto, czyli ponad 100 lat temu⁷ [Wojtyna 2009, s. 39]. Brzmi

⁵ Pierwszy szok naftowy (inaczej podażowy) nastąpił w 1973 r. w wyniku wojny żydowsko-arabskiej, a polegał na radykalnym zwiększeniu cen ropy naftowej. Drugi miał miejsce pod koniec dekady.

⁶ Zwarty przegląd głównych ogniw współczesnej ekonomii wraz z prezentacją ich korzeni znajduje się m.in. w: Ratajczak [2007].

⁷ Tzw. optimum Pareto dotyczy sytuacji, gdy nie jest możliwa zmiana, która poprawiłaby położenie niektórych jednostek bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji innych.

ono: czy teoria ekonomii powinna być oparta na założeniach dotyczących psychologii człowieka, czy na założeniach dotyczących racjonalnego wyboru?

Tymczasem mamy początek XXI w. i – jak zauważył E.S. Phelps – świat dotknęła „wielka transformacja”, czyli przejście od gospodarki tradycyjnej do nowoczesnej [Phelps 2010, s. 79]. System, dla którego typowe było samozatrudnienie i samofinansowanie, utorował drogę systemowi przedsiębiorstw wyposażonych w rozmaite „wolności gospodarowania” oraz instytucji umożliwiających rozwój. Według tego noblisty, wywarło to znacznie większy wpływ na narody, natomiast o wiele słabszy na ekonomię⁸; do końca XX w. nie dokonano się w ekonomii przeobrażenia w kierunku nowoczesności.

Zdaniem socjologów i historyków – przez których zmiany te były bacznie obserwowane – tradycyjna gospodarka opiera się na wspólnocie osób, które się znają i wzajemnie wspomagają, natomiast gospodarka nowoczesna bazuje na grze interesów, co prowadzi do konkurencji między ludźmi. Gospodarka tradycyjna jest gospodarką rutynową, a ewentualne zaburzenia nie są wywoływane przez ludzi i pozostają poza ich kontrolą. W gospodarce nowoczesnej możliwa jest natomiast zmiana endogeniczna, modernizacja pociąga za sobą piramidę nowych rozwiązań, czyli pojawiają się kolejne fale innowacji. Rynekowe innowacje i dokonujące się w ich następstwie zmiany gospodarcze wywierają z kolei wpływ na cały system, zmieniając ludzkie doświadczenia. Co więcej, innowacyjność zwiększa niepewność, odnoszącą się nie tylko do jej przyszłościowych rezultatów, ale też dotyczącą teraźniejszości, gdyż wiele zmian po prostu umyka obserwacji. W konsekwencji prowadzi to do sytuacji, gdy rozumienie gospodarki przestaje być jednolite. Innowacyjność przekształca poza tym miejsca pracy, wprowadzając konieczność ściślejszej współpracy i wspólnego rozwiązywania coraz liczniejszych problemów.

Jak wskazano powyżej, teoria abstrahowała przez pewien czas od szczególnego charakteru gospodarki nowoczesnej, nie mogąc w zasadzie – z powodu braku odpowiedniego instrumentarium – uchwycić właściwych dla niej zjawisk: innowacji, fal przyspieszonego wzrostu, wzmagających się wahań aktywności gospodarczej, częściej występujących stanów nierównowagi, coraz mocniejszego angażowania się pracowników itp. Pozostało zatem spojrzeć na nie z innej nieco perspektywy, w porównaniu z neoklasycznym punktem widzenia.

Tak się właśnie dzieje, coraz częściej dochodzi bowiem do łączenia przynajmniej niektórych narzędzi wywodzących się z różnych opcji, czego dobitnym przykładem, od ponad 10 lat, jest nowa synteza neoklasyczna – NNS (zwana też modelem neokeynesowskim, nową keynesowską makroekonomią, nowym konsensem w makroekonomii) [por. m.in. Błudnik 2010, s. 23-69]. NNS – podobnie jak synteza neoklasyczna z lat 50. i 60. XX w. – stara się łączyć mocne strony konkurujących ze sobą współczesnych

⁸ W dekadzie lat 90. XX w. upowszechnił się termin „nowa ekonomia” – jako swego rodzaju przeciwstawienie dla wcześniejszego podejścia, czyli „tradycyjnej ekonomii” [szerzej m.in. w: Wojtyła 2001, s. 167].

podejść, głównie nowej klasycznej makroekonomii, szkoły realnego cyklu koniunkturalnego czy neokeynesizmu, w celu pokonania ich największych słabości, a wyeksponowania zalet. Z połączenia tego wynika m.in., że wahań wielkości produkcji i zatrudnienia nie należy postrzegać jako problemu ekonomicznego, wymagającego odgórnych interwencji. Zmiany te stanowią bowiem naturalne reakcje gospodarki na realne zakłócenia [Blanchard 2009, s. 209-228; Mankiw 2006, s. 29-46]. Co prawda wyjściowy model NNS wykazał dużą podatność na kolejne rozszerzenia, ale jak dotąd nie doprowadziły one do powstania jednej, powszechnie akceptowanej postaci teoretycznego modelu NNS. Liczne wątpliwości co do takich poczyniń potwierdził ostatnio wybuch globalnego kryzysu finansowego. Jak skwitował to P. Krugman, ekonomiści muszą zaakceptować fakt, że elegancka „teoria wszystkiego” jest jeszcze daleko przed nimi [Krugman 2009]. Nadal pozostaje zatem nadzieja na kolejne propozycje wyjaśnień i rozwiązań coraz bardziej skomplikowanych zjawisk i zdarzeń ekonomiczno-społecznych.

Oprócz powyższej, kolejną z propozycji wyjaśniających jest tzw. imperializm ekonomiczny – uważany za postulat metodologiczny, który stanowi szczególny przypadek zasady unifikacji nauki. Zmierza jednak ogólnie do zredukowania pozostałych nauk społecznych do ekonomii i stworzenia jednej nauki społecznej opartej właśnie na ekonomii⁹ [Brzeziński i in. 2009, s. 56], co nie wzbudza entuzjazmu, a wręcz przeciwnie – często rodzi krytykę i sprzeciw.

Równocześnie postępuje swego rodzaju kooperacja, pojmowana jako otwieranie się poznawcze i metodologiczne ekonomii na inne nauki społeczne, chociaż jej znaczenie jest nieporównywalnie mniejsze. Taka tendencja pojawiła się w latach 80., gdy w ramach głównego nurtu wyłoniły się, a nawet w pełni rozwinęły, nowe gałęzie ekonomii – przede wszystkim nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia behawioralna, ekonomia ewolucyjna, ekonomia „złożoności”, nowa socjologia ekonomiczna, neuroekonomia itp. – mocno otwierające się na inne nauki, w tym społeczne.

Tutaj zasadne wydaje się zwrócenie uwagi na coraz ściślejsze i bardziej zauważalne związki ekonomii z socjologią. Cofnięcie się w czasie pozwala ponadto przypomnieć, iż – zgodnie z pierwotnymi zamierzeniami – ekonomia jako nauka o gospodarce i gospodarczych zachowaniach człowieka miała być częścią socjologii, przyczyniając się tym samym do lepszego zrozumienia społeczeństwa jako całości. Tak się jednak nie stało; przez większość XX w. brakowało właściwie wymiany poglądów między ekonomistami a socjologami. Sytuacja taka uległa zmianie dopiero w latach 70. Wówczas to grupa socjologów podjęła ofensywę na pograniczne obszary ekonomii, tworząc kierunek nowej socjologii ekonomicznej, głównie w oparciu o teorię „zakorzenienia” [Granovetter 1985, s. 481-510], zwracając przy tym uwagę na rynek, na którym zachodzi mnóstwo interakcji społecznych.

⁹ Przykładem takiego podejścia jest podjęta przez G. Beckera analiza wszelkich zachowań ludzkich (np. teoria racjonalnego przestępstwa) przy wykorzystaniu tzw. czystego podejścia (instrumentarium) ekonomicznego [Becker 1990; Becker, Becker 2006].

Ale to nie wszystko, gdyż obok nowej socjologii ekonomicznej, czy zbliżonej do niej nowej ekonomii instytucjonalnej, funkcjonuje przecież szczególnie nas interesująca ekonomia społeczna [Etzioni 1988]. Udana, jak się wydaje, kooperacja między ekonomią a socjologią może wynikać z komplementarności tych dziedzin; siłą ekonomii jest jej zdolność do budowania abstrakcyjnych modeli, podczas gdy atut socjologii stanowi jej zainteresowanie złożonością realiów życia społeczno-gospodarczego [Brzeziński i in. 2009, s. 77].

Jak z powyższego wynika, ludzkość na przestrzeni stuleci sukcesywnie stara się formować rzeczywistość gospodarczą, a pomocne okazują się przy tym koncepcje teoretyczne i rozwiązania praktyczne. Poczucie sprawiedliwości jest głęboko zakorzenione w świadomości człowieka i nie sposób go pominąć w żadnych okolicznościach. Gdyby nie dążenie do sprawiedliwości społecznej, nie byłoby zasadne korygowanie ustroju kapitalistycznego. Organizacja budowana dla człowieka, bazująca na sprawiedliwości, niejednokrotnie obracała się jednak przeciw niemu, stanowiąc swego rodzaju paradoks ludzkiego rozwoju [Narski 1993, s. 7].

Czy ekonomia może więc być piękna? – jak zapytuje J. Wilkin – skoro jest tak niedoskonała [Wilkin 2009, s. 295-313]. Dla większości kojarzy się przy tym z nauką o „robieniu pieniędzy”, z „gospodarowaniem rzadkimi zasobami po to, aby zaspokoić (zwłaszcza niezbędne) potrzeby”, z nauką pomagającą przeżyć, ale czasami wspierającą rozwój i dobrobyt. Takież przyziemne problemy! Według Sachsa: „W ekonomii nie chodzi o piękno, ale o przetrwanie (...). To jest nauka o narzędziach ułatwiających społeczeństwu życie” [Sachs 2009b]. Ostatecznie zatem zdaniem Wilkina: „Ekonomia jest właśnie o tym, jak przeżyć w sytuacji wielu dotkliwych ograniczeń, a także o tym, jak w tych ograniczeniach żyć coraz lepiej. Jest to niewątpliwie szlachetna i piękna misja” [Wilkin 2009, s. 310].

3. Myśl społeczno-ekonomiczna w Polsce

Niezależna polska myśl ekonomiczna zaczynała raczkować w latach 1791-1795 jako nurt empiryczno-filozoficzny, w znaczeniu zarówno krytyki wielu tez fizjokratów, jak i w poszukiwaniu własnych dróg naprawy państwa. S. Staszic i H. Kołłątaj, jako główni przedstawiciele tego nurtu, równolegle z ekonomią prowadzili rozważania nad społeczeństwem, a jest to ważna cecha łącząca polskich ekonomistów, także w późniejszym okresie [Wójcik 2002, s. 20].

Początki ożywienia teoretycznego polskich ekonomistów w duchu umiarkowanego liberalizmu łączą się przede wszystkim z tłumaczeniami na język polski dzieła Smitha *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* z 1776 r. W pierwszej kolejności wspomnieć należy o F. Skarbku (nazywanym „ojcem” polskiej ekonomii) [Bochenek 2004, s. 13], który uważał się za jego ucznia, wytykając równocześnie wiele sprzeczności tkwiących w filozoficznych podstawach smithowskiej teorii [Skarbek 1926].

Równolegle z teorią Skarbek starał się uwzględniać rzeczywiste stosunki, potrzeby, a nawet nadzwyczajne okoliczności i fakty.

Dopiero jednak w okresie rewolucji przemysłowej podjęto głębiej i skuteczniej poszukiwania możliwości pogodzenia wolności gospodarczej ze sprawiedliwością społeczną. Między innymi za sprawą katolickiej nauki społecznej, a zwłaszcza jej nurtu – personalizmu społecznego – powstała nowa synteza związku jednostki ze społeczeństwem na drodze realizowania przez wszystkich dobra wspólnego i państwa kierującego się zasadą pomocniczości i samorządności (tj. sprzyjającego procesowi „uobywatelnienia” mas i każdej jednostki wskutek faktycznego dzielenia się władzą i mieniem).

Około 1831 r., po upadku powstania listopadowego, załamał się dalszy samodzielny rozwój polskiej myśli społeczno-ekonomicznej, by odżyć ponownie po 1863 r., głównie na emigracji. To oderwanie od kraju prowadziło do tego, że polska myśl filozoficzno-ekonomiczna była osadzona na innym podłożu w porównaniu z zachodnioeuropejską – zamiast koncentrować się na problemach industrializacji, czy wewnętrznych walkach klasowych, nawiązywała przede wszystkim do odrodzenia moralnego narodu (tzw. mesjanizm polski).

Za prekursora pozytywizmu w Polsce uznawany jest J. Supiński, który wprowadził określenie: „nauka gospodarstwa społecznego” [Bochenek 2004, s. 13; Górski, Sierpiński 1979, s. 477], a cechowało go wyraźne nastawienie solidaryistyczne. Początkowo pozytywiści starali się przede wszystkim o przyswojenie obiektywnej nauki zachodniej, co nieco odmiennie wyglądało w poszczególnych zaborach. W tym czasie pojawiła się m.in. nowoczesna kwestia społeczna za sprawą wielkiego przemysłu powstającego od lat 80. XIX w. Zrodził on antagonizm pracy i kapitału, rzemiosła i przemysłu fabrycznego. Co interesujące, impuls do krytycznej publicystyki ekonomicznej wyszedł od socjologii, antropologii oraz filozofii. Głównie w pismach J. Potockiego czy L. Krzywickiego dominowała afirmacja bądź krytyka kolektywizmu, dobrowolnych zrzeszeń i samopomocy społecznej, okresowo przybierając formę sporu ekonomii z psychologią [Wójcik 2002, s. 37].

Polska ekonomia jako nauka (nazywana zamiennie polityczną bądź społeczną) w pierwszych dziesięcioleciach XX w. była na dorobku, czego potwierdzeniem są wypowiedzi dwóch znanych ekonomistów międzywojennych: S. Głąbińskiego i kontynuatora jego koncepcji, R. Rybarskiego. Obaj zwracali uwagę na istniejący w nauce ekonomii chaos tendencji i kierunków, odmiennie traktujących zasadnicze kwestie ekonomiczne. Jak pisał Rybarski: „Także wśród ekonomistów nie ma zgody co do jednoznacznego określenia przedmiotu ekonomii. Nie tylko tytuły są rozmaite, ale też ich treść nie jest ustalona, zachodzą tu duże rozbieżności (...). Jest duży kłopot z uzupełnieniem wiadomości z zakresu ekonomicznego” [Rybarski 1937, s. 12]. Również współcześni historycy myśli ekonomicznej oceniają, że ówczesna polska ekonomia, zwłaszcza okresu przedkryzysowego, nie była przygotowana do podjęcia teoretycznych analiz przemian tego stadium rozwoju kapitalizmu, narastających zjawisk monopolistycznych i etatyzmu [Górski 1963, s. 432].

Wspomnianego wyżej Rybarskiego inspirowali ekonomiści, tacy jak: J.S. Mill i V. Pareto oraz socjolog i ekonomista M. Weber. Dostrzegli oni już wcześniej ograniczoność ścisłej teorii i brak perspektyw rozwoju nauki opartej na modelu *homo oeconomicus*, co podzielał Rybarski. Równolegle jednak wyraźnie zmierzał on w kierunku „socjologizującej” ekonomii [Rosicka 1987, s. 85-87]. Uważał, że nie można badać człowieka tylko przy pracy, ale trzeba brać pod uwagę całe jego położenie i życie [Rybarski 1939, s. 144-146, 155-156]. Analizując wpływ czynników pozaekonomicznych na działalność gospodarczą stwierdzał, że instytucje społeczne stanowią przeszkodę w rozwoju nowoczesnego kapitalizmu, ponieważ ograniczają egoizm i kierowanie się racjonalnym interesem. System usiłuje usunąć te przeszkody poprzez rozluźnianie więzi społecznych, a wtedy czynniki pozagospodarcze wspomagają go, integrując społeczeństwo. W tym upatrywał Rybarski ich rolę w utrzymywaniu równowagi społecznej.

Głębiński z kolei często podkreślał, że bardziej istotne od gospodarki planowej i statystyki gospodarczej jest wychowanie narodu, aby działalność gospodarcza jednostek i podmiotów publicznych uwzględniała – obok własnego interesu – interesy ogólne, ideę sprawiedliwości społecznej i narodowej [Głębiński 1939, s. 262-263; Głębiński 1927, s. 1-3, 11-13, 59]¹⁰.

W tym kontekście interesujące – a nawet niezbędne – wydaje się przywołanie poglądów S. Grabskiego, który odrzucił zarówno termin „ekonomia polityczna” (bo nie ma być ona ustalona tylko przez władze), jak też „ekonomia narodowa” (z punktu widzenia czasu). Ekonomię definiował jako wyjaśniające przyczynowo kształtowanie się i rozwój całokształtu norm społecznych, pojęć i form organizacyjnych regulujących gospodarczą działalność i gospodarcze współżycie ludzi [Grabski 1927, s. 12], dlatego też za właściwy dla tak ujmowanego przedmiotu ekonomii jako nauki uznał termin „ekonomia społeczna” [Wójcik 2002, s. 44]. Nie było to sztuczne łączenie ekonomii z socjologią, ale chęć wyeksponowania znaczenia całego społeczeństwa gospodarującego, w przeciwieństwie do sztucznej zbiorowości gospodarujących jednostek, akceptowanej przez wielu ekonomistów.

Treść ekonomii społecznej stanowi pełna analiza ustroju społeczno-gospodarczego, czyli organizacyjnego systemu dobrowolnego współdziałania. Należy szczególnie podkreślić, że Grabski optował za koniecznością szerszego ujmowania motywów działania gospodarczego. Gospodarowanie według niego opiera się bowiem nie tylko na motywie egoizmu, korzyści osobistych, lecz w grę wchodzi przymus społeczny, przyrodniczy, technologiczny i prawny. Dopiero łącznie oba te czynniki – bodźce osobiste i przymus społeczny – składające się na obraz życia gospodarczego, pozwalają pełniej je ująć i lepiej poznać. Tak więc przedmiotem ekonomii społecznej według Grabskiego była gospodarka danego narodu w całej rozciągłości, obejmująca produkcję, wymianę, podział, konsumpcję (zależne od stopnia rozwoju społeczno-

¹⁰ Warto też wskazać na publikację zatytułowaną *Wykład ekonomii społecznej wraz z zarysem polityki ekonomicznej i z historią ekonomiki* [1913].

gospodarczego) dla osiągnięcia w postępowaniu celowym największego dobrobytu narodu.

Jako części składowe gospodarstwa społecznego Grabski traktował gospodarstwa indywidualne, zależne w całej swej działalności od organizacji tego pierwszego. Typowym gospodarstwem społecznym w jego rozumieniu było gospodarstwo zarobkowe, świadczące usługi społeczeństwu, uczestniczące w wymianie społecznej. Konsumpcja osobista schodziła zatem na dalszy plan jako owoc pracy społecznej, zależny od organizacji, wymiany i twórczego życia społeczno-gospodarczego, w czym można upatrywać zarysu późniejszej teorii „społeczeństwa gospodarującego”.

W wielu publikacjach Grabski opowiadał się konsekwentnie za społecznym, a nie indywidualnym charakterem ekonomii. Jednostkę gospodarującą traktował jako podmiot, ale ukształtowany przez społeczeństwo, któremu podlega. Stanowisko takie różniło go od koncepcji liberalnej i neoliberalnej gospodarujących jednostek, jak też od poglądów niektórych ekonomistów socjalistycznych, przekonanych co do tego, że społeczeństwa przedsocjalistyczne były organizmami, w których gospodarowały jednostki lub grupy, ale nie całe społeczeństwo. Jako socjolog i ekonomista, podobnie jak współczesny mu Pareto, a z polskich ekonomistów zwłaszcza Rybarski, Grabski dostrzegał ograniczoność tzw. ścisłej ekonomii i brak perspektyw, a nawet nierealność, nauki opartej tylko na modelu wyizolowanej jednostki, kierującej się wyłącznie motywem zysku [Ibidem, s. 52]. Podkreślali oni wszyscy złożoność zjawiska społecznego, które jest niewytłumaczalne w świetle ekonomii klasycznej i psychologicznej.

Jest to również charakterystyczne (w późniejszym czasie) dla Cz. Strzeszewskiego, zdaniem którego ekonomia jako nauka społeczna zajmuje się gospodarstwem społecznym, a nie jednostkowym, np. indywidualnym gospodarstwem domowym. Badanie tych gospodarstw mikroekonomicznych może jednak objaśniać wiele zjawisk z zakresu funkcjonowania gospodarstwa społecznego, czyli makroekonomicznego [Strzeszewski 1947]. Ekonomia jest zatem nauką humanistyczną i społeczną, zajmującą się działalnością człowieka w jej całokształcie.

Po II wojnie światowej Grabski – w odróżnieniu od ówczesnych władz – miał całkiem odmienną wizję budowy ustroju Polski. W ramach swej koncepcji widział możliwość współistnienia różnych form własności środków produkcji, pod warunkiem ich rentowności. Społeczeństwo i gospodarka wzajemnie powinny się uzupełniać: społeczeństwo dostarczając gospodarce wykwalifikowanych ludzi, gospodarka natomiast przez zapewnienie bytu społeczeństwu. W systemie społeczeństwa gospodarującego było miejsce dla aktywnego państwa, ale nie miało to prowadzić do upaństwowienia życia gospodarczego. Zadaniem polityki państwa powinna być ochrona słabych jednostek oraz pobudzanie życia gospodarczego kraju poprzez „kierowanie obrotem kapitałowym”, właściwe lokowanie oszczędności, czyli dla wsparcia inicjatywy przedsiębiorczej, jak i zbiorowych potrzeb społecznych.

Jak widać, Grabski nie chciał się ograniczać wyłącznie do rozważań czysto ekonomicznych, dopuszczając oddziaływanie na układ gospodarczy czynników pozaekonomicznych, co wykraczało poza klasyczną teorię ekonomii. W istocie jego założenia teoretyczne zmierzają do przyjęcia za główny cel dobrobytu społecznego oraz rozwoju ustroju społeczno-gospodarczego. Świadomie zatem zmierzał do poszerzenia ekonomii teoretycznej o politykę gospodarczą, jak też socjologię, opowiadając się za szerokim ujęciem ekonomii jako nauki. Koncepcja społeczeństwa całkowicie racjonalnego jest decydująca dla zrozumienia charakteru jego ekonomii społecznej. Ta socjologiczno-historyczna warstwa jego koncepcji, podkreślająca i badająca związki między ekonomią a państwem i kulturą, może być dla współczesnego czytelnika interesująca. Chociaż mogłoby to świadczyć o nawrocie do tradycyjnych koncepcji w naukach ekonomicznych, wyrażonych w nazwach ekonomii, jako teorii gospodarstwa narodowego czy ekonomii społecznej, to jednak tendencja ta przybierała u niego nowszą postać, reprezentowaną później przez amerykańską Society of Social Economics bądź niemiecką Soziale Marktwirtschaft [Ibidem, s. 50]. Grabskiego można z pewnością uznać za pioniera polskiej szkoły socjologiczno-ekonomicznej, ale też potraktować jako prekursora społecznej gospodarki rynkowej.

Wielu polskich ekonomistów okresu międzywojennego krytykowało koncepcję scentralizowanej (upaństwowionej) gospodarki niemieckiej (a później sowieckiej), ale też miało zastrzeżenia wobec gospodarki wolnorynkowej. Obserwując, że gospodarka ta nie radzi sobie zadowalająco z kwestią społeczną, niektórzy z nich początkowo postulowali, by ekonomia uwzględniała zasady moralne, a zwłaszcza łączyła wolność gospodarowania ze sprawiedliwością społeczną. W miarę szybko zorientowali się, że należy ponadto zaangażować instytucje finansowe, a nawet lokalne administracje, do pomocy społecznej, do wsparcia ludzi, zarówno dla przeciwdziałania biedzie, jak i prowadzenia efektywnej polityki finansowej. Takie rozumienie ekonomii i polityki gospodarczej charakterystyczne jest m.in. dla L. Bilińskiego.

W tym zakresie interesujące wydają się zwłaszcza poglądy A. Doboszyńskiego, który zaproponował ustrój sprzyjający wolności politycznej oraz sprawiedliwości społecznej, jak też gospodarczej. Człowiek – według niego – miał brać udział w życiu publicznym nie pojedynczo, jako luźna jednostka, ale w ramach grup posiadających swoje instytucje służące określonym celom, w zależności od funkcji związanej z pracą. Zdaniem Doboszyńskiego dotychczasowy indywidualizm zdusił i zniszczył „bujne” kiedyś lokalne życie społeczne. Liczne obowiązki obywatelskie przejęło państwo, uginające się pod ciężarem zadań. Państwo ma zatem oddać to, co zabrało samorządom i stowarzyszeniom, a samo winno koncentrować się na funkcjach kierowniczych, kontrolnych, pobudzaniu i karaniu nadużyć. Instytucje, takie jak np. samorząd terytorialny, samorządy zawodowe, stowarzyszenia czy spółdzielnie powinny funkcjonować w oparciu o ludzi związanych z terenem i z zawodem. Społeczność złożona z tych grup (terenowych i zawodowych) oraz państwa naturalnym biegiem rzeczy dąży do samorządności. Na samym dole są gminy i związki zawodowe, na górze parlament, ale potrzebna jest też silna władza państwowa, która musi mieć

oparcie we własności publicznej. Tymczasem upadła ona w liberalizmie, gdy całą własność zagarnęli obywatele, a rząd stał się ich stróżem.

W sprawie przyszłego ustroju Polski Doboszyński dał się poznać jako konstruktywny pragmatyk. Państwo w jego koncepcji nie jest aparatem ucisku czy stróżem nocnym, ale powinno stawać się instytucją pomocniczą społeczeństwa („dobrze funkcjonować dla rozwoju społeczeństwa”). Wyznaczał mu zatem nową rolę, a dokładniej nową rolę parlamentu, rządu, samorządu terytorialnego oraz związków zawodowych. Zakładał, że państwo winno być zwolnione z wielu zadań, co oznaczało potrzebę rozbudowy struktur samorządowych, jak też dodanie do parlamentu izby gospodarczej w celu usprawnienia jego działania.

Zasadne będzie w związku z powyższym przypomnienie postawy Gide’a wobec państwa, który pisał: „państwo nie jest niczem innym, jak tylko jedną, bardzo ważną formą stowarzyszenia i to formą przewyższającą wszystkie inne tak swą wielkością i trwałością, jak przede wszystkim swoim zadaniem, które polega na oddawaniu się sprawom ogólnego znaczenia” [Gide 1907, s. 29]. Podkreślał ponadto, że państwo było zawsze potężnym czynnikiem na polu postępu społecznego, a jego zakres działania rozszerzał się nieustannie.

W drugiej połowie XX w. w polskiej ekonomii dominowało ujęcie marksistowskie oraz pochodzące z ekonomii zachodniej, w tym chrześcijańskiej. Ekonomię rozumianą jako naukę społeczną i historyczną marksiści przeciwstawili ekonomii burżuazyjnej, twierdząc, że porzuciła ona przymiotnik „polityczna” i używa nazwy „ekonomika” (od czasów Marshalla), rozpatrując zaś stosunki między ludźmi i rzeczami, traktuje je w sposób ahistoryczny [Wójcik 2002, s. 171]. Związtła jej definicję przedstawił M. Mieszczankowski, określając ekonomię jako „naukę o społecznym gospodarowaniu” [Mieszczankowski 1974, s. 15].

4. Ekonomia społeczna a inne oblicza ekonomii

Idea sprawiedliwości legła kiedyś u podstaw społecznej gospodarki rynkowej, czyli „kapitalizmu z osłoną socjalną”. Jak powszechnie się uważa, społeczna gospodarka rynkowa w Niemczech spełniła swą rolę, ale z czasem okazywała się coraz mniej dostosowana do zmieniających się warunków. Jednym z nowszych pomysłów na odmienne od kapitalistycznego zorganizowanie ekonomii jest koncepcja tak zwanej ekonomii uczestniczącej (partycypującej) [Albert 2007]. Niekiedy ruchom antykapitalistycznym zarzuca się „utopijność”, co jest równoznaczne z założeniem braku realnej alternatywy dla obecnego systemu. Neoliberalowie często używają w tym kontekście skrótu TINA, oznaczającego, że nie ma żadnej alternatywy (*there’s no alternative*) [Ibidem, s. 3].

Wartości ekonomii uczestniczącej upatruje się w pokazaniu, że ekonomia może wyglądać zupełnie inaczej w porównaniu z tą, do której się przyzwyczailiśmy, z regułą łączy ją z wielkim gronem ekspertów czy polityków. W systemie proponowanym

przez M. Alberta odpowiedzialność za swój los przejmuje społeczeństwo za pośrednictwem rad konsumentów i pracowników. Nie ma w nim miejsca np. na akcjonariuszy, którzy dzięki podejmowanym decyzjom skazują na bezrobocie ludzi z różnych stron świata. Zwraca przy tym uwagę przenikliwość tego autora, gdyż Albert uświadamiał już dużo wcześniej, że „kapitalizm – bez względu na swe najnowsze sukcesy, niepodważalne zdobycze, osiągnięcia – jest teraz zagrożony pewnego rodzaju dryfowaniem”, co „świadczy nawet o nowym pęknięciu w historii świata uprzemysłowionego” [Albert 1994, s. 227].

Koncepcja ekonomii uczestniczącej – podobnie jak ekonomii społecznej – nie jest czystą teorią. Jak się podkreśla, kształtuje się ona w praktyce, a przykłady jej zastosowania znajdziemy chociażby w Argentynie czy Brazylii, gdzie wiele całkiem dużych przedsiębiorstw jest prowadzonych przez samych pracowników. W tym fakcie upatruje się wręcz ich siły. Widać więc zbieżność ze wspomnianą wcześniej gospodarką solidarnościową. Nie koniec na tym, gdyż chodzi też o gospodarkę sprawiedliwą, zróżnicowaną oraz samorządową. Ekonomia uczestnicząca wyrasta więc jakby z ekonomii solidarnościowej, nadając jej dodatkowe wymiary. Wyrasta też z minionych i obecnych walk o sprawiedliwość ekonomiczną, o polepszenie życia ludzi. A jednocześnie proponuje nową logikę ekonomiczną, nowe instytucje, nowe standardy i rezultaty [Ibidem, s. 25-26].

Cele globalne leżące u jej podstaw to: sprawiedliwość, solidarność, różnorodność, samorządność i równowaga ekologiczna. Jest to zatem alternatywa nie tylko dla systemu rynkowego, ale i centralnego planowania, ponieważ w obu – jak się uważa – powyższe wartości są niszczone. Rynki faworyzują korzyści prywatne kosztem publicznych, jak też generują antyspołeczne zachowania, które negatywnie oddziałują na solidarność, doprowadzając ponadto do podziału na klasę decydujących oraz podporządkowanych. Z kolei centralne planowanie uniemożliwia samorządność, jak też tworzy ten sam podział klasowy i hierarchię, tyle że na planistów i wykonawców ich decyzji – ale z podobnymi skutkami.

Koreluje z powyższym postawa J.K. Galbraitha, który podkreślał, że podział dochodu w gospodarce wywodzi się w ostatecznym rachunku z podziału władzy. Stąd według Galbraitha bardziej sprawiedliwy podział dochodu musi być fundamentalnym założeniem nowoczesnej polityki państwa w godnym społeczeństwie, bo „celem godnego społeczeństwa ma być interes ogółu, a nie ludzi dobrze sytuowanych” [Galbraith 1999, s. 17]. Godne społeczeństwo musi rozróżniać wzbogacanie się, które jest dopuszczalne i nieszkodliwe ze społecznego punktu widzenia, od wzbogacania się kosztem społeczeństwa. Oczywiście celem godnej gospodarki jest wytwarzanie dóbr i świadczenie usług w sposób efektywny i rozdzielanie pochodzących z tego dochodów w sposób społecznie możliwy do zaakceptowania i ekonomicznie funkcjonalny. Rola ekonomii w godnym społeczeństwie ma podstawowe znaczenie – system gospodarczy musi działać sprawnie. Konkretnie oznacza to, że godne społeczeństwo musi cechować znaczny i niezawodny wzrost gospodarczy, przyrost produkcji i zatrudnienia z roku na rok. W popularnej dyskusji i w formalnej ekonomii poprawa warunków życiowych

jest przecież uznanym dobrem. Silna i stabilna gospodarka oraz stwarzane przez nią warunki mają więc zasadnicze znaczenie dla godnego społeczeństwa. Poza tym w godnym społeczeństwie nikt nie może być pozostawiony poza jego obrębem bez dochodu, nie może być skazany na bezdomność, biedę, brak opieki lekarskiej i tym podobne niedostatki [Ibidem, s. 27-29]. Tak jak socjalizm nie mógł być uznawany za przykład godnego lub nawet możliwego do zaakceptowania społeczeństwa, tak nie może nim być też kapitalizm w swojej klasycznej postaci.

Nie tylko Galbraitha cechuje unikanie wąskiego „ekonomizmu”, a szerokie spojrzenie na siły ekonomiczne, społeczne i polityczne, kształtujące życie społeczeństw. Formuła ekonomii społecznej wsparta zasadą subsydiarności i rozwoju zrównoważonego jest manifestem działań na rzecz solidaryzmu i integracji społecznej. Takie właśnie podejście J. Rifkin traktuje jako ważną część realizacji tzw. *europejskiego marzenia* [Rifkin 2005, s. 23-27]. Przede wszystkim przedkłada ono związki wewnątrz społeczności nad niezależność jednostki, różnorodność kulturową nad asymilację, jakość życia nad gromadzenie bogactwa, zrównoważony rozwój nad nieograniczony rozwój materialny, powszechne prawa człowieka i prawa natury nad prawa własności, a globalną kooperację nad dominację. Rifkin zwraca uwagę m.in. na „stopień pogłębienia spójności społecznej, zminimalizowanie wykluczenia społecznego i na poziom kapitału społecznego” [Ibidem, s. 115]. Jego zdaniem Europejczycy chcą żyć w świecie, w którym każdy jest włączony do społeczności i nikogo nie zostawia się na uboczu. W świecie tym kładzie się nacisk na wspólną odpowiedzialność i globalną świadomość, jak też zmierza do rozwijania w ludziach empatii. Empatia jest nowym spoiwem społecznym, a uniwersalne prawa człowieka są zbiorem zasad zachowania, mającym sprzyjać rozwojowi globalnej świadomości [Ibidem, s. 329]. Istotą europejskiego marzenia XXI w. jest w opinii tego autora stworzenie globalnej sieci ludzkich powiązań opartych na empatii, czyli idea bardzo bliska ekonomii społecznej.

Rifkin zauważa przy tym, że europejskie marzenie cieszy się coraz większym zainteresowaniem pokoleń, które chcą być włączone w globalny rozwój, a jednocześnie zakorzenione w wymiarze lokalnym. Europejczycy chcą być wcieleni w globalny nurt, nie tracąc jednocześnie poczucia tożsamości kulturalnej i autonomii, upatrując swojej wolności w relacjach, a nie w autonomii. Europejczycy, zdaniem Rifkina, są najbardziej zdecydowanymi zwolennikami zrównoważonego rozwoju spośród wszystkich społeczności na świecie. Pracują oni, żeby żyć, a nie żyją, żeby pracować. Wprawdzie praca jest dla nich bardzo ważna, jednak nie uważają, żeby do niej sprowadzał się sens istnienia. Wyżej niż karierę cenią zabawę, kapitał społeczny i spójność społeczną. Europa stworzyła bowiem model współpracy, który z dobrym skutkiem upowszechnia się w świecie.

Książka Rifkina traktuje o nowym marzeniu (które ze swej istoty – nie zawsze się spełnia), z bardziej przyjaznym, holistycznym europejskim modelem społecznym, nie dowodzi natomiast wyższości dzisiejszej Europy nad USA, chociaż autor niejednokrotnie żongluje statystykami, by to właśnie wykazać. Zarówno bowiem przed Ameryką,

jak i przed Europą stoją wielkie wyzwania i mnóstwo problemów do rozwiązania, zwłaszcza obecnie w dobie globalizującego się świata oraz globalnego kryzysu.

Pewne wątki, bliskie powyższym rozważaniom, można też znaleźć w jednej z publikacji F. Fukuyamy. Jak bowiem podkreśla: „stabe lub nie wywiązujące się ze swych funkcji państwa stanowią źródło wielu najbardziej dotkliwych problemów współczesnego świata – począwszy od biedy, przez AIDS i narkotyki, po terroryzm”, (...) niemniej rozwiązywanie problemu niedomagań sektora publicznego poprzez jego urynkowanie zazwyczaj bywa niezwykle kontrowersyjne i w większości ustrojów niewykonalne ze względów politycznych” [Fukuyama 2005, s. 9, 77]. W pełni potwierdza to Sachs, pisząc: „Tak jak sromotnie zawiodła próba komunistów usunięcia konkurencji z życia gospodarczego za pośrednictwem własności państwowej, tak zawodne są próby kierowania nowoczesną gospodarką przy wykorzystaniu tylko sił rynku” [Sachs 2006, s. 328].

Co zatem pozostaje? Jak wskazywano powyżej, oprócz rynku i państwa są też obywatele wraz z ich potencjałem. Tenże Sachs jednoznacznie podpowiada, stwierdzając: „Kraje są jak jednostki ludzkie, które znalazłszy się w kłopotach, potrzebują pomocy swoich rodzin, przyjaciół i doradców oraz wsparcia w postaci programów socjalnych i tylko rzadko potrafią samodzielnie stanąć o własnych siłach” [Ibidem, s. 138]. Co więcej – nie nazywając rzeczy po imieniu – podaje co najmniej trzy przykłady organizacji pozarządowych z Afryki (Stowarzyszenie do Wspierania Ośrodków Lokalnego Rozwoju, Federacja Mieszkańców Slumsów Kolejowych, Kobiety Razem), z którymi zetknął się bezpośrednio w ramach realizacji Projektu Milenijnego ONZ, a których programy „to kroki na drodze w kierunku uczynienia z biedoty miejskiej pełnoprawnych obywateli; ich prawa są urzeczywistniane dzięki korzystnej zbieżności wsparcia ze strony polityków i oddolnego działania demokracji” [Ibidem, s. 245].

Warto zauważyć, że bynajmniej nie są to działania wymuszone upadkiem państwa opiekuńczego, co wyżej sygnalizowano, ale wynikają z diametralnie odmiennej perspektywy. Co do ich zbieżności i zasadności nie może być wątpliwości. Według Sachsa „pierwszym ogniwem tego łańcucha są sami biedni ludzie. Są oni gotowi do działania, zarówno jako jednostki, jak i w kolektywie (...) Bardzo realistycznie oceniają swoją sytuację i możliwości jej poprawy, a nie tylko biernie akceptują swój los” [Ibidem]. I o to przecież chodzi.

Zakończenie

Historia myśli ekonomicznej pokazuje, że podstawowy problem dotyczy człowieka, który jest nie tylko podmiotem ekonomicznym, potrafiącym podejmować decyzje gospodarcze, ale równocześnie istotą społeczną i polityczną, uważającą za swoje prawo i obowiązek przyczynianie się do budowy społeczeństwa, w którym cele dobrego życia pod względem ekonomicznym łączą się harmonijnie z celami społecznymi, politycznymi i moralnymi dla wspólnego dobra.

Jak podkreślano, zwłaszcza polscy prekursorzy teorii społeczno-ekonomicznej, Staszic i Kołłątaj, zapoczątkowali rozwój takiego nurtu myślenia ekonomicznego, które przyznaje historii i zagadnieniom społecznym pierwszoplanowe miejsce we wszelkich dociekaniach. Rozwijający się nurt ekonomii społecznej pozbywa się z czasem balastu skrajnego historyzmu oraz odrzuca skrajny psychologizm i dialektyczny marksizm. Proponuje szerokie ujęcie ekonomii, której rdzeń teoretyczny stara się wzbogacić elementami socjologii, psychologii i katolickiej nauki społecznej. Ekonomia opowiada się konsekwentnie za jej społecznym, a nie indywidualnym charakterem jako nauki. Ponadto ekonomiści społeczni postulują, aby motyw czysto gospodarczy (dążenie do maksymalizacji zysku, użyteczności) uzupełnić rozbudowaną systematyzacją czynników zbieżnych, rozbieżnych i pozaekonomicznych względem podstawowego czynnika gospodarczego [Wójcik 2002, s. 195-199].

Zwolennicy tego podejścia – nie tylko w Polsce – podkreślali złożoność zjawisk społecznych, niewytłumaczalnych w świetle ekonomii klasycznej i psychologicznej. W koncepcji społeczno-gospodarczej tego nurtu występuje wysuwana m.in. przez Kościół zasada pomocniczości i solidarności, tj. obecności państwa w życiu gospodarczym (bądź też inicjatywa obywatelska!). Zwłaszcza zasada pomocniczości ujmuje człowieka jako podstawowy podmiot wszelkich spraw, a instytucje, w tym państwo i samorządy, mają być pomocne w stosunku do jego działań. Oznacza to podział kompetencji na podstawie decentralizacji, czyli tworzenia instytucji ustrojowo niezależnych i samodzielnych, ale działających zgodnie z prawem, zatem powstanie nowego ustroju państwa, opartego na autentycznej wielopodmiotowości.

W latach 80. ubiegłego stulecia stracono wiarę w możliwość konsolidacji ekonomii na bazie równowagi ogólnej. W ramach ekonomii głównego nurtu doszło do rozpadu na wiele kierunków i teorii, stąd ekonomiści podejmowali próby czerpania inspiracji z innych dziedzin nauki i proces ten nadal postępuje. Interakcje ekonomii i socjologii przyczyniły się do wzrostu zainteresowania problemem instytucji i organizacji, w tym sektora pozarządowego, w ramach ekonomii społecznej, dziedziny sytuującej się gdzieś pomiędzy ekonomią socjologizującą a socjologią ekonomiczną. Te najnowsze relacje ekonomii z innymi naukami społecznymi nadal podlegają zmianom i nie są proste. Jak trafnie zauważono, jednostki gospodarujące są raczej „zakorzenione” społecznie, a nie atomistyczne, a ponadto pomiędzy jednostkami a elementami struktury społeczno-ekonomicznej ma miejsce wzajemne oddziaływanie, co będzie mieć też miejsce w przyszłości, przy kolejnych, dalszych zmianach [Brzeziński i in. 2009, s. 78].

Współczesna gospodarka rynkowa rozpatrywana w skali globalnej nieustannie zmienia swój charakter. W ostatnim ćwierćwieczu nastąpiły istotne zmiany nie tylko w gospodarce rzeczowo-pieniężnej, tj. w funkcjonowaniu gospodarek narodowych, przedsiębiorstw, samorządów terytorialnych i gospodarstw domowych, ale przede wszystkim w podmiotach sektora finansowego, czyli w bankach, budżetach, funduszach ubezpieczeń społecznych i majątkowych, giełdach papierów wartościowych. Wspomniane przeobrażenia – jak się uważa – doprowadzają współcześnie

do formowania się tzw. turbokapitalizmu [Luttwak 2000], obejmującego różnorakie konsekwencje nasilonych procesów globalizacyjnych. Turbokapitalizm rodzi z kolei kasynokapitalizm [Strange 1996, cyt. za: Marciniak 2001, s. 95], oznaczający proces przekształceń obecnej gospodarki rynkowej, polegający na globalizacji przede wszystkim światowego systemu finansowego, na szybszym rozwoju rynków kredytowo-pięiężnych (rynków papierów wartościowych) w porównaniu z sektorem gospodarki realnej i stopniowej autonomizacji sektora finansowego.

Stąd w aktualnych dyskusjach – w kontekście globalnego kryzysu finansowego – szczególnie zauważalne są głosy wskazujące, że ekonomię, a zwłaszcza makroekonomię, trzeba zmienić, po części wymyślić na nowo. Kryzys poddał bowiem w wątpliwość wiele z tego, co wiedzieliśmy o ekonomii. Opinie jak zwykle są podzielone, bo według niektórych wiarygodność ekonomii legła wręcz w gruzach, zdaniem innych nie można przekreślić ekonomii całkowicie; oczywiście, są też apelujący o umiar i rozwagę [por. m.in. Wiśniewski 2009; Hardt 2009]. Tak jak wielka depresja zrodziła keynesizm, stagflacja lat 70. wywołała neoliberalną kontrreakcję, tak obecny kryzys też rozpoczął swego rodzaju destrukcję [Nędza 2009]. Prawdopodobnie potrzebna jest kolejna zmiana w myśleniu ekonomicznym, jego poszerzenie. Ostatecznie ekonomiści zajmują się przecież nauką społeczną, próbując zrozumieć świat, który ciągle się zmienia.

Literatura

- Albert M. [1994], *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Signum, Kraków.
- Albert M. [2007], *Ekonomia uczestnicząca. Życie po kapitalizmie*, Trojka, Poznań.
- Becker G.S. [1990], *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa.
- Becker G.S., Becker G.N. [2006], *Ekonomia życia*, One Press, Warszawa.
- Blanchard O. [2009], *The State of Macro*, „Annual Review of Economics”, September.
- Bludnik I. [2010], *Nowa synteza neoklasyczna w makroekonomii*, „Bank i Kredyt”, nr 2.
- Bochenek M. [2004], *Szkice o ekonomii i ekonomistach*, Mado, Toruń.
- Bremond J., Couet J.F., Salort M.M. [2005], *Kompendium wiedzy o ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z. [2009], *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a nauki społeczne na początku XXI wieku*, [w:] B. Fiedor, Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE Bellona, Warszawa.
- Calzoni G. [2009], *Nauka ekonomii a społeczeństwo i rynek w historii myśli ekonomicznej*, [w:] S. Lis (red.), *Spółeczna gospodarka rynkowa. W poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, „Studia i Prace UEK”, nr 4, Kraków.
- Etzioni A. [1988], *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, The Free Press, New York.
- Fukuyama F. [2005], *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, DW Rebis, Poznań.
- Galbraith J.K. [1992], *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, PWE, Warszawa.
- Galbraith J.K. [1999], *Godne społeczeństwo. Program troski o ludność*, PTE Bellona, Warszawa.

- Gide K. [1907], *Zasady ekonomii społecznej*, (wyd. 3), Gebethner i Wolff, Warszawa-Kraków-Lublin-Łódź-Poznań-Wilno-Zakopane.
- Głąbiński S. [1927], *Teoria ekonomiki narodowej*, Lwów.
- Głąbiński S. [1939], *Historia ekonomiki*, [w:] *Historia ekonomiki polskiej* (t. 2), Lwów.
- Górski J. [1963], *Polska myśl ekonomiczna a rozwój gospodarczy 1807-1830. Studia nad początkami teorii zacofania gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Górski J., Sierpiński W. [1979], *Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870-1950)*, PWN, Warszawa.
- Grabski S. [1927], *Ekonomia społeczna (cz. I – Socjologiczne podstawy ekonomii)*, Lwów-Warszawa-Kraków.
- Granovetter M. [1985], *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, Vol. 91 (3).
- Hardt Ł. [2009], *Nie wymieniamy tak szybko podręczników do ekonomii*, „Rzeczpospolita” (21.09.2009).
- Kampka F. [1995], *Antropologiczne i społeczne podstawy ładu gospodarczego w świetle nauczania Kościoła*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Keynes J.M. [1985], *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* (wyd. 2), PWN, Warszawa.
- Krugman P. [2009], *How Did Economists Get it so Wrong?*, „The New York Times” (02.09.2009).
- Kundera E. (red.) [2004], *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków.
- Kwaśnicki W. [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Landreth H., Colander D.C. [1998], *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Luchinger R. [2007], *12 ikon ekonomii od Smitha do Stiglitz*, Wyd. Studio EMKA, Warszawa.
- Luttwak E. [2000], *Turbokapitalizm*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Madej Z. [2009], *Idee rządzą światem*, „Ekonomista”, nr 5.
- Mankiw N.G. [2006], *The Macroeconomist as Scientist and Engineer*, „Journal of Economic Perspectives”, No. 20 (4).
- Marciniak S. (red.) [2001], *Makro i mikroekonomia. Podstawowe problemy*, PWN, Warszawa.
- Marshall A. [1948], *Principles of Economics* (wyd. 8), Macmillan, London.
- Michalak T., Wilkin J. [2003], *Rynek, społeczeństwo obywatelskie, państwo a sytuacja grup marginalizowanych – ujęcie ekonomiczne*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Mieszczankowski M. [1974], *Monopol. Rozwój kapitalizmu od stadium wolnokonkurencyjnego do monopolistycznego i państwowo-monopolistycznego* (t. 1), Książka i Wiedza, Warszawa.
- Narski Z. [1993], *Alternatywa dla kapitalizmu. Gospodarka sterowana*, Warszawa.
- Narski Z. [1997], *Ekonomia społeczna*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Nędza [2009], *Nędza współczesnej ekonomii*, „Rzeczpospolita” (20.07.2009), przedruk z: The Economist Newspaper Limited, London (18-24.07.2009).
- Phelps E.S. [2010], *Makroekonomia dla nowoczesnej gospodarki*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3.
- Pigou A.C. [1929], *The Economics of Welfare* (wyd. 3), Macmillan and Co., London.
- Ratajczak M. [2007], *Współczesne teorie ekonomiczne*, AE, Poznań.
- Ricardo D. [1957], *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa.
- Rifkin J. [2005], *Europejskie marzenie*, Wydawnictwo Nadir, Warszawa.

- Rosicka J. [1987], *Romana Rybarskiego sztuka wygrywania przeciwieństw*, [w:] R. Rybarski, Krakowscy twórcy myśli ekonomicznej (materiały z sesji naukowej), Kraków.
- Rybarski R. [1937], *Historia w ekonomii społecznej Prof. S. Grabskiego*, „Roczniki Dziejów Społecznych i Gospodarczych”, t. IV, Lwów.
- Rybarski R. [1939], *System ekonomii politycznej (t. 3 – Psychologia społeczno-gospodarcza)*, Wyd. Kasy im. Mianowskiego, Warszawa.
- Rymsza M. [2005], *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Sachs J. [2006], *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, PWN, Warszawa.
- Sachs J. [2009a], *Nasze wspólne bogactwo. Ekonomia dla przeludnionej planety*, PWN, Warszawa.
- Sachs J. [2009b], *Nauka przetrwania* (z prof. J.D. Sachsem rozmawia J. Żakowski), „Polityka”, nr 4 (24.01.2009).
- Skarbek F. [1926], *Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego czyli czysta teoria ekonomii politycznej*, Nakład Gebethnera i Wolffa, Warszawa.
- Sosenko K. [1998], *Ekonomia w perspektywie aksjologicznej*, ZN Seria Specjalna: Monografie nr 135, AE Kraków.
- Strange S. [1996], *The Retreat of the State*, Oxford.
- Strzeszewski C. [1947], *Ekonomia polityczna. Historia doktryn ekonomicznych*, Lublin.
- Szopa B. [2007], *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Trzeci Sektor”, nr 1.
- Veblen T. [1971], *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.
- Wilkin J. [2009], *Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii*, „Ekonomista”, nr 3.
- Wiśniewski J. [2009], *Podręczniki ekonomii do wymiany*, „Rzeczpospolita” (20.08.2009).
- Wojtyna A. [2001], *Czy tradycyjna ekonomia pozwala zrozumieć tzw. nową gospodarkę?*, [w:] A. Wojtyna (red.), *Czy ekonomia nadąża z wyjaśnianiem rzeczywistości?*, PTE Bellona, Warszawa.
- Wojtyna A. [2009], *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, [w:] B. Fiedor, Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE Bellona, Warszawa.
- Wójcik S. [2002], *Zapomniana polska ekonomia społeczna*, Prace Wydziału Nauk Społecznych, nr 84, TN KUL, Lublin.

TEORIE FILOZOFICZNE a ekonomia społeczna

Wprowadzenie: dlaczego ekonomia społeczna?

Dla wyczyszczenia pola badawczego, ułatwiającego poszukiwanie intelektualnych korzeni ekonomii społecznej, warto chyba zacząć od nieco trywialnej konstatacji, że użyty w określeniu „ekonomia społeczna” przymiotnik wskazuje na społeczny wymiar ekonomii. Ekonomia społeczna to zatem refleksja dotycząca działalności gospodarczej w perspektywie społecznej. Jednak to dość oczywiste stwierdzenie (żeby nie powiedzieć tautologiczne) może budzić pewną konsternację. Skoro obok powszechnie obowiązującej „ekonomii” pojawia się nowe pojęcie „ekonomia społeczna”, to można by wysnuć z tego następujące wnioski. Pierwszy, ekonomia nie jest nauką społeczną i stąd konieczność dodania tego przymiotnika (odróżniającego ekonomię społeczną od niespołecznej), ale przecież ekonomia jako nauka od czasów powstania socjologii zaliczana jest do nauk społecznych. Drugi, że być może ekonomia głównego nurtu nie jest jedynym (albo najlepszym) modelem ekonomii, stąd propozycja nowego modelu ekonomii, tym razem społecznej, dla odróżnienia od poprzedniego, ale przecież ekonomia społeczna nie jest próbą podważenia osiągnięć dotychczasowej ekonomii, ani tym bardziej próbą jej zastąpienia. W rzeczy samej, choć żaden z wniosków, które narzucają się przy prostej analizie językowej samego pojęcia nie jest prawdziwy, to jednak w każdym z nich tkwi ziarno prawdy.

Prawdą jest, że ekonomia głównego nurtu nie dość wystarczająco, szczególnie w ostatnim okresie, zwracała uwagę na społeczny aspekt działalności gospodarczej, koncentrując się głównie na instrumentalnej (efektywnościowej) i materialnej (w tym głównie finansowej) stronie tej działalności. W centrum jej zainteresowania pozostawały problemy natury czysto ekonomicznej, przesuwające na dalszy plan rozważania dotyczące np. negatywnych społecznych skutków działalności gospodarczej, które *notabene* w okresie globalizacji dały wyraznie o sobie znać, choćby w postaci: nasilenia się zjawiska zwanego wykluczeniem społecznym, zwiększenia nierówności, niepełnego wykorzystania potencjału wytwórczego czy osłabienia zaufania do instytucji rynkowych, nie mówiąc już o zniszczeniach środowiska naturalnego czy powtarzających się kryzysach gospodarczych.

W naszym kraju, ze względu na niedostateczne jeszcze rozpowszechnienie się tego pojęcia, pojawiają się dodatkowe problemy z interpretacją. Jak zauważają niektórzy autorzy, choć pojęcie ekonomii społecznej jest terminem szerzej nieznanym w Polsce, to ze względu na pojmowanie tego pojęcia poprzez potoczne rozumienie wyrazów w nim użytych mogą pojawić się obok powyżej wskazanych niejasności także mylne konotacje tego pojęcia np. wiążące go wyłącznie z gospodarką socjalistyczną [Mazur, Pacut 2006, s. 5], co dla niektórych środowisk równa się odrzuceniu idei ekonomii społecznej bez wglądu na jej istotę oraz ewentualną przydatność ekonomiczno-społeczną.

Właśnie, aby uniknąć tych i innych nieporozumień, tak istotnego znaczenia nabiera ustalenie intelektualnych korzeni tej idei. Ich odnalezienie staje się ważne także z tego powodu, że odszukanie tego, co jest elementem konstytuującym tę ideę i ustalenie na ile to, co ją funduje było już przedmiotem wcześniejszej ludzkiej refleksji pozwala lepiej zrozumieć ją samą, ale też rozpoznać jej rangę i znaczenie. Ponadto odkrycie owych korzeni pozwala na zidentyfikowanie przyczyn pojawienia się jej w tym momencie (ułatwiając tym samym określenie jej wewnętrznego momentu rozwojowego), ale także stopnia konieczności jej pojawienia się właśnie teraz (dając tym samym większą lub mniejszą rację dla jej legitymizacji), jak i pozwala ocenić ewentualną społeczno-twórczą siłę tej idei.

Dobrym punktem odniesienia wydaje się przy tak postawionym zadaniu odkrycie filozoficznych korzeni tej idei. Jednakże już pobieżny historyczny przegląd refleksji filozoficzno-społecznej pozwala zauważyć, że w kwestii poglądów mogących dzisiaj stanowić inspirację czy fundament idei ekonomii społecznej zarysowują się dwie tendencje: pierwsza, na którą składają się te wszystkie poglądy, które doprowadziły lub mogły doprowadzić (będąc elementem historycznej świadomości) do powstania idei ekonomii społecznej, druga zaś zawiera w sobie te wszystkie poglądy, które pozostają w silnej sprzeczności z założeniami idei ekonomii społecznej. Ta pierwsza wydaje się być znacznie silniejsza i bardziej rozbudowana w sensie teoretycznym i jej poświęcimy z oczywistych względów więcej uwagi, jednak to właśnie ta druga znalazła w większym stopniu swe praktyczne urzeczywistnienie, zatem nie sposób nie odnieść się do niej przy ocenie niektórych rozwiązań społecznych oraz przy wyjaśnianiu pochodzenia idei ekonomii społecznej. Warto przywołać niektóre z tych poglądów, niezgodnych z dzisiejszymi założeniami ekonomii społecznej, także dlatego, aby nie spowodować wrażenia, że wszystkie drogi refleksji ludzkiej „wiodą wprost” do ekonomii społecznej (co byłoby nie tylko oczywistą przesadą, ale i początkiem końca tej idei). Ponadto warto się do nich również odnieść, ponieważ idea ekonomii społecznej zrodziła się z krytyki intelektualnej, czyli niezgody na niektóre z obowiązujących w ekonomii głównego nurtu teorie czy koncepcje i kryjące się za nimi założenia. W tym kontekście także poglądy przeciwne rozwiązaniom proponowanym

w ekonomii społecznej mają pośredni wpływ na jej powstanie, jednak nie poprzez wsparcie, ale poprzez zanegowanie ich, a więc opór wobec nich¹¹.

Z tradycji filozoficznej wybierzemy zatem te poglądy, teorie czy koncepcje, które mogą stanowić fundament rodzącej się obecnie ekonomii społecznej, nie zapominając także czasami o tych, które jej przeczyły.

Przy oczywiście upraszczającym założeniu, że istotą ekonomii społecznej jest eliminowanie wykluczenia społecznego przywołamy tu głównie te poglądy, które, po pierwsze, uwzględniają fakt, że człowiek jest istotą społeczną, przeciw zbyt wielkiej obecnie dominacji stanowiska indywidualizmu (w każdym jego znaczeniu); po drugie, zwracają uwagę na znaczącą rolę etyki w rozwoju każdego społeczeństwa i wiążą ekonomię z etyką w opozycji do dominującej aktualnie postawy lekceważenia względów etycznych przez licznych prominentnych ekonomistów głównego nurtu; po trzecie, zakładają, że istocie ludzkiej przysługują pewne prawa jako człowiekowi i obywatelowi, przy współcześnie nadmiernie rozpowszechnionym stanowisku utilitarystycznym, nad wyraz często usprawiedliwiającym, ze względów ekonomicznych, niemożność ich realizacji w praktyce życia społeczno-gospodarczego.

W celu uporządkowania poszukiwań oraz wydobywania z przebogatej spuścizny filozoficznej najbardziej istotnych dla ekonomii społecznej teorii, koncepcji, wartości czy założeń, proponujemy poszukiwane tu korzenie podzielić na źródła natury ontologicznej, etycznej, antropologicznej i polityczno-prawnej¹².

1. Korzenie ekonomii społecznej w aspekcie ontologicznym

W perspektywie ontologicznej jednym – być może z najistotniejszych – źródeł idei ekonomii społecznej jest niewątpliwie Arystotelesowska koncepcja *polis*¹³. Do najważniejszych elementów tej koncepcji należy: uznanie człowieka za istotę społeczną¹⁴, uznanie *polis* za istniejącą z natury, uznanie dobra wspólnego za cel najważniejszy oraz przekonanie o równości między obywatelami. Przyjęcie takiego punktu widzenia, jaki został przedstawiony w koncepcji Arystotelesa, umożliwiło dalszy rozwój myśli społecznej, a tym samym doprowadziło nas dzisiaj do idei ekonomii społecznej. Stało się to możliwe dzięki przyjęciu tezy o życiu społecznym opartym na więziach międzyludzkich i przyjęciu przekonania o potrzebie współistnienia i współbywania ludzi. Bez tego przekonania budowana dzisiaj ekonomia społeczna nie byłaby możliwa.

¹¹ Jak trafnie zauważa A. Finkielkraut: „Nie istnieje cogito, które nie nawiązywałoby, bądź nie prowadziłoby, jakiegoś dialogu. Nie istnieje głowa pełna myśli, która nie byłaby jednocześnie głową pełną wymagających przyjaciół i namiętnych przeciwników” [Finkielkraut 2005, s. 6].

¹² Nie należy jednak zapominać, że zastosowany tu podział ma charakter narzędzia porządkującego, ponieważ owe perspektywy nierzadko się na siebie nakładają, szczególnie w pierwszych wiekach filozofii.

¹³ Pojęcie *polis* tłumaczone jest zazwyczaj jako państwo-miasto.

¹⁴ Teza ta, choć fundamentalna dla całej koncepcji społecznej Arystotelesa, ma głównie charakter antropologiczny, zatem jej konsekwencje zostaną omówione nieco dalej.

To co najistotniejsze w społecznej koncepcji Arystotelesa, to silne przekonanie o tym, że wspólnota (czyli *polis*) ufundowana na naturze pozwala każdemu członkowi tej wspólnoty zrealizować jego człowieczeństwo. Rodzina (dom), poprzedzająca *polis* w ujęciu historycznym, zaspokaja potrzeby życia codziennego. Ze wspólnoty rodzin rodzi się wspólnota wyższego rzędu, a mianowicie gmina (*kome*). Z większej liczby gmin powstaje zaś właściwa wspólnota, czyli *polis*, której cechą zasadniczą jest wszechstronna samowystarczalność, polegająca na zaspokojeniu wszystkich istotnych dla rozwoju człowieka potrzeb.

O tym, że człowiek jest istotą społeczną a wspólnota czymś naturalnym sądziło wielu myślicieli. Jednak rolę wspólnoty najmocniej eksponowali, aby wybrać najbardziej znane postacie z historii filozofii: Tomasz z Akwinu (1225-1274) adaptujący myśl arystotelesowską; większość utopistów, jak np. T. Morus¹⁵ (1478-1535) czy T. Campanella¹⁶ (1568-1639), budujący w swych utworach wizję szczęśliwej wspólnoty; niektórzy prawnicy i twórcy zrębów instytucji państwa, jak np. znany prawnik H. Grocjusz (1583-1644); ale także socjaliści wrażliwi na niedole innych ludzi, jak np. H. de Saint-Simon¹⁷ (1760-1825), R. Owen¹⁸ (1771-1858) czy Ch. Fourier¹⁹ (1772-1837) oraz marksiści, a nawet anarchiści, jak np. P. Kropotkin (1842-1921).

Należy jednak zauważyć, że niektórzy ze zwolenników założenia o wspólnotowej naturze człowieka wyprowadzali z niego zbyt radykalne wnioski²⁰, np. o całkowitej przewadze dobra wspólnego nad dobrem jednostkowym i zbyt mocno obstawali przy przewadze wspólnoty nad konkretną jednostką, powodując tym samym pojawienie się lub wzmocnienie stanowiska przeciwnego wspólnotowej naturze człowieka, czyli stanowiska preferującego indywidualizm. Oczywiście stanowisko indywidualistyczne jako opozycja wobec wspólnotowego nie jest stanowiskiem jednolitym, ale najogólniej rzecz ujmując zasadza się na przekonaniu, iż społeczeństwo to atomistyczny zbiór jednostek troszczących się o zaspokojenie swych własnych, egoistycznych potrzeb. Właśnie to stanowisko wydaje się stanowić główny filar dzisiejszej teorii ekonomii. I choć indywidualizm w wersji Smitha podłożył podwaliny pod gospodarczy system wolnorynkowy, a tym samym przyczynił się do rozwoju społecznego, z którego korzystamy, to nietrudno zauważyć, że współczesna ekonomia odwołująca się do in-

¹⁵ Autor jednej z wizji udoskonalonego społeczeństwa, w którym ludzie wspólnie pracują i dzielą się wspólnie owocami tej pracy, opisanej w utworze zatytułowanym *Utopia*.

¹⁶ Autor innej społecznej utopii zatytułowanej *Miasto Słońca*, w której panuje kult pracy, równość oraz własność społeczna, służąca wszystkim obywatelom.

¹⁷ U Saint-Simona pojawiają się – prawdopodobnie po raz pierwszy – postulaty równych praw dla wszystkich, a także praw wyborczych dla kobiet.

¹⁸ Owen uważany jest za pioniera ruchu spółdzielczego, znany jest także z prób stworzenia idealnej wspólnoty zwanej Nowa Harmonia.

¹⁹ Fourier uważany jest za twórcę terminu feminizm, a także znany jest z zakładanych wspólnot zwanych falansterami.

²⁰ Przykładowo, niektórzy francuscy rewolucyjniści czy niektórzy marksiści przedkładali dobro wspólne nad dobro jednostki, co w praktyce oznaczało zgodę na poświęcenie jednostek w imię wspólnoty, a w najbardziej radykalnej postaci zgodę na rewolucyjny terror lub system totalitarny.

dywidualizmu (rozumianego tu jako opozycja do stanowiska wspólnotowego) nie potrafi sobie poradzić z wieloma negatywnymi konsekwencjami społecznymi, jakie zrodził system wolnorynkowy, choćby ze wspomnianym już zjawiskiem wykluczenia społecznego. System wolnorynkowy bowiem, pomimo związanych z nim zasad demokracji, sprzyja powstawaniu grupy osób wykluczonych.

Ów ontologiczno-antropologiczny aspekt bytu ludzkiego jest niezwykle istotny, ponieważ dopiero na podłożu naturalnie ufundowanej wspólnoty możliwe stały się rozważania o sprawiedliwości, równości czy solidarności człowieka, a także jego odpowiedzialności wobec innych. Bez założenia o człowieku jako istocie społecznej i uznania rangi wspólnoty, pojawia się skłonność do traktowania społeczeństwa jako wspomnianego agregatu indywidualów, co otwiera pole głównie do refleksji nad wolnością jednostki²¹, jej przedsiębiorczością oraz skutecznością jej działań, ale uniemożliwia lub znacznie utrudnia refleksję etyczną, brak jej bowiem jakiegokolwiek zakorzenienia w świecie zagregowanych, autonomicznych, niezależnych od siebie istot. Jeśli nie ma wspólnoty, nie ma też wspólnej etyki. Jeśli jest jedynie wspólnota interesu, to wspólna droga, czyli wspólnota kończy się w momencie odmienności interesów.

2. Korzenie ekonomii społecznej w aspekcie etycznym

Przyjęcie założenia o społecznej naturze człowieka oraz o społeczeństwie jako wspólnocie stało się inspiracją dla powstania idei dobra wspólnego, otwierając tym samym pole dla refleksji etycznej. Etyka bowiem pojawia się i nabiera sensu dopiero wtedy, kiedy pojawia się drugi człowiek. Ocena etyczna postępowania żyjącego samotnie na wyspie Robinsona Crusoe nie ma wielkiego sensu. Można go oceniać najwyżej w kontekście skuteczności, zastanawiając się nad tym, na ile podjęte przez niego działania umożliwiają mu przetrwanie lub zbliżają go do głównego celu, jakim jest powrót do społeczeństwa. Sytuacja zmienia się diametralnie, kiedy na wyspę przybywa Piętaszek. Wtedy wszystkie podjęte przez niego działania podlegają ocenie etycznej. Właśnie dlatego B. Spinoza (1632-1677) w swym traktacie zatytułowanym *Etyka* napisał: „Najwyższe dobro tych, którzy dążą do cnoty, jest wszystkim wspólne i wszyscy mogą się nim cieszyć na równi” [Spinoza 1954, s. 279].

Etyka jako nauka o dobru, czy właściwym postępowaniu, regulująca stosunki międzyludzkie stanowi dla każdego społeczeństwa fundament, bez którego nie mogłoby ono funkcjonować. Wskazuje na to etymologia. Słowo etyka pochodzi od greckiego *ethos*, oznaczającego zwyczaj/obyczaj, podobnie zresztą jak słowo moralność, które pochodzi od rzymskiego *moralis*, także znaczącego zwyczaj/obyczaj. Zarówno Grecy, jak i Rzymianie pojęli, że wśród zachowań członków społeczeństwa są takie, które

²¹ Warto zauważyć, że różne postrzeganie człowieka – bardziej wspólnotowe lub bardziej jednostkowe – prowadzi nie tylko do odmiennych koncepcji społecznych, a w wyniku ich przyjęcia do budowania innych modeli społeczeństwa, ale także do odmiennych koncepcji wolności, co jak wiadomo determinuje kształt modelu społeczno-gospodarczego [szerzej: Filek 2002].

wspierają rozwój wspólnoty, harmonizują jej działania – i te nazwano właściwymi, dobrymi, czyli etycznymi, ale są i takie, które nie tylko, że nie sprzyjają harmonijnemu rozwojowi wspólnoty, lecz destabilizują jej funkcjonowanie, zagrażając tym samym jej dalszemu istnieniu²², te uznano za nieetyczne. Można zauważyć, że rozwiązania, jakie proponuje ekonomia społeczna w swym zamiarze mają charakter etyczny, bowiem ich głównym celem jest stabilizacja życia społecznego oraz harmonijny rozwój całego społeczeństwa poprzez wsparcie tych, którzy z jakichś powodów (nie zawsze zresztą od nich zależnych) nie nadążają najczęściej za zbyt gwałtownym rozwojem gospodarczym. Pozostawienie ich bez wsparcia staje się czynnikiem społecznie destabilizującym.

Etyka jako nauka o moralności nie jest nauką czy refleksją jednolitą, zatem ani zasady fundujące ją na przestrzeni dziejów, ani wartości wysoko cenione przez przedstawicieli różnych epok nie były i nie są jednolite (nie wszyscy głoszą i respektują te same normy czy zasady), nie są też absolutne (czyli niezmiennie historycznie) ani uniwersalne (akceptowane we wszystkich kulturach), jednak „typowy katalog przedmiotowy, którego elementy są chronione przez normy i oceny moralne, obejmuje biologiczne istnienie człowieka, godność, niezależność od czynników zewnętrznych, prywatność, zaufanie międzyludzkie, sprawiedliwość, życzliwy stosunek do bliźnich” [Woleński, Hartman 2008, s. 18]. Chociaż, gdyby spytać etyków o ich pogląd w tej sprawie mogłoby się okazać, że przywołany tu katalog nie wszystkich zadowala, niektórzy by coś skreślili a inni coś dodali. Jednak wskazaliśmy na typowy zestaw zasad i wartości, a w pojęciu typowości zawiera się duże prawdopodobieństwo ich występowania. Można zatem śmiało powiedzieć, że etyka najczęściej odwołuje się do: prawa do życia, zasady godności człowieka, idei sprawiedliwości, wolności oraz życzliwości wobec bliźniego. Wszystkie wymienione tu elementy stanowią także fundament ekonomii społecznej, z czego wynika, że ekonomia społeczna ufundowana jest na etyce lub – jak kto woli – pozostaje w ściślejszej korelacji z rozważaniami etycznymi, w przeciwieństwie do ekonomii głównego nurtu, która dystansowała się przez wieki od rozważań etycznych i w niektórych swoich współczesnych odstonach nadal to czyni²³. Ekonomia społeczna jest zatem głosem w dyskusji na temat roli etyki w życiu gospodarczo-społecznym, ale też konkretną próbą przywrócenia podstawowym wartościom czy zasadom etycznym ich należnego miejsca oraz, co najważniejsze, jest także próbą ich praktycznego wdrożenia w życiu społeczno-gospodarczym.

Dwudziestopięciowiekowa tradycja etyki jest niezwykle bogata, a idea ekonomii społecznej nawiązuje do wielu norm i wartości, jakie pojawiały się w ramach rozważań etycznych na przestrzeni tych wieków. Nie sposób jednak przedstawić tu wszystkich wspólnych wątków, wybierzmy zatem te najważniejsze.

²² Warto zauważyć, że jednym z powodów upadku Rzymu był właśnie – jak podają historycy – upadek obyczajów.

²³ Dopiero w XX w. pojawiła się etyka biznesu jako refleksja, która miała uzupełnić rozważania ekonomiczne o brakującą perspektywę etyczną. To jednak nie oznacza, że zarówno ekonomiści, jak i przedsiębiorcy przyjęli wnioski czy zalecenia płynące z rozważań etyków biznesu. Niektórzy nawet sądzą, że etyka biznesu została wykorzystana jako zasłona pozwalająca ukryć immanentną nieetyczność działalności gospodarczej [szerzej: Filek 2004].

Z perspektywy Greków istotne było to, że łączyli oni cnotę ze szczęściem, co niewątpliwie umacniało zasady etyczne, bowiem każdy człowiek dąży – jak sądzili – do szczęścia, a jeśli dąży do szczęścia (dobrze rozumianego), to tym samym dąży do tego, co etyczne. Tym, który wprowadził pojęcie *eudajmonii*, łączącej cnotę ze szczęściem, był – jak się powszechnie przyjmuje – Demokryt. Ten punkt widzenia filozofii greckiej z perspektywy ekonomii społecznej jest wart podkreślenia, ponieważ przyjęto się dość powszechnie, że to nowożytny utylitaryzm po raz pierwszy połączył to, co dobre z tym, co przynosi szczęście (poprzez utożsamienie dobra z przyjemnością), *notabene* oślabiając to, co wydaje się być najcenniejsze w samej idei *eudajmonii*.

Eudajmonia bowiem w ujęciu Arystotelesa nie oznaczała wyłącznie szczęścia w dzisiejszym potocznym (często trywialnym) tego słowa znaczeniu, ale przede wszystkim – jak zresztą dla nieomal całej myśli greckiej – doskonałość jednostki, czyli osiągnięcie tego optimum, jakie człowiek, przy swej naturze, osiągnąć może zarówno w wymiarze materialnym, jak i duchowym. Podstawowym pytaniem etyki nie jest – jak się powszechnie przyjmuje – pytanie: *jak postępować?*, ale pytanie: *jak żyć?* Dopiero z odpowiedzi na to drugie wynika wskazówka dla odpowiedzi na to pierwsze, a nie na odwrót. Celem człowieka, a zatem i etyki, jest dążenie do tego, co najdoskonalsze, czyli pełny rozwój oparty na etycznym fundamencie. Skoro celem najwyższym jest dobro (*eudajmonia*), to narzędziami do realizacji tego celu są cele niższego rzędu, które służą osiągnięciu najwyższej doskonałości. Przykładowo, bogactwo nie jest celem samym w sobie, a tym bardziej celem nadrzędnym i jedynym, ale jednym z narzędzi mogących doprowadzić do dobra. Osiąganie *eudajmonii* według Arystotelesa to działanie właściwe człowiekowi, a właściwą naturą człowieka jest posługiwanie się rozumem, przeto *eudajmonia* zależy od działania rozumu. Rozum bowiem jest osnową życia doskonałego, stąd stanowisko racjonalizmu etycznego, czyli poszukiwanie norm dla ludzkiego postępowania przy „użyciu rozumu”.

Dla wyjaśnienia pewnych różnic pomiędzy ekonomią głównego nurtu a ekonomią społeczną warto przez chwilę zatrzymać się przy problemie racjonalizmu. Współczesna myśl ekonomiczna głównego nurtu podjęła oczywiście wątek racjonalności działania, ale ów racjonalizm doprowadziła do pewnej skrajności, zamieniając racjonalne określanie celów życiowych (arystotelesowski racjonalizm sapiencjalny²⁴) w racjonalizm instrumentalny (zwany też racjonalizmem technokratycznym²⁵). Ekonomia społeczna stara się osłabić dominację racjonalizmu technokratycznego, chcąc przywrócić

²⁴ Grecy określali człowieka jako *homo sapiens*, co oznaczało, że jest bytem myślącym, bowiem poszukującym tego, co najważniejsze, najbardziej wartościowe i najbardziej doskonałe, zatem celu nadrzędnego, jakim jest dobre życie.

²⁵ Racjonalizm technokratyczny sprowadza się do znajdowania jak najlepszych środków do realizacji założonego celu (we współczesnej gospodarce tym celem jest niewątpliwie zysk), bez refleksji nad sensownością czy wartością tego celu (np. miejsca tego celu w arystotelesowskiej koncepcji drzewa celów), a zatem nad jego wymiarem etycznym czy społecznym. Nietrudno nie zauważyć ogromnej bliskości (niektórzy uważają nawet tożsamości) racjonalizmu technokratycznego z makiaweliczną zasadą „cel uświęca środki”. Dla zrozumienia tego problemu warto zajrzeć do *Przypowieści o sadhu* autorstwa Bowena H. McCoya [McCoy 1997].

zasadzie racjonalności, zarówno w jej wymiarze teoretycznym, jak i w wymiarze praktycznym, również „sapiencjalny”, a tym samym etyczny charakter.

Drugą cechą charakterystyczną etyki, a greckiej przede wszystkim, było odwoływanie się do tzw. „złotej reguły”, tj. normy przyjmującej za właściwe takie postępowanie, którego podstawą jest akceptacja drugiego człowieka, a co myśl chrześcijańska najprecyzyjniej wyraziła w zasadzie „umiłowania bliźniego jak siebie samego”.

Warto zauważyć, że myśl o miłości czy życzliwości pojawia się już w refleksji siedmiu mędrców²⁶. Jeden z nich – Solon – mówi: „Bądź łagodny dla bliźnich”. U Hipokratesa przybiera ona postać *Primum non nocere*, przede wszystkim nie szkodzić, zaś w Kazaniu na Górze zawarte jest wezwanie do miłości drugiego człowieka jako powinności bezwarunkowej. Warto przy okazji zauważyć, że etyka ewangeliczna brała w obronę płaczących, cierpiących, słabych i prześladowanych.

Ciekawe poglądy w duchu humanizmu (stanowiska uznającego człowieka za wartość najwyższą oraz akcentującego ludzką godność) i kosmopolityzmu głosili także stoicy. Ich stanowisko oparte było na przekonaniu o równości wszystkich ludzi, które wywodzili z przyjętej przez siebie koncepcji wspólnej wszystkim natury. Z tego powodu zalecali etykę o wyraźnym wymiarze społecznym. Nawoływali nie tylko do indywidualnego doskonalenia się (czyli osiągnięcie stoickiego spokoju), ale także do takiego kształtowania siebie, byśmy uzyskali taką samą bliskość względem ludzkości, jak względem samego siebie, a zatem, aby perspektywa własnego szczęścia nakładała się na szczęście innych ludzi. Nakładanie się tych perspektyw było według nich możliwe dzięki odkryciu w naturze człowieka poczucia życzliwości i szacunku wobec innych ludzi.

W filozofii nowożytnej do zasady życzliwości nawiązał Spinoza, mówiąc: „Każdy dążący do cnoty, życzy innym ludziom również dobra, którego pragnie dla siebie” [Spinoza 1954, s. 279], ale także etycy angielscy – Lord Shaftesbury (1671-1713) oraz F. Hutcheson (1694-1746). Uważali oni, że uczucie życzliwości jest niezwykle istotne dla funkcjonowania społeczeństwa. W sporze o podstawę etycznego uzasadnienia ludzkiego działania wskazywali nie tyle na rozum (tak wysoko ceniony przez myślicieli greckich czy Kanta), ale raczej na przyrodzony człowiekowi entuzjazm, czyli pęd duszy do działania zespalającego ją ze wszechświatem. Obaj podobnie sądzili, że jedną z naturalnych pobudek postępowania ludzkiego jest sympatia dla innych istot, stojąc tym samym na stanowisku emotywizmu²⁷ oraz że działania człowieka kierowane są swoistym zmysłem etycznym. Za dobre mieli to postępowanie, które wypływa z sympatii i zmysłu etycznego. Takie ujęcie wydaje się być bliskie zaangażowaniu i entuzjazmowi tych wszystkich działaczy społecznych, którzy na przestrzeni dziejów

²⁶ Choć w literaturze przedmiotu można spotkać różniące się listy siedmiu mędrców, to do najczęściej przywoływanych należą: Tales, Solon, Chilon, Bias, Pittakos, Periander, Kleobulos.

²⁷ Emotywizm jest to stanowisko etyczne, które odwołuje się do emocji jako podstawy zasad etycznych.

podejmowali trud reformowania społeczeństwa oraz trud pomocy najstańszym jego członkom, a zatem także zwolennikom ekonomii społecznej.

W najbardziej dojrzałej postaci złota reguła została wykorzystana w myśli I. Kanta (1724-1804). Niemiecki filozof najdobitniej wyraził ją w swym słynnym imperatywie kategorycznym: „Postępuj tylko według takiej maksymy, dzięki której możesz zarazem chcieć, żeby stała się powszechnym prawem” [Kant 1971, s. 51]. Tę wersję imperatywu Kant uzupełnił inną wersją, podkreślającą autonomiczną wartość każdego człowieka: „Postępuj tak, byś człowieczeństwa tak w twej osobie, jako też w osobie każdego innego, używał zawsze zarazem jako celu, nigdy tylko jako środka” [Ibidem, s. 62]. Jak nietrudno zauważyć, filozof ten odrzucał wszelkie umocowanie dóbr moralnych na pożytku czy zwykłej przyjemności (co było fundamentem etyki utilitarystycznej), bowiem według niego moralność jest ugruntowana we wnętrzu każdego człowieka, a jej podstawę stanowi wola istoty rozumnej (jako wola powszechnie prawodawcza), a punktem odniesienia jest całe społeczeństwo. W drugiej z zaprezentowanych tu wersji imperatywu Kant formułuje zakaz traktowania człowieka wyłącznie instrumentalnie, co w jakimś sensie jest dopuszczalne poprzez przeciwstawne jego pogładowi stanowisko konsekwencjalizmu²⁸, bardzo chętnie wykorzystywanego przez ekonomistów oraz praktyków gospodarczych. Zarówno pierwsza, jak i druga wersja imperatywu są bardzo bliskie założeniom ekonomii społecznej. Szczególnie druga znakomicie współgra z niezgodą na niedostrzeganie w wykluczonych osób posiadających wartość bezwzględną i dlatego traktowanych instrumentalnie, tak mocno podkreślaną przez zwolenników ekonomii społecznej. Dla wielu ekonomistów, o ile da się pracowników wykorzystać w procesie pracy, to dobrze dla obu stron, jeśli jednak ich praca nie przynosi oczekiwanych efektów, wtedy można się ich pozbyć, jak rzeczy, które nie posiadają już żadnej wartości. A przecież wedle Kanta wszelkie przedmioty (rzeczy), ku którym kierują się nasze skłonności, mają wyłącznie wartość warunkową, natomiast człowiek (osoba) jako istota rozumna – wartość bezwarunkową. Korzystając z rozważań Kanta można powiedzieć, że wykluczeni nie są rzeczami (jak często traktuje ich ekonomia głównego nurtu), ale osobami.

Złota reguła, pod postacią kantowskiego imperatywu kategorycznego, choć w sensie intelektualnego uzasadnienia różniła się od chrześcijańskiej zasady umiłowania bliźniego czy propagowanej przez niektórych filozofów zasady humanizmu lub życzliwości, przyczyniła się niewątpliwie do ich odświeżenia i wzmocnienia, dodając do tych reguł zasadę bezwarunkowego szacunku wobec drugiego. Nie będzie przesadą stwierdzenie, że zasada życzliwości, jak i zasada szacunku wobec każdego człowieka nabierają kluczowego znaczenia dopiero w ramach idei ekonomii społecznej, bowiem istotną wartością konstytuującą ekonomię społeczną jest właśnie szacunek wobec każdej istoty ludzkiej, życzliwość i zaangażowanie w pomoc drugiemu człowiekowi.

²⁸ Zwolennicy konsekwencjalizmu głosili, że czyn jest etyczny, o ile przynosi dobry (w rozumieniu jego użyteczności) skutek, podczas kiedy Kant uważał, że czyn jest etyczny (ujmując rzecz w uproszczeniu), o ile został wykonany z poczucia obowiązku. Jego stanowisko nosi nazwę deontologizmu i oczywiście pozostaje w opozycji do konsekwencjalizmu głoszonego przez utilitarystów.

Udzielenie jakiegokolwiek wsparcia drugiemu człowiekowi czy udzielenie konkretnej pomocy wymaga większego lub mniejszego wysiłku ze strony pomagającego. Wysiłek ten bez względu na to, czy jest związany z pomocą organizacyjną, finansową, psychologiczną czy ma charakter wkładu pracy własnej, wymaga jakiejś dozy wyrzeczenia, szczególnie wtedy, kiedy nie przekuwa się wprost na własny interes (głównie ekonomiczny). Bez wspomnianej idei życzliwości, czy jak mówi myśl chrześcijańska bez miłości bliźniego wobec wykluczonych, bez zasady bezwarunkowego szacunku dla każdej istoty ludzkiej owo wsparcie czy pomoc nie miałyby żadnego punktu zaczepienia, szczególnie w świecie, który przyjął i zaakceptował najbardziej trywialną wersję darwinowskiej walki o byt.

Akceptację zasady życzliwości odnajdujemy, co ciekawe, także w koncepcji Smitha (1723-1790), w jego słynnej pracy, zatytułowanej *Teoria uczuć moralnych*, napisanej 17 lat przed wydaniem *Bogactwa narodów*. Smith pisząc tę pracę uchodził w Anglii za jednego z ciekawszych filozofów moralności²⁹. Już pierwsze akapity tego dzieła wskazują na to, co najistotniejsze w ludzkim postępowaniu. „Jakkolwiek samolubnym miałby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprawiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne, choć jedyna przyjemność, jaką może stąd czerpać, to przyjemność oglądania tego” [Smith 1980, s. 5]. Wedle Smitha skoro nie doświadczamy bezpośrednio tego, co czują inni ludzie, jedynym sposobem przedstawienia sobie, co oni przeżywają, „jest wyobrażenie, co my sami czulibyśmy w takiej samej sytuacji” [Ibidem, s. 6]. Sądził, że „współczucie i litość – oto stosowne słowa do oznaczenia naszego współodczuwania ze smutkiem innych” [Ibidem, s. 8], i że „słowo <sympatia> (*sympathy*) choć znaczyło zapewne początkowo to samo, można obecnie bez popełnienia większego błędu użyć do oznaczenia naszego współodczuwania z wszelkim doznaniem emocjonalnym” [Ibidem]. Sympatia powstaje więc nie tyle wtedy, gdy obserwujemy ekspresję uczuć drugiego człowieka, lecz wtedy, gdy poznajemy sytuację, która je wywołuje³⁰. Zaprezentowana tu refleksja angielskiego filozofa moralności znakomicie współgra z założeniami ekonomii społecznej. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że tak jak biblią dla ekonomii głównego nurtu jest *Bogactwo narodów* Smitha, tak biblią dla ekonomii społecznej może być jego *Teoria uczuć moralnych*.

Przy poszukiwaniu etycznych korzeni ekonomii społecznej warto także nawiązać do Sokratesa i to nie tylko w kontekście roli, jaką odegrał w tworzeniu zrębów etyki (uznawany jest bowiem za ojca etyki), ale w kontekście związku tego, co etyczne z tym, co pożyteczne. Filozof ten miał ponoć powiedzieć, że należałoby postać do piekieł tego, kto pierwszy rozdzielił dobro i pożytek, ponieważ wedle niego pożytek jest zależny od dobra. Każde działanie etyczne prowadzi lub przynosi pożytek i szczęście.

²⁹ W zakres filozofii moralnej, którą wtedy się zajmował, wchodziły zagadnienia teologii, etyki, prawa, polityki i ekonomii.

³⁰ Według M. Ossowskiej, sympatia, po pierwsze, wyraża dyrektywę ludzkiego zachowania, po drugie, jest problemem sądów moralnych, po trzecie, jest fundamentem pozytywnej postawy moralnej, postępowaniem moralnie chwalebnym [Ossowska 1949, s.195-218].

Nie był jednak w stanie przewidzieć, że utylitaryści w sposób zdecydowany odwrócą tę zależność i pierwszeństwo przypiszą pożytkowi (znacznie osłabiając wymowę etyczną tej zależności), ani tym bardziej, że pojawi się myśl o tym, że uczciwość nie jest niczym dobrym jak przekonywał w *Bajce o pszczołach* B. Mandeville. W ujęciu utylitarystów to, co użyteczne staje się dobrem, bez względu na etyczny tego wymiar, zupełnie odwrotnie niż u Sokratesa, dla którego to, co dobre było pożyteczne dla człowieka i społeczeństwa.

Idea ekonomii społecznej zdaje się po wielu wiekach panowania postawy czysto utylitarystycznej kierować nasze myślenie ku zależności odwrotnej, czyli tej sokratejskiej. Uznaje bowiem, że to etyczne traktowanie każdego człowieka, w przestrzeni gospodarczej polegające na stworzeniu mu warunków do godnej pracy, która jest podstawą godnej egzystencji, przyniesie mu zadowolenie i satysfakcję, o którą zabiega każdy z nas i do której zdaje się mieć prawo zgodnie z obowiązującymi zasadami, jakie niesie demokracja.

Ojciec etyki zwracał także uwagę, jak większość myślicieli greckich, na kwestię sprawiedliwości, którą definiował jako wiedzę o tym, co się komu należy. Na rangę sprawiedliwości zwracał też uwagę Platon, wymieniając trzy cnoty jako istotne, pasujące bowiem do trzech części duszy. Mądrość jest cnotą części rozumnej, męstwo impulsywnej, panowanie nad sobą pożądlivej, ale potrzebna jest jeszcze czwarta cnota, którą jest sprawiedliwość – łącząca wszystkie części duszy i utrzymująca wśród nich ład, tak by każda z nich mogła spełniać swoje zadanie.

Sprawiedliwość odgrywała bardzo istotną rolę także w koncepcji Augustyna, ponieważ wyznaczała sens moralny ładu społecznego, ustalając tym samym miejsce tej wartości w etyce chrześcijańskiej. O sprawiedliwości, w tym także społecznej, mówiło wielu myślicieli, szczególnie ery oświeceniowej (Hobbes, Rousseau), wtedy bowiem problem nierówności społecznych stał się jednym z najbardziej dokuczliwych. Do dzisiaj kwestia sprawiedliwości wydaje się być jednym z problemów, do których filozofowie nieustannie wracają. Teoretycy ekonomii głównego nurtu niechętnie jednak do tego problemu się odnoszą.

Najczęściej mówi się dzisiaj o różnych rodzajach sprawiedliwości. G.D. Chrysides i J.H. Kaler wyróżniają sprawiedliwość proceduralną (polegającą na bezstronnym stosowaniu reguł w zakresie prawa), naprawczą (polegającą na przyznaniu rekompensaty za doznane zło), karzącą (polegającą na wymierzeniu odpowiedniej sankcji), dystrybutywną (odnoszącą się do uczciwości w podziale korzyści i ciężarów pomiędzy ludźmi). Gdy w grę wchodzi całe społeczeństwo mówimy o sprawiedliwości <społecznej> [Chrysides, Kaler 1999, s. 175]³¹. Co ciekawe, ekonomia społeczna choć nie zajmuje się fenomenem sprawiedliwości, to jednak poprzez proponowane rozwiązania społeczno-gospodarcze staje się narzędziem pozwalającym zmniejszyć niektóre z przejawów niesprawiedliwości społecznej.

³¹ Szerzej na temat sprawiedliwości w kontekście społeczno-gospodarczym zob.: [Kot i in. 2004].

Przy poszukiwaniu etycznych korzeni ekonomii społecznej warto także zwrócić uwagę na dwa inne wątki etyki Arystotelesa: na koncepcję cnót (nieco dzisiaj zapomnianą) oraz koncepcję złotego środka. Jeśli chodzi o pierwszą, to Arystoteles dzielił cnoty ludzkie na dianoetyczne (jak mądrość, rozsądek) oraz etyczne (jak hojność czy męstwo). Systemu cnót niepodobna było według niego wydedukować; można go tylko ustalić na podstawie empirycznej. Podobnie na podstawie empirycznej istotne dla człowieka cnoty wyróżnił wspomniany już Smith. W ramach swej etyki jako najistotniejsze dla ludzkiego postępowania okazały się takie cnoty, jak: właściwość postępowania (*propriety*), roztropność (*prudence*), życzliwość (*benevolence*), sprawiedliwość (*justice*), dobroczynność (*beneficence*). Warto zauważyć, że podczas gdy dwie pierwsze cnoty, jako prakseologiczne, zostały przez teoretyków ekonomii włączone do zestawu wymagań wobec podmiotów gospodarczych, to trzy kolejne o charakterze etycznym zostały raczej zlekceważone przez nich, jako nie całkiem istotne i zapomniane. W zgodzie z prawdą należy jednak powiedzieć, że od czasu do czasu któryś z wielkich przedsiębiorców podejmował trud sprostania ostatniej z cnót, czyli dobroczynności. Jeśli chodzi o ekonomię społeczną, to tym różni się od ekonomii głównego nurtu, że stara się zachować równowagę pomiędzy cnotami prakseologicznymi i etycznymi.

W przypadku Arystotelesa osiągnięcie cnoty było wynikiem zastosowania złotego środka, czyli właściwej (odpowiedniej w danej sytuacji) miary³², którą określa rozum, i to w taki sposób, w jaki by to określił człowiek rozsądny. W każdej dziedzinie, w każdym działaniu należy znaleźć odpowiednią miarę, także w działalności gospodarczej. Wydaje się, że ekonomia społeczna w zdecydowanie większym stopniu stara się sprostać zasadzie odpowiedniej miary niż ekonomia głównego nurtu, a tym bardziej gdy chodzi o praktykę wolnorynkową, gdzie królują takie pojęcia, jak: zysk, konkurencja, walka, maksymalizacja, konsumpcjonizm itp. Najlepszą drogą do osiągnięcia właściwej miary wedle Arystotelesa była wspomniana już sprawiedliwość – cnota, którą nazywał kwiatem wszystkich cnót, bowiem najlepiej umiała docierać do tego co właściwe³³.

Zwolennikami właściwej miary, czy też umiarkowania, było wielu filozofów i to przed, jak i po Arystotelesie. Już wśród sentencji siedmiu mędrców znajdujemy nawoływania do umiaru. „Używaj z umiarem” – zalecał Tales, ponieważ jak sądził nieumiarkowanie jest szkodliwe. „Nic ponad miarę” – podpowiadał mądry Solon. „Umiar najlepszy” – przekonywał Kleobulos. „W szczęściu bądź umiarkowany” – nawoływał Periander, zaś Pittakos przestrzegał – „Zysk nie zna miary” [Filozofia 1970]. Idea umiaru znalazła współcześnie odbicie w koncepcji zrównoważonego rozwoju, która to koncepcja

³² Powszechnie mówi się o koncepcji złotego środka, ale określenie właściwej miary wydaje się być trafniejsze przynajmniej z dzisiejszego punktu widzenia, bowiem określenie złoty środek może błędnie sugerować jakiś arytmetyczny środek, podczas gdy w przypadku pojęcia właściwej miary nie ma tego niebezpieczeństwa.

³³ W *Etyce nikomachejskiej* Arystoteles pisał: „A więc to, co sprawiedliwe, musi być środkiem, musi być równe i musi być sprawiedliwe ze względu na coś i dla kogoś, a mianowicie: jako umiar musi być środkiem między jakimiś skrajnościami” [Arystoteles 1996, 1131a].

zdecydowanie lepiej współgra z założeniami ekonomii społecznej niż niektórymi stanowiskami w obrębie ekonomii głównego nurtu.

3. Korzenie ekonomii społecznej w aspekcie antropologicznym _____

Jeszcze raz powróćmy do Arystotelesa, wedle którego człowiek jako istota z natury społeczna, także z natury stworzony jest do życia w *polis* [Arystoteles 2001, 1253a], co oznacza, że nikt nie może żyć poza państwem (społeczeństwem³⁴). Tych, którzy nie przez przypadek żyją poza państwem (społeczeństwem) Arystoteles nazwał nędznikami lub zwierzętami albo istotami nadludzkimi. „Wszystkim ludziom – sądził Arystoteles – właściwy jest z natury pęd do życia we wspólnocie” [Ibidem]. Podobnie myślał św. Tomasz z Akwinu czy wspominany już Grocjusz, który przyjmował, że jednym z istotnych składników natury ludzkiej jest instynkt społeczny, czyli skłonność do życia z innymi ludźmi w sposób pokojowy i zorganizowany.

Myśl o człowieku jako istocie społecznej oraz wynikającej z niej konieczności życia w społeczeństwie wydaje się być najbardziej fundamentalnym założeniem ekonomii społecznej. Z całą stanowczością bowiem idea ta stawia sobie za cel włączenie wszystkich członków społeczeństwa w system relacji społecznych i przeciwstawia się jakimkolwiek formom wykluczenia społecznego, szukając nowych rozwiązań w dziedzinie gospodarowania, pozwalających na uczestnictwo wszystkich, nawet tych, których Arystoteles określał „nędznikami”.

Niestety w kwestii społecznej natury człowieka oraz postrzegania społeczeństwa jako wspólnoty wyznaczającej zasady etycznego postępowania pojawiały się w historii filozofii obok indywidualizmu w wydaniu Kartezjusza, J. Locke’a czy J. Bentham’a, także poglądy, które w sposób zdecydowany przeczyły wspólnotowej naturze człowieka. Przykładowo, z indywidualistycznej postawy sofistów wynikała akceptacja prawa silniejszego do rządzenia i władania słabszymi, będąca później pożywką dla np. oświeceniowego (w sensie historycznym) czy liberalnego (w sensie ideologicznym) paternalizmu. Z indywidualistycznej i antyetycznej postawy Machiavellego [Machiavelli 1997] wyniknęła fundamentalna dla części ekonomistów teza o celu, „który uświęca środki”, choć nie w jej oryginalnej „makiawelicznej” formie, ale pod postacią wspomnianego już konsekwencjalizmu, będącego koronnym argumentem wielu liberalnych reformatorów oraz ekonomistów, pozwalającym stworzyć dobry parawan dla realizacji interesów grup uprzywilejowanych lub silniejszych. Ze skrajnie indywidualistycznej postawy M. Stirnera wyniknęło przekonanie, że skoro rodzina i społeczeństwo, podobnie jak idea Boga, jest fikcją, to fikcją jest także państwo, prawo i moralność, a jedynym bytem istotnym w sensie ontologicznym jest jednostka, zaś jedyną wartością godną realizacji, oprócz wolności, jest własność. W przypadku koncepcji Stirnera, jej wpływ okazał się znaczny, pomimo dość powszechnej krytyki

³⁴ Arystoteles nie odróżniał jeszcze społeczeństwa od państwa, rozumienie pojęcia państwa było u niego zbliżone do naszego rozumienia społeczeństwa.

tych poglądów ze względu na radykalność tez. To właśnie ta koncepcja, wykazująca, że jedynym gwarantem autonomii człowieka jest jego własność, wzmocniła stanowisko indywidualistyczne oraz ideę własności prywatnej. Owo wzmocnienie własności prywatnej uniemożliwiło powrót do innej formy własności – własności wspólnotowej, znanej np. mieszkańcom miast czy przedstawicielom grup zawodowych (gildiom) w czasie świetności miast włoskich w okresie Średniowiecza oraz znacznie utrudniło rozwój innej formy własności, jaką jest własność spółdzielcza. Skoro istnieje tylko Jedyny i jego własność³⁵, to największym ograniczeniem dla wolności człowieka staje się drugi człowiek, dlatego też każda jednostka – według Stirnera – powinna żyć zgodnie lub wedle własnego interesu, nie oglądając się na innych. Każdy powinien zatem być egoistą, a miejsce państwa powinien zająć związek egoistów. Niestety wiele z jego myśli, choć nie w takiej radykalnej postaci, przeniknęło do obowiązujących poglądów, nasycając także rozważania ekonomiczne – egoizm jednostki okazał się przecież kołem napędowym gospodarki wolnorynkowej³⁶.

Oczywiście każdy ze wspomnianych tu myślicieli z jakichś innych powodów merytorycznych³⁷ (oprócz własnego subiektywizmu, który dotyka w większym lub mniejszym stopniu wszystkich myślicieli) przyjmował swoje stanowisko, czasami właśnie jako niezgodę na skrajność stanowiska przeciwnego, czasami jako stanowisko w sporze ideologicznym, czasami jako wynik krytyki aktualnego stanu polityczno-gospodarczo-społecznego. Ponadto należy zauważyć, że ujęcie indywidualistyczne, którego początków historia filozofii upatruje w koncepcji augustiańskiej *liberum arbitrium*, czyli koncepcji wolnej woli (pozwalającej obok kwestii natury religijnej wprowadzić pojęcie indywiduum), rozwijanej później przez Kartezjusza (od którego to zaczyna się tzw. filozofia egologiczna, czyli filozofia „ja”), przyczyniło się niewątpliwie do rozwoju myśli ludzkiej. Chodzi głównie o refleksję antropologiczno-etyczną, ale także społeczno-polityczną, czyli te rozważania, które w bezpośredni czy pośredni sposób doprowadziły do istotnego dla naszej cywilizacji rozwoju idei demokracji. Jednakże nadmiar indywidualizmu – ujmując rzecz w koniecznym uproszczeniu – zrodził także problemy świata współczesnego (lub jak sądzą inni stał się ich mimowolnym sprawcą), takie jak atomizacja, alienacja, rozpad rodziny, zanik więzi międzyludzkich, zanik skłonności do pomocy wzajemnej oraz brak zaangażowania społecznego.

Warto dodać, że problem wykluczenia społecznego daje o sobie znać dopiero w kontekście obowiązującej powszechnie idei demokracji, czyli formacji, która nadbudowana jest na takich wartościach, jak: wolność, sprawiedliwość, równość i braterstwo,

³⁵ Taki właśnie tytuł nosiła praca Stirnera [Stirner 1995].

³⁶ Zob. słynny cytat z *Bogactwa narodów* Smitha, o tym komu zawdzięczamy obiad oraz *Bajkę o pszczołach* B. Mandeville'a, z których przebija przekonanie, że to egoistyczna chęć zaspokojenia swoich potrzeb przez jednostkę leży u źródeł pomyślności innych.

³⁷ Innym przeciwnikiem wspólnoty i miłości bliźniego był także F. Nietzsche. Jego poglądy, choć wynikały z pozaideologicznych źródeł (głównie ze względu na bardzo krytyczny stosunek do otaczającego go społeczeństwa oraz niechęć do tego, co powszechne, a tym samym pospolite), także osłabiły w jakimś stopniu stanowisko wspólnotowe. Dowodem tego jest użytek uczyniony z jego koncepcji nadczłowieka przez reżim hitlerowski, dzielący ludzi na lepszych i gorszych, choć niezgodnie z intencją samego filozofa.

współpartnerstwo, samorządność, godność człowieka, dobro wspólne. Cały rozwój społeczno-polityczny zmierza dzisiaj – zgodnie z zasadami demokracji – do urzeczywistnienia tych wartości. Każda zatem forma dyskryminacji, a wykluczenie społeczne jest jedną z jej współczesnych postaci, jest niezgodna z ideałami demokracji. Z jednej strony, paradoksalnie, można zatem powiedzieć, że pojęcie indywidualizmu stworzyło nie tylko podstawy do powrotu do idei demokracji (znanej Grekom, ale zapomnianej na jakiś czas w Europie), ale przyczyniło się do ukształtowania warunków praktycznej jej realizacji. Z drugiej jednak strony, nadmiar indywidualizmu jako opozycji wobec wartości wspólnotowych doprowadził do powstania zjawisk społecznych przeczących wyraźnie zasadom demokracji.

Bliska ekonomii społecznej jest także inna myśl Arystotelesa mówiąca o roli współpracy międzyludzkiej³⁸, ufundowana oczywiście na wspólnotowej/społecznej naturze człowieka. „Wielu mianowicie ludzi zjednoczonych – pisze Arystoteles – z których każdy z osobna niczym szczególnym się nie wyróżnia, może mimo to być lepszym od tamtych, nie jako jednostki, ale jako ogół (...); bo gdzie jest wielka liczba, tam każdy może posiadać pewną część cnoty i rozumu, a jeśli się razem złączą, to masa występuje jakby jeden człowiek o wielu nogach i rękach, ale i wielu zmysłach, a tym samym o wzmózonych możliwościach w zakresie obyczajów i rozumu” [Arystoteles 2001, 1281b]. Ekonomia społeczna nawet jeśli nie zdecydowanie silniej odwołuje się do idei współpracy ludzkiej niż ekonomia głównego nurtu, to zdecydowanie w inny sposób i z innych powodów odwołuje się do tej współpracy. Nie chodzi bowiem tylko o znane teoretykom ekonomii głównego nurtu oraz praktykom gospodarczym korzyści wynikające z podziału pracy ani zwiększonej efektywności wspólnie wykonywanych prac, ani tym bardziej o korzyści wypływające z wykorzystania taniej siły roboczej, ale o rzeczywistą wspólnotę pracy. Wspólna pracy to nie tylko korzyści ekonomiczne, ale jak zauważa Arystoteles to także możliwość podniesienia poziomu moralnego i intelektualnego współpracujących ze sobą ludzi, a to ostatecznie sprzyja rozwojowi społecznemu oraz dobrobytowi rozumianemu nie tylko w czysto materialistycznym aspekcie (materialnego poziomu życia), ale pełnemu rozwojowi człowieka, gwarantując mu zachowanie godności oraz stwarzając możliwości doskonalenia się moralnego. Gdyby Arystoteles żył dzisiaj, to popierałby zwolenników ekonomii społecznej³⁹.

Zwolennikami wspólnej pracy – obok wspomnianych już filozofów, takich jak: Morus, Campanella, Saint-Simon, Fourier, Owen czy Kropotkin – byli też niektórzy założyciele zakonów⁴⁰. W Polsce ideę wspólnej pracy popierał Staszic, starając się stworzyć

³⁸ W języku ekonomii społecznej sygnalizowana tu idea współpracy odpowiada wartości kooperacji, o której piszą S. Mazur i A. Pacut [Mazur, Pacut 2006].

³⁹ Należy jednak dla pełnego obrazu zaznaczyć, że rozważania Arystotelesa nie dotyczyły grupy niewolników, którzy za jego czasów jako obcy traktowani byli na równi z narzędziami pracy.

⁴⁰ Dewizą zakonu benedyktynów z klasztoru na Monte Casino było *Ora et labora!* (czyli Módl się i pracuj!). Także inne zakony lub zgromadzenia wysoko ceniły i cenią wspólną pracę, np. zgromadzenie Misjonarek Miłości założone przez Matkę Teresę z Kalkuty.

nawet dla jej rozwoju praktyczne warunki poprzez założenie Towarzystwa Hrubieszowskiego, na cele którego przeznaczył swój majątek [Frączak 2006].

Jednym z istotnych filarów idei ekonomii społecznej, obok założenia o roli kooperacji, jest bardziej podstawowe przekonanie o znaczeniu samej pracy w życiu człowieka. W filozofii ten aspekt najmocniej został podkreślony przez K. Marksa w jego koncepcji alienacji przedstawionej w *Rękopisach ekonomiczno-filozoficznych* z 1844 r. Marks zauważył tam, że praca jest osią natury każdej istoty ludzkiej, jest bowiem czymś, co określa i buduje człowieka. Pozbawienie człowieka pracy lub stworzenie warunków pracy, uniemożliwiających mu rozwój bądź uwłaczających jego godności jest pozbawieniem go jego możliwości gatunkowych i prowadzi do alienacji istoty gatunkowej. Myśl o roli pracy znalazła swoje należne miejsce również w Społecznej Nauce Kościoła⁴¹.

Do najbardziej znaczących inspiracji filozoficznych w kwestii pracy należy niewątpliwie koncepcja J. Tischnera, wedle którego „praca jest szczególną formą rozmowy człowieka z człowiekiem, służącą podtrzymaniu i rozwojowi ludzkiego życia” [Tischner 1981, s. 19]. Tischner zauważył również, że tak jak mowa może być prawdziwa lub fałszywa, tak i praca może być prawdziwa lub fałszywa. Prawdziwa praca to praca służąca życiu (ale nie rozumianemu wyłącznie w sensie biologicznym), ale służąca także ludzkiej komunikacji, istotnemu dla człowieka porozumieniu z drugim człowiekiem. Na podstawie wielu tekstów Tischnera, ale przede wszystkim na podstawie *Etyki solidarności* można by stwierdzić, że byłby on kolejnym zwolennikiem idei ekonomii społecznej⁴².

Idąc tropem refleksji Tischnera dotrzemy do kolejnego źródła ekonomii społecznej, jakim jest idea dialogu wprowadzona przez grupę filozofów zwanych dialogikami⁴³. Można by nawet powiedzieć, że pojawienie się tej koncepcji było warunkiem koniecznym dla zaistnienia rozważań z zakresu ekonomii społecznej. Filozofia dialogu sproblematyzowała bowiem niezauważany prawie do ich czasów problem „drugiego”. Oznaczało to, że dopiero w XX w. myśl filozoficzna, a dokładniej antropologiczno-etyczna, po wielowiekowej koncentracji na jednostce, spojrzała na „drugiego”, czyli podjęła wysiłek zrozumienia jego roli w konstytuowaniu się jednostki oraz w osiąganiu przez niego zdolności do postrzegania i rozumienia świata⁴⁴. Wraz z filozofią dialogu refleksja nad człowiekiem przeszła od perspektywy egologicznej (w centrum której jest „ja”) do perspektywy dialogicznej (w centrum której jest „ty”).

Według Tischnera, „dialog oznacza, że ludzie wyszli z kryjówek, zbliżyli się do siebie, rozpoczęli wymianę zdań. Początek dialogu – wyjście z kryjówki jest już dużym wy-

⁴¹ Papieże w swych encyklikach – począwszy od Leona XIII (*Rerum Novarum*) – powracali do tej kwestii nad wyraz często, szczególnie Jan Paweł II (*Laborem Exercens*), ale także Benedykt XVI (*Caritas in Veritate*).

⁴² W literaturze polskiej o fenomenie pracy pisał S. Brzozowski [zob.: Sowa 1976] oraz J. Szewczyk [Szewczyk 1971].

⁴³ Do grupy tej należeli: F. Ebner, M. Buber, F. Rosenzweig, E. Lévinas, a także wspomniany Tischner.

⁴⁴ W *Etyce solidarności* Tischner napisał: „Dialog, wnosząc światło – odsłania prawdę. Innymi słowy, przywraca rzeczom i sprawom ich właściwy wygląd” [Tischner 1981, s. 15].

darzeniem. Trzeba się wychylić, przekroczyć próg, wyciągnąć rękę, znaleźć wspólne miejsce dla rozmowy. Miejsce to nie będzie już kryjówką, w której człowiek pozostaje sam ze swoim lękiem, lecz miejscem spotkania, zaczątkiem jakiejś wspólnoty, być może początkiem domu” [ibidem, s. 15].

Ekonomia społeczna w swych założeniach jest ową próbą „wychylenia się”, „przekroczenia progu”, „znalezienia wspólnego miejsca dla rozmowy”, „miejscem spotkania”, a jej jednym z celów jest także budowa wspólnego domu.

Kolejnym niezwykle ważnym elementem refleksji antropologicznej stanowiącej bardzo istotne źródło ekonomii społecznej jest idea odpowiedzialności. Ludzkość od czasów Augustyna podejmowała refleksję nad wolnością. Ze względu na rozwój indywidualizmu, o którym była mowa, myśl wielu filozofów koncentrowała się na wolności jednostkowej. Przed dominacją wolności absolutnej utożsamianej przez wielu z samowolą, a obojętnej na „drugiego”, od czasów J.S. Milla chroniła nas jego definicja granicy wolności. Granicę tę wykreślało prawo innego człowieka do wolności.

Jednak gwałtowny rozwój gospodarczy oparty na bezwzględnej walce konkurencyjnej nie był w stanie sprostać temu wymogowi, tym bardziej, że ekonomiści stworzyli własną, niezgodną z filozoficzną, koncepcję wolności – koncepcję wolności ekonomicznej, która połączona z siłą wielkiego kapitału zaczęła zagrażać wolności jednostkowej. Filozofowie w odpowiedzi na to zjawisko zwrócili uwagę, iż wolność, po pierwsze, nie może być celem samym w sobie; po drugie, jej nadmiar niszczy zarówno jednostkę, jak i wspólnotę; a po trzecie, że logiczną konsekwencją wolności jednostki jest jej odpowiedzialność, oczywiście w tym zakresie, w jakim jednostka ta miała swobodę wyboru. A zatem, że wolność i odpowiedzialność to dwie strony tego samego zjawiska. Jeśli do tego dodamy kontekst społeczny – bowiem nikt z nas (dotyczy to także przedsiębiorstw) nie jest samotną wyspą – to idea odpowiedzialności wobec całego społeczeństwa staje się koniecznością. Wydaje się, że teoretycy ekonomii głównego nurtu długo nie chcieli zrozumieć, a potem przyjąć owych konstatacji filozofów, a jak już je przyjęli, to nie do końca umieli te rozważania przełożyć na zasady czy standardy obowiązujące w obszarze świata gospodarczego. Natomiast ekonomia społeczna, choć nie odwołuje się bezpośrednio do idei odpowiedzialności, to poprzez konkretne rozwiązania praktyczne, jakie proponuje i wdraża, zdaje się być bliżej rozumienia istoty odpowiedzialności społecznej. Dlatego też nie bez powodu zwolennicy ekonomii społecznej z nadzieją spoglądają na nadal kontrowersyjną z perspektywy ekonomii głównego nurtu koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (*Social Corporate Responsibility*).

4. Polityczno-prawne korzenie ekonomii społecznej

Przyjęta przez społeczeństwo etyka, kiedy staje się społecznie obowiązującą powoduje, że ludzie akceptują zawarte w niej wartości jako elementarne, czy też powszechne i domagają się ich realizacji. Jeśli w obowiązujący model demokracji

wplecione są (nawet jeśli teoria ekonomii głównego nurtu czy praktyka gospodarcza od nich stronią) zasady czy wartości, takie jak: prawo do życia, prawo do pracy, sprawiedliwość, godność ludzka czy wolność, społeczeństwo domaga się ich realizacji. Wykluczenie społeczne, z jakim mamy do czynienia w dobie współczesnej, zadaje kłam tym wartościom, stąd ekonomia społeczna poprzez włączanie wszystkich członków społeczeństwa w obszar działalności gospodarczej, o której H. Jonas mówi jako przestrzeni działania istotnego⁴⁵ (bo wyznaczającego sposób myślenia o człowieku i pozwalającego społeczeństwu się rozwijać), zmierza do urzeczywistnienia tych wartości w dalece większym zakresie niż ma to miejsce obecnie.

Wykluczenie z rynku pracy godzi w prawo do życia, prawo do pracy oraz niszczy poczucie własnej godności. niesprawiedliwa płaca ustalana w sposób czysto rynkowy (w dużej mierze narzucony poprzez zainteresowane swym zyskiem przedsiębiorstwa lub nieefektywnie działające instytucje publiczne) rodzi często poczucie niesprawiedliwości, zaś system wolnorynkowy nie wszystkim gwarantuje wolność wyborów życiowych, nie mówiąc już o prawie do poszanowania godności. W miejsce tych zasad wprowadza bowiem konkurencję, a czasami nawet ostrą wyniszczającą walkę, w wyniku której słabsze jednostki zostają społecznie zmarginalizowane i w pewnym sensie ograbione z przysługujących im praw. Jak się okazuje, nie można przy budowie demokratycznego społeczeństwa zapomnieć o fundamentach etycznych, które od co najmniej dwudziestu pięciu wieków wyznaczają podstawy każdego społeczeństwa, ale także nie można zapominać o prawach danych obywatelom. Za ekonomią społeczną stoi zatem cała historia walki o prawa człowieka i obywatela.

Zakończenie

Jak widać z powyższego przeglądu, idee filozoficzne stanowiące fundament ekonomii społecznej to najczęściej idee, o których filozofom już wcześniej „się śniło”, a zatem idea ta nie jest jakąś koncepcją pochodzącą znikąd, ale wynikiem rozwoju myśli filozoficzno-społeczno-ekonomicznej oraz swoistego procesu dojrzwania ludzkiej świadomości. Nie oznacza to jednak, że jest zwykłym powtórzeniem tego, o czym mówiono wcześniej. Jej oryginalność polega na tym że, po pierwsze, jest najbardziej aktualną odpowiedzią na problemy społeczne pojawiające się na skutek działalności gospodarczej; po drugie, jest odpowiedzią zarówno teoretyczną, jak i praktyczną (poprzez popularyzację nowego gospodarowania opartego o ideę spółdzielni czy przedsiębiorstwa społecznego). To co najcenniejsze w tej koncepcji, to próba wdrożenia w życie społeczne wielu cennych zasad etycznych oraz chęć zadośćuczynienia wielu cennym wartościom, do których ludzkość w swym cywilizacyjnym rozwoju niejednokrotnie się odwoływała.

⁴⁵ Jonas pisze: „Jeżeli sfera wytwarzania zawładnęła przestrzenią działania istotnego, to i moralność musi wdrzeć się w sferę wytwarzania, od której uprzednio stroniła, i musi to uczynić w formie polityki publicznej” [Jonas 1996, s. 35].

Należy jednak pamiętać, że niektóre wcześniejsze próby wdrożenia tych wartości ostatecznie doprowadziły do ich zaprzeczenia, wprowadzając stan niepokoju i destabilizacji społecznej – aż po najbardziej niebezpieczny dla rozwoju społecznego system totalitarny, stanowiący kwintesencję zaprzeczenia jakimkolwiek wartościom społeczno-moralnym. Zatem przed zwolennikami ekonomii społecznej trudna droga. Dobrze by było, gdyby umieli uczyć się na błędach wszystkich wcześniejszych reformatorów czy społeczników, a z dorobku filozofów czerpać to wszystko, co będzie sprzyjać rozwojowi społecznemu, umiejąc w porę przewidzieć negatywne społeczne skutki proponowanych przez siebie działań.

Literatura

- Arystoteles [1996], *Etyka nikomachejska*, tłum. D. Gromska, [w:] Arystoteles, Dzieła zebrane, tom 5, PWN, Warszawa.
- Arystoteles [2001], *Polityka*, tłum. L. Piotrowicz, [w:] Arystoteles, Dzieła zebrane, tom 6, PWN, Warszawa.
- Chrysides G.D., Kaler J.H. [1999], *Wprowadzenie do etyki biznesu*, tłum. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa.
- Filek J. [2002], *O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodującego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Filek J. [2004], *Wprowadzenie do etyki biznesu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Filozofia [1970], *Filozofia Grecji i Rzymu. Wybrane teksty z historii filozofii*, PWN, Warszawa.
- Finkelkraut A. [2005], *Niewdzięczność. Rozmowa o naszych czasach*, tłum. S. Królak, Wydawnictwo Sic, Warszawa.
- Frączak P. [2006], *Szkic do historii polskiej ekonomii społecznej*, Teksty, FISE, Warszawa.
- Jonas H. [1996], *Zasada odpowiedzialności*, tłum. M. Klimowicz, Wydawnictwo Platan, Kraków.
- Kant I. [1971], *Uzasadnienie metafizyki moralności*, tłum. M. Wartenberg, PWN, Warszawa.
- Kot S.M., Malawski A., Węgrzecki A. (red.) [2004], *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybutywna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- Machiavelli N. [1997], *Książę*, tłum. W. Rzymowski, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk.
- Mandeville B. [1957], *Bajka o pszczołach*, tłum. A. Glińcanka, W. Chwalewik, PIW, Warszawa.
- Mazur S., Pacut A. [2005], *Ekonomia społeczna i jej wartości konstytutywne*, Teksty, FISE, Warszawa.
- McCoy B.H. [1997], *Przypowieść o sadhu*, [w:] L.V. Ryan, J. Sójka (red.) *Etyka biznesu*, W drodze, Poznań.
- Ossowska M. [1949], *Motywy postępowania. Z zagadnień psychologii moralności*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Smith A. [1954], *Bogactwo narodów*, PWN, Warszawa.
- Smith A. [1980], *Teoria uczuć moralnych*, tłum. D. Petsch, PWN, Warszawa.
- Sowa E. [1976], *Pojęcie pracy w filozofii Stanisława Brzozowskiego*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Spinoza B. [1954], *Etyka*, tłum. I. Myśliński, PWN, Warszawa.

Stirner M. [1995], *Jedyny i jego własność*, tłum. J. i A. Gajlewiczowie, PWN, Warszawa.

Szewczyk J. [1971], *Filozofia pracy*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.

Tischner J. [1981], *Etyka solidarności*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Woleński J., Hartman J. [2008], *Wiedza o etyce*, Wydawnictwo Szkolne PWN, Warszawa-Bielsko-Biała.

TEORIE SOCJOLOGICZNE a ekonomia społeczna

Wprowadzenie

Można pokusić się o stwierdzenie, że ekonomia społeczna jest owocem romansu XX-wiecznej socjologii z neoklasyczną ekonomią; po swoim ojcu (ekonomii) odziedziczyła „ducha kapitalizmu”, po matce (socjologii) większe zainteresowanie ludźmi niż pieniądzem. Powyższe stwierdzenie przypisuje oczywiście socjologii zbyt duże zasługi w procesie wprowadzania w dojrzałość naukową ekonomii społecznej (ponoć sama socjologia nie uzyskała jeszcze pełnoletniości), niemniej jednak intuicja sugeruje nam, że te dwie dziedziny mają ze sobą wiele wspólnego: jeśli nawet nie są skoligacone w linii prostej, to na pewno mają wspólnych przodków.

Socjologia niejednokrotnie inspirowała i pobudzała do krytycznej analizy ekonomię, a także nakłaniała ją do uwzględniania wielości perspektyw w procesie badania gospodarki. Wspomnijmy choćby o teoriach, które były często dyskutowane na gruncie ekonomii, takich jak: koncepcja anomii E. Durkheima, koncepcja gospodarki jako subsystemu społecznego T. Parsonsa, koncepcja gospodarki jako systemu autopoietycznego N. Luhmana [Beckert 1997], czy też prace o gospodarce M. Croziera oraz J. Habermasa [Swedberg 2003].

Warto ponadto zwrócić uwagę na coraz bardziej widoczne zacieranie się granic pomiędzy tymi dwoma dziedzinami, które zauważalne jest m.in. w braku klarownego rozróżnienia zainteresowań badawczych jednej i drugiej dyscypliny. Często trudno jest wyrokować, czy pewna koncepcja nosi jedynie znamiona ekonomicznej teorii społecznej, czy jest to już „czysta” socjologia. Jako przykład można podać choćby socjoekonomię A. Etzoniego, w której uzupełnia się prostą koncepcję kalkulującego podmiotu o elementy kulturowe, społeczne i afektywne, czy Nową Socjologię Ekonomiczną R. Swedberga, który wprost nazywa instytucje ekonomiczne społecznymi konstruktami [Gardawski i in. 2008]. Niektórzy autorzy mówią wręcz o przełomie, który nastąpił w latach 80. XX w., w którym to okresie rozpoczęło się socjalizowanie ekonomii połączone z ekonomizowaniem socjologii [Liagouras 2007].

Związki ekonomii z socjologią na pewno odcisnęły swoje piętno na jednej, jak i drugiej dziedzinie, stymulując do szerszego wykorzystania w pierwszej z nich takich pojęć,

jak zaufanie, normy społeczne, wartości, kultura itp. [Ibidem, s. 63]. Coraz częściej na pierwszy plan analizy procesu gospodarowania wysuwane są czynniki kulturowe i społeczne, które zgodnie z koncepcją V. Zelizer stają się gwarantem lub barierą dla efektywnego gospodarowania [por. Zelizer 1992]. Wzrasta ekonomiczna świadomość znaczenia kapitału społecznego jako najważniejszego czynnika rozwoju gospodarczego oraz skłonność do podkreślania „obywatelskości” jako istoty rozwoju społeczno-gospodarczego krajów zachodnich.

To co łączy socjologię z ekonomią społeczną, to wspólny tym dwóm dziedzinom sprzeciw wobec redukcjonizmu, zbytnio afirmowanego przez ekonomię klasyczną indywidualizmu i tendencji do pomijania społecznego zakorzenienia ludzkich decyzji i działań. W socjologię (tak jak i w ekonomię społeczną) wpisany jest też duch reformatorski, który już od Durkheima i Webera, zwolenników pragmatycznego, a nie czystego liberalizmu, stymulował do poprawy warunków funkcjonowania społeczeństwa, dając zielone światło interwencji publicznej.

W niniejszej części publikacji podjęliśmy próbę uporządkowania wiedzy na temat wzajemnych relacji łączących socjologię z ekonomią społeczną. Problem ten, nkreślony w sposób szeroki, wymaga w pierwszej kolejności zawężenia, po drugie, sprecyzowania o jakie relacje w rzeczy samej chodzi (teoretyczne, metodologiczne bądź jeszcze inne). Z pełną świadomością konsekwencji zbyt redukcjonistycznego spojrzenia na wzajemne związki tych dwóch dziedzin, postanowiliśmy ograniczyć rozważania do omówienia socjologicznych koncepcji teoretycznych, które z dużym prawdopodobieństwem mogły zainspirować ekonomię społeczną do takiego, a nie innego definiowania celów i wyzwań przed nią stojących. Aby uporządkować dalszy wywód, wybraliśmy jedną z definicji celów ekonomii społecznej, na której oparto strukturę niniejszego tekstu. Definicja ta, autorstwa P. Sałustowicza, wymienia cztery kluczowe funkcje ekonomii społecznej. Są to:

1. Generowanie nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub tych, którym grozi społeczna marginalizacja, oferowanie usług w zakresie zawodowego szkolenia i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy (spojrzenie z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy). Cel ten najprościej powiązać z socjologicznymi koncepcjami nierówności społecznych i wykluczenia społecznego (teorie najczęściej zakorzenione są w nurcie socjologii krytycznej).
2. Ekonomia społeczna jako „producent” kapitału społecznego – zadaniem ekonomii społecznej jest „pomnażanie” kapitału społecznego (perspektywa polityki integracji społecznej/spójności). Cel wiąże się bezpośrednio z socjologicznymi teoriami kapitału społecznego.
3. Ekonomia społeczna jako kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego” – dostarczanie usług socjalnych dla jednostek i zbiorowości lub wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny czy publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych (spojrzenie z perspektywy polityki społecznej). Cel wiąże się bezpośrednio z socjologicznymi teoriami dylematów

i pułapek społecznych (teorie najczęściej zakorzenione są w socjologicznych odnogach nurtu teorii racjonalnego wyboru, teorii decyzji, ale też w socjologicznych koncepcjach ludzkiego działania, które zaproponowali Weber, Luhman, Parsons czy A. Giddens).

4. Ekonomia społeczna jako „szkoła demokratyzacji” – proces włączania jednostek i grup społecznych w proces politycznych decyzji [Sałustowicz 2007, s. 12].

O ile trzy pierwsze cele (i ich związki z teorią socjologiczną) wydają się być bezdyskusyjne, o tyle ostatni z nich (demokratyzowanie społeczeństwa), jak pisze J. Hausner [Hausner 2009], stawia zbyt wygórowane oczekiwania przed sektorem ekonomii społecznej. Niemniej jednak, trzy wymienione funkcje są silnie zakorzenione w debacie socjologicznej, jaka miała miejsce w XX w. i która trwa do dzisiaj, mogą posłużyć jako szkielet dla dalszego wywodu na temat socjologicznych korzeni teorii ekonomii społecznej⁴⁶.

1. Pułapki społeczne i „zawodności rynku”

Aby w pełni zrozumieć, dlaczego socjologia zdecydowała się odejść (na przekór ekonomii) od modelu idealnej równowagi rynkowej, należy wspomnieć o tym, co leżało u podstaw tej decyzji, czyli o odmiennej koncepcji człowieka w socjologii i ekonomii.

Większość teorii ekonomicznych głównego nurtu bazuje na założeniu o uniwersalności racjonalności zarówno jednostkowej, jak i instytucjonalnej⁴⁷. Z socjologicznego punktu widzenia zgoda ekonomistów na tak znaczne uproszczenie koncepcji działającego podmiotu i skrajny metodologiczny indywidualizm wprowadza więcej kłopotów niż korzyści, bo prowadzi zazwyczaj do formułowania błędnych wniosków i błędnych interpretacji działań jednostkowych i zbiorowych. Za często nieprawdziwymi prognozami i fałszywymi teoriami ekonomicznymi stoi m.in. zgoda wiodących ekonomistów na interpretację działań ludzkich w oderwaniu od ich społecznego zakorzenienia, bez uwzględniania teraźniejszych i przeszłych relacji, które łączą bądź łączyły indywidua z innymi ludźmi i zbiorowościami. Ta niedoskonałość klasycznej

⁴⁶ Czwarty cel ekonomii społecznej zaproponowany przez Sałustowicza zwraca uwagę na wkład podmiotów ekonomii społecznej w proces demokratyzowania współczesnych społeczeństw. Mimo że jest to funkcja zakrojona nieco na wyrost, nie powinniśmy przejść obok niej obojętnie, zwłaszcza, że i w tym przypadku inspiracją dla takiego określenia celu mogła być debata socjologiczna. Od dłuższego czasu zwraca się w niej uwagę na konieczność wzmacniania obywatelskości współczesnych społeczeństw, ich większą demokratyzację, zapewnienie członkom społeczeństwa możliwości aktywnego udziału w procesach gospodarczych i politycznych. Tak zdefiniowane mechanizmy demokratyzowania społeczeństw stają się nieekonomicznym narzędziem do walki z biedą i wykluczeniem społecznym.

⁴⁷ Racjonalność podmiotu we współczesnej ekonomii jest tak naprawdę jedynie założeniem metodologicznym, pewnym nierzeczywistym konstruktem teoretycznym, który przyjęto w celu uproszczenia procedur badawczych, w tym po to, aby ułatwić dedukcję naukową (jest dokładnie tym samym, czym dla fizyka równia pochyła). Niemniej jednak konstrukt ten w pewnym momencie wyszedł z ram koncepcji teoretycznej i zaczął żyć własnym życiem, narzucając realnemu człowiekowi cechy *homo oeconomicus*.

ekonomii wiąże się ponadto ze zbyt prostym zdefiniowaniem ludzkich motywów działania, które mogą mieć charakter materialny, ale też pozaekonomiczny, mogą być racjonalne w typowym tego słowa znaczeniu, jednakowoż mogą charakteryzować się dużym stopniem irracjonalności, na co wskazywali m.in. Weber, P. Blau czy G. Homans (bodaj najstynniejszą koncepcję – działań celowo i wartościowo racjonalnych⁴⁸ stworzył pierwszy z autorów)⁴⁹.

Rysunek 1. Koncepcja człowieka w ekonomii i socjologii



Źródło: Opracowanie własne.

Nie jest to jedyna słabość teorii ekonomicznych, na co zwraca uwagę M. Granovetter; teorie te zazwyczaj nie tłumaczą, w jaki sposób można sprowadzić indywidualne działania do poziomu instytucji społecznych, zwłaszcza gdy uwzględnimy skomplikowaną sieć relacji, która łączy działające podmioty. Pomijane jest w takiej sytuacji znaczenie kultury, która często traktowana jest jako element niekontrolowany, czynnik sprawczy nagłych zmian sytuacji, nie dających się logicznie wyjaśnić w kategoriach rozwoju wydarzeń [Granovetter 1992]. Zapomina się też o tym, że racjonalność indywidualna

⁴⁸ Działania celowo racjonalne to typowe działania kalkulowane. Działania wartościowo racjonalne nie są racjonalne w klasycznym tego słowa znaczeniu, są natomiast racjonalne z punktu widzenia wartości. Typowym przykładem zachowania wartościowo racjonalnego jest samobójstwo Kamikaze, które wydaje się być alogiczne, jednak jest świadome i skalkulowane (życie w tej kalkulacji staje się mniej cenną wartością niż śmierć za ojczyznę) [Weber 1978].

⁴⁹ Odmienna koncepcja człowieka jest zarazem skutkiem, jak i przyczyną takiego, a nie innego rozumienia społeczeństwa, które dla socjologa jest bytem *sui generis*, dla ekonomisty jest prostą sumą cech poszczególnych jednostek, podlegającą dokładnie tym samym regułom, które leżą u podstaw wolnego rynku. Porządek społeczny, w ujęciu drugiej z nauk można więc potraktować jako pochodną gospodarki, wytwór rynku, w przypadku socjologii to gospodarka jest uzależniona od systemu społecznego będąc jego częścią (subsystemem).

nie zawsze prowadzi do racjonalności społecznej, zatem działając tak jak nakazuje Smith nie zawsze przyczynimy się do zaspokojenia potrzeb społecznych, a wręcz często pogłębiać będziemy poziom społecznego niezaspokojenia⁵⁰.

Ostatnia z wymienionych kwestii wiąże się z ważnym problemem, który jest dyskuutowany intensywnie na gruncie socjologii, a także z jedną z nadmienionych funkcji sektora ekonomii społecznej. Chodzi w tym przypadku o problem zawodności rynku, który w socjologii jest analizowany nierozłącznie z zagadnieniem pułapek społecznych oraz o trzecią funkcję wymienioną we wprowadzeniu, jaką jest kompensacja „zawodności rynku i państwa socjalnego”.

Przytoczmy kilka przykładów klasycznych pułapek i dylematów społecznych ilustrujących, w jaki sposób dochodzi do napięć pomiędzy interesem jednostki i kolektywu, które powodują, że indywidualne decyzje aktorów mogą przyczynić się do tragedii społecznej. Istnym koniem trojańskim współczesnych społeczeństw są liczne pułapki „brakującego bohatera”. Wyobraźmy sobie sytuację, że jedziemy samochodem w niezwykle długim korku. Po mniej więcej godzinie dojeżdżamy do miejsca, w którym jest zlokalizowana przyczyna zatoru drogowego, a jest nią kierowca, któremu zepsuł się samochód, a który nie jest w stanie sam zepchnąć pojazdu na pobocze (np. z powodu zbyt wysokiego krawężnika). Co robimy w takiej sytuacji? Zapewne szczęśliwi, że wreszcie udało nam się minąć przeszkodę, jedziemy dalej szybko zapominając o osobach, które nadal stoją w korku. Kolejnym przykładem jest dylemat wspólnego pastwiska, który udowadnia, w jaki sposób za sprawą indywidualnej racjonalności obniża się, a nawet zanika racjonalność społeczna. Dylemat ten w sposób obrazowy ilustruje problemy, jakie może napotkać społeczność, jeśli właściwie nie skoordynuje konsumpcji dóbr publicznych o charakterze skończonym (wyczerpywalnym) [Hankiss 1986]. Do takich dóbr należą, przykładowo: środowisko i zasoby naturalne, zdrowie, bezpieczeństwo, porządek moralny, kultura, czy też wiedza [Chlebuś 2001]. Inne „zawodności rynku” oraz pułapki społeczne [Van Vugt 2009; Hankiss 1986; Axelrod 1984; Kollock 1998], szeroko omawiane zarówno w literaturze socjologicznej, jak i ekonomicznej, takie jak problem „pasażera na gapę” czy „negatywnej selekcji kadr”, pokazują, że istnieje szeroki obszar nieefektywności działań zbiorowych, który powinien zostać zagospodarowany przez instytucje publiczne lub podmioty, których działanie jest ukierunkowane w większym stopniu na wartości, w mniejszym zaś na efektywność ekonomiczną.

Takimi podmiotami są przedsiębiorstwa społeczne. Pełnią one zazwyczaj funkcje uzupełniające względem klasycznych przedsiębiorstw, najczęściej wykonujące te zadania, które są „rynkowo nieopłacalne” dla konkurujących ze sobą na zasadach wolnorynkowych podmiotów. Równocześnie działają one na korzyść innych firm,

⁵⁰ Mamy w tym przypadku na myśli główny nurt ekonomii, który – i tu trzeba oddać należne ekonomistom – jest bardzo często krytykowany i to wewnątrz dziedziny. Zwróćmy uwagę choćby na silną krytykę koncepcji *homo oeconomicus* na gruncie niemieckiej szkoły historycznej czy amerykańskiego instytucjonalizmu [por. Beckert 1997].

bo redukują wykluczenie określonych grup z życia społeczno-gospodarczego, tym samym powodując rozwój i rozszerzanie się rynku [Hausner i in. 2007]. Koncepcja ekonomii społecznej ufundowana jest na twierdzeniu o ułomności wolnego rynku, który mimo słynnej apoteozy Smitha czasem traci swoją sprawność, zmniejszając, a nie zwiększając skuteczność działania ludzi i instytucji. Jej celem fundamentalnym jest kompensowanie skutków najróżniejszych „usterek i zawodności rynkowych”, jak np.: bezrobocie, nierówny dostęp do dóbr społecznie cenionych i usług socjalnych, brak pełnej informacji, który zwiększa prawdopodobieństwo pojawienia się pułapek społecznych, niepewność oraz problem z partycypacją w „produkcji” dóbr publicznych. Socjologia dostarcza ekonomii społecznej nie tylko inspiracji dla takiego skonkretyzowania celu, ale też dowodzi, że cel ten posiada istotne społeczne uzasadnienie.

2. Socjologia krytyczna a ekonomia społeczna

Nie jest tak, że socjologia zawsze stawiała w obronie słabych i uciśnionych⁵¹. Natomiast zawsze interesowała się tym, jakie czynniki stoją za sukcesem i porażką określonych grup społecznych oraz jakie okoliczności społeczne sprzyjają sukcesowi zawodowo-finansowemu jednostek. Od zawsze też zmagala się z koniecznością skonceptualizowania i zoperacjonalizowania pojęcia nierówności społecznych⁵², a także uzasadniania celowości i sprawiedliwości procesu różnicowania dostępu do cenionych zasobów. Tworzono zatem na gruncie socjologii koncepcje struktury społecznej merytokratyczne, funkcjonalne czy konfliktowe, definiując odmiennie sens nierówności społecznych i stratyfikacji – raz rozumiejąc je jako stan naturalny, zależny od indywidualnych talentów (teorie merytokratyczne), pełniący ważne funkcje społeczne (teorie funkcjonalne), innym razem zwracając uwagę na instytucjonalny proces reprodukcji nierówności społecznych, choćby za pomocą systemu edukacji (teorie konfliktowe).

Problem wykluczenia społecznego najczęściej analizowany jest przez socjologów w perspektywie makro, choć dużą część teoretyków interesują też indywidualne i grupowe konsekwencje marginalizacji społecznej. W początkowym okresie rozwoju myśli teoretycznej (do lat 80. XX w.) nierówność społeczną łączono zazwyczaj z czysto ekonomicznym pojęciem klasy społecznej⁵³, w chwili obecnej zwraca się większą

⁵¹ Na dowód tak sformułowanej tezy, można przytoczyć choćby słynną koncepcję K. Daviesa i W. Moora, w której autorzy traktują system stratyfikacji jako układ zróżnicowanych nagród, którego głównym zadaniem jest przekonanie do podjęcia wzmoczonego wysiłku celem zdobycia kompetencji niezbędnych do wykonywania zawodu o wysokiej społecznej doniosłości funkcjonalnej. W opinii tych autorów tylko istnienie nierówności społecznych stanowi motywację do kształcenia się i do podjęcia trudu samodoskonalenia, nierówności te są zatem w pełni funkcjonalne i społecznie użyteczne.

⁵² Na gruncie socjologii nierówność społeczna jest najczęściej definiowana jako nierówny dostęp do dóbr i wartości społecznie pożądaných (takich jak władza, bogactwo, prestiż czy praca), który charakteryzuje wybrane grupy społeczne.

⁵³ Klasa społeczna była najczęściej charakteryzowana jako określone miejsce w strukturze społecznej, które zostało wyznaczone poprzez porządek ekonomiczny.

uwagę na czynniki powiązane w sposób pośredni z sytuacją rynkową jednostki, dodając do pojęcia wykluczenia ekonomicznego aspekt społeczny, zawierający w sobie zarówno wykluczenie kulturowe, zdrowotne, związane z określonym, narzuconym stylem życia, jak i czysto ekonomiczne. Na dalszy plan analiz teoretyczno-empirycznych odchodzą nierówności klasowe, a coraz częściej podnoszone są kwestie nierówności religijnych, rasowych, kulturowych, seksualnych czy związanych z płcią kulturową (niejednokrotnie analizowane w kontekście rynku pracy) [Tonkiss 2006, s. 158].

Znaczna część koncepcji teoretycznych zaangażowanych w walkę z wykluczeniem społecznym jest zakorzeniona historycznie w nurcie socjologii krytycznej, która zakłada nie tylko aktywność poznawczą badacza, ale przede wszystkim ukierunkowanie jego praktycznych działań na zmianę otaczającej go rzeczywistości (socjolog zobowiązany jest do wartościowania i oceny świata społecznego). Przedstawiciele tego kierunku aspirują do zgłębienia prawdy, która kryje się pod powierzchnią oficjalnie obowiązujących koncepcji, prawdy trudno poznawalnej, bo niejednokrotnie ukrytej pod przykryciem dominującej ideologii, narzuconej przez grupy będące u władzy. Tak jak Marks postulują większe zaangażowanie badaczy w uświadamianie społeczeństwa, jak A. Gouldner domagają się otwartego opowiadania się badaczy za określonymi wartościami i w imieniu określonych grup pokrzywdzonych, jak Habermas zgłasza potrzebę dialogu społecznego na tematy współcześnie istotne [Szacki 2006]. Socjologowie krytyczni zwracają często uwagę na brak sprawiedliwości rynkowej oraz świadome ograniczanie słabszym grupom dostępu do atrakcyjnych pozycji zawodowych. Przykładem takiej koncepcji jest choćby teoria praw płci kulturowej J.S. Chafetz, która identyfikuje czynniki zaniżonej pozycji rynkowej kobiet zarówno na poziomie makro (przymus związany z podziałem pracy, społeczne definicje płci kulturowej, ideologie, normy i stereotypy płci), jak i mikro (władza płci w rodzinie, grupie szkolnej, rówieśniczej itp.). Autorka nie ogranicza się jednak jedynie do suchej prezentacji faktów, ale kładzie nacisk na zmianę świadomości, mentalności i przeciwstawienie się dominującym definicjom płci, postuluje samoorganizację, w tym tworzenie ruchów politycznych i zabieganie o poparcie elit w procesie wyrównywania szans rynkowych kobiet i mężczyzn [Chafetz 1990]. Sposób myślenia przedstawicieli nurtu krytycznego jest zbieżny ze sposobem pojmowania świata przez wielu reprezentantów ekonomii społecznej. W jednym i w drugim przypadku podkreśla się brak zgody na stan zastany, postuluje się konieczność podjęcia działań zaradczych, które zwiększyłyby szanse życiowe, w tym i zawodowe osób zagrożonych wykluczeniem.

Tym co odróżnia socjologię od ekonomii jest skłonność socjologów do rozpatrywania problemu wykluczenia rynkowego z perspektywy kulturowej; stosując takie podejście najczęściej wspomina się o istnieniu tzw. kultury ubóstwa [Byrne 2005, s. 24], która w dużym stopniu jest odpowiedzialna za wielopokoleniowe wykluczenie społeczne i ekonomiczne⁵⁴. Socjolog – analizując problem bezrobocia – będzie kładł nacisk za-

⁵⁴ Klasycznym przykładem dominacji kultury ubóstwa na danym terenie jest casus podklasy (*underclass*) szeroko omawiany w literaturze anglojęzycznej [por. Domański 1998; Bauman 1998; Bauman 2005].

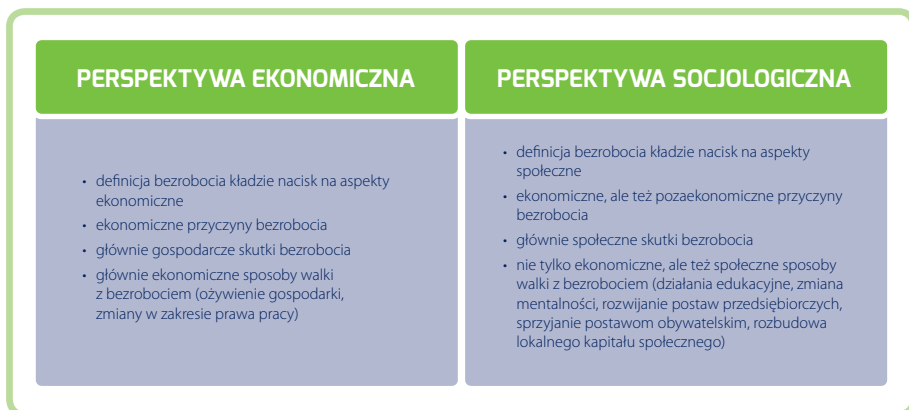
równy na społeczne przyczyny pozostawania bez pracy (płeć, pochodzenie społeczne, przynależność klasowa, pozycja społeczna rodziców, zawód, typ kultury dominującej w danym społeczeństwie itp.), jak i na społeczne konsekwencje wykluczenia zawodowego (np. wykluczenie z życia społecznego, z uczestnictwa w typowych stosunkach społecznych, problemy z określeniem własnej pozycji społecznej itp.). Analizując z perspektywy kulturowej społeczne przyczyny wykluczenia rynkowego, socjologia, a za nią ekonomia społeczna, kładzie nacisk na funkcjonowanie stereotypów kulturowych, które – jak to jest np. w przypadku kobiet – zaniżają szansę znalezienia pracy na stanowiskach typowo męskich [Frączek i in. 2010], a także zwraca uwagę na czynniki o charakterze mezo (środowiskowe, lokalne) i mikro (grupowe), takie jak wzory zachowań, wartości, style życia, które mogą ograniczać aktywność zawodową członków określonych grup.

Teoretycy ekonomii społecznej bliżsi są socjologom także w tym, że w zasięgu ich zainteresowań leżą nie tylko czysto ekonomiczne, ale też społeczne konsekwencje wykluczenia rynkowego określonych grup społecznych. W opinii większości socjologów, bezrobocie odciska swoje piętno nie tylko na najmniejszych komórkach społecznych (takich jak np. rodzina), ale też stygmatyzuje społeczności lokalne sprzyjając ich gettoizacji. Wystarczy podać przykłady funkcjonowania biednych dzielnic w okolicach dużych aglomeracji miejskich (w obu Amerykach), wsi popegeerowskich czy bloków i obszarów socjalnych⁵⁵.

Odmienne są też metody zaradcze, które proponowane są przez ekonomistów i socjologów (i w tym przypadku ekonomia społeczna, pewnie ze względu na swoją silną koncentrację na środowisku lokalnym, wzoruje się w większym stopniu na socjologii). Ekonomiści proponują głównie ekonomiczne sposoby walki z bezrobociem, socjologowie kładą nacisk na konieczność uruchomienia potencjałów tkwiących w danej społeczności – czy to przez działania edukacyjne, polegające na rozwijaniu postaw przedsiębiorczych, zmianie mentalności, czy też przez pełniejsze zaangażowanie członków społeczności we wspólne działania, które, z jednej strony, kształtują postawy obywatelskie, z drugiej natomiast spajają społeczność wzmacniając jej więzi.

⁵⁵ Interesującym przykładem jest dzielnica Craigmillier w Edynburgu, do której przesiedlono, budując bloki socjalne, znaczną część osób pochodzących z rodzin patologicznych. W latach 90. dzielnica ta miała tak złą renomę (zresztą do dnia dzisiejszego renoma ta nie jest najlepsza), że mieszkając w jej obrębie zdecydowanie trudniej było znaleźć pracę, nawet samemu nie przynależąc do grupy osób zagrożonych wykluczeniem.

Rysunek 2. Perspektywa socjologiczna i ekonomiczna w procesie analizy problemu bezrobocia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Karwińska 2007, s. 245-247].

To co w najprostszy sposób odróżnia socjologię od innych nauk społecznych, to przede wszystkim ściśle zorientowanie nie tyle na indywidualną osobę, co na pewne kategorie i zbiorowości społeczne (przykładowo, omawiane nierówności w ujęciu socjologicznym będą dotyczyły szerszych zbiorowości, a nie pojedynczych ludzi). To co jest wspólne dla socjologii i ekonomii społecznej, to rozczarowanie skutkami wdrażania koncepcji państwa opiekuńczego [Tonkiss 2006; Bauman 2005] i chęć szukania alternatywnych rozstrzygnięć dla problemów, których nie rozwiązuje państwo. Zarówno pierwsza, jak i druga dyscyplina, proponując ścieżki rozwoju społecznego, bazuje na pokrewnych, wymienionych powyżej założeniach.

3. Ekonomia społeczna jako „manufaktura” kapitału społecznego – inspiracje socjologiczne

Przedsiębiorstwa społeczne pełnią, oprócz już nadmienionych, szereg funkcji, które nieco upraszczając, można sprowadzić do wspólnego mianownika, nazywając je celami ukierunkowanymi na rozwój kapitału społecznego społeczności lokalnych oraz samych instytucji ekonomii społecznej. I w tym przypadku inspiracją do takiego wyznaczenia kierunku działań podmiotów ekonomii społecznej była zapewne symbioza socjologii z ekonomią, której owocem jest szereg prac teoretycznych i empirycznych poświęconych kwestiom społeczno-gospodarczego znaczenia tegoż kapitału. Warto na wstępie dodać, że o ile wprowadzenie do ekonomii pojęcia kapitału społecznego spowodowało prawdziwy przełom teoretyczno-badawczy, o tyle w przypadku socjologii nie zrewolucjonizowało ono sposobu postrzegania znaczenia dynamiki relacji wewnątrzśrodowiskowych. Wystarczy przypomnieć za A. Portesem, że już Durkheim w swojej koncepcji anomii społecznej, tak jak i Marks w idei klasy w sobie i klasy dla siebie zawarli socjologiczny aksjomat, który głosi, że uczestnic-

two w grupach społecznych generuje pozytywne skutki zarówno dla jednostki, jak i szerszej społeczności [Portes 1998, s. 2].

Termin kapitał społeczny jest definiowany na gruncie socjologii w zależności od przyjętej perspektywy teoretycznej jako⁵⁶: „zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania [Putnam i in. 1995], zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiający im skuteczne współdziałanie [Fukuyama 2003, s. 169], czy zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, jakie związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu [Bourdieu 1986]”. Definicje te ujawniają dwie, dominujące orientacje teoretyczne, które wyznaczyły sztandarowy sposób rozumienia interesującego nas pojęcia przez socjologów, jako:

- z jednej strony, sieć wzajemnego zaufania, norm społecznych, lojalność i wzajemność, umiejętność współpracy w obrębie organizacji i grup społecznych, kluczowy wyznacznik społeczeństwa obywatelskiego (R. Putnam, Fukuyama, J. Coleman) [Temple 2001; Bertin, Sirven 2006],
- z drugiej strony, zasób, który nie tyle jest wartością samą w sobie, ale raczej sprawnym narzędziem do pozyskania innych cennych dóbr, środków służący dominacji społecznej, wzmacniający gwałt symboliczny, indywidualna przewaga konkurencyjna i narzędzie wykluczania społecznego (P. Bourdieu).

Pierwszy sposób rozumienia pojęcia kapitał społeczny zawsze posiada konotację pozytywną (tak pojmowany kapitał ułatwia współzycie między ludźmi i grupami), jak pisał K. Arrow zaufanie, tak jak lojalność i prawdomówność uzyskuje status wartości ubocznej, zwiększając wydajność systemu generuje realny, policzalny zysk ekonomiczny [Arrow 1999]. W przypadku koncepcji kapitału społecznego Bourdieu pozytywny sens pojęcia nie jest już tak jednoznaczny, bo, po pierwsze, kapitał ten jest zasobem ograniczonym (jedne grupy posiadają do niego szerszy dostęp, inne węższy), po drugie, może stać się sprawnym narzędziem wykluczania określonych grup z konsumpcji dóbr społecznie cenionych [Fine 2001]. Przykładowo, członkostwo w partiach politycznych jest formą kapitału społecznego, który dzielony jest w sposób nierówny i ograniczający dostęp do niego niektórych grup społecznych (np. kobiet, mniejszości narodowych, seksualnych), kapitał ten w dalszej perspektywie może być wykorzystywany przez klasy dominujące (posiadające dostęp do władzy) w celu maksymalizowania za jego pomocą innych kapitałów (np. kapitału materialnego, wiedzy, kulturowego), choćby poprzez odpowiednie decyzje polityczne, w tym zmianę prawa [Bourdieu 1984; Bourdieu 2005]. Podobnie jak Bourdieu, na negatywne konsekwencje maksymalizowania kapitału społecznego wybranych grup społecznych zwraca uwagę Portes. Zgodnie z jego koncepcją zasób ten jest

⁵⁶ Na gruncie nauk społecznych kapitał społeczny jest definiowany przez przedstawicieli poszczególnych dziedzin w odmienny sposób. Przykładowo, antropologowie tłumaczą go w kontekście wrodzonych instynktów do zrzeszania się, socjologowie podkreślają funkcje norm społecznych, zaufania i zaangażowania obywatelskiego, ekonomiści interpretują go w odniesieniu do racjonalnego wyboru w zakresie kooperacji [por. The Well-being 2001].

często wykorzystywany jako narzędzie wykluczania osób i grup, czy jak w przypadku organizacji przestępczych, takich jak mafia, staje się skutecznym środkiem przymusu wywieranego na członków danej społeczności [Portes 1998].

Kapitał społeczny wpisany w koncepcję ekonomii społecznej można porównać, tak jak zrobił to Fukuyama [Fukuyama 2003] 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. Zmniejsza więc koszty transakcji, głównie te związane z kontrolą pracy partnerów, skracając czas potrzebny do finalizacji działania. Tak ujęty kapitał w koncepcji Putnama przyjmuje formę wiążącego kapitału społecznego (*bonding*), który spaja relacje pomiędzy członkami jednej grupy społecznej (w tym przypadku konkretnego podmiotu ekonomii społecznej). Niemniej ważny okazuje się także tzw. kapitał pomostowy (*bridging*) odnoszący się do sieci powiązań pomiędzy osobami należącymi do różnych społeczności (tzw. partnerami społecznymi, lokalnymi) [Putnam 2002].

Jednak nie są to jedyne funkcje kapitału społecznego. Ważne, lecz często pomijane przez ekonomistów, są skutki natury nie tyle grupowej co indywidualnej, które wiążą się choćby ze wzrostem zadowolenia z członkostwa w danym zespole/organizacji. Można zatem powiedzieć, 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 [Brui 2004; Heliwell 2001; Heliwell, Putnam 2004] (wskaźnikami braku kapitału społecznego jest przykładowo: zwiększona liczba samobójstw, przestępstw czy rozwodów) [Fukuyama 2003]. Jest więc nie tylko wartością ekonomiczną, ale też wartością autoteliczną [por. Sobel 2002].

Ekonomii społecznej (tak zresztą jak teorii ekonomii w ogóle) bliżej jest do pierwszego sposobu definiowania kapitału społecznego, który podkreśla pozytywne konsekwencje wzmocnienia więzi i zaufania w obrębie społeczności lokalnych. Na to zwracają uwagę Hausner, N. Laurisz i S. Mazur – przedsiębiorczość społeczna (ale też szerzej ekonomia społeczna) bazuje na kapitale społecznym ukształtowanym w ramach określonej społeczności lokalnej [Hausner i in. 2007]. Relacja pomiędzy ekonomią społeczną a społecznością ma jednak charakter obustronny, wręcz symbiotyczny, nie jest bowiem tak, że to jedynie ekonomia społeczna czerpie zyski ze społeczności, ale równocześnie społeczność jest konsolidowana dzięki inicjatywom podmiotów ekonomii społecznej. Podmioty te winny sprzyjać integracji grupowej, zwiększeniu poziomu wzajemnego zaufania, uczciwości i lojalności, mobilizować do współpracy, tym samym generując tzw. wartości uboczne (cenne zarówno ze społecznego, jak i ekonomicznego punktu widzenia). W takim ujęciu przedsiębiorstwa społeczne to nie tylko klasycznie rozumiane firmy, ale przede wszystkim określone projekty społeczne, realizowane wspólnie przez menedżerów, wolontariuszy, pracowników, klientów, ale też lokalne/regionalne instytucje publiczne i organizacje obywatelskie.

Jak zostało nadmienione, socjologiczne koncepcje kapitału społecznego można powiązać w dwojaki sposób z celami funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej (podmiotów ES). Po pierwsze, same podmioty ES, aby zwiększyć skuteczność działania, powinny charakteryzować się wysokim poziomem kapitału społecznego, współpracując w ramach grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów [por. Fukuyama 1997]. Zapewnić ma to m.in. specyficzna organizacja tych podmiotów, która powinna sprzyjać wytworzeniu się raczej płaskiej, bazującej na podobieństwie postaw, struktury przedsiębiorstwa.

Po drugie, działania instytucji ekonomii społecznej bardzo często są ukierunkowane na konkretne społeczności lokalne/regionalne, na ich mobilizację do aktywności społecznej i gospodarczej, działają zatem na rzecz zwiększenia kapitału społecznego wspólnot lokalnych. Jak pisze Fukuyama: „Zdolność łączenia się w grupy zależy od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje i podziela zbiór norm i wartości, oraz od tego, na ile członkowie tej społeczności potrafią poświęcić indywidualne dobro dla dobra grupy. Z faktu podzielenia poglądów i wartości wywodzi się zaufanie, które stanowi (...) istotną i wymierną wartość ekonomiczną” [Ibidem, s. 20]. Działanie podmiotów ES powinno więc dowodzić, że niejednokrotnie poświęcenie dobra indywidualnego na rzecz zbiorowości przynosi korzyści sumarycznie większe niż działanie ukierunkowane na prosto rozumianą, kalkulowaną racjonalność indywidualną, że wzrost zaufania i lojalności względem naszych sąsiadów przynosi wymierne korzyści nam samym, jak i regionom, które zamieszkujemy, m.in. zwiększając efektywność wykorzystania kapitału ludzkiego [Gorzela 2006].

Zakończenie

Warto jeszcze raz, na koniec, przypomnieć, że związki pomiędzy socjologią i ekonomią społeczną mają charakter obustronny. Nie można więc nazwać wprost socjologii matką ekonomii społecznej, a ekonomii społecznej dzieckiem socjologii. Należy jednak pamiętać, że dziedziny te przenikają się nieustannie, inspirując się nawzajem. Ta swoista symbioza dwóch wydawałoby się odmiennych dziedzin potwierdza się we wspólnych założeniach teoretyczno-badawczych, takich jak, przykładowo:

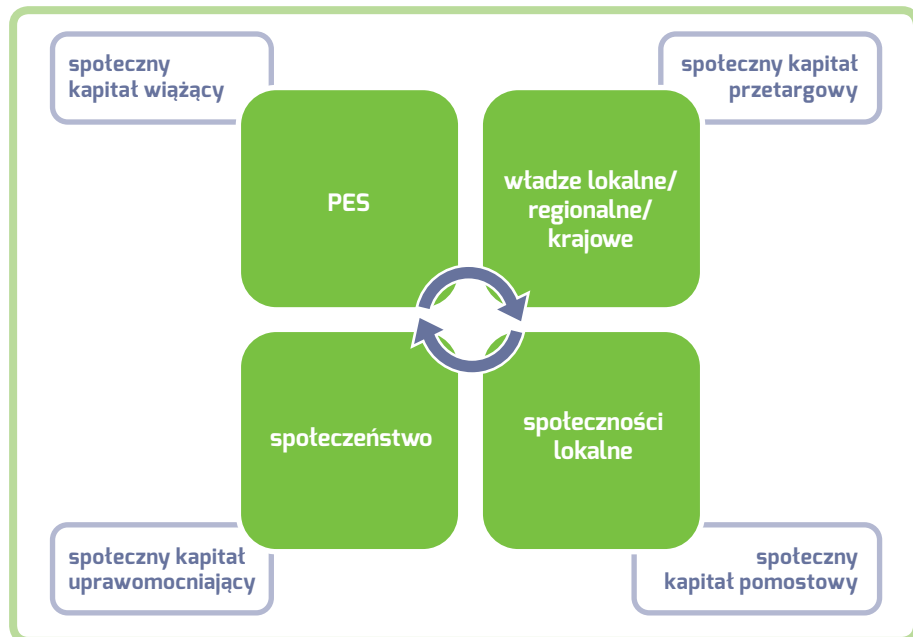
- odejście od zbyt redukcjonistycznej koncepcji *homo oeconomicus*, w stronę koncepcji człowieka zakorzenionego społecznie,
- silna koncentracja na środowisku lokalnym,
- uwzględnienie aspektów kulturowych, norm, wartości, zaufania – jako istotnych czynników rozwoju społecznego,
- rozczarowanie efektami wdrażania idei państwa opiekuńczego oraz wynikająca z tego stanu perspektywa krytyczna w procesie interpretowania rzeczywistości społecznej i ukierunkowanie na jej zmianę.

Nie jest też tak, że nakreślona w niniejszym tekście wspólna perspektywa teoretyczno-badawcza socjologii i ekonomii społecznej ma charakter skończony. W ramach podsumowania powyższych rozważań można wymienić przykładowe, potencjalne kierunki dalszych inspiracji socjologicznych. Jednym z nich jest choćby lepsze ustrukturyzowanie

w obszarze ekonomii społecznej rodzajów kapitału społecznego, który przez podmioty ES powinien być maksymalizowany, a także podjęcie dyskusji na temat możliwości i potencjalnych skutków intensyfikacji działań w tym obszarze. Mówiąc bardziej dobitnie, przed ekonomią społeczną w chwili obecnej stoi wyzwanie opracowania sposobów implementacji i ewentualnego przekształcenia teorii socjologicznych, tak aby stały się użyteczne dla celów zgłębiania problemów dla niej specyficznych. Przykładem takiego działania może być choćby poniższa, wstępna klasyfikacja kapitałów społecznych, które są wytwarzane w ramach relacji społecznych łączących różnych aktorów zbiorowych:

1. Na linii: podmioty ekonomii społecznej a inne podmioty należące do tej samej kategorii instytucji (efekt: wzrost efektywności współpracy w obrębie sektora) – tzw. społeczny kapitał wiążący.
2. Na linii: podmioty ekonomii społecznej a władze regionu (efekt: wzmocnienie siły przetargowej instytucji, w tym jej wpływu na budowanie polityki rozwoju regionalnego/lokalnego) – tzw. społeczny kapitał przetargowy.
3. Na linii: podmioty ekonomii społecznej a społeczności lokalne (efekt: wzrost szans na uzyskanie zamierzonego efektu podjętych działań) – tzw. społeczny kapitał pomostowy.
4. Na linii: podmioty ekonomii społecznej a społeczeństwo (efekt: wykreowanie pozytywnego wizerunku podmiotów ES, legitymizacja społeczna działań podmiotów należących do tej kategorii) – tzw. społeczny kapitał uprawomocniający.

Rysunek 3. Propozycja podziału na typy kapitału społecznego podmiotów ekonomii społecznej



Kolejną inspiracją dla ekonomii społecznej mogą stać się socjologiczne badania nad negatywnymi konsekwencjami nadmiernego wzmacniania kapitału społecznego określonych grup. Problem ten, mamy wrażenie, jest nieobecny w debacie naukowej na temat przedsiębiorczości społecznej, coraz częściej jednak pojawia się w dyskusji działających w tym obszarze praktyków. Zważywszy na silne związki i wzajemne inspiracje socjologii i ekonomii, a także na coraz częstsze głosy podnoszone w kwestii nie zawsze społecznie produktywnego wykorzystania funduszy skierowanych do sektora ekonomii społecznej, najpewniej temat negatywnych konsekwencji nadmiernego wzmacniania kapitału społecznego wybranych jednostek stanie się motywem przewodnim dyskursu nad dalszym kierunkiem rozwoju sektora ekonomii społecznej.

Literatura

- Arrow K.J. [1999], *Observations on Social Capital*, [w:] P. Dasgupta, I. Serageldin (red.), *Social Capital: A Multifaced Perspective*, The World Bank, Washington D.C.
- Axelrod R.A. [1998], *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Bauman Z. [1998], *Zbędni, niechciani, odrzuceni – o biednych w zamożnym świecie*, „Kultura i społeczeństwo”, nr 2.
- Bauman Z. [2005], *Work, Consumerism, and the New Poor*, Open University Press, Berkshire.
- Beckert J. [1997], *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*, Princeton of University Press, Princeton, Oxford.
- Bertin A.L., Sirven N. [2006], *Social Capital and the Capability Approach. A Social Economic Theory* [w:] B.J. Clary, W. Dollfsma, D.M. Figart (red.), *Ethics and The Market. Insights form social economics*, Routledge, New York.
- Bourdieu P. [1984], *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*, Harvard University Press, Harvard.
- Bourdieu P. [1986], *The Forms of Capital*, [w:] J. Richardson (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood, New York.
- Bourdieu P. [2005], *The Social Structure of the Economy*, Polity Press, Cambridge.
- Bruni L. [2004], *A History of Happiness in Economics*, Routledge, London, New York.
- Byrne D. [2005], *Social Exclusion*, Open University Press, Berkshire.
- Chafetz J.S. [1990], *Gender Equity: An Integrated Theory of Stability and Change*, Sage, Newbury Park, Calif.
- Chlebuś M. [2011], *Gry globalne i lokalne. Rozważania nad naturą i przyczynami ubóstwa narodów* (<http://www.chlebus.eco.pl/POWERS/Gry.htm>, 29.04.2011).
- Domański H. [1998], *Polska underclass?*, „Wiadomości kulturalne”, nr 7.
- Fine B. [2001], *Social Capital versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, Routledge, London, New York.
- Frączek M., Jelonek M., Keler K., Krupnik S., Laurisz N., Worek B. [2010], *Tom VIII: Dyskryminacja w procesie rekrutacji? Płeć i inne determinanty zaniżonych szans rynkowych Polaków*, [w:] J. Górniak, S. Mazur (red.), *Analiza wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród przedsiębiorców w ramach projektu*

- Obserwatorium Regionalnych Rynków Pracy Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej, Obserwatorium Regionalnych Rynków Pracy Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa.
- Fukuyama F. [1997], *Zaufanie*, PWN, Warszawa.
- Fukuyama F. [2003], *Kapitał społeczny*, [w:] L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Gardawski J., Gilejko L., Siewierski J., Towalski R. [2008], *Socjologia gospodarki*, Difin, Warszawa.
- Gorzelać G. [2006], *Ocena strategii rozwoju regionu – wykorzystanie modelu czterech kapitałów na przykładzie województwa lubuskiego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 3.
- Granovetter M. [1992], *The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A social Structural View*, [w:] M. Granovetter, R. Swedberg (red.), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.
- Hankiss E. [1986], *Pałapki społeczne*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Hausner J. [2009], *Social Economy and Development in Poland*, [w:] A. Amin (red.), *The Social Economy. International perspectives on economic solidarity*, Zed Books, London, New York.
- Hausner J., Laurisz N., Mazur S. [2007], *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Heliwell J. [2001], *Social Capital, The Economy and Well-Being*, „The Review of Economic Performance and Progress, The Longest Decade: Canada in the 1990s”, No. 1.
- Helliwell J., Putnam R.D. [2004], *The Social Context of Well-Being*, *Philosophical Transactions of the Royal Society* (London), Series B.
- Karwińska A. (red.) [2007], *Odkrywanie socjologii*, PWN, Warszawa.
- Kollock P. [1998], *Social Dilemmas: Anatomy of Cooperation*, „Annual Review of Sociology”, No. 24.
- Liagouras G. [2007], *Economics and Sociology in the Transition from Industrial to Post-industrial Capitalism*, [w:] S. Ioannides, K. Nielsen (red.), *Economics and the Social Sciences. Boundaries, Interactions and Integration*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.
- Portes A. [1998], *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology”, No. 24.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y. [1995], *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa.
- Putnam R.D. (red.) [2002], *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press, Oxford.
- Śaustowicz P. [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 2.
- Sobel J. [2002], *Can We Trust Social Capital?*, „Journal of Economic Literature”, nr XL.
- Swedberg R. [2003], *Principles of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, Oxford.
- Szacki J. [2006], *Historia myśli socjologicznej (Wydanie nowe)*, PWN, Warszawa.
- Temple J.R.W. [2001], *Growth Effects on Education and Social Capital in OECD Countries*, Discussion Paper, No. 01/520, OECD 2001.
- The Well-being [2001], *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, OECD, Paris.
- Tonkiss F. [2006], *Contemporary Economic Sociology. Globalization, Production, Inequality*, Routledge, London, New York.
- Van Vugt M. [2009], *Averting the Tragedy of the Commons: Using Social Psychological Science to Protect the Environment*, „Current Directions in Psychological Science”, No. 18.

Weber M. [1978], *Economy and Society. An Outline of Interpretive Sociology*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London.

Zelizer V. [1992], *Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America*, [w:] M. Granovetter, R. Swedberg (red.), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.

ROZDZIAŁ II.

Modele ekonomii społecznej

(es)

KONTYNETALNY MODEL EKONOMII SPOŁECZNEJ

Wprowadzenie

Termin i koncepcja „ekonomii społecznej” mają europejskie pochodzenie⁵⁷. Mimo to w rzeczywistości nie istnieje jeden wszechstronny, charakteryzujący całą Europę jej model. Rozwój sektora ekonomii społecznej lub jak sugerują badacze sektora gospodarki społecznej nie przebiegał zgodnie z uniwersalnymi prawidłowościami, zależał od uwarunkowań historycznych, krajowych polityk publicznych, kontekstu lokalnego, dlatego w poszczególnych państwach i regionach Europy funkcjonują różne jego odmiany, modele narodowe [Mapa 2008; Daniele 2007]. S. Mertens i H.K. Anheier zwracają uwagę, że francuskie pojęcie *économie sociale* znacznie przybliża ten sektor do spółdzielni i gospodarki wspólnotowej, natomiast niemiecka koncepcja pomocniczości akcentuje prywatne świadczenie usług społecznych i polityczną decentralizację, zaś włoskie pojęcie asocjacionalizmu oraz szwedzka koncepcja ruchów o szerokim zapleczu społecznym odwołują się do lokalnej pracy organizacyjnej, kreowania wspólnot i demokratycznej inkluzji. Za tymi koncepcjami kryją się swoiste tradycje współzależności państwa i społeczeństwa oraz relacji pomiędzy trzecim sektorem i całą gospodarką [Anheier, Mertens 2006, s. 72-73].

Łatwo zauważyć odmienne rozumienie terminu ekonomia społeczna na północy i na południu kontynentu – można wskazać dwa modele ekonomii społecznej, tj. kontynentalny i anglosaski.

Shukając wspólnego mianownika działań dla inicjatyw z zakresu gospodarki społecznej realizowanych w kontynentalnej części Europy, należy odnieść się do uwarunkowań politycznych i kulturowych europejskiego modelu społecznego (ang. *European Social Model*), tradycji tworzenia prawa (*civil law*), a także sposobów i celów organizowania się społeczeństwa na kontynencie.

W Europie, a zwłaszcza w tradycji francuskiej, organizacje trzeciego sektora uważane są za zbiorową siłę społeczną wytwarzającą solidarność i postawę uspołecznienia, inaczej niż w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, gdzie trzeci sektor jest

⁵⁷ Szerzej na temat idei, zmian zakresu pojęciowego, form ekonomii społecznej w: [Demoustier, Rousseliere 2005].

powszechnie postrzegany jako wyraz indywidualizmu. Wielka Brytania i Stany Zjednoczone utrzymywały, że istnieje głęboko zakorzeniona opozycja pomiędzy trzecim sektorem a państwem, podczas gdy w krajach, takich jak Niemcy, Szwecja, Austria i Holandia uznaje się, że rząd i sektor *non-profit* pozostają w bardziej symbiotycznej relacji [Ibidem, s. 72-73].

Termin „europejski model społeczny” odnosi się do rozbudowanego zestawu celów, instrumentów i polityk zabezpieczenia społecznego, rozwiniętych i powszechnie stosowanych w państwach europejskich w okresie po II wojnie światowej, opartych na wartościach, takich jak: solidarność, sprawiedliwość społeczna, poszanowanie godności i zapewnienie możliwości swobodnego rozwoju jednostki. Rozwinięcie funkcji i celów socjalnych w krajach Europy Zachodniej – w ramach ogólnej polityki władz publicznych – doprowadziło do ukształtowania się państwa opiekuńczego.

W poszczególnych krajach funkcjonują rozmaite jego odmiany, różniące się zakresem i rodzajem zabezpieczeń społecznych oraz stosowanymi instrumentami [Wygnański 2006, s. 93-96]. Pomimo to łączy je wiele cech wspólnych. Istotą europejskiego modelu społecznego jest dążenie do zachowania i umacniania spójności społecznej przez zapewnienie powszechnego dostępu do pracy i redystrybucję dochodów, i dzięki temu sprzyjanie zrównoważonemu wzrostowi gospodarczemu i poprawie konkurencyjności [Rosati 2009, s. 23-32]. Silne związki między państwem opiekuńczym i sektorem *non-profit* to jedna z najważniejszych cech trzeciego sektora w Europie [Borzaga, Santuari 2008, s. 91-92].

1. Terminologia i ujęcia definicyjne

Ekonomia społeczna – jako koncepcja teoretyczna i praktyka gospodarowania – pojawiła się w XIX w. we Francji⁵⁸. Zainteresowanie tą problematyką powróciło do dyskursu publicznego w połowie XX w.

Aktualnie w literaturze przedmiotu popularne są różne terminy. W państwach języka hiszpańskiego mówi się o „ekonomii popularnej” (powszechnej), „ekonomii pracy” lub „ekonomii solidarnościowej” (*économie solidaire*). W piśmiennictwie angielskim używa się terminu „ekonomia wspólnoty” (ekonomia społeczności lokalnej) i „rozwój wspólnotowy” (*community development*). W języku francuskim i holenderskim stosuje się określenie „ekonomia społeczna” (*économie sociale*) lub „ekonomia współpracy” (*économie co-operative*) [Defourny, Develtere 1997, cyt. za: Juros 2003, s. 75-76]. W piśmiennictwie przedmiotu pojęcie ekonomii społecznej często utożsamia się z terminami, takimi jak trzeci sektor, sektor *non-profit*.

Bogactwo określeń wymaga ostrożności w ich używaniu, bowiem opisują one podobne, ale nie tożsame podmioty i zjawiska. Na problemy semantyczne związane ze

⁵⁸ Szerszej na temat kariery koncepcji ekonomii społecznej w nauce w: [Szopa, niniejsza publikacja; Demoustier, Rousseliere 2005; Kaźmierczak 2007, s. 93-126].

stosowaniem i tłumaczeniem terminu ang. *social economy* zwrócili uwagę badacze zagraniczni. Przykładowo, J. Defourny i P. Develtere zauważyli, że dominacja języka angielskiego powoduje, iż termin *sector non-profit* nie wymaga na ogół poszukiwania odpowiedników w innych językach. Odmienne sytuacja dotyczy terminu ang. *social economy*. Trudno jest go przetłumaczyć na inne języki, a jego dosłowne tłumaczenie przynosi rozbieżności znaczeniowe.

Termin i koncepcja trzeciego sektora są szczególnie popularne w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Trzeci sektor określany także sektorem *non-profit* definiuje się najczęściej jako zbiór organizacji, które spełniają pięć warunków: prywatność, formalny charakter, zakaz dystrybucji zysków, samorządność, działanie w oparciu o wolontariat [Salamon, Anheier 1997]. Jak wyjaśniają C. Borzaga i E. Tortia [Borzaga, Tortia 2008, s. 285-286], w Stanach Zjednoczonych pojęcie *non-profit* oznacza zakaz dystrybucji zysku, który nadaje kształt amerykańskiej strukturze tego sektora. Szczególną uwagę poświęca się tam formom innym niż spółdzielnie, zwłaszcza fundacjom. W praktyce sektor *non-profit* tworzą m.in. uniwersytety, szpitale, muzea, biblioteki, ośrodki opieki dziennej, agencje służb społecznych i inne. Z kolei popularne w Europie pojęcie „ekonomii społecznej” – odnoszące się przede wszystkim do spółdzielni i stowarzyszeń – eksponuje sposób funkcjonowania organizacji: uczestnictwo, demokrację, nakierowanie na potrzeby członków. W literaturze naukowej koncepcja trzeciego sektora ma na celu przezwyciężenie różnic pomiędzy wieloma modelami narodowymi i odróżnienie tych instytucji od organizacji będących własnością publiczną (państwa) oraz organizacji nastawionych na zysk (rynek) [Ibidem, s. 286]. Jednak zdaniem niektórych badaczy [Evers, Laville 2004] określenie „trzeci sektor” bazujące na doświadczeniach amerykańskich nie ma charakteru uniwersalnego, nie zawsze można je wprost zastosować do innych kontekstów kulturowych. Zdaniem A. Eversa i J.-L. Lavilla [cyt. za: Sałustowicz 2007, s. 5], trzeci sektor w kontekście europejskim powinien być widziany szerzej. Według ww. autorów powinny charakteryzować go trzy cechy: 1. typ organizacji wchodzących w jego skład; 2. intermedialny charakter trzeciego sektora w ramach mieszanej czy pluralistycznej gospodarki; 3. społeczno-polityczny aspekt jako ważniejszy niż ekonomiczny.

Zarysowane problemy terminologiczne są także przedmiotem dyskusji w Polsce [Kwaśnicki 2005; Rymsza 2005; Kaźmierczak, Rymsza 2007; Wygnański 2006; *Ekonomia Społeczna* 1/2007, 2/2008]. Najczęściej wymiennie używa się dwóch terminów: „ekonomia społeczna” i „gospodarka społeczna”. Choć część badaczy i praktyków wyraźnie podkreśla, że określenie „ekonomia społeczna” nie jest najwłaściwszym tłumaczeniem terminów angielskiego *social economy* czy francuskiego *économie solidaire*.

W literaturze przedmiotu popularne są dwa ujęcia ekonomii społecznej, tj. instytucjonalno-prawne oraz normatywne (funkcjonalne). W krajach, w których istnieje związek pomiędzy formą prawną a rodzajem działalności (obowiązuje *civil code/civil law*) zastosowanie ma ujęcie instytucjonalne. W tym ujęciu do sektora ekonomii społecznej zalicza się spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowa-

rzyszenia i fundacje. Takie podejście dominuje także na szczeblu Unii Europejskiej, gdzie oficjalny komitet reprezentujący sektor wobec instytucji wspólnotowych nosi nazwę Stałej Europejskiej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP-CMAF: *Co-operatives, Mutuels, Association, Foundations*). CEP-CMAF definiuje organizacje ekonomii społecznej jako podmioty gospodarcze i społeczne działające we wszystkich trzech sektorach, które wyróżniają się ze względu na swoje cele oraz szczególną formę przedsiębiorczości. Przedsiębiorstwa społeczne działają w poszczególnych obszarach, takich jak: opieka społeczna, usługi dla społeczeństwa, zdrowie, banki, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, sprawy konsumentów, praca stowarzyszeń, sektor mieszkaniowy, handel, usługi sąsiedzkie, kształcenie i szkolenia, kultura, sport i aktywność w czasie wolnym [Roelants, Bajo 2002, cyt. za: *Ekonomia* 2005, s. 7].

Jednym z filarów ekonomii społecznej jest spółdzielczość. Pierwsze przedsiębiorstwa działające na wzór spółdzielczy powstały w XIX w. w Anglii. Obecnie działają one na całym świecie w bardzo różnych formach (np. spółdzielnie rolnicze, oszczędnościowe, kredytowe, spółdzielców, ubezpieczeniowe, handlowe, pracownicze, mieszkaniowe, społeczne i inne). Istnieją po to, by służyć potrzebom członków, którzy są ich właścicielami i sprawują nad nimi kontrolę [Biała Księga 2001, s. 6]. Międzynarodowy Związek Spółdzielczy zrzesza obecnie około 750 mln spółdzielców na pięciu kontynentach [Defourny, Develtere 2008, s. 22]. Według zapisów Deklaracji Spółdzielczej Tożsamości „spółdzielnia jest autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo. Działalność przedsiębiorstw spółdzielczych charakteryzują następujące zasady: dobrowolne i otwarte członkostwo, demokratyczna kontrola przez członków, ekonomiczne uczestnictwo członków, autonomii i niezależności, kształcenia, szkolenia i informacji, współpracy pomiędzy spółdzielniami, troski o społeczność lokalną” [Deklaracja 1995].

Organizacje typu wzajemnościowego zaspokajają potrzeby lokalnych społeczności w zakresie organizacji systemów ubezpieczeń wspólnotowych. Często wywodzą się z lokalnej kultury, przyjmują praktyki solidarności wspólnotowej.

Formuła stowarzyszania się ma długą historię w Europie. Borzaga twierdzi, że rozwój ekonomii społecznej przebiegał w dużej mierze równoległe z kształtowaniem się na przestrzeni wieków swobody stowarzyszeń [Defourny, Develtere 2008, s. 16]. Autor wskazuje na różnorodne formy stowarzyszania się – od korporacji i zbiorowych funduszy pomocowych, przez cechy, bractwa, towarzystwa handlowe, aż po stowarzyszenia zawodowe, mistrzowskie, wspólnoty i inne. Obecnie formy prawne i możliwości stowarzyszania się są bardzo różne w zależności od kraju. Tabela 1 zawiera podsumowanie cech i mechanizmów charakteryzujących poszczególne podmioty zaliczane do sektora gospodarki społecznej.

Tabela 1. Główne mechanizmy funkcjonowania ekonomii społecznej w ujęciu podmiotowym

	Stowarzyszenia	Towarzystwa pomocy wzajemnej	Spółdzielnie
Rola	Świadczą usługi na rzecz swoich członków lub szerszej społeczności	Świadczą usługi na rzecz swoich członków i ich rodzin	Dostarczają towary i usługi swoim członkom i – w niektórych sytuacjach – całej społeczności
Typy produktów i usług	Na ogół towary i usługi inne niż rynkowe, ale coraz częściej również typu rynkowego. Zależne od metod realizacyjnych, które są bardzo różne. Z towarów mogą korzystać zarówno członkowie, jak i społeczność	Zasadniczo usługi inne niż rynkowe. Członkowie korzystają z tych usług w miarę swoich potrzeb	Towary i usługi rynkowe. Każdy członek korzysta z tych towarów lub usług proporcjonalnie do liczby transakcji, jakie przeprowadza ze spółdzielnią (np. bonusy dla członków korzystających z usług)
Członkostwo	Osoby prywatne lub podmioty korporacyjne	Tylko osoby prywatne	Osoby prywatne lub podmioty korporacyjne
Podział władzy	Na zgromadzeniu ogólnym stosowana jest zasada „jedna osoba, jeden głos”	Na posiedzeniach plenarnych członków stosowana jest zasada „jedna osoba, jeden głos”	Na posiedzeniach plenarnych członków stosowana jest zasada „jedna osoba, jeden głos”
Finansowanie	Składki i darowizny. Po rezygnacji członka nie zwraca mu się składek	Składki płatne w równych odstępach czasu. Po rezygnacji członka nie zwraca mu się składek	Wpłata kapitału udziałowego i/lub dokonywane regularnie wpłaty. Po rezygnacji członek odzyskuje swój wkład finansowy
Dystrybucja nadwyżki	Nigdy nie jest rozdzielana pośród członków. Musi być reinwestowana w społecznie użyteczny sposób	Nigdy nie jest rozdzielana pomiędzy członków. Może pełnić rolę funduszu zapasowego lub/i umożliwić obniżenie składek lub/i zwiększenie świadczeń	Częściowo rozdzielana pomiędzy członków. Może pełnić rolę funduszu zapasowego na poprawę poziomu usług lub na dalszy rozwój działalności spółdzielczej

Źródło: [Defourny, Develtere 2008, s. 24].

Każda z rozpatrywanych powyżej kategorii podmiotów ma swoje cechy i mechanizmy funkcjonowania. Jak zauważają Defourny i Develtere granice oddzielające te trzy główne kategorie nie są ani ostre, ani nienaruszalne. Choć to ujęcie opiera się na wyróżnieniu głównych typów instytucjonalnych, to nie narzuca ono zbytniego formalizmu prawnego. Do wymienionych wyżej kategorii można zaliczyć także inicjatywy nieformalne (projekty o charakterze nieformalnym, ale trwałym), które mają charakter spółdzielczy, wzajemnościowy lub stowarzyszeniowy [Defourny, Develtere 2008, s. 23].

Do ujęcia instytucjonalnego nawiązują dwa terminy funkcjonujące w literaturze przedmiotu, tj. stara ekonomia społeczna i nowa ekonomia społeczna. Stara, tradycyjna ekonomia społeczna nawiązuje przede wszystkim do dorobku europejskiego ruchu spółdzielczego oraz działań o charakterze wzajemnościowym (np. związki kredytowe, ubezpieczenia wzajemne) z przełomu XIX i XX w. [Rymsza 2007, s. 2-3; Leś 2008a, s. 39].

Z kolei nowa gospodarka społeczna wywodzi się zarówno z sektora spółdzielczego i stowarzyszeniowego, jak i publicznego i prywatnego (spółdzielnie socjalne, spółki z o.o., jednostki nie posiadające osobowości prawnej) [Ibidem].

Zdaniem E. Leś, cechą nowej gospodarki społecznej jest odchodzenie od działań nastawionych wyłącznie na swoich członków, jak w przypadku tradycyjnych instytucji gospodarki społecznej (...) i skierowanie aktywności w stronę beneficjentów/odbiorców zewnętrznych. Inicjatywy i przedsiębiorstwa nowej gospodarki społecznej to te, które rozwijają działalność w zakresie reintegracji społeczno-zawodowej dla osób długotrwale bezczynnych zawodowo, świadczą usługi dla jednostek i społeczności lokalnych oraz dla których głównymi celami są: produkcja korzyści społecznych i przestrzeganie elementarnych zasad, tj. pierwszeństwa pracy przed kapitałem, demokratycznego podejmowania decyzji, a także umacnianie wiarygodności, jakości oraz trwałości działania [ibidem].

Nowa ekonomia społeczna z przełomu XX i XXI w. promuje nowe formy instytucjonalno-prawne, jak przedsiębiorstwa lokalne czy spółdzielnie socjalne (odwołujące się bardziej do idei „inkluzji wertykalnej” niż „horyzontalnej” zasady wzajemności) oraz działalność gospodarczą prowadzoną w ramach stowarzyszeń i fundacji. W opinii M. Rymszy jedną z kluczowych cech wyróżniających nową falę ekonomii społecznej jest sprzężenie zwrotne oddolnych działań obywatelskich (często inicjowanych lub prowadzonych przez organizacje pozarządowe) z aktywną rolą państwa (często sprowadzaną do polityki przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu) [Rymsza 2007, s. 2-3]. Cechy charakterystyczne tradycyjnego europejskiego modelu ekonomii społecznej i współczesnego modelu ekonomii społecznej przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej

Cechy tradycyjnego europejskiego modelu ekonomii społecznej (ES)	Cechy współczesnego modelu ekonomii społecznej w krajach członkowskich Unii Europejskiej
<ul style="list-style-type: none"> Wypełnienie przez ES nisze nieatrakcyjnych dla rynku komercyjnego Uczestnictwo w przedsięwzięciach ES oparte na zasadzie wzajemności Kluczowa rola liderów i społeczników w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw Oddolny i samowystarczalny charakter inicjatyw Brak przywilejów prawnych dla podmiotów ES przy niskim poziomie regulacji gospodarki przez państwo Typowe podmioty ES: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, związki kredytowe 	<ul style="list-style-type: none"> Obudowanie przez ES „normalnego rynku” Podstawa uczestnictwa w przedsięwzięciach ES: zasada inkluzji wykluczonych, koncepcja „mieszania ryzyk” (w przedsiębiorstwach społecznych pracownicy pełnosprawni wspierają niepełnosprawnych) Znacząca rola liderów, menedżerów, a także wsparcia ze strony państwa w podejmowaniu i upowszechnianiu inicjatyw Zatrudnienie wspierane i zatrudnienie socjalne, subsydiowane ze środków publicznych Znaczące udogodnienia prawne dla podmiotów ES przy stosunkowo wysokim poziomie regulacji gospodarki przez państwo Typowe podmioty ES: firmy społeczne, spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą

Źródło: [Rymsza 2007, s. 3].

W drugim – normatywnym ujęciu ekonomii społecznej eksponuje się cechy wspólne i zasady działania podmiotów zaliczanych do tego sektora. Celem podmiotów ekono-

mii społecznej jest świadczenie usług na rzecz członków lub szerzej społeczności, a nie maksymalizacja użyteczności indywidualnej. Generowanie nadwyżki stanowi środek realizacji celu, a nie jest główną motywacją do prowadzenia działalności gospodarczej.

Definicja ekonomii społecznej (*économie sociale*) zaproponowana przez Komisję Europejską łączy ujęcie instytucjonalne i normatywne. Do sektora ekonomii społecznej zaliczono pięć typów organizacji: spółdzielnie, stowarzyszenia oparte na zasadzie wzajemności, stowarzyszenia, fundacje i przedsiębiorstwa społeczne. Charakteryzuje je to, że ich głównym celem nie jest uzyskanie zysków z zainwestowanego kapitału; z natury rzeczy są one tworzone przez i dla tych, którym mają służyć, aby zaspokajać w pierwszym rzędzie ich potrzeby, jak również potrzeby ogólne (*common needs*); są zarządzane zgodnie z zasadą „jeden członek, jeden głos”; są elastyczne i innowacyjne – powstały, aby sprostać ekonomicznym i społecznym zmianom; opierają się zasadniczo na dobrowolnym uczestnictwie, członkostwie i zobowiązaniu [Unit E3 2005, cyt. za Sałustowicz 2007, s. 5].

W poniższej tabeli przedstawiono cechy charakterystyczne dla podmiotów ekonomii społecznej w ujęciu Stałej Europejskiej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP–CMAF) oraz Defourny i Develtere [2008].

Tabela 3. Cechy wspólne i charakterystyczne dla podmiotów ekonomii społecznej

Karta Stałej Europejskiej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP–CMAF)	Defourny, Develtere
<ul style="list-style-type: none"> • Prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem • Dobrowolne i otwarte członkostwo • Demokratyczna kontrola przez członków (z wyjątkiem fundacji) • Połączenie interesów członków/użytkowników i/lub potrzeb ogólnych • Rozwijanie i przyjmowanie wartości solidarności i odpowiedzialności • Autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz państwowych • Wypracowana nadwyżka jest wykorzystywana do realizacji celów i usług dla członków lub usług ogólnych 	<ul style="list-style-type: none"> • Przedkładanie służby członkom lub wspólnocie ponad zysk • Autonomiczne zarządzanie • Demokratyczny proces decyzyjny • Prymat ludzi i pracy nad kapitałem przy dystrybucji dochodów

Źródło: [Roelants, Bajo 2002, s. 6; Defourny, Develtere 2008, s. 25].

2. Instytucje europejskie a problematyka ekonomii społecznej _____

W ostatnich 30 latach sektor ekonomii społecznej wszedł w Europie w fazę instytucjonalizacji i publicznego uznania. Znaczenie ekonomii społecznej dostrzeżono na szczeblu organów Unii Europejskiej oraz organizacji ogólnoeuropejskich, m.in. Komisji Europejskiej (Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw i Dyrekcja Generalna ds. Zatrudnienia), Parlamentu Europejskiego (Grupa mieszana ds. ekonomii społecznej), Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego [Mapa 2008].

W 1989 r. Komisja Europejska opublikowała pierwszy komunikat dotyczący tego zagadnienia pt. „Przedsiębiorstwa w sektorze gospodarki społecznej: europejski rynek bez granic”, w którym dostrzegła odrębność przedsiębiorstw społecznych i ich rolę na rynku wewnętrznym. Problematyka przedsiębiorczości społecznej i ekonomii społecznej została włączona w sferę aktywności Dyrekcji Generalnej ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

W 1997 r. na szczycie w Luksemburgu potwierdzono rolę przedsiębiorstw gospodarki społecznej w rozwoju lokalnym i tworzeniu miejsc pracy oraz zainicjowano działania pilotażowe o nazwie „Trzeci system a zatrudnienie” (*The Third System and Employment*), uznając gospodarkę społeczną za istotny punkt odniesienia [Gospodarka 2007]. Kontynuacją tego przedsięwzięcia były Inicjatywy Wspólnotowe „Adapt” and „Employment” finansowane ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, a następnie dwie rundy (edycje) Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, gdzie jeden z obszarów (tematów) był wprost poświęcony wzmacnianiu ekonomii społecznej (trzeciego sektora), a w szczególności usług przydatnych społecznościom lokalnym, z ukierunkowaniem na poprawę jakości miejsc pracy. W latach 2002-2008 na realizację programu EQUAL przeznaczono z Europejskiego Funduszu Społecznego 600 mln euro (przeciętny budżet na projekt – 1,3 mln euro), finansując 424 partnerstwa na rzecz ekonomii społecznej [Mapa 2008, s. 11].

W związku z reformą funduszy strukturalnych zlikwidowano program EQUAL. Finansowanie przedsięwzięć dedykowanych ekonomii społecznej jest możliwe w ramach środków EFS (według uznania i decyzji państw członkowskich UE).

W latach 2007-2013 rozwój inicjatyw w obszarze ekonomii społecznej jest finansowany przez Komisję Europejską pośrednio w ramach programów zarządzanych przez DG ds. Zatrudnienia (równość szans, integracja społeczna, dialog społeczny itp.), edukacji i szkoleń oraz programu PROGRESS (który finansowo wspiera realizację celów Unii Europejskiej w obszarach zatrudnienia i spraw społecznych, w następującym zakresie: ochrona i integracja społeczna, równość płci, niedyskryminacja i różnorodność, zatrudnienie oraz warunki pracy).

W Parlamencie Europejskim od 1990 r. działa grupa ds. gospodarki społecznej. W 2006 r. Parlament Europejski zaapelował do Komisji o „poszanowanie gospodarki społecznej i przedstawienie komunikatu na temat tego kamienia węgielnego europejskiego modelu społecznego”. Grupa mieszana działa m.in. poprzez przygotowywanie raportów o inicjatywach ekonomii społecznej dla Parlamentu Europejskiego, organizację imprez o charakterze upowszechniająco-promocyjnym.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) był jedną z pierwszych instytucji europejskich, która dostrzegła rolę ekonomii społecznej poprzez publikację w 1978 r. studium na temat znaczenia gospodarczego i społecznego działalności prowadzonej przez spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe i stowarzyszenia w Europie. EKES publikuje m.in. sprawozdania i opinie na temat wkładu przedsiębiorstw społecznych w realizację różnych celów polityki publicznej.

3. Przedsiębiorstwo społeczne

Różnice między kontynentalnym a anglosaskim rozumieniem ekonomii społecznej można zaobserwować także na przykładzie przedsiębiorstwa społecznego (ang. *social enterprise*) określanego jako jądro, sedno, podgrupa gospodarki społecznej zorientowana na rynek (ang. *market oriented social economy*) [Leś 2005, s. 36-37]. W studiach porównawczych poświęconych przedsiębiorstwom społecznym w Europie oraz Stanach Zjednoczonych wskazuje się na odmienną genezę, instytucjonalny i prawny aspekt działania, sposób zarządzania oraz rolę (zaangażowanie) władz publicznych [Defourny, Nyssens 2010; Kerlin 2008; Kerlin 2006; Leś 2008ab]. W Europie przedsiębiorstwo społeczne postrzega się w ramach idei gospodarki społecznej, której główną siłą napędową jest korzyść społeczna (ang. *social benefit*). Dla Europy charakterystyczne są demokratyczny tryb zarządzania organizacją, włączenie odbiorców w działalność podmiotów, zaangażowanie władz publicznych. W Europie, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, przedsiębiorstwo społeczne przyjmuje zwykle formę spółdzielni socjalnej lub stowarzyszenia zapewniającego zatrudnienie lub określone usługi opiekuńcze przy zaangażowaniu beneficjentów [Kerlin 2006, s. 249]. Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego w Europie koncentruje się bardziej na sposobie zarządzania organizacją i celu niż na tym, czy ściśle przestrzega ono ograniczenia podziału zysku w odniesieniu do formalnych organizacji *non-profit* [Young, Salamon 2002, cyt za: Kerlin 2006, s. 249].

Z kolei w Stanach Zjednoczonych przedsiębiorstwo społeczne oznacza zasadniczo każdy typ organizacji *non-profit* zaangażowanej w wypracowanie dochodu [Kerlin 2006, s. 249]. Jak zauważa Kerlin, w tym kraju nie występuje pojęcie gospodarki społecznej, a działalność przedsiębiorstwa społecznego typu *non-profit* jest często postrzegana w ramach gospodarki rynkowej [Ibidem, s. 248, 249]. Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego w Stanach Zjednoczonych oznacza każdy typ inicjatywy niezorientowanej na zysk, nastawionej na generowanie dochodów. Mogą one przybierać różne formy organizacyjne. Do tego grona zalicza się zarówno podmioty nastawione na zysk, które angażują się w działania społeczne w ramach działalności filantropijnej lub społecznej odpowiedzialności biznesu, jak również formy hybrydowe – przedsiębiorstwa, które łączą w sobie dążenie do zysku i cel społeczny, a także organizacje *non-profit*, które prowadzą działalność gospodarczą wspierającą realizację ich misji. Działalność gospodarcza przedsiębiorstw społecznych w Stanach Zjednoczonych miała wypełnić lukę powstałą po utracie środków państwowych [Ibidem].

Różnice w definiowaniu przedsiębiorstwa społecznego po obu stronach Atlantyku wynikają z odmiennego kontekstu społecznego, ekonomicznego, politycznego i kulturowego. Zestawienie najważniejszych różnic między przedsiębiorstwem społecznym w Europie i Stanach Zjednoczonych przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 4. Porównanie przedsiębiorstwa społecznego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz w Europie

CECHY CHARAKTERYSTYCZNE PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO		
Kryterium	Stany Zjednoczone Ameryki Północnej	Europa
Główny nacisk	generowanie dochodów	dobro społeczne
Typowa forma organizacyjna	organizacja <i>non-profit</i> w rozumieniu ustawy 501(c)(3))*	stowarzyszenia, spółdzielnie
Kierunek działania	działanie o charakterze <i>non-profit</i>	usługi społeczne
Rodzaje przedsiębiorstw społecznych	wiele	kilka
Zaangażowanie odbiorców	ograniczone	powszechne
Rozwój strategiczny	fundacje	rząd/UE
Dziedzina badań	przedsiębiorczość i nauki społeczne	nauki społeczne
Kontekst	gospodarka rynkowa	ekonomia społeczna
Ramy prawne	brak	niewystarczające, ale stale są rozwijane

* Organizacje zaliczane przez amerykański urząd skarbowy do kategorii 501(c)(3) są zwolnione z płacenia podatku dochodowego.

Źródło: [Kerlin 2008, s. 123].

W wyjaśnianiu i upowszechnianiu idei przedsiębiorstwa społecznego w Europie ważną rolę odegrała Europejska Sieć Badawcza EMES Network (*The Emergence of Social Enterprise in Europe*)⁵⁹. Zespół EMES opracował dwa zestawy kryteriów, które umożliwiają zidentyfikowanie nowych przedsiębiorstw społecznych. Dodatkowo kryteria te mogą się również przyczynić do uznania starszych organizacji, które poddały się rekonfiguracji, za przedsiębiorstwa społeczne [Defourny 2005, s. 54]. Definicja wypracowana przez EMES opisuje przedsiębiorstwo społeczne za pomocą 4 kryteriów ekonomicznych i 5 kryteriów społecznych (przedstawionych poniżej w ujęciu tabelarycznym). Wskaźniki wypracowane w ramach projektu EMES posłużyły do stworzenia modelowego przedsiębiorstwa społecznego. Idealne przedsiębiorstwo społeczne stanowi punkt odniesienia dla podmiotów działających w różnych krajach i realiach społeczno-gospodarczo-prawnych [Defourny, Develtere 2006].

⁵⁹ Sieć EMES działa od 1996 r. Jej nazwa pochodzi od projektu badawczego „The emergence of social enterprises in Europe”. Wyniki innych projektów EMES, które dotyczą gospodarki społecznej (np. PERSE i ELEXIES, „Study on Promoting the Role of Social Enterprises in the CEE and CIS”) są dostępne na stronie: www.emes.net

Tabela 5. Kryteria ekonomiczne i społeczne definiujące przedsiębiorstwo społeczne według sieci EMES

Kryteria ekonomiczne definiujące przedsiębiorstwo społeczne:	
1. Ciągła działalność w zakresie produkcji dóbr i/lub usług	Dla przedsiębiorstw społecznych, w odróżnieniu od niektórych tradycyjnych organizacji <i>non-profit</i> , obrona interesów czy redystrybucja pieniędzy nie stanowią przedmiotu działalności podstawowej (jak ma to miejsce np. w wielu fundacjach), natomiast są one bezpośrednio zaangażowane w sposób ciągły w produkcję dóbr i/lub oferowanie usług na rzecz osób. Działalność produkcyjna lub/i usługowa stanowi zatem rację bytu – lub jedną z podstawowych racji bytu – przedsiębiorstw społecznych.
2. Wysoki stopień niezależności	Przedsiębiorstwa społeczne zostały utworzone przez grupę osób na podstawie ich własnego projektu i są one przez te osoby kontrolowane. Mogą one zależeć od subsydiów publicznych, jednak nie są kierowane ani bezpośrednio, ani pośrednio przez instytucje publiczne czy inne organizacje (federacje, przedsiębiorstwa prywatne itd.). Mają one prawo zarówno do wyrażania swoich opinii (<i>voice</i>), jak i do zakończenia swojej działalności (<i>exit</i>).
3. Podejmowanie ryzyka ekonomicznego na znaczącym poziomie	Twórcy przedsiębiorstwa społecznego ponoszą w całości lub w części ryzyko, które jest z nim nieodłącznie związane. W odróżnieniu od większości instytucji publicznych, ich płynność finansowa zależy od wysiłków dokonywanych przez ich członków i pracowników w celu zapewnienia przedsiębiorstwu wystarczających zasobów (tj. finansowych, materialnych i niematerialnych).
4. Minimalny poziom zatrudnienia za wynagrodzeniem	Podobnie jak tradycyjne organizacje <i>non-profit</i> , przedsiębiorstwa społeczne mogą korzystać z zasobów pieniężnych lub niepieniężnych, z pracowników odpłatnych, jak i z wolontariuszy. Jednak działalność przedsiębiorstwa społecznego wymaga minimalnego poziomu zatrudnienia za wynagrodzeniem.
Kryteria społeczne definiujące przedsiębiorstwo społeczne:	
1. Wyraźnie określony cel służenia wspólnocie	Jednym z podstawowych celów przedsiębiorstw społecznych jest służenie wspólnocie lub specyficznej grupie osób. W tej samej perspektywie na charakterystykę przedsiębiorstw społecznych składa się ich wola promowania znaczenia odpowiedzialności społecznej na poziomie lokalnym.
2. Inicjatywa pochodząca od grupy obywateli	Przedsiębiorstwa społeczne wywodzą się ze zbiorowej dynamiki, w którą zaangażowane są osoby należące do danej wspólnoty lub grupy dzielącej tę samą wyraźnie określoną potrzebę lub cel; wymiar ten jest podtrzymywany w perspektywie czasowej w taki czy inny sposób, nawet jeśli nie należy lekceważyć znaczenia przywództwa często sprawowanego przez jedną osobę lub ograniczone grono kierujących.
3. Moc decyzyjna nieoparta na własności kapitału	Kryterium to odsyła na ogół do zasady „jeden członek – jeden głos”, a przynajmniej procesu decyzyjnego, w którym prawa głosu w ramach zgromadzenia posiadającego ostateczną moc decyzyjną nie są podzielone w zależności od ewentualnego udziału w kapitale. Ponadto, nawet jeśli właściciele kapitału społecznego są istotni, moc podejmowania decyzji na ogół dzielona jest przez nich z innymi podmiotami.
4. Dynamika oparta na uczestnictwie, obejmująca poszczególne strony, których dotyczy działalność	Reprezentowanie oraz uczestnictwo użytkowników lub klientów, sprawowanie władzy decyzyjnej przez poszczególne strony uczestniczące w projekcie oraz zarządzanie oparte na uczestnictwie stanowią istotne cechy charakterystyczne przedsiębiorstw społecznych. W wielu przypadkach jednym z celów przedsiębiorstwa społecznego jest promowanie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność ekonomiczną.
5. Ograniczenie dystrybucji zysków	O ile przedsiębiorstwa społeczne mogą być organizacjami, których cechą charakterystyczną jest absolutne zobowiązanie do niedokonywania podziału zysków, mogą one także stanowić organizacje, które, podobnie jak spółdzielnie w wielu krajach, mają prawo dokonywać podziału zysków, jednak w sposób ograniczony – co pozwala uniknąć zachowań zmierzających do maksymalizacji zysku.

Źródło: [Defourny 2005, s. 52-54].

Przedsiębiorczość społeczna i przedsiębiorstwo społeczne są także przedmiotem zainteresowania organizacji obywatelskich, administracji, środowiska akademickiego

kiego w Polsce. Definicje przedsiębiorstwa społecznego wypracowane dotychczas w Polsce mają charakter opisowy (funkcjonalny), nie podmiotowy. Odwołują się do ujęcia sektorowego [Drucker 1999] przy wyjaśnianiu ich specyfiki. Wskazują na zdolność przedsiębiorstw społecznych do tworzenia podwójnej wartości: ekonomicznej i społecznej. Większość autorów zwraca uwagę na znaczenie efektywności ekonomicznej oraz możliwość łączenia różnych form kapitału i metod pracy. W tabeli 6 przedstawiono wybrane definicje przedsiębiorstwa społecznego zaczerpnięte z literatury krajowej.

Tabela 6. Wybrane definicje przedsiębiorstwa społecznego

J. Hausner, N. Laurisz, S. Mazur (2008)
Przedsiębiorstwo społeczne jest kluczowym ogniwem ekonomii społecznej. 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. Mimo że jest ono częścią gospodarki rynkowej, to jednak łokuje swoją misję i cele poza rynkiem.
E. Leś (2005)
Przedsiębiorstwa społeczne są często postrzegane jako podgrupa ekonomii społecznej zorientowana na rynek oraz odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na ich problemy z finansowaniem swojej działalności. Celem przedsiębiorstw społecznych jest osiągnięcie równowagi ekonomicznej dzięki udanemu połączeniu rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania oraz zasobów niepieniężnych i dochodów z ofiarności prywatnej.
B. Juraszek-Kopacz (2006)
Przedsiębiorstwo społeczne to część wspólna wszystkich trzech sektorów, ponieważ działa ono na rzecz dobra publicznego, często w sferze usług publicznych, z silnym poczuciem misji społecznej, ale stosując wszelkie zasady myślenia biznesowego.

Źródło: [Hausner, Laurisz, Mazur 2008, s. 9; Leś 2005, s. 36-37; Juraszek-Kopacz 2006, s. 5].

4. Obszary działalności i funkcje przedsiębiorstw społecznych w Europie

Przedsiębiorstwa społeczne mogą podejmować bardzo różne inicjatywy w sferze społeczno-gospodarczej. W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się trzy następujące obszary działania:

1. Inicjatywy w dziedzinie reintegracji społeczno-zawodowej grup dotkniętych wykluczeniem społecznym (osoby zdolne do pracy a bezczynne zawodowo).
2. Usługi społeczne (np. opiekuńcze dla osób starszych, edukacja przedszkolna dla dzieci, turystyka, usługi dla gospodarstw domowych).
3. Rozwój lokalny (np. agroturystyka, rozwój lokalny, rewitalizacja społeczna, utylizacja odpadów) [Leś 2008b, s. 43-46].

Z powodu skali bezrobocia występującego w Europie wiele uwagi poświęcono przedsięwzięciom koncentrującym się na społecznej i zawodowej integracji grup defaworyzowanych na rynku pracy. W wyniku analiz przeprowadzonych przez zespół EMES w krajach UE-15 zidentyfikowano 39 kategorii podmiotów – przedsiębiorstw

społecznych integracji zawodowej/przedsiębiorstw społecznych włączających (ang. *Work Integration Social Enterprise* – WISE) [Spear, Bidet 2003], których głównym celem jest integracja zawodowa osób doświadczających poważnych trudności na rynku pracy (m.in. osób niepełnosprawnych fizycznie i umysłowo, kobiet w trudnej sytuacji życiowej, mniejszości narodowych, ludzi młodych o niskich kwalifikacjach, osób uzależnionych i trudnozatrudnialnych).

WISE odgrywają istotną rolę w uruchamianiu polityk dotyczących rynku pracy dla grup defaworyzowanych. Wsparcie tych inicjatyw poprzez połączenie rozwiązań w zakresie finansowania publicznego i polityki publicznej zapewnia podstawy instytucjonalne dla ich dalszego rozwoju [Spear 2006]. W Europie zidentyfikowano cztery główne typy WISE, które wykorzystują następujące modele działania [Davister i in. 2008, s. 253-278]:

1. Zapewnienie przejściowego zajęcia dzięki krótkookresowym subsydiom. Założeniem tego modelu jest stworzenie danej grupie osób możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego (poprzez zatrudnienie przejściowe lub odbycie szkoleń praktycznych w miejscu pracy) z myślą o przyszłej integracji pracowników na otwartym rynku. Przykładem takich podmiotów są belgijskie przedsiębiorstwa na rzecz szkoleń w miejscu pracy i portugalskie przedsiębiorstwa integracyjne. W polskich warunkach taką rolę pełnią: centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej.
2. Tworzenie samofinansujących się, docelowych miejsc pracy – WISE stosujące ten model integracji dążą do utworzenia miejsc pracy, które są stabilne i trwałe ekonomicznie w średniej perspektywie czasowej. W pierwszym etapie przyznawane są dotacje publiczne, aby wyrównać różnicę w produktywności grupy docelowej. Dotacje te są zazwyczaj tymczasowe i są wycofywane w momencie, gdy podmiot jest w stanie konkurować w ramach otwartego rynku pracy. Po etapie subsydiowania WISE muszą zapewnić integrowanym pracownikom wynagrodzenie z własnych (głównie rynkowych) zasobów. Przykładem mogą być niemieckie firmy socjalne i brytyjskie przedsiębiorstwa lokalne.
3. Integracja zawodowa stale subsydiowana – WISE wykorzystujące ten model kierują swoje działania do grup defaworyzowanych, dla których integracja na otwartym rynku pracy jest trudna w perspektywie średniookresowej. Powstają więc stale subsydiowane przez instytucje publiczne stabilne miejsca pracy oraz określone rodzaje przedsiębiorstw chronionych przed otwartym rynkiem pracy. Takie WISE zatrudniają osoby niepełnosprawne, z upośledzeniem umysłowym, chorujące psychiczne. Przykładem tego typu podmiotów są portugalskie, szwedzkie i irlandzkie warsztaty chronione, a także belgijskie przedsiębiorstwa adaptacji zawodowej.
4. Socjalizacja przez aktywność produkcyjną – celem tej grupy WISE nie jest integracja zawodowa na rynku pracy, ale raczej resocjalizacja i socjalizacja grup docelowych poprzez pracę ukierunkowaną na nawiązanie i utrzymanie kontaktów społecznych, naukę respektowania zasad, prowadzenie bardziej ustrukturyzowanego stylu życia itd. Ta grupa WISE kieruje swoją działalność do osób wychodzących z uzależnień, osób ze znacznym upośledzeniem fizycznym lub umysłowym. Przykładem takich

podmiotów są francuskie centra adaptacji zawodowej oraz belgijskie centra przedsiębiorstwa pracy chronionej.

Zakończenie

Termin i koncepcja gospodarki społecznej nie są jednoznacznie definiowane w Europie. Ze względu na odmienne uwarunkowania polityczne, kulturowe, tradycję tworzenia prawa, sposoby i cele organizowania się społeczeństwa można wyróżnić kontynentalny (europejski) i anglosaski model ekonomii społecznej. Ekonomia społeczna w wydaniu kontynentalnym nawiązuje do solidarności, sprawiedliwości społecznej, społecznej gospodarki rynkowej. W tym ujęciu sytuuje się ona pomiędzy rynkiem a państwem. Do sektora ekonomii społecznej w wydaniu kontynentalnym zalicza się podmioty o określonych formach prawnych, tj. fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie, towarzystwa wzajemne oraz przedsiębiorstwa społeczne. Przy tym podkreśla się szczególne cechy procesu zarządzania nimi – ich siłą napędową jest korzyść społeczna, demokratyczny tryb zarządzania, włączenie odbiorców w działalność oraz zaangażowanie władz publicznych.

Instytucjonalne uznanie gospodarki społecznej przez organy Unii Europejskiej oraz poszczególne kraje rozpoczęło się w latach 80. XX w. Dostrzeżono wkład instytucji gospodarki społecznej w rozwiązywanie nowych problemów społecznych, zwłaszcza w obszarze polityki zatrudnienia, integracji społecznej oraz wsparcie w osiągnięciu różnych celów interesu ogólnego.

Literatura

- Anheier H.K., Mertens S. [2006], *Sektor non-profit w perspektywie międzynarodowej i europejskiej: dane, teoria i statystyka*, [w:] Współczesne teorie trzeciego sektora. Wybór tekstów, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Biała Księga [2001], *Biała Księga o przedsiębiorstwach spółdzielczych*, Dokument Konsultacyjny Komisji Europejskiej, Bruksela.
- Borzaga C., Santuari A. [2008], *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J.J. Wygnański (red.) Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE, Warszawa.
- Borzaga C., Tortia E. [2008], *Miejsce organizacji ekonomii społecznej w teorii firmy*, [w:] J.J. Wygnański (red.) Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE, Warszawa.
- Davister C., Defourny J., Gregoire O. [2008], *Przedsiębiorstwa Społeczne Integracji Zawodowej – Work Integration Social Enterprises – w Unii Europejskiej. Przegląd kategorii*, [w:] J.J. Wygnański (red.) Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE, Warszawa.
- Daniele D. [2007], *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich*, [w:] Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 8/2007, FISE, Warszawa, (<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Biblioteka/2007.19.pdf>).

- Defourny J. [2005], *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, [w:] *Ekonomia społeczna*. Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej – Materiały, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- Defourny J., Develtere P. [1997], *Elements for Clarifying the Debate on the Social Economy*, International Conference on the Social Economy in the North and South, Koenigswinter, 7-8 III 1997, cyt. za: A. Juros [2003], *Przedsiębiorczość obywatelska w kształtowaniu ekonomii społecznej w Polsce*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej*, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Defourny J., Develtere P. [2006], *Ekonomia społeczna: Ogólnoświatowy trzeci sektor*, [w:] *Współczesne teorie trzeciego sektora*. Wybór tekstów, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Defourny J., Develtere P. [2008], *Ekonomia społeczna: Ogólnoświatowy trzeci sektor*, [w:] J. J. Wygnański (red.) *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Defourny J., Nyssens M. [2010], *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences*, „Journal of Social Entrepreneurship”, Vol. 1, No. 1.
- Deklaracja [1995], *Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości uchwalona przez XXXI Jubileuszowy Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego*, Manchester (www.spoldzielczosc.org.pl).
- Demoustier D., Rousseliere D. [2005], *Social Economy as Social Science and Practice: Historical Perspective on France*, [w:] J. Clary, W. Dolfsma, D. Figart (red.), *Ethics and the Market: Insights from Social Economics*, Routledge, Londyn.
- Drucker P. [1999], *Spółczesność pokapitalistyczna*, PWN, Warszawa.
- Ekonomia [2005], *Ekonomia społeczna. Kraków 2004*, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej – Materiały, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- Evers A., Laville J.-L. [2004], *The Third Sector in Europe*, Edgard Elgar, Cheltenham 2004, cyt. za: P. Sałustowicz [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007, 2/2007.
- Gospodarka [2007], *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*, Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej, DI CESE 96/2007, (<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Biblioteka/2007.7.pdf>).
- Hausner J., Laurisz N., Mazur S. [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, skrypt 2, MSAP UEK, Kraków.
- Juraszek-Kopacz B. [2006], *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca*, raport będący załącznikiem do: Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, FISE, Warszawa.
- Kaźmierczak T. [2007], *Zrozumieć ekonomię społeczną*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kaźmierczak T., Rymśa M. (red.) [2007], *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kerlin J.A. [2006], *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences*, „Voluntas” 2006, Vol. 17, No. 3.
- Kerlin J.A. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych i Europie. Czego mogą nas nauczyć różnice*, [w:] J.J. Wygnański (red.) *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.

- Kwartalnik „Ekonomia Społeczna”, MSAP UEK, Kraków, numery: 1/2007, 2/2008, (www.ekonomiaspoleczna.msap.pl).
- Kwaśnicki W. [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Leś E. [2008a], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Leś E. [2008b], *Koncepcje gospodarki społecznej w rozwoju lokalnym i nowej polityce społecznej*, [w:] E. Leś, M. Ołdak (red.), *Podstawy kształcenia w zakresie przedsiębiorczości społecznej. Pakiet edukacyjny*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Mapa [2008], *Mapa europejskich i krajowych instytucji i organizacji ekonomii społecznej*, DIESIS, FISE, Warszawa (http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/SesjaG_tekst_wprowadzajacy.pdf).
- Roelants B., Bajo C. [2002], *Rozszerzenie ekonomii społecznej*, materiał opracowany na konferencję „Ekonomia społeczna”, Praga, 24-25.10.2002, cyt. za: Ekonomia [2005], *Ekonomia społeczna*. Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej – Materiały, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- Rosati D.K. [2009], *Europejski model społeczny. Osiągnięcia, problemy i kierunki zmian*, [w:] D.K. Rosati (red.), *Europejski model społeczny. Doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa.
- Rymsza M. [2005], *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Rymsza M. [2007], *Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce*, „Trzeci Sektor”, nr 9, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Salamon L., Anheier H. [1997], *Defining the Non-Profit Sector. A Cross-national Analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- Salustowicz P. [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007, nr 2 (http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2007_2_es_teksty.pdf#zoom=100).
- Spear R. [2006], *Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006.
- Spear R., Bidet E. [2003], *The Role of Social Enterprise in Europe Labour Market*, EMES Working Paper, No. 3.
- UNIT E3 [2005], *Unit E3 Craft, Small Businesses, Co-operatives & Mutuals*, cyt. za: P. Salustowicz [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007, nr 2 (http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2007_2_es_teksty.pdf#zoom=100).
- Wygnański J.J. [2006], *Raport Otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa.

anglosaski model ekonomii społecznej

Wprowadzenie

Przedmiotem niniejszego tekstu jest to, co określa się jako anglosaski model ekonomii społecznej – przeciwstawiany modelowi europejskiemu (kontynentalnemu), dla którego określenia przyjmuje się też termin „Europa socjalna”. Podejmując próbę scharakteryzowania anglosaskiego modelu ekonomii społecznej, trzeba już na wstępie sformułować istotne zastrzeżenie.

Mianowicie, różnorodność podejść do ekonomii społecznej i instytucji uważanych za instytucje ekonomii społecznej w poszczególnych państwach i nawet w różnych kierunkach myśli występujących w tych państwach utrudnia wyodrębnianie i, w konsekwencji, charakteryzowanie określonych modeli tej ekonomii. Każda konstrukcja modelu opiera się na selekcji tych cech rozwiązań przyjętych w różnych państwach, które mają być dla danego modelu wspólne, a pominięciu cech uznanych za nieistotne z punktu widzenia modelu. Ma ona zatem, w pewnym stopniu, charakter konwencjonalny, co oznacza możliwość przeciwstawienia jej odmiennych klasyfikacji modelowych, w tym wyróżniania w obrębie czy obok określonych modeli kategorii nieprzystających do ogólnych cech danego modelu; w ramach, a czasem obok, modelu europejskiego wyróżnia się przecież szczególny typ skandynawski, wyrastający z szerokiego ludowego ruchu społeczno-politycznego, który wiązał się bezpośrednio z ugruntowaną w Szwecji koncepcją państwa opiekuńczego [por. Pestoff 2008, s. 206 i nast.].

1. Przestanki wyodrębnienia modelu anglosaskiego

Wielka Brytania, w której powstawało wszystko, co będzie określane jako anglosaskie, wchodzi w skład Unii Europejskiej. Rozwiązania, które przyjmuje w wielu dziedzinach, zwłaszcza związanych z gospodarką, muszą przynajmniej w pewnym zakresie odpowiadać wszystkiemu co „europejskie”, a wskutek tego „model anglo-

saski” obejmuje w istocie trzy różne kategorie państw. Są to, po pierwsze, państwa członkowskie Unii Europejskiej: Wielka Brytania (Anglia z Walią, Szkocja i Irlandia Północna z odrębnymi systemami prawnymi i organami administracji właściwymi w sprawach organizacji pozarządowych i ekonomii społecznej) oraz Republika Irlandii, po drugie, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej oraz, po trzecie, inne, stanowiące bardzo zróżnicowaną grupę, dawne kolonie brytyjskie, przede wszystkim tzw. *Commonwealth realms*, tj. państwa uznające monarchę brytyjskiego za ich głowę państwa (w tym Kanada, Australia i Nowa Zelandia).

W podstawowych dokumentach prawnych Unii Europejskiej jako podstawy modelu europejskiego – modelu społeczno-gospodarczego, ale w konsekwencji także modelu ekonomii społecznej – wskazuje się solidarność, społeczną gospodarkę rynkową i sprawiedliwość społeczną. Terminy te, właściwe kontynentowi europejskiemu, które można znaleźć w wielu nowych konstytucjach europejskich, w tym w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 1997 r. [Izdebski 2010, s. 280 i nast.], dopiero stopniowo są akceptowane w Wielkiej Brytanii i w Republice Irlandii, natomiast nie znajdują zastosowania w pozostałych państwach anglosaskich.

„Europeizacja” Wielkiej Brytanii, stanowiąca jednocześnie element ogólnego procesu europeizacji prawa, przede wszystkim prawa publicznego (do którego zaliczyć trzeba istotną część prawnych aspektów ekonomii społecznej) [por. Jans i in. 2007], nie oznacza jednak odrzucenia dwóch tradycyjnych aspektów jej odrębności. Z jednej strony, jest to odrębność systemu prawnego, określanego jako *Common Law* (w przeciwieństwie do kontynentalnego *Civil Law*). Z drugiej strony, idzie o traktowanie społeczeństwa obywatelskiego (*civil society*) jako całości form życia zbiorowego, w tym w ramach instytucji publicznych – w przeciwieństwie do rozumienia kontynentalnego, w którym społeczeństwo obywatelskie stanowi przeciwagę państwa (czy, lepiej, władzy publicznej – by nie było wątpliwości, że mowa o całej strukturze tej władzy, włącznie z samorządami), dysponującego, w rezultacie, własną legitymizacją. Nawiązuje się do takiego rozumienia *civil society*, jakie nadał mu w drugiej połowie XVII w. Locke, wprowadzając ten termin do obiegu w Anglii, podczas gdy na kontynencie kontynuuje się tradycję *bürgerliche Gesellschaft* w późniejszym o półtora wieku ujęciu Hegla [Ibidem, s. 206 i nast.].

Te cechy, charakterystyczne dla Wielkiej Brytanii, zostały przejęte przez dawne i nowsze kolonie brytyjskie, poczynając od Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Mimo wskazywania na szczególne cechy amerykańskiego podejścia do ekonomii społecznej (to tam powstały terminy „przedsiębiorczość społeczna” i „przedsiębiorstwo społeczne”, a także, pozostający w związku z ekonomią społeczną „kapitał społeczny” [Bridge i in. 2009, s. 7-10], podczas gdy termin „ekonomia społeczna” jest europejski [Ibidem, s. 4]) – stwarza to podstawy do identyfikowania anglosaskiego modelu ekonomii społecznej. Należy zaznaczyć, że termin *social capital* wystąpił po raz pierwszy w USA w 1961 r., a więc przed jego ugruntowaniem się w socjologii dzięki pracom Bourdieu i Colemana z lat 70. oraz pracom Putnama z lat 90.; z kolei przyjmuje się, że jako pierwszy o *économie sociale* pisał w 1830 r. Ch. Dunoyer, lecz

termin *social economy* wszedł do obiegu w języku angielskim dopiero pod koniec lat 80. XX w.

2. Przedsiębiorstwo społeczne jako kategoria konstytutywna w modelu anglosaskim

Jednym z punktów wyjścia rozważań nad charakterystycznymi cechami modelu anglosaskiego może być zatem dostrzeżenie faktu, że w tym samym roku – 2001 – w brytyjskim Ministerstwie Handlu i Przemysłu stworzono Wydział ds. Przedsiębiorstw Społecznych (*Social Enterprise Unit*)⁶⁰, a w Generalnej Dyrekcji XXIII Komisji Europejskiej Wydział ds. Ekonomii Społecznej (*Social Economy Unit*). Różnice w użytej terminologii nie są bynajmniej przypadkowe – wyrażają one różnice pomiędzy anglosaskim a europejskim podejściem do ekonomii społecznej.

Już ta różna po obu stronach Kanału La Manche terminologia potwierdza wysuwaną w literaturze tezę, zgodnie z którą punktem wyjścia podejścia europejskiego (tj. także podejścia Unii Europejskiej) jest ekonomia społeczna, na którą składają się jedynie określone typy podmiotów: spółdzielnie, towarzystwa oparte na zasadzie wzajemności, organizacje pozarządowe (stowarzyszenia i fundacje) w zakresie prowadzonej przez siebie działalności usługowej i wytwórczej oraz przedsiębiorstwa społeczne [Izdebski 2010, s. 308-309] – łączące ze sobą cele społeczne z demokratycznym zarządzaniem. Przy takim podejściu podmioty ekonomii społecznej traktuje się jako ważnych pomocników władzy publicznej w rozwiązywaniu określonych problemów społecznych, poczynając od bezrobocia i wykluczenia społecznego. Natomiast wspólne dla Wielkiej Brytanii i USA jest wychodzenie od kategorii przedsiębiorstwa społecznego – bez ograniczania z góry jego dopuszczalnych form prawnych, a przez to trafnie określanego jako „luźny termin parasolowy” [Westall 2001, s. 1], choć zarazem twierdzi się, że termin „przedsiębiorstwo społeczne” początkowo był używany w Wielkiej Brytanii w celu ponownego spopularyzowania idei spółdzielczości [Westall, Chalkley 2007, s. 19]. Przedsiębiorstwo społeczne jest przy tym traktowane nie jako instrument polityki społecznej, lecz jako samorzutnie tworzone remedia, nierzadko o cechach kontrkultury, na brak działania lub nieefektywność działania innych sektorów w sferach o znaczeniu społecznym.

Przedsiębiorstwo społeczne oficjalnie definiuje się w Wielkiej Brytanii jako „podmiot prowadzący działalność gospodarczą (*business*) o celach przede wszystkim społecznych, którego nadwyżki finansowe są w pierwszej kolejności reinwestowane z tego powodu w tę działalność gospodarczą lub na potrzeby społeczności (*community*), a nie ukierunkowane na potrzebę maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy lub właścicieli” [Bridge i in. 2009, s. 83].

⁶⁰ W 2006 r. Jednostka wraz z *Active Communities Unit* z Home Office została przeniesiona do nowo utworzonego Urzędu Trzeciego Sektora w kancelarii Premiera.

3. Formy funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w krajach anglosaskich

Uwzględniając wcześniejsze rozwiązania, ekonomię społeczną w modelu anglosaskim charakteryzuje się, na ogół, jako zbiór różnego rodzaju przedsiębiorstw społecznych [ibidem, s. 80 i nast.]. Może ona jednak być rozumiana jeszcze szerzej – jako ta część gospodarki, która nie jest ani publiczna, ani prywatna, będąc, w rezultacie, „trzecim sektorem” gospodarki albo, jak twierdzą niektórzy, „czwartym sektorem” społecznym (obok sektora biznesu, sektora publicznego i sektora organizacji *non-profit*) [The Emerging, www.fourthsector.net/learn.fourth-sector], mającym – w ramach szerokiego *continuum* – coraz więcej cech hybrydowych, które da się sprowadzić do łączenia działalności gospodarczej z realizacją celów społecznych. Wreszcie, ekonomia społeczna może być nawet sumą „trzeciego sektora” oraz społecznie ukierunkowanej działalności sektora publicznego oraz sektora prywatnego. W takim ujęciu do sfery ekonomii społecznej można zaliczać także te firmy sektora prywatnego, które starają się poznać i uwzględnić potrzeby społeczności lokalnych (*local communities*), w których koncentruje się ich działalność – i, szerzej, swoich interesariuszy (*stakeholders*) [por. Wheeler, Sillinpää 1997]⁶¹.

Historycznie, „trzeci sektor” dzielił się w Wielkiej Brytanii na dwie gałęzie: nastawione na zewnątrz, prowadzące działalność pożytku publicznego *charities*⁶² oraz nastawione na zaspokajanie potrzeb swoich członków instytucje samopomocowe (*self-help*): wzajemnościowe (*mutuals*) albo spółdzielcze. Obok nich pojawiły się następnie przedsiębiorstwa społecznościowe (*community enterprises*) korzystające z finansowego wsparcia samorządów, a obecnie zacierają się „dawne bariery między *charity* a samopomocą, między tym, co publiczne, a tym, co prywatne, między tym, co działa w celu osiągnięcia zysku, a podmiotami niezarobkowymi” [Westall 2001, s. 2].

Kanada wyróżnia się silnym ruchem na rzecz rozwoju ekonomii społecznej, a mieszają się w niej aspekty charakterystyczne dla podejścia brytyjskiego i amerykańskiego – na ekonomię społeczną składają się organizacje społeczeństwa obywatelskiego, podmioty sektora publicznego niedziałające dla zysku (*public sector nonprofits*), podmioty działające na rzecz rozwoju gospodarczego społeczności lokalnych (*community economic development*) i przedsiębiorcy ekonomii społecznej (*social economy businesses*) [Quartier i in. 2009, s. 7 i nast.]. Zgodnie z oficjalną definicją kanadyjską, „ekonomia społeczna, odrębna od sektora prywatnego i publicznego, zawiera w sobie spółdzielnie, fundacje, związki kredytowe, organizacje *non-profit*, sektor wolontarystyczny, instytucje dobroczynne (*charities*) i przedsiębiorstwa ekonomii społecznej. Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej stanowią część składową ekonomii

⁶¹ Zestawienie poglądów na temat przedsiębiorczości społecznej w: [Mair i in. 2006, s. 4-6].

⁶² *Charity* jest bardzo starą instytucją prawną, w Anglii mającą podstawę w ustawodawstwie z 1601 r. Status *charity*, który mogą uzyskać podmioty występujące w różnych formach prawnych, nadawany obecnie przez specjalny organ państwowy (w Anglii i Walii jest to Charity Commission), łączy się z podmiotowymi zwolnieniami podatkowymi. Pewnym odpowiednikiem *charities* w USA są podmioty korzystające ze zwolnienia od podatku federalnego w oparciu o sekcję 501(c) pkt 3 *Internal Revenue Code* na podstawie decyzji Internal Revenue Service.

społecznej zarządzaną tak jak podmioty gospodarcze (*businesses*), wytwarzającą towary i usługi dla gospodarki rynkowej, lecz działającą i redystrybuującą swoje nadwyżki w celach społecznych lub dotyczących środowiska” [What is Social, www.socialeconomyhub.ca/hub/index.php?page_id=9, s. 2].

Charakterystyczną cechą podejścia amerykańskiego jest większe nastawienie na innowacyjną aktywność „przedsiębiorców społecznych”; przedsiębiorczość społeczna stanowi instytucjonalną odpowiedź organizacji *non-profit*, niedochodowych, na trudności z ich finansowaniem, wynikające z transformacji państwa opiekuńczego oraz spadku ofiarności publicznej. Podkreśla się tam, że przedsiębiorczość społeczna łączy zasady biznesu z pasją do wpływu społecznego i efektu demonstracji, a trzema jej podstawowymi aspektami są: innowacja, rozliczalność i solidność [Wolk 2008, s. 9; Leś 2008, s. 40 i nast.]. Ważne jest również to, że przedsiębiorstwa społeczne przekraczają wszelkie granice wytyczone przez ideologie uformowane w XIX w. – łącząc wiedzę o produktywności (opartej jednak w znacznym stopniu na zasobach odnawialnych) z humanistyczną wiedzą psychologiczną o roli kapitału społecznego [Raskin 1986, s. 161].

Niezależnie od akcentowania odmienności punktu wyjścia – od katalogu podmiotów ekonomii społecznej albo od swoiście definiowanego przedsiębiorstwa społecznego – rozróżnienia modelu europejskiego i anglosaskiego dokonuje się poprzez podkreślanie różnic między społeczną gospodarką rynkową a działalnością *non-profit* w ramach gospodarki rynkowej, lub też wskazywanie, że w modelu europejskim (kontynentalnym) ekonomia społeczna sytuuje się pomiędzy rynkiem a państwem (które też stara się odgórnie wpływać na jej rozwój), a w modelu anglosaskim pomiędzy sektorem kapitalistycznym („rynkiem”) a sektorem publicznym („rządem”) [por. Defourny 2008, s. 28 i nast.; Hausner 2008, s. 229-230] – jako konieczna „trzecia noga” żywotnej i stabilnej współczesnej cywilizacji zachodniej [Parr 1999, s. 265].

Przekłada się to na różnice pomiędzy, z jednej strony, podejściem demokratycznym, lecz nie wykluczającym (w spółdzielniach i instytucjach wzajemnościowych) korzystania przez członków danej organizacji z wypracowanego zysku pod silną kontrolą publiczną, z drugiej strony, podkreśleniem znaczenia zakazu redystrybucji zysku pomiędzy członków organizacji (*not-for-private-profit*) i obowiązku jego przeznaczania na pożytek publiczny – bez wprowadzenia szczególnych ograniczeń co do charakteru działalności gospodarczej, a przy nastawieniu na generowanie dochodu.

W modelu anglosaskim istnieje wielość form prawnych, które mogą przybierać podmioty ekonomii społecznej – w odróżnieniu od kontynentu europejskiego, gdzie, jak była o tym mowa, ekonomię społeczną łączy się z określonymi formami prawnymi. Przykładowo, w jednym z najnowszych opracowań analizuje się trzy przykłady angielskich przedsiębiorstw społecznych – z których dwa są *charities*, a trzecie ma formę starej angielskiej instytucji towarzystwa przemysłowego i zapomogowo-pożytkowego (*industrial and provident society*) [Aiken 2010, s. 153 i nast.].

Jako kategorie typowe dla przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii wymienia się, w szczególności, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia (zarówno mieszkaniowe, jak i *charities*), fundacje (*trusts*), wspomniane *industrial and provident societies*, ale także spółki z odpowiedzialnością ograniczoną przez poręczenie (*companies limited by guarantee* – które nie mają kapitału zakładowego i których wspólnicy ponoszą odpowiedzialność własnym majątkiem w razie likwidacji). W mniejszym już stopniu – bowiem mogą również należeć do typowego sektora prywatnego – do przedsiębiorstw społecznych zalicza się różnego rodzaju spółdzielnie (spożywców, wytwórcze, usługowe) i związki kredytowe, jednocześnie nie odmawiając z góry takiej kwalifikacji spółkom handlowym i, używając naszej terminologii, cywilnym (*partnerships*) [Bridge i in. 2009, s. 90, 117-118].

Mimo dopuszczalności funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych w tak różnych formach prawnych, odczuwa się potrzebę tworzenia nowych form prawnych właściwych dla sektora ekonomii społecznej. Inaczej niż na kontynencie europejskim, gdzie nową formę podmiotów ekonomii społecznej stanowią przede wszystkim spółdzielnie socjalne, w krajach anglosaskich tworzy się szczególną kategorię spółek. W Wielkiej Brytanii są to spółki pożytku publicznego (*Community Interest Companies* – CICs), działające na mocy ustawodawstwa z 2004 r., a w USA – niskodochodowe spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (*low-profit limited liability companies* – L3Cs), znajdujące podstawę prawną w ustawodawstwie coraz liczniejszych stanów.

Zarejestrować się jako CICs (w 2007 r. było ich około 900) mogą spółki publiczne (publiczne, tzn. z dostępem do nich osób trzecich) z ograniczoną odpowiedzialnością (*public limited companies*) albo prywatne *companies limited by guarantee* – które spełniają wymogi określone w ustawie; w szczególności, ich cel musi się mieścić w ramach *community interest*, przy czym *community* zawsze oznacza grupę szerszą niż wspólnicy, występuje zakaz lub przynajmniej ograniczenie możliwości podziału zysków między wspólników, wymaga się odpowiedniej transparentności. *Charities* nie mogą zostać CICs, jednak jako osoby prawne mogą utworzyć spółki zarejestrowane jako CICs.

Wskazane kategorie spółek, choć mogą być własnością organizacji *non-profit*, zasadniczo nie korzystają, co trzeba podkreślić, z właściwych dla tych organizacji zwolnień podatkowych. Są zatem traktowane jako, co do istoty, przedsiębiorcy – tyle że o szczególnym charakterze.

Zakończenie

Anglosaski model ekonomii społecznej – odmienny od modelu europejskiego, oddziałującego także na rozwiązania wypracowywane w ramach Unii Europejskiej – występuje zarówno w państwach członkowskich Unii Europejskiej: Wielkiej Brytanii i Republice Irlandii (podlegających wprowadzie procesowi „europeizacji”, jednak niedoprowadzającemu do zatarcia odrębności ich systemu prawnego i podstaw filozofii społecznej), jak i w Stanach Zjednoczonych Ameryki, a także w, stanowiących

bardzo zróżnicowaną grupę, innych dawnych koloniach brytyjskich, w tym Kanadzie, Australii i Nowej Zelandii. Mimo różnic, jakie występują pomiędzy państwami zaliczanymi do tego modelu, można wskazać właściwe mu cechy, które odróżniają go od modelu europejskiego, a mianowicie:

- wychodzenie od kategorii przedsiębiorstwa społecznego (termin ten powstał właśnie w ramach tego modelu), bez ograniczania z góry jego dopuszczalnych form prawnych – podczas gdy punktem wyjścia modelu europejskiego (kontynentalnego) jest kategoria ekonomii społecznej (ten termin nieprzypadkowo powstał na kontynencie europejskim), na którą składają się jedynie określone typy podmiotów: spółdzielnie, towarzystwa oparte na zasadzie wzajemności, organizacje pozarządowe w zakresie prowadzonej przez siebie działalności usługowej i wytwórczej oraz przedsiębiorstwa społeczne,
- sytuowanie przedsiębiorczości społecznej pomiędzy sektorem przedsiębiorczości prywatnej (sektorem kapitalistycznym, „rynkiem”) a sektorem publicznym („rządem”) – podczas gdy w modelu europejskim ekonomia społeczna sytuuje się pomiędzy rynkiem a władzami publicznymi, tj. szerzej rozumianym państwem jako twórcą i realizatorem polityk publicznych,
- traktowanie, w konsekwencji, przedsiębiorstwa społecznego jako instrumentu spontanicznej reakcji, nierzadko o cechach kontrkultury, na brak działania lub nieefektywność działania i „rynku”, i „rządu” w sferach mających znaczenie społeczne – podczas gdy w modelu europejskim przedsiębiorstwo społeczne jest traktowane jako instrument polityki społecznej, a więc przynajmniej w pewnym stopniu jest instrumentem „odgórnym”, tzn. podmioty ekonomii społecznej są uważane za ważnych pomocników władzy publicznej w rozwiązywaniu określonych problemów społecznych, zaczynając od bezrobocia i wykluczenia społecznego,
- definiowanie przedsiębiorstw społecznych jako podmiotów wytwarzających towary i usługi dla gospodarki rynkowej i zarządzanych tak jak zwykłe przedsiębiorstwa, a wyróżniających się działaniem i redystrybucją swojego dochodu w celach społecznych lub dotyczących środowiska – podczas gdy w modelu europejskim akcentuje się szczególne cechy zarządzania tymi przedsiębiorstwami, tj. demokratyczne zarządzanie, a w odniesieniu do celu działalności bezpośrednie realizowanie celów społecznych,
- podkreślanie znaczenia zakazu redystrybucji zysku pomiędzy członków organizacji (*not-for-private-profit*) i obowiązku jego przeznaczania na pożytek publiczny, bez wprowadzenia szczególnych ograniczeń co do charakteru działalności gospodarczej, a przy nastawieniu na generowanie dochodu – podczas gdy w modelu europejskim ogranicza się przedmiot lub rozmiar działalności gospodarczej, lecz nie wyklucza się korzystania przez członków danej, demokratycznie zarządzanej, organizacji z wypracowanego zysku, jeżeli to korzystanie następuje pod silną kontrolą publiczną,
- tworzenie jako nowych form podmiotów ekonomii społecznej szczególnych kategorii spółek, a nie, jak na kontynencie europejskim, szczególnych kategorii spółdzielni (spółdzielnie socjalne).

Literatura

- Aiken M. [2010], *Social Enterprises: Challenges From the Field*, [w:] D. Billis (red.), *Hybrid Organizations and the Third Sector. Challenges for Practice. Theory and Policy*, Palgrave Macmillan, Houndmills-New York.
- Bridge S., Murtagh B., O'Neill K. [2009], *Understanding the Social Economy and the Third Sector*, Palgrave Macmillan, Houndmills-London.
- Defourny J. [2008], *Od trzeciego sektora do przedsiębiorstwa społecznego*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Hausner J. [2008], *Zarządzanie publiczne*, Scholar, Warszawa.
- Izdebski H. [2010], *Doktryny polityczno-prawne. Fundamenty współczesnych państw*, LexisNexis, Warszawa.
- Jans J.H., de Langer R., Prechal S., Widdershoven R.J.M. [2007], *Europeanisation of Public Law*, Europa Law Publishing, Groningen.
- Leś E. [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Mair J., Robinson J. Hockerts K. [2006], *Social Entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, Houndmills-New York.
- Parr J. [1999], *The Civic Society: Building and Maintaining Social Capital and Civic Infrastructure*, [w:] S.A. Rosell, *Renewing Governance. Governing by Learning in the Information Age*, Oxford University Press, Oxford.
- Quartier J., Mook L., Armstrong A. [2009], *Understanding the Social Economy. A Canadian Perspective*, University of Toronto Press, Toronto.
- Raskin M.G. [1986], *The Common Good. Its Politics, Policies and Philosophy*, Routledge and Kegan Paul, New York-London.
- Westall A. [2001], *Value-led Market-driven. Social Enterprise Solutions to Public Policy Goals*, Institute for Public Policy Research, London.
- Westall A., Chalkley D. [2007], *Social Enterprise Futures*, The Smith Institute, London.
- Wheeler D., Sillinpää M. [1997], *The Stakeholder Corporation. The Body Shop. Blueprint for Maximizing Stakeholder Value*, Pitman, London.
- Wolk A. [2008], *Advancing Social Entrepreneurship. Recommendations for Policy Makers and Government Agencies*, Aspen Institute and Root Cause/MIT.

Grameen Bank – AZJATYCKI PRZYKŁAD ZASTOSOWANIA EKONOMII SPOŁECZNEJ W WALCE Z UBÓSTWEM

Wprowadzenie

Ekonomii społecznej nadaje się różne znaczenia i w odmienny sposób jest definiowana. Dominującą rolę wypełniają wcześniej opisane w niniejszej publikacji modele: anglosaski i kontynentalny. Jednak na tle tych dwóch nurtów można jeszcze dostrzec pewien typ działań, który nie miał swojego początku w krajach wysoko rozwiniętych. Został bowiem zainicjowany w Bangladeszu, będącym jednym z najuboższych krajów na świecie.

W 1976 r. M. Yunus⁶³ stworzył Grameen Bank – instytucję finansową, która w dużym stopniu odmieniła życie wielu Bengalczyków. Yunus był prekursorem nowego narzędzia walki z ubóstwem – mikrokredytu. 30 lat później za swoją działalność został uhonorowany Pokojową Nagrodą Nobla. Obecnie Grameen Bank jest uznawany za modelowe rozwiązanie w zakresie mikrofinansów, które zapoczątkowało tego typu działalność na całym świecie i zyskało miano jednego z bardziej efektywnych sposobów stymulacji rozwoju społeczno-gospodarczego. Działalność instytucji udzielających mikrokredytów pozwala walczyć ze zjawiskiem wykluczenia społecznego i finansowego. Mikrokredyt jest narzędziem wspierającym rozwój zatrudnienia i wyprowadzania ludzi z ubóstwa, przez co można go uznać za istotny element wspierający ekonomię społeczną.

⁶³ Muhammad Yunus, ur. 28 czerwca 1940 r. w Czittagong, wykładowca ekonomii na uniwersytecie w Czittagong, twórca pojęcia mikrokredytu. W 2006 r. otrzymał Pokojową Nagrodę Nobla „za wysiłek na rzecz stworzenia warunków do ekonomicznego i społecznego rozwoju od podstaw”. W uzasadnieniu Komitet Noblowski napisał: „Znalezienie przez duże grupy społeczne sposobów na wyrwanie się z biedy jest niezbędne do osiągnięcia trwałego pokoju. Mikrokredyt jest jednym z takich sposobów. Rozwój od podstaw służy ponadto rozwojowi demokracji i praw człowieka”.

W tej części książki zostanie opisany przypadek Grameen Bank, który stał się w Bangladeszu wiodącym podmiotem finansującym drobną działalność gospodarczą i tym samym przyczyniającym się do poprawy warunków życia w tym kraju. Na szczególną uwagę zasługują grupowe formy zabezpieczenia dla udzielanych mikrokredytów, które powodują, że udział niespłaconych zobowiązań jest minimalny.

1. Mikrofinanse jako element wspierający ekonomię społeczną _____

Termin mikrofinanse obejmuje wiele narzędzi, z których najbardziej rozpowszechniony jest właśnie mikrokredit. Coraz częściej towarzyszą mu jednak specjalne pakiety oszczędnościowe i ubezpieczeniowe skierowane i zaadaptowane do potrzeb osób o niskich dochodach. Celem mikrofinansowania jest udzielenie wsparcia osobom znajdującym się w ciężkiej sytuacji materialnej poprzez możliwość samozatrudnienia. Niewielka wartość udzielanych pożyczek powoduje, że ich koszty transakcyjne są dość wysokie, zatem duże instytucje finansowe nie są zainteresowane tego typu działalnością. Usługi mikrofinansowe są więc świadczone głównie przez niebankowe organizacje, które zwykle nie wymagają zabezpieczenia w tradycyjnej formie. Popularne są w tym przypadku zabezpieczenia oparte na solidarności grupowej, polegające na tworzeniu grup kredytowych, w ramach których członkowie wspólnie odpowiadają za swoje zobowiązania oraz wzajemnie się kontrolują. Tego typu mechanizm powoduje, że udział niespłaconych zobowiązań zwykle nie przekracza 2-3%, co na tradycyjnym rynku bankowym jest rezultatem niemożliwym do osiągnięcia.

Mikrofinanse, oprócz Azji, rozwinęły się również na szerszą skalę w krajach Ameryki Południowej. W tej chwili ten region świata wyraźnie przoduje, jeżeli chodzi o udział samowystarczalnych instytucji mikrofinansowych. Według danych The MicroBanking Bulletin z 2000 r. 77% z nich była samodzielna finansowo, podczas gdy w Azji ten wskaźnik osiągnął 54%, a w Europie Środkowo-Wschodniej 36% [Mikrofinanse 2002]. Najbardziej rozwinięty system usług mikrofinansowych Ameryki Południowej istnieje w Peru oraz Boliwii.

Prekursorem mikrofinansów w Europie Zachodniej była Francja, która wykorzystwała doświadczenia azjatyckie pod koniec lat 80. Wówczas kraj ten borykał się z wysokim poziomem bezrobocia, a stosowane przez państwo narzędzia jedynie łagodziły jego skutki. Stworzono organizację – Association pour le Droit à l'Initiative Économique (ADIE), która mimo początkowych problemów w ciągu kilkunastu lat rozwinęła znacznie swoją działalność [de Aghion, Morduch 2009].

W Polsce rynek mikrofinansów również jest dobrze rozwinięty. Na skalę ogólnokrajową działają takie podmioty, jak Inicjatywa Mikro czy Fundusz Mikro, które udzielają niewielkich pożyczek drobnym przedsiębiorcom. Dość dobrze rozwinięte są również fundusze działające na lokalnym i regionalnym rynku finansowym.

2. Bangladesz – sytuacja społeczno-gospodarcza kraju

Aby dobrze oddać sens powstania i znaczenie Grameen Bank w Bangladeszu, niezbędna jest szczegółowa analiza sytuacji społeczno-gospodarczej tego kraju. Bangladesz to liczące około 160 mln mieszkańców państwo, które jest jednym z najbiedniejszych i zarazem najgęściej zaludnionych krajów na świecie. Na obszarze ponad dwukrotnie mniejszym od obszaru Polski (140 tys. km²) mieszka ponad czterokrotnie więcej ludzi. Jednocześnie poziom rozwoju gospodarczego tego kraju należy do najniższych na świecie, co jest bezpośrednią przyczyną występującego w ogromnej skali ubóstwa. Według danych Banku Światowego ok. 13% ludności tego kraju żyje za mniej niż 1,25 dolara dziennie (dane z 2005 r.).

2.1. Geografia i położenie

Bangladesz leży w Azji Południowej, nad Zatoką Bengalską. Około połowa całkowitej powierzchni państwa to nisko położone tereny zalewowe, które w okresie monsunów (od maja do września) są zalewane przez dwie potężne rzeki: Brahmaputrę i Ganges. Z racji tego, że tereny te doskonale nadają się do uprawiania ryżu, obszar rozlewisk od wieków jest bardzo gęsto zaludniony. Północna i południowa część kraju ma charakter bardziej górzysty i suchy oraz charakteryzuje się mniejszą gęstością zaludnienia. Jest tam uprawiana głównie herbata.

2.2. Religia i kultura

Bangladesz to państwo, w którym wyznawane są dwie religie. Większość mieszkańców to muzułmanie. Stanowią oni 89,5% społeczeństwa. Hinduizm wyznaje 9,6% mieszkańców (według The World Factbook). Tożsamość narodowa Bangladeszu jest zakorzeniona w kulturze bengalskiej, skupiającej swoje symboliczne wartości na walce o niepodległość w 1971 r. z Pakistanem. Wówczas mieszkańcy Bangladeszu zjednoczyli się wokół wspólnego języka, odrębności kultury i sposobu życia na terenach zalewowych. Od tego czasu Bengalczykom bliższe stały się symbole i zwyczaje związane z islamem i hinduizmem. W Bangladeszu system społeczny zbliżony jest do struktury kastowej. Ponadto klasy związane są z poziomem posiadanego wykształcenia oraz wykonywanego zawodu. Osoby najlepiej wykształcone pracują na stanowiskach wymagających czytania, pisanie i umiejętności matematycznych, zwykle w bankach i urzędach. Drobnymi przedsiębiorcami zarabiają w praktyce tyle, ile osoby będące na stanowiskach wymagających wykształcenia, jednak ich status społeczny jest niższy [Sachs 2006].

Na obszarach wiejskich podział na poszczególne klasy jest związany przede wszystkim z ilością posiadanych gruntów. Rodziny posiadające więcej niż pięć hektarów ziemi znajdują się na samej górze tej hierarchii, drobnymi rolnikami jest klasa średnia, natomiast na dole są rolnicy nieposiadający własnej ziemi. Ci ostatni stanowią ok. 30% ludności wiejskiej. Przy gęstości zaludnienia ponad 2 tys. osób na kilometr kwadratowy prawo własności gruntów to kluczowa sprawa dla przetrwania.

2.3. Demografia

Bangladesz jest jednym z najbardziej zaludnionych krajów na świecie. Średnia gęstość zaludnienia to ponad 1 000 osób/km². Jednym z większych problemów tego kraju jest bardzo duży przyrost naturalny, który na początku lat 80. osiągał poziom 2,5% rocznie. W wyniku wielu działań mających na celu kontrolę tego zjawiska (finansowanych głównie przez inne kraje), w latach 90. zmniejszono roczny przyrost naturalny do poziomu ok. 2%. Obecnie jest on jeszcze niższy i wynosi ok. 1,5%. Ponadto, w ostatnich latach systematycznie spada liczba narodzin przy jednoczesnym spadku liczby zgonów. Śmiertelność niemowląt w 2010 r. wyniosła 52,64 na 1 000 żywych urodzeń, natomiast średnia oczekiwana długość życia to 69,4 lat.

2.4. Ekonomia

Począwszy od 1996 r. gospodarka Bangladeszu, mimo politycznej niestabilności, kiepskiej infrastruktury, korupcji oraz powolnego wdrażania reform gospodarczych, rozwija się w tempie ok. 5-6% rocznie. W 2009 r. PKB mierzone w parytecie siły nabywczej (PPP)⁶⁴ wyniosło 241 bln dolarów, a wartość PKB *per capita* osiągnął poziom 1600 dolarów. Jest to wartość zdecydowanie najniższa spośród najludniejszych krajów azjatyckich.

Cechą charakterystyczną biednych państw Azji Południowej jest bardzo wysoki udział rolnictwa w gospodarce. Wynika to w dużej mierze z klimatu sprzyjającego uprawom oraz występowania bardzo żyznych gleb znajdujących się na terenach rozlewiskowych dużych rzek azjatyckich. Kilka z nich ma swoje ujście w okolicach Półwyspu Indochińskiego, a właśnie kraje tego regionu, czyli Wietnam, Laos, Kambodża, Tajlandia czy właśnie Bangladesz charakteryzuje bardzo niski poziom rozwoju gospodarczego. Jest to po części wynikiem intensywnego osiedlania się ludności na tych terenach setki lat temu. Dobre warunki klimatyczne i żyzna gleba powodowały, że mieszkańcy mieli dobre warunki do życia, dzięki czemu przyrost ludności na tych obszarach był bardzo duży. Z czasem jednak okazało się, że potencjał rolnictwa jest ograniczony i nie może zaspokoić potrzeb coraz większej populacji. Paradoksalnie, wielki potencjał tego regionu w postaci doskonałych warunków do rozwoju rolnictwa stał się pośrednio przyczyną skrajnego ubóstwa ludności zamieszkującej ten rejon świata.

Niespełna połowa mieszkańców Bangladeszu (48,1%) jest zatrudniona w rolnictwie, przy czym sektor ten wytwarza ok. 19% wartości PKB. Grunty rolne stanowią blisko 70% powierzchni kraju.

⁶⁴ Parytet siły nabywczej pozwala na rozwiązanie problemu dokonywania porównań międzynarodowych PKB. Polega na przeliczeniu kursu waluty według siły nabywczej. Kurs waluty może się różnić od parytetu. Mają na to wpływ takie elementy, jak: (1) różne ceny towarów i usług w porównywanych krajach, (2) różny stopień pomocy publicznej i jej zakres.

2.5. Rozwój społeczny Bangladeszu na tle innych krajów azjatyckich

Aby określić miejsce zajmowane przez Bangladesz z punktu widzenia rozwoju społecznego, posłużono się wskaźnikiem Human Development Index (HDI). Jest to miara rozwoju społeczeństwa, która jest publikowana przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP). HDI stanowi alternatywę dla prowadzenia oceny rozwoju kraju opartej na wskaźniku PKB *per capita*. Celem utworzenia wskaźnika HDI było zwrócenie uwagi rządów, korporacji i organizacji międzynarodowych na inne niż dochodowe wymiary ludzkiego rozwoju, takie jak zdrowie czy edukacja. Począwszy od 1990 r. UNDP publikuje corocznie Raport o Rozwoju Społecznym, w którym prezentowany jest ranking państw z punktu widzenia osiąganego wskaźnika HDI.

Bangladesz w zestawieniach przygotowywanych przez UNDP wypada bardzo słabo. Wartość wskaźnika HDI co prawda systematycznie wzrasta, wciąż jest jednak dużo niższa niż średnia światowa czy nawet średnia dla krajów Azji Południowej.

Tabela 7. Wartości wskaźnika HDI dla Bangladeszu w latach 1980–2010

Rok	Bangladesz	Azja Południowa	Świat
1980	0.259	0.315	0.455
1990	0.313	0.387	0.526
2000	0.390	0.440	0.570
2005	0.432	0.481	0.598
2006	0.441	0.489	0.604
2007	0.449	0.499	0.611
2008	0.457	0.504	0.615
2009	0.463	0.510	0.619
2010	0.469	0.516	0.624

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNDP.

Różnica rozwojowa pomiędzy Bangladeszem a innymi krajami na świecie powoli się zmniejsza. Obrazują to miejsca w corocznych rankingach UNDP. W 2004 r. Bangladesz znajdował się na 137 miejscu, podczas gdy w najnowszym wydaniu z 2010 r. osiągnął pozycję 129.

3. Grameen Bank – modelowe przedsięwzięcie w zakresie mikrofinansów

3.1. Historia powstania

Powstanie Grameen Bank jest związane z projektem, który został uruchomiony w 1976 r. we wsi Jobra w Bangladeszu, położonej w niedalekiej odległości od Uniwersytetu w Chittagong. Yunus realizował tam projekt badawczy wraz z trójką studentów.

Wież, jak i cały kraj, doświadczyła w tym okresie wszechobecnego ubóstwa i głodu rozprzestrzeniającego się na wszystkie klasy społeczne. Głównym zajęciem kobiet wiejskich była produkcja sotkaów z drzewa bambusowego. Ich zarobki kształtowały się na poziomie 2 centów dziennie. Czynniki niskiego wynagrodzenia spowodowały, że kobiety nie posiadały zasobów finansowych, które umożliwiałyby samodzielny zakup materiałów do produkcji. Materiały musiały być dostarczone przez przyszłego nabywcę produktów, to zaś obniżało zysk. Założyciel Grameen Bank przeprowadził przy udziale mieszkanki wsi eksperyment – udzielając im pożyczki. Eksperyment powiódł się i przekonał Yunusa do jego replikacji w innych miejscowościach. Wysokość pożyczek wynosiła zazwyczaj 12-15 dolarów, a najwyższe nie przekraczały 300 dolarów. To wówczas Yunus zainicjował udzielanie pożyczek dla najuboższych na skalę lokalną, co w efekcie przerodziło się w formę instytucji bankowej. Początkowy okres działalności nie generował znaczących zysków. Zmiany nastąpiły w 1983 r., kiedy to podmiot został przekształcony w instytucję bankową na podstawie opracowanej i uchwalonej w tym celu ustawy bankowej. Na bazie tego aktu prawnego akcjonariuszami banku w pierwszym rządzie zostali jego wierzyciele (95% akcji) oraz państwo Bangladesz (5% akcji). Grameen Bank zgodnie z danymi opublikowanymi na swoich stronach internetowych (www.grameen-info.org) prowadzi działalność w sieci 2 536 filii położonych w 83 415 miejscowościach Bangladeszu, które działają w oparciu o zasadę samofinansowania z pozyskanych depozytów. Bank posiada bardzo wysoki wskaźnik spłacanych kredytów – na poziomie 98%. To przekłada się na osiągnięcie corocznego zysku netto poczynawszy od 1984 r.

3.2. Podstawowe zasady działania

Sposób działania Grameen Bank, co do jego istoty, pozostaje niezmienny od momentu powstania Banku w 1976 r. Mikropożyczki stały się podstawą do stworzenia mikrokredytu, który Yunus definiuje poprzez „generalne zasady spraw podstawowych lokalnej społeczności”:

- kredyt uznaje się za podstawowe prawo człowieka (*human right*); nie można odmówić kredytu z powodu biedy,
- ma na celu umożliwienie biednym rodzinom pomocy samym sobie w walce z ubóstwem,
- docelową grupę odbiorców stanowią ubodzy, zwłaszcza kobiety,
- udzielany jest w oparciu o zaufanie, nie stosuje się zabezpieczeń i pisemnych umów,
- służy finansowaniu wyłącznie zatrudnienia i nie dopuszcza się jego wykorzystania na cele konsumpcyjne,
- oprocentowanie jest zbliżone do poziomu rynkowego,
- stopa referencyjna wyznaczana jest na podstawie stopy banków komercyjnych,
- służy rozwojowi kapitału społecznego, kapitału ludzkiego i ochronie środowiska; wspiera ochronę zdrowia, rozwój edukacji i nowe technologie,
- liderzy banku są corocznie wybierani spośród pożyczkobiorców.

Grameen Bank w toku swojej działalności stworzył model instytucji finansowej sektora ekonomii społecznej znacząco odmienny od konwencjonalnych banków. W poniższej tabeli przedstawiono różnice w odniesieniu do najważniejszych charakterystyk związanych z funkcjonowaniem banków.

Tabela 8. Podobieństwa i różnice banku społecznego i banku komercyjnego

Charakterystyki	Bank społeczny typu Grameen Bank	Bank komercyjny
Forma własności	mieszana społeczno-prywatna	prywatna
Źródło kapitału	kapitał własny, depozyty	kapitał własny, depozyty
Typ produktu	mikrokredyt, poręczenia i pożyczki	kredyt
Ryzyko	w dużym stopniu ponosi je bank	w dużym stopniu przeniesione na klienta
Ocena zdolności kredytowej	jest, lecz nie stanowi podstawy przyznania finansowania	jest podstawą do przyznania finansowania
Stopa procentowa	mniejsza niż stosowana rynkowo	rynkowa
Sposób zabezpieczenia	wspólnota lub brak zabezpieczenia	cesja wierzytelności, hipoteka
Typ klienta	klasa biedna	klasa średnia i bogata

Źródło: Opracowanie własne.

3.3. Reguły działania

Działalność Grameen Bank, jako specyficznej instytucji sektora ekonomii społecznej, wymagała wypracowania w jego wieloletniej aktywności szeregu reguł postępowania (zob. www.grameen-info.org). Główną zasadą przyjętą w Banku jest realizacja hasła „bank u klienta”, które sprowadza się to tego, że środki pieniężne, jakie otrzymuje pożyczkobiorca dostarczone są do jego domu. Praktykuje się tym samym model społecznego biznesu, gdzie instytucja jest dla klienta a nie klient dla instytucji. Istotny jest też wymóg przyłączenia się potencjalnego pożyczkobiorcy do grupy minimum 5 pożyczkobiorców. Grupa, jaką utworzą zwana jest nieformalną grupą wsparcia, gdyż jej członkowie zazwyczaj znają się i darzą zaufaniem. Jest to także dodatkowy sposób na zabezpieczenie pożyczki – w nieformalny i nie potwierdzony pisemnie, całkowicie oparty na zaufaniu do drugiej osoby. Bank nie umożliwia wyboru celu pierwszej pozyskanej przez pożyczkobiorcę pożyczki i z góry nakłada obowiązek przeznaczenia jej na działalność dochodową w wysokości realnej do spłaty. Także ubieganie się o kolejną pożyczkę wymaga warunku koniecznego do spełnienia, jakim jest spłacenie zaciągniętego wcześniej zobowiązania finansowego. Każdorazowe otrzymanie pożyczki skutkuje dodatkowym warunkiem – obowiązkowym przystąpieniem do programu oszczędzania, jednak nie wyklucza się, by kredyt był przyznany osobie, która nie posiada oszczędności. Pożyczony kapitał spłaca się w oparciu o dwa dominujące tryby – tygodniowy i dwutygodniowy okres spłaty rat. Istotne jest również to, że nie stosuje się karnych odsetek od zobowiązań nieterminowych, co oczywiście jest działaniem ukierunkowanym w stronę trudnego klienta, jakim są osoby ubogie. Bank nie stosuje jednakowej stopy oprocentowania i jest ona zróżnicowana

w zależności od przeznaczenia pożyczki, np. na podjęcie działalności zarobkowej wynosi ona 16% w skali roku, a na cele mieszkaniowe 8% w skali roku, jednak maksymalna stopa procentowa nie przekracza 20% rocznie. Specyficzna grupa odbiorców Banku zmusza instytucję do stosowania większości procedur w sposób odmienny od jej rynkowych odpowiedników, podobnie jest z monitoringiem pożyczkobiorców. Zasadniczo stosuje się nieformalne sposoby, np. wizyty domowe, wywiad w grupie społecznej. Podejście to nie dopuszcza stosowania metod zaczerpniętych z tradycyjnej rynkowej bankowości. W ramach społecznej bankowości występuje również zjawisko niespłaconego kapitału, jednak nie ma miejsca w tym sektorze na windykację należności. Przeciwnie, stosuje się rozłożenie spłaty rat w sposób dogodny dla pożyczkobiorcy. Jedynym zabezpieczeniem spłaty pożyczki w przypadku śmierci pożyczkobiorcy jest fundusz powstały z odpisów od odsetek z depozytów. Z chwilą udzielenia pożyczki ustanawia się 3-procentowy depozyt, który wygasa dopiero po spłacie pożyczki. Mechanizm ten funkcjonuje w skuteczny sposób. Innego typu zabezpieczeniem formalnym jest ubezpieczenie pożyczkobiorców na życie – w przypadku śmierci pożyczkobiorcy jego rodzina otrzymuje środki z funduszu ubezpieczenia, które bank oferuje bezpłatnie swoim akcjonariuszom.

Działalność Grameen Bank wyraźnie wskazuje na bardzo idealistyczne cele do osiągnięcia, do których Bank zmierza, a są to:

- 100% spłaconych pożyczek,
- wypracowanie zysku z prowadzonej działalności,
- 100-procentowe finansowanie działalności z depozytów i własnych przychodów,
- zapewnienie edukacji dla 100% dzieci z rodzin zapożyczonych w danej filii,
- wyjście z ubóstwa przez wszystkie rodziny klientów filii.

3.4. Oferowane produkty i zakres działalności

Blisko 40-letnia działalność Banku pozwoliła na wypracowanie bogatej oferty produktowej dostosowanej do potrzeb lokalnej społeczności. Wyszczególnić należy takie produkty, jak:

1. Pożyczka na cele mieszkaniowe.

Maksymalna kwota pożyczki wynosi równowartość 218 USD i podlega spłacie w cotygodniowych ratach przez okres maksymalnie 5 lat. Oprocentowanie pożyczki jest niskie w stosunku do pozostałych produktów i wynosi 8% rocznie.

2. Pożyczki telekomunikacyjne.

Dotychczas udzielono 353 206 pożyczek na zakup telefonów komórkowych, których używa się do świadczenia odpłatnych usług telekomunikacyjnych na terenie wsi, gdzie nie było telefonów.

3. Pożyczki na działalność mikroprzedsiębiorstwa.

Pożyczek tego typu udzielono 1,6 mln osób. Nie występuje limit kwotowy pożyczki, jednak jej średnia wartość wynosi 347,87 USD, a maksymalna – 17 500 USD (na zakup

środka transportu). Głównym przeznaczeniem pożyczek jest zakup narzędzi, sprzętu i pojazdów na potrzeby wykonywanej działalności.

4. Stypendia.

Instrument ten jest przeznaczony dla najlepszych uczniów/dzieci pochodzących z rodzin będących klientami banku. Stypendia wypłacane są ze środków banku i stanowią zachętę do dalszego rozwoju. Ze stypendiów skorzystało 69 990 dzieci.

5. Pożyczki edukacyjne.

O pożyczkę z przeznaczeniem na cele edukacyjne mogą ubiegać się uczniowie, którzy wstąpili na uniwersytet. Pożyczki otrzymało już 30 109 studentów – finansując opłaty za studia, pomoce naukowe i bieżące utrzymanie. Produkt ten umożliwia studiowanie osobom chcącym zdobywać wiedzę, szczególnie w zakresie medycyny i technologii.

6. Pożyczki dla bezdomnych/żebraków.

Produkt ten zaliczany jest do grupy unikatowych na skalę światową. Konieczne było jednak stworzenie odmiennych zasad udzielania i obsługi pożyczek, tj.:

- brak oprocentowania,
- wydłużony czas kredytowania umożliwiający zmniejszenie cotygodniowych rat pożyczki,
- bezdomni są objęci (bezpłatnie) ubezpieczeniem na życie i ubezpieczeniem spłaty pożyczki,
- każdy bezdomny korzystający z pożyczki Grameen Bank otrzymuje plakietkę z logo banku – jako swoistą rękojmię ze strony banku,
- pożyczkobiorcy nie zmusza się do zaprzestania żebractwa, lecz przekonuje się do podjęcia działań, które przyniosą dochód, np. sprzedaż obnośna,
- zachęca się innych pożyczkobiorców i filie banku do objęcia patronatu nad bezdomnymi pożyczkobiorcami.

Grameen Bank stał się przykładem przedsięwzięcia o światowej sile oddziaływania. Obecnie udzielaniem mikrokredytów według zasad Grameen Bank zajmuje się 55 instytucji obejmujących swoim zasięgiem 24 kraje. Z udzielonych przez nie pożyczek skorzystało dotychczas 6,8 mln osób. Instytucje te prowadzą także działalność dodatkową, szczególnie promując wprowadzanie produktów zaawansowanych technicznie na obszary wiejskie – głównie telefonów. Działalność ta prowadzona jest pod patronatem Grameen Foundation. Bank prowadzi także rozwinętą współpracę z rozpoznawalnymi w świecie firmami, jak Danone, Veolia, Intel, BASF [Yunus 2007a]. Specyfika tej współpracy została przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela 9. Współpraca programowa Banku i jej przedmiot

Podmiot	Zakres działań
Danone	<ul style="list-style-type: none"> ▪ produkcja jogurtów dla ubogich dzieci ▪ wykorzystanie naturalnych półproduktów ▪ użycie energii słonecznej i biogazu ▪ 100% biodegradowalnych opakowań ▪ miejsca pracy dla ubogich
Intel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ implementacja technologii IT ▪ ułatwienie dostępu do wiedzy
Veolia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ powołano spółkę joint-venture ▪ budowa studni ▪ zasięgiem objęto 5 miejscowości ▪ 100 tys. osób uzyskało dostęp do wody
BASF	<ul style="list-style-type: none"> ▪ powołano spółkę joint-venture ▪ produkcja sieci na komary ▪ przeciwdziałanie malarii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji Grameen Bank.

3.5. Wpływ inicjatywy na rozwój społeczno-gospodarczy

Działalność Grameen Bank znacząco wpłynęła na obecną kondycję społeczno-gospodarczą Bangladeszu – można powiedzieć, że zmieniła tor jego rozwoju [zob. www.grameen-info.org oraz Yunus 2007a]. Podejmowane inicjatywy i różnorodność produktowa sprzyja poprawie sytuacji społecznej. Znajduje to odzwierciedlenie w liczbach, mianowicie liczba żebraków zmniejszyła się o 18 tys. (z poziomu 100 tys.) w przeciągu czterech lat od wprowadzenia dedykowanego im produktu. Bank stosując mechanizm wsparcia nauki umożliwia studiowanie ponad 50 tys. młodych ludzi, w specjalnościach: medycyna, technika i ogólnouniwersyteckich. Działanie Grameen skłania jednocześnie młode osoby do podjęcia samozatrudnienia, wskazując na silne strony tego wyboru oraz dając im do zrozumienia, że jest to sposób na pracę dla każdego. Działalność Banku powoduje także bardzo ważny, niemierzalny efekt – pokazała, że możliwe jest realizowanie przedsięwzięć z udziałem najuboższych, niewykształconych, ale posiadających określone zdolności osób. Pomaga to społeczeństwu w nabyciu pewności siebie w zakresie aktywności gospodarczej. Wspólne inicjatywy i przedsięwzięcia z takimi potentatami, jak Danone, Intel, Otto, BASF, Adidas i Veolia umożliwiają transfer technologii i know-how do gospodarki Bangladeszu. Oczywiście jest w tym wypadku różnica w skali tego procesu w porównaniu z Chinami czy Tajwanem. Grameen funkcjonuje obecnie w formie licznych spółek obejmujących swoją aktywnością takie dziedziny gospodarki, jak: telekomunikacja, energetyka solarna, opieka zdrowotna, rybołówstwo, hodowla zwierząt, edukacja, tekstylia. Skala produkcji tam wytwarzanej jest na tyle duża, że posiada istotny wpływ na dochód społeczeństwa, wymianę handlową oraz PKB kraju. Skala działalności pożyczkowej jest znacząca, gdyż od początku funkcjonowania Banku

liczba pożyczkobiorców przekroczyła 7,65 mln osób, wartość udzielonych pożyczek to 7,52 mld USD, a wysokość niespłaconych należności wynosi 638,16 mln USD. Działalność Banku sprzyja obrotowi pieniądza w gospodarce, gdyż działalność pożyczkowa opiera się na depozytach, z których 54% pochodzi od pożyczkobiorców. Rok 2007 był przełomowy, ponieważ po raz pierwszy wypłacono dywidendę dla akcjonariuszy w wysokości 20% zysku netto. Niezwykle istotna dla rozwoju społeczeństwa jest także działalność skierowana do kobiet, które z uwagi na szereg czynników społeczno-kulturowych są grupą szczególnie narażoną na wykluczenie społeczne. W grupie ogółu pożyczkobiorców kobiety stanowią aż 94%.

Wychodząc poza opisywany przypadek Grameen Banku, warto dodać, że działalność instytucji mikrokredytujących koncentruje się w Azji Południowej (Pakistan, Indie, Bangladesz), Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej (Chiny, Indonezja, Filipiny, Timor Wschodni), w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach (Meksyk, Salwador, Honduras, Haiti, Dominikana) oraz Ameryce Południowej (Boliwia), a także w krajach arabskich (Egipt, Liban, Maroko, Arabia Saudyjska, Tunezja, Jemen), w Afryce Sub-Saharyjskiej (Ghana, Nigeria, Kamerun, Etiopia, Uganda, Rwanda) oraz w Ameryce Północnej (USA) [Yunus 2007b].

W Polsce nie ma obecnie instytucji działającej w takiej formie, jak Grameen Bank, jeśli chodzi o mikrokredyty. Uwzględniając poszerzoną definicję mikrokredytu, można jednak odnaleźć takie podmioty. Podmiotem oferującym zbliżony produkt są Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (tzw. SKOK-i), gdyż należą do World Council of Credit Unions (Światowej Rady Unii Kredytowych).

Literatura

- de Aghion B.A., Morduch J. [2009], *Ekonomia mikrofinansów*, Wydawnictwo Anwero, Gdańsk.
- Mikrofinanse [2002], *Mikrofinanse w Polsce*, Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych, Warszawa.
- Sachs J. [2006], *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, PWN, Warszawa.
- Yunus M. [2007a], *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, Barnes & Noble, New York.
- Yunus M. [2007b], *Writings on Social Entrepreneurship*, Grameen Foundation USA Publication Series.

ROZDZIAŁ III.

Ekonomia społeczna:
między państwem,
RYNKIEM I TRZECIM SEKTOREM

(eS)

Ekonomia społeczna a państwo

Wprowadzenie

Relacje między trzema sektorami (systemami instytucjonalnymi) współczesnego społeczeństwa są skomplikowane, dynamiczne i niejednoznaczne. Najstańsze w tych relacjach są bez wątpienia organizacje trzeciego sektora i to one w szczególności muszą uważać na to, aby nie dać się zdominować i podporządkować organizacjom publicznym czy prywatnym. Jednocześnie muszą z nimi współdziałać. Wydaje się, że z tej perspektywy właśnie ekonomia społeczna ma dla organizacji pozarządowych istotne zalety (co nie znaczy, że pozbawione zagrożeń) i właśnie one powinny być mocno zainteresowane jej rozwijaniem. Organizacje pozarządowe i ekonomia społeczna wzajemnie się potrzebują, co syntetycznie ujmijmy tak, że ekonomia społeczna pozwala organizacjom obywatelskim nie uzależniać się od państwa i nie zarażać się jego patologiami. Organizacje obywatelskie pozwalają natomiast przedsiębiorstwom społecznym nie uzależniać się od rynku i nasiąkać jego patologiami.

Organizacje pozarządowe, aby realizować swoje statutowe cele, zwłaszcza w zakresie dostarczania usług społecznych, muszą współpracować z administracją publiczną. Potrzebują tej współpracy również po to, aby pozyskać publiczne środki na finansowanie swej działalności. Jednak, jeżeli decydują się jedynie na wykonywanie zadań zleconych im przez administrację publiczną, to tracą swą niezależność i stają się pomocnikiem, by nie powiedzieć – instrumentem państwa w prowadzeniu polityki publicznej.

Namysłu i staranności wymaga też kształtowanie form współdziałania organizacji pozarządowych z organizacjami sektora prywatnego (komercyjnymi). Tu też może dochodzić do nadużyć i uzależnienia. Zwłaszcza, jeśli organizacje pozarządowe dostrzegają w biznesie przede wszystkim sponsora. Dlatego też powinny starać się, aby to właśnie przedsiębiorstwa społeczne były „pomostem” między nimi a przedsiębiorstwami komercyjnymi, a obszarem współpracy były specyficzne przedsięwzięcia gospodarcze. Nowe efektywne formy takiej współpracy opisują m.in. Borzaga i Santuari [2003], zaliczając do nich:

- partnerstwo ekonomiczne – organizacje *for-profit* kupują półprodukty lub gotowe produkty od organizacji *non-profit* działających na rzecz integracji zawodowej, co zapewnia tym organizacjom stabilność finansową,
- współpracę z osobami marginalizowanymi społecznie w trakcie szkolenia – organizacje *for-profit* tymczasowo zatrudniają osoby marginalizowane społecznie, które biorą udział w szkoleniu organizowanym przez organizacje *non-profit*, co pomaga tym osobom ukończyć szkolenie,
- współpracę w tworzeniu stabilnych miejsc pracy dla osób wykluczonych społecznie – przez ostatnie lata rozwija się systematyczna współpraca między organizacjami *for-profit* a organizacjami *non-profit* działającymi na rzecz integracji zawodowej, mająca na celu wspieranie trwałej i stabilnej integracji zawodowej na otwartym rynku osób marginalizowanych społecznie, które ukończyły specjalne szkolenia (istnieją również szczególnie ciekawe próby wspólnych działań podjętych na rzecz tworzenia usług z zakresu pośrednictwa pracy dla osób niepełnosprawnych).

1. Uwarunkowania współpracy między instytucjami państwa a podmiotami ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna nie może rozwijać się napędzana wyłącznie od góry, za sprawą dyrektywnego działania państwa. Dla jej rozwoju konieczne jest lokalne i społeczne zakorzenienie jej podmiotów. Muszą się one wykształcić w sposób organiczny.

Choć rola państwa, władzy publicznej, jest w tym przypadku wtórna, to jednak niezbędna. Polega ona przede wszystkim na tym, aby aktywnie przyczyniać się do wykształcenia się tych makrospołecznych warunków, które wytwarzają podglebie dla organicznego wzrostu inicjatyw i podmiotów ekonomii społecznej. Kluczem do sukcesu jest uruchomienie swego rodzaju koła rozwoju ekonomii społecznej, które kręcąc się wywołuje cyrkulacyjną interakcję między organicznym oddolnym wzrostem i celowym odgórnym wsparciem [OECD 2003].

Rola państwa i podmiotów władzy publicznej we wspieraniu ekonomii społecznej musi być rozbudowana i zróżnicowana. W żadnej mierze nie należy jej sprowadzać do zapewniania publicznego finansowania podmiotów ekonomii społecznej, co nie znaczy, że nie jest ono istotne. Ważne jest jednocześnie ustanawianie sprzyjającego ustawodawstwa oraz tworzenie odpowiednich warunków instytucjonalnych, generujących dla ekonomii społecznej wspierające ją otoczenie. Składnikiem tego ostatniego komponentu jest także formowanie różnych form partnerstwa dla rozwoju, włączających podmioty ekonomii społecznej, w szczególności, w kompleksowe systemy dostarczania dóbr, w tym kluczowych usług społecznych i publicznych. Takie wszechstronne rozumienie znaczenia ekonomii społecznej i podejście do jej rozwijania oznacza radykalne przekroczenie ograniczeń wynikających z traktowania jej jako specjalistycznego instrumentu polityki społecznej, swoistego socjalno-integracyjnego silosu [Mendell 2009].

Opisując rozwój ekonomii społecznej w prowincji Quebec, która jest pod tym względem regionem pozytywnie się wyróżniającym, M. Mendell [Ibidem] celnie podkreśla, że polityka publiczna w tym obszarze polega głównie na kreowaniu sprzyjającego otoczenia (*enabling environment*). I aby być w tym względzie skuteczna, musi być ona polityką innowacyjną, generującą nowe procesy i instytucjonalne rozwiązania. Przy czym zasadnicze znaczenie ma tu uruchamianie wielopodmiotowego i międzysektorowego dialogu oraz tworzenie przestrzeni i infrastruktury takiego dialogu. To oznacza w praktyce włączanie podmiotów ekonomii społecznej także w projektowanie i prowadzenie polityki publicznej w różnych obszarach. Rozwinięcie przez nie tego rodzaju instytucjonalnej zdolności okazuje się kluczowe dla rozwiązywania trudnych problemów społecznych i rozwoju prowincji.

W rezultacie poszczególne polityki publiczne mogą być prowadzone według reguł współzarządzania (*public governance*), które dzięki rozwijaniu różnych form partnerstwa może być odpowiednio elastyczne, to znaczy dostosowywać się do okoliczności (wyzwań) i dostępnych zasobów (szans). Publiczne finansowanie ekonomii społecznej może być wówczas uznane za rodzaj publicznej inwestycji, która umożliwia dopasowywanie regionalnego systemu dostarczania dóbr do potrzeb i wymogów rozwoju, w tym dostarczania usług użyteczności publicznej (*services of public interest*) [Ibidem].

Wskazane jest współcześnie mówić o gospodarce wielosegmentowej (*diversed economy*). Przy czym określenie ekonomia pluralistyczna (*plural economy*) nie ma sensu, bowiem gospodarka rynkowa jest ze swej natury pluralistyczna, konkurencyjna, wielopodmiotowa. Tu raczej chodzi o gospodarkę o kilku segmentach, w których dominują podmioty o odmiennym ustroju ekonomicznym [OECD 2003, s. 14].

Ekonomię społeczną należy traktować jako niezbędny i otwarty na inne segment nowoczesnej gospodarki, a nie jako wyodrębniony i zamknięty jej sektor, swego rodzaju silos [Ibidem, s. 31]. Nie może ona zostać zepchnięta do takiego silosu poprzez uznanie, że jej jedyną i specyficzną funkcją jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Z pewnością podmioty ekonomii społecznej mogą i powinny odgrywać ważną rolę w tym obszarze, ale ich społeczna przydatność nie może być do tego sprowadzana. Jednocześnie jest i musi być jasne, że przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu wymaga szerokiej gamy działań i rozwiązań instytucjonalnych, i nie można ich upchnąć w ekonomii społecznej [Ibidem, s. 88]. Istotne spostrzeżenia na ten temat przedstawia H. Izdebski w zamieszczonym w tej publikacji tekście o anglosaskim modelu ekonomii społecznej, w którym przedsiębiorstwa społeczne są w znacznie mniejszym stopniu instrumentem polityki społecznej, a znacznie bardziej czynnikiem rozwoju lokalno-wspólnotowego, niezbędnym w sytuacji nieefektywności prywatnych lub publicznych podmiotów gospodarczych. Tego rodzaju podmioty ekonomii społecznej łatwo otwierają się na współdziałanie z prywatnymi i publicznymi organizacjami, co prowadzi z czasem do wyłaniania się organizacji o cechach hybrydalnych, które mogą skutecznie pobudzać koło rozwoju lokalnego. Wzmocnia to organiczny, oddolny trend rozwoju ekonomii społecznej i odróżnia go od trendu rozwoju indukowanego od góry, charakterystycznego dla krajów, w których

władza publiczna wykorzystuje podmioty ekonomii społecznej przede wszystkim jako instrument polityki socjalnej.

Ekonomia społeczna powinna być otwartym segmentem gospodarki, gdyż wtedy najlepiej może wypełnić swoją rolę włączającą i integrującą, czyli sprzyjać spójności społecznej. Stąd trzeba ją widzieć w nowoczesnej gospodarce nie jako alternatywny sektor, ale komplementarny segment. Komplementarność implikuje odmienność i specyfikę oraz autonomię, ale zarazem zdolność do współzależności i współdziałania. Ekonomia społeczna nie jest konceptem i rozwiązaniem, które ma znieść oraz zastąpić rynek i gospodarkę rynkową, ale też funkcjonalna odmienność i autonomia podmiotów ekonomii społecznej ma stanowić barierę przed przejmowaniem nad nimi kontroli przez podmioty prywatne i publiczne oraz wypychaniem ich na margines społeczny i gospodarczy. Ekonomia społeczna nie ma być substytutem gospodarki rynkowej, ale też nie może być jej marginesem, lecz ważnym i komplementarnym segmentem; istotnym czynnikiem i stymulatorem innowacyjności i rozwoju.

Ekonomia społeczna w nowoczesnej gospodarce jest niezbędnym czynnikiem zrównoważonego rozwoju. Pojęcie zrównoważonego rozwoju warto jednak w tym kontekście ponownie zinterpretować. Najczęściej pojęcie to jest rozumiane przedmiotowo i jest odnoszone do równowagi między gospodarczymi, społecznymi i środowiskowymi aspektami rozwoju. Zwolennikom tego konceptu idzie w tym ujęciu o to, aby polityka rozwoju integralnie uwzględniała i pobudzała czynniki odnoszące się do tych trzech wymiarów (aspektów) rozwoju. Nie ulega wątpliwości, że ekonomia społeczna może z powodzeniem być postrzegana w tym kontekście jako jeden z ważnych składników rozwoju zrównoważonego. Uzasadnione jest jednak jeszcze inne odczytanie omawianego pojęcia, a mianowicie rozumienie zrównoważonego rozwoju jako rozwoju samopodtrzymywalnego, czyli takiego, w którym dominującą rolę odrywają czynniki endogeniczne. I znowu wydaje się, że ekonomia społeczna, zwłaszcza w odniesieniu do wspólnot lokalnych, może z powodzeniem taką rolę odgrywać.

Możliwe jest to jednak tylko wówczas, gdy podmioty ekonomii społecznej praktycznie uczestniczą w różnego rodzaju partnerstwach, nie działają w odosobnieniu i izolacji. Nie jest to jednak zależne tylko od ich otwartości, gotowości i zdolności do współdziałania, lecz przede wszystkim od uformowania się w ich otoczeniu różnorodnych form zinstytucjonalizowanego partnerstwa publiczno-prywatno-społecznego. W takim sprzyjającym otoczeniu mogą one z powodzeniem utrwalać swoją odmienność i autonomię, a zarazem włączać się we współpracę dla rozwoju. To pozwala im uniknąć zsunienia się na obce pozycje, czyli stawania się podmiotem komercyjnym lub organizacją pozarządową. Przy czym podmioty ekonomii społecznej potrzebują różnego rodzaju partnerów, nie tylko organizacji biznesowych i administracji publicznej, ale także ruchów społecznych, inicjatyw obywatelskich i ośrodków badawczych, szczególnie zaś tych, którzy z racji swego statusu lub społecznego mandatu dążą do rozwiązywania nabrzmiałych problemów, usuwania barier rozwoju i uruchamiania nowych jego czynników. Różnorodności form partnerstwa, w których uczestniczą podmioty ekonomii społecznej odpowiada w konsekwencji

rozbudowane i bogate instrumentarium, które te podmioty mogą użyć lub z niego skorzystać, w tym instrumentarium finansowe. Takie rozbudowane instrumentarium stwarza jednocześnie podmiotom władzy publicznej szerokie możliwości prowadzenia polityki wsparcia ekonomii społecznej i dostosowywania swojej polityki do konkretnych okoliczności.

Przyjmując te ogólne stwierdzenia, trzeba jednak dodatkowo zastanowić się, jak je praktycznie odnieść do społeczeństw, gospodarek i państw pokomunistycznych? Co w ich przypadku rozsądnie można czynić, aby przyczyniać się do rozwoju ekonomii społecznej?

Odpowiedź na te kluczowe pytania nie jest łatwa, ale generalnie sprowadza się do tego, aby uruchamiać cały zestaw działań angażujących w konkretne przedsięwzięcia wspierające ekonomię społeczną różnego rodzaju organizacje (samorządy terytorialne, stowarzyszenia regionalne i lokalne, administrację publiczną, organizacje pozarządowe, uniwersytety, środowiska eksperckie, przedsiębiorstwa prywatne, stowarzyszenia biznesowe, media), a w konsekwencji wywołać wokół ekonomii społecznej ruch społeczny – oddziałujący i w górę (w kierunku centralnych struktur państwa), i w dół (w kierunku wspólnot lokalnych). W ostateczności chodzi o to, aby pobudzić na dole i na górze działania, które wzajemnie się stymulując, mogłyby sprzyjać kształtowaniu się więzi społecznych, kultury wzajemności i pomocniczości.

Zatem nie wydaje się sensowne rozważanie różnych alternatywnych scenariuszy rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. K. Birkhölzer wyróżnił cztery alternatywne scenariusze rozwoju lokalnego w odniesieniu do ekonomii społecznej: (i) „rozwój od góry”: głównym aktorem jest tu państwo działające od poziomu rządu centralnego do rządu regionalnego i władz lokalnych; (ii) „rozwój z zewnątrz”: pobudzany przez zewnętrznych inwestorów, którzy wnoszą konieczne zasoby, w szczególności finansowe; (iii) „czekanie i obserwowanie”: aktorzy lokalni pozostają – w większym bądź mniejszym stopniu – pasywni, przyjmują pozycję wyczekującą; oraz (iv) „rozwój od wewnątrz”: podczas gdy opcja pierwsza jest zdominowana przez państwo, kolejna, przez prywatnych inwestorów, zaś trzecia przez fatalizm, w tym scenariuszu kluczową rolę odgrywają aktorzy lokalni, osoby miejscowe [Birkhölzer 2006, s. 27-28].

Wątpliwe jest tu to, czy wszystkie te scenariusze prowadzą do rozwoju, ale i to, czy rzeczywiście powinny być one ujmowane rozłącznie. Oczywiście, w konkretnych warunkach któreś z teoretycznie możliwych podejść może się okazać dominujące w tym sensie, że inne znacznie trudniej wprowadzić w życie. Ale jeśli ma to prowadzić rzeczywiście do rozwoju ekonomii społecznej, czy szerzej rozwoju lokalnego, to niezależnie z jakiego punktu wyjściowego uruchomi się działanie, to i tak w ostateczności istotne okaże się to, czy skutecznie prowadzi ono do aktywizacji społeczności lokalnych, czyli rozwoju organicznego.

W Polsce zasadniczym spoiwem ruchu na rzecz rozwoju ekonomii społecznej musi być zinstytucjonalizowane partnerstwo – wielopodmiotowe (aktorzy różnego rodzaju) i wielopoziomowe (aktorzy działający na różnych poziomach terytorialnej

organizacji państwa). Takie partnerstwo implikuje wzajemne oddziaływanie, przy starannym zachowaniu równowagi pomiędzy zbliżeniem a autonomią, na co składa się wzajemny szacunek, równy udział w procesie decyzyjnym, wzajemna odpowiedzialność i przejrzystość [Brinkerhoff 2006]. C. Malena wyróżnia następujące elementy tak ujętego partnerstwa: (1) wspólnie uzgodniony cel i wartości; (2) wzajemne zaufanie, szacunek i równość; (3) wzajemna odpowiedzialność; (4) przejrzystość; (5) wzajemne zrozumienie kontekstu politycznego, ekonomicznego i kulturalnego oraz ograniczeń instytucjonalnych; oraz (6) długofalowe zaangażowanie we wspólną pracę [Malena 1995].

Akcentowanie w naszych pokomunistycznych warunkach szczególnego znaczenia ruchu społecznego jako napędu ekonomii społecznej w żadnej mierze nie jest – w naszym odczuciu – pomysłem na alternatywę systemową, czy to względem gospodarki rynkowej czy państwa demokracji parlamentarnej. Jednak, co jasno chcemy podkreślić, pobudzanie ekonomii społecznej ma na celu wywołanie systemowych skutków. Chodzi zwłaszcza o to, aby w bezpiecznej skali – szczególnie w lokalnej – testować innowacyjne rozwiązania ekonomiczne czy zarządcze, w konsekwencji lepiej rozwiązywać problemy społeczne, a tym samym pośrednio przyczyniać się usprawniania gospodarki i państwa. Mówiąc w skrócie, ekonomia społeczna może stać się obszarem generowania alternatywnych rozwiązań, testowanych w bezpiecznej skali, a jednocześnie jej podmioty mogą upowszechniać te rozwiązania w różnych polach społecznej aktywności. Tym samym – jak to podkreśla w odniesieniu do trzeciego sektora H.K. Anheier [2002] – ekonomia społeczna poszerza potencjał sposobów rozwiązywania problemów współczesnych społeczeństw.

Mamy oczywiście świadomość, że w XIX w. ówczesne idee ekonomii społecznej promowane m.in. innymi przez Fouriera, uruchamiały ruch społeczny, który miał swoje antysystemowe ostrze i niósł społeczno-rewolucyjny potencjał. W tym sensie ruch spółdzielczy był pomyślany jako antyteza kapitalistycznej organizacji pracy w przemyśle. W praktyce takiej antysystemowej roli nie odegrał, i jeżeli z dystansu mówić o jego sile, to przyczyniła się ona nie tyle do obalenia, ile raczej „cywilizowania” kapitalizmu.

Bez większego znaczenia okazał się także ich antypaństwowy wektor. Tradycyjna ekonomia społeczna nie doprowadziła do urzeczywistnienia idei anarchistycznej i zniesienia państwa. Natomiast można ewentualnie dostrzegać jej wpływ na jego demokratyzację i decentralizację.

Współcześnie można widzieć w ekonomii społecznej „ekonomiczny i społeczny potencjał rywalizacji”, a nawet walki z wielkimi globalnymi korporacjami czy nawet alternatywny do dominującego system reprezentacji interesów, który nie zostanie zmanipulowany przez siły rynkowe, czyli podporządkowane interesom globalnych korporacji media. Nam się jednak wydaje, że nie może ona odegrać i nie odegra takiej roli – jej społeczno-polityczny potencjał może raczej przyczynić się do ograniczenia możliwości eksploatowania społecznej masy wykluczenia i wykorzystywania go do wywołania populistycznej rewolty. O ile bowiem ekonomia społeczna skutecz-

nie przyczyniałyby się do ograniczania wykluczenia i marginalizacji, to tym samym obiektywnie neutralizowałyby wpływy politycznego populizmu.

W przypadku współczesnej ekonomii społecznej mówienie o systemowej alternatywie wydaje się czystą i oczywistą utopią. Jej „alternatywny” potencjał wiążemy nie z systemową rewolucją a ewolucją. Rozwijanie ekonomii społecznej w szerszej skali będzie służyć rozwojowi społeczno-gospodarczemu w ogóle, czego dobitnym przykładem jest mikrokredyt jako instrument finansowania podmiotów ekonomii społecznej, ale także jako instytucja poszerzania rynku finansowego i pobudzania przedsiębiorczości.

Wydaje się, że szczególną systemową zaletą ekonomii społecznej może być to, że zweryfikowane w jej obszarze rozwiązania mogą przyczyniać się do formowania kompleksowych systemów dostarczania dóbr, których logika wychodzi poza schemat klasycznej teorii dóbr publicznych. Co więcej, sądzimy, że to właśnie rozwijanie takich kompleksowych systemów wyznaczy kierunek rozwoju i przyszłość ekonomii społecznej. Umożliwią one bowiem przewyższenie dychotomii wytwarzanie-konsumpcja oraz podporządkowywania funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej zadaniom zlecanym im przez administrację publiczną. Jak słusznie podkreślają Borzaga i Santuari [2003], oznacza to oferowanie przez podmioty ekonomii społecznej nowych usług oraz nowych sposobów wytwarzania tradycyjnych usług. Wiązanie znaczenia ekonomii społecznej z formowaniem kompleksowych systemów dostarczania dóbr nie powinno polegać na rozumieniu tego w ten sposób, że podmioty ekonomii społecznej miałyby oferować na zasadach wyłączności jakieś specyficzne dobra, lecz raczej, że miałyby dostarczać określone dobra w specyficzny dla siebie sposób.

Takie ujęcie oznacza, że formowanie kompleksowych (wielosektorowych i wielopoziomowych) systemów dostarczania dóbr będzie równolegle determinować funkcjonowanie gospodarki rynkowej, państwa, społeczeństwa obywatelskiego oraz gospodarstw domowych. Stanie się tak tym pewniej, im bardziej ekonomia społeczna stanie się praktycznym narzędziem terytorializacji (lokalizacji) rozwiązywania wielu problemów społecznych, a zatem podważenia dominacji struktur sektorowych i zarządzania hierarchicznego charakterystycznego dla tradycyjnego modelu państwa opiekuńczego.

Ten kierunek rozwoju wspierają argumenty wynikające z nowych ujęć teoretycznych, które przesłankę słabości rynku pracy dostrzegają nie tylko w jego sztywności, ale równocześnie w sztywności rynku produktów i usług [Borzaga, Santuari 2003]. Generalnie, ekonomia społeczna ułatwia nam formowanie nowego europejskiego modelu społecznego oraz wyjście poza schemat prywatyzacja-etatyzacja usług publicznych [Pestoff 2007].

2. Obszary współdziałania instytucji państwa i ekonomii społecznej

Obszarem szczególnie perspektywnym dla ekonomii społecznej są niewątpliwie różnego rodzaju usługi osobiste, na które zapotrzebowanie gwałtownie rośnie wraz z intensyfikacją strukturalnych zmian demograficznych, charakterystycznych dla społeczeństw o wysokim poziomie rozwoju ekonomicznego. Potrzeby te dotyczą w szczególności osób starszych, niepełnosprawnych oraz dzieci – ale nie tylko. Rosną one zdecydowanie w związku ze zmianami modelu rodziny i upowszechnianiem się formuły życia w pojedynkę (*single*). Dostrzegając w tym obszarze swą rozwojową szansę, podmioty ekonomii społecznej muszą wykazywać się intensywną orientacją na konkretnego klienta i jego specyficzne potrzeby.

Także innego rodzaju strukturalne zmiany społeczno-ekonomiczne będą przyczyniać się do rosnącego zapotrzebowania na specyficzne usługi, w których zaspokojeniu istotną rolę może odegrać ekonomia społeczna. Chodzi m.in. o potrzeby kulturalne, związane z czasem wolnym oraz ekologią i gospodarką komunalną. Wiele z usług, które mogą zaspokajać te nowe rosnące potrzeby dobrze określa pojęcie „usług relacyjnych” (*relational services*), jako że są one świadczone w bezpośrednim personalnym kontakcie między ich dostawcą a użytkownikiem, często przy aktywnym włączaniu się użytkownika. Tego rodzaju usługi nie podlegają standaryzacji jak w przypadku wielu usług świadczonych masowo – są jakby „szyte” pod określonego indywidualnego konsumenta. A w związku z tym ich świadczenie wymaga relatywnie wysokich kwalifikacji i dużego nakładu pracy. Jednocześnie możliwość zwiększenia w przypadku tych usług wydajności pracy będzie bardzo ograniczona. Ich świadczenie może się okazać nieopłacalne dla podmiotów rynkowych, gdyż cena tych usług byłaby zbyt wysoka w stosunku do możliwości finansowych użytkowników o niskim i średnim dochodzie. I w tym tkwić może konkurencyjna przewaga podmiotów ekonomii społecznej, zwłaszcza gdyby potrafiły one włączyć w jakimś stopniu konsumentów do wytwarzania tych usług. Wspomaganie przez władzę publiczną świadczenia takich usług przez podmioty ekonomii społecznej jest szczególnie uzasadnione tym, że takie usługi można z powodzeniem uznać za społecznie użyteczne, za swego rodzaju „*merit goods*”, czyli takie, których indywidualna konsumpcja służy także zbiorowości, wspólnocie, co oznacza, że świadczenie i konsumpcja takich usług ma dostrzegalne, uznane i znaczące pozytywne efekty zewnętrzne, np. przyczynia się do poprawy warunków życia na danym terenie [Laville 2009].

Podkreślanie znaczenia ekonomii społecznej w dostarczaniu dóbr zaspokajających nowe potrzeby nie oznacza lekceważenia możliwości podmiotów ekonomii społecznej w oferowaniu dodatkowych czy nowych sposobów zaspokajania potrzeb już rozpoznanych. Tu możliwości wydają się być ogromne, zwłaszcza jeżeli przyjmie się za zasadną koncepcję kompleksowych systemów dostarczania dóbr i nie będzie się widzieć w ekonomii społecznej jakiegoś całkowicie odrębnego sektora, wyodrębnionego silosa gospodarczego, lecz zostanie ona uznana za jeden z niezbędnych segmentów nowoczesnej i dynamicznej gospodarki [Ibidem].

Dziedziną, w której ekonomia społeczna może odegrać istotną rolę wydaje się być kultura. Dobrym tego przykładem może być Montreal, w którym działa kilkaset przedsiębiorstw społecznych prowadzących działalność kulturalną, tworząc żywe i innowacyjne środowisko społeczne. Zajmują się one nie tylko działalnością artystyczną, ale także edukacją kulturalną, poprzez włączanie mieszkańców do swych przedsięwzięć. Często posługują się one nowoczesnymi technologiami medialnymi, znajdując dla nich nowatorskie zastosowanie, zarazem dbając o środowisko naturalne (stosując tzw. zielone technologie) [Mendell 2009].

Ukierunkowanie ekonomii społecznej nie tylko na osoby wykluczone i bezradne, lecz także w stronę świadczenia usług zaspokajających potrzeby szerokich kręgów społeczeństwa, staje się bardziej oczywiste, jeśli dostrzeżemy wzrastającą rolę we współczesnej gospodarce różnych grup interesariuszy, co jest istotnym przejawem rozumienia idei społecznej odpowiedzialności biznesu. Podmioty ekonomii społecznej są do tego szczególnie predysponowane, jako że w ich przypadku rola właściciela jest ograniczona, zaś znaczenie interesariuszy eksponowane. W przypadku rozwijania przez podmioty ekonomii społecznej usług, które są tu rozważane, chodzi właśnie o to, aby spojrzeć na ich potencjalnych konsumentów jako interesariuszy strony popytowej, zdolnych jednak do włączenia ich także od strony podażowej [Laville 2009]. Tę tendencję trafnie ujął Izdebski w tekście zamieszczonym w niniejszej publikacji, akcentując, że współcześnie podmioty ekonomii społecznej są wyraźnie bardziej zorientowane „na zewnątrz”, podczas gdy ich rodowód wiąże je silnie z orientacją „do wewnątrz” (stosunku do swoich członków-założycieli).

Wskazane wyżej dwoiste ukierunkowanie działalności podmiotów ekonomii społecznej dobrze obrazuje tabela 10.

Tabela 10. Typologia ekonomii społecznej

Możliwości i potrzeby Relacje do rynku	Ekonomia społeczna (reakcja na potrzeby społeczne)	Ekonomia społeczna (reakcja na nowe możliwości)
Nierynkowo umocowana ekonomia społeczna (rozwój społeczny)	Przykłady: <ul style="list-style-type: none"> • schroniska dla bezdomnych • dzienne ośrodki opieki nad dziećmi • kuchnie wspólnotowe • reintegracja porzucających szkołę 	Przykłady: <ul style="list-style-type: none"> • dzienne ośrodki opieki nad dziećmi • ośrodki opieki okołoporodowej • eko-muzea
Rynkowo umocowana ekonomia społeczna (rozwój gospodarczy)	Przykłady: <ul style="list-style-type: none"> • firmy szkoleniowe • ośrodki readaptacji zawodowej • solidarne lub społeczne instytucje finansowe (produkty finansowe) • kultura 	Przykłady: <ul style="list-style-type: none"> • spółdzielnie pracownicze • recykling (środowisko naturalne) • żywność (katering) • kultura

Źródło: [Mendell 2009, s. 181].

Podmioty ekonomii społecznej mogą być atrakcyjną formą zatrudnienia dla osób, które z różnych powodów chcą pracować w niepełnym wymiarze godzin lub w niestandardowej, elastycznej formule. To czyni pracę w podmiotach ekonomii społecznej atrakcyjną, mimo że jest ona gorzej wynagradzana niż w przedsiębiorstwach prywatnych czy publicznych. Istotne znaczenie dla podjęcia zatrudnienia w podmiotach ekonomii społecznej ma na ogół także odmienna niż w dużych korporacjach kultura pracy.

Ekonomia społeczna może być pomocna w rozwiązywaniu problemów aktywizacji i aktywności zawodowej uchodźców oraz imigrantów nieprzystosowanych do lokalnych warunków kulturowych i gospodarczych.

Przedsiębiorstwa społeczne dla władzy publicznej mogą z pewnością być alternatywnym rozwiązaniem w stosunku do komercjalizacji szeregu usług społecznych czy publicznych. Dotyczy to zwłaszcza utrzymywania i wykorzystywania różnych obiektów infrastruktury przestrzeni publicznej. Dzięki podmiotom ekonomii społecznej takie obiekty mogą pozostawać w domenie publicznej, być powszechnie dostępne, mieć wspólnotowy charakter, a zarazem być efektywnie zarządzane – co powstrzymywałoby, z jednej strony, ich degradację, z drugiej zaś, ich przechwytywanie przez podmioty prywatne, co w przypadku polskich miast jest zjawiskiem nagminnym. Jednocześnie takie rozwiązanie, ukierunkowane na rewitalizację przestrzeni publicznej, mobilizowałoby aktywność obywatelską, co zwrótnie służyłoby pobudzaniu ekonomii społecznej.

Uspołecznienie małego przedsiębiorstwa może być dobrym rozwiązaniem w sytuacji jego upadłości, o ile jego pracownicy w ten sposób będą chcieli ochronić swoje miejsca pracy, co jednak oznacza przejęcie odpowiedzialności za zarządzanie i przyjęcie związanego z tym ryzyka ekonomicznego. Taka ścieżka upadłości przez restrukturyzację może być wspierana przez władze publiczne, stając się jednym z komponentów polityki zatrudnienia.

Trzeba też podkreślać, że podmioty ekonomii społecznej nie są tylko wytwórcami i dostarczycielami dóbr, ale także ich odbiorcami i konsumentami. Każdy nowy podmiot ekonomii społecznej poszerza rynek dla jej produktów. W tym segmencie gospodarki też występują efekty mnożnikowe.

Aby ekonomia społeczna mogła się rozwijać i stanowić ważny segment nowoczesnej gospodarki, jej podmioty muszą mieć zdolność inwestowania. To jednak jest możliwe, jeżeli mają dostęp do kapitału. Przy czym w ich przypadku nie może być to kapitał pochodzący od właścicieli zorientowanych na krótkookresowy zysk. Kapitalizacja podmiotów ekonomii społecznej na czysto rynkowych zasadach w większej skali się nie powiedzie. Tu niezbędny jest „kapitał cierpliwy”, uruchamiany z myślą o długookresowych oraz niekoniecznie bezpośrednich i czysto finansowych korzyściach, a raczej wynikających pośrednio z wyższej aktywności gospodarczej danej społeczności. Teza ta nie oznacza, że podmioty ekonomii społecznej mają być systematycznie dotowane czy subsydiowane ze środków publicznych. Przeciwnie, aby efektywnie móc inwestować zasadniczo mają one korzystać z instrumentów dłużnych, ale do-

pasowanych do charakteru i horyzontu prowadzonej przez nie działalności. W ich przypadku bezpośrednio pożyczanie kapitału w systemie bankowym stwarza bardzo ograniczone możliwości zasilania. Niezbędne są tu szczególne rozwiązania instytucjonalne w postaci funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, które będą mogły stosować specyficzne instrumenty wyceny aktywów i ubezpieczenia ryzyka – tak, aby koszt pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwa społeczne nie stanowił dla nich bariery ekonomicznej nie do przebycia. Źródła kapitału dla tego rodzaju funduszy nie muszą być wyłącznie publiczne, ale bez kapitału publicznego inne możliwości nie zostaną zapewne uruchomione. Włączenie do tworzenia funduszy inwestycyjnych ekonomii społecznej kapitału prywatnego ma i takie uzasadnienie, że dzięki temu możliwe będzie uruchamianie instrumentów hybrydowych, łączących tradycyjne instrumenty bankowe ze specyficznymi rozwiązaniami uzupełniającymi, przez co koszt pozyskania kapitału może zostać znacznie obniżony. Przy czym, wydaje się szczególnie wskazane, aby fundusze ukierunkowane na finansowanie podmiotów ekonomii społecznej były organizowane regionalnie i lokalnie, przy zaangażowaniu, także kapitałowym, samorządu terytorialnego. W ten sposób tworzenie takich funduszy stawałoby się jednocześnie instrumentem polityki publicznej, prowadzonej przez dany samorząd terytorialny. Niekoniecznie wskazane fundusze muszą finansować wyłącznie działalność i projekty przedsiębiorstw społecznych. Mogą także wspierać funkcjonowanie innych podmiotów, których finansowanie w systemie bankowym praktycznie nie obejmuje. Z powodzeniem mogą mieć szerszy zakres oddziaływania, z tym jednak, że muszą być to fundusze dedykowane, faktycznie ukierunkowane na projekty o silnym komponentie społecznym, które w inny sposób finansowania zwrotnego nie uzyskają.

Jednym z ważnych partnerów dla podmiotów ekonomii społecznej są ośrodki badawcze i uniwersyteckie. Są one niezbędne do wypracowania wielu kluczowych instrumentów, w tym w szczególności metod wyceny społecznej wartości dodanej. Ich przydatność nie jest tylko prostą funkcją rozwijanej przez nie wiedzy przenoszanej do podmiotów ekonomii społecznej i ich otoczenia, ale także bezpośredniej współpracy z tymi podmiotami, polegającej zwłaszcza na prowadzeniu badań zorientowanych aplikacyjnie i innowacyjnie (*action research*). Nie bez znaczenia jest i to, że ośrodki uniwersyteckie kształcą kadry dla podmiotów ekonomii społecznej i szerzą wiedzę o niej [Mendell 2009].

Podmioty ekonomii społecznej odgrywają także istotną rolę w sferze upowszechniania i wdrażania idei społecznej odpowiedzialności biznesu. Przykładem mogą być w tym przypadku różne przedsięwzięcia objęte marką „uczciwego handlu” (*fair trade*), w których przedsiębiorstwa społeczne z zasady uczestniczą. Przy czym zasady *fair trade* obejmują całość funkcjonowania przedsiębiorstwa: nie tylko jego relacje z klientami, ale stosunki pracownicze i nastawienie wobec środowiska – słowem, relacje ze wszystkimi interesariuszami, które mają odpowiadać wysokim standardom. Można zatem powiedzieć, że przedsiębiorstwa społeczne są takimi, bowiem dążąc do uzyskania wymiernych korzyści ekonomicznych, zmierzają do tego, przestrzegając określonego zestawu specyficznych zasad prowadzenia działalności

gospodarczej, najpełniej wyrażających ideę społecznej odpowiedzialności i uczciwego handlu. Ich odpowiedzialność trzeba przy tym ujmować nie tylko przedmiotowo (odpowiedzialność za coś; *responsibility*), ale także podmiotowo (odpowiedzialność wobec kogoś; *accountability*). W praktyce oznacza to, że ich relacje ze wszystkimi grupami interesariuszy powinny być formowane jako partnerskie i interaktywne, z których żadna nie może zdominować pozostałych i kontrolować przedsiębiorstwa społecznego dla wyłącznie własnych korzyści. Działając w ten sposób, nieuchronnie przyczyniają się one do generowania i mobilizowania kapitału społecznego. Ponadto kreują sprzyjające warunki dla samopodtrzymywalności swego rozwoju.

Przedsiębiorstwa społeczne kształtując partnerskie i interaktywne relacje ze swoimi interesariuszami, przyczyniają się jednocześnie do urzeczywistniania się zasady pomocniczości (*subsidiarity*), która w przypadku Polski jest zasadą konstytucyjną, ustrojową. To powinno się ujawniać praktycznie w lokalnym zakorzenieniu przedsiębiorstwa społecznego. Gdy podejmuje ono działalność na innym, nowym dla siebie terenie, powinno zdecydowanie tworzyć silne relacje z lokalnym otoczeniem, wpasować się.

Z powyższego jasno wynika, że „uspołecznienie” przedsiębiorstwa społecznego nie jest tylko pochodną tego, jak jest uformowane od wewnątrz i jaką działalność prowadzi, ale także tego, jak są ukształtowane jego relacje z otoczeniem. Dlatego jest społeczne, że działa ono w konkretnej społecznej przestrzeni i tę przestrzeń aktywnie poszerza i umacnia. Następuje to na skutek przestrzegania określonych zasad, co powoduje, że owa przestrzeń nie jest tylko przestrzenią więzi, ale także wartości, że wyraża ona określoną perspektywę poznawczą i aksjologiczną (o czym w innym tekście niniejszego podręcznika znacznie szerzej i w pogłębiony sposób pisze Filek). I w tym też sensie można mówić o ekonomii społecznej jako segmencie nowoczesnej gospodarki, który wyróżnia m.in. to, że działające w nim podmioty są „wspólnotowe”, napędzane przez społeczną inicjatywę, a nie przez właścicieli czy administrację publiczną.

Zakończenie

Państwo, które uznaje potrzebę rozwijania ekonomii społecznej powinno w szczególności dbać o to, aby wyłoniła się i stopniowo rozszerzała owa społeczna przestrzeń formowania się ekonomii społecznej. I to wydaje się istotniejsze niż samo bezpośrednie finansowe wspomaganie jej podmiotów.

Przy czym trzeba stale pamiętać, że ekonomia społeczna nie ma ostrych i sztywnych granic – jest otwartym na inne segmentem gospodarki. Między jej podmiotami a podmiotami innych segmentów gospodarki zachodzą rozmaite przepływy i oddziaływania. Możliwe też musi być przesuwanie się podmiotów gospodarczych między różnymi segmentami, jak też włączanie się w ekonomię społeczną podmiotów, które nie prowadziły dotąd samodzielnej działalności gospodarczej. Ostatnią sugestią warto

w szczególności odnieść do gospodarstw domowych, które – jak się wydaje – mogą i powinny być znacznie szerzej włączane w domenę ekonomii społecznej.

Na koniec można zapytać – jakie państwo może potrzebować ekonomii społecznej? Myślimy, że tylko takie, które prowadzi politykę rozwojową, a w jej ramach stara się kreować kompleksowe systemy dostarczania dóbr. Zatem w naszym przekonaniu przyszłość ekonomii społecznej zależy od rozwinięcia kompleksowych systemów dostarczania dóbr.

Literatura

- Anheier H.K. [2002], *The Third Sector in Europe. Five Theses*, Civil Society Working Paper series, No. 12, Centre for Civil Society, London School of Economics and Political Science, London.
- Birkhölzer K. [2006], *Lokalny rozwój gospodarczy i jego potencjał*, [w:] E. Leś, M. Oldak (red.) *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, tom 1, Collegium Civitas, Warszawa.
- Borzaga C., Santuari A. [2003], *New Trends in the Non-profit Sector in Europe: The Emergence of Social Entrepreneurship*, [w:] *The Non-profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paryż.
- Brinkerhoff J.M. [2006], *Ramy definicyjne partnerstwa pomiędzy sektorem rządowym a organizacjami non-profit*, [w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Laville J.-L. [2009], *Supporting the Social and Solidarity Economy in the European Union*, [w:] A. Amin, *The Social Economy. International Perspective on Economic Solidarity*, Zed Books, London, New York.
- Malena C. [1995], *Relations Between Northern and Southern Non-governmental Development Organizations*, „Canadian Journal of Development Studies”, Vol. 16, No. 9.
- Mendell M. [2009], *The Three Pillars of the Social Economy: The Quebec Experience*, [w:] A. Amin, *The Social Economy. International Perspective on Economic Solidarity*, Zed Books, London, New York.
- OECD [2003], *The Non-profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paryż.
- Pestoff V.A. [2007], *Demokratyczne rządzenie: współprodukcja, trzeci sektor i udział obywateli w świadczeniu usług społecznych*, „Zarządzanie Publiczne”, 2(2)/2007.

Ekonomia społeczna a RYNEK

Wprowadzenie

Podjęcie refleksji dotyczącej wzajemnych relacji pomiędzy podmiotami ekonomii społecznej a rynkiem warto rozpocząć od analizy systemowego usytuowania sektora gospodarki społecznej⁶⁵ w przestrzeni społeczno-gospodarczej. Pozwoli to bowiem na pełniejsze zrozumienie istoty, funkcji i zależności, jakie występują pomiędzy podmiotami ekonomii społecznej a instytucjami innych sektorów.

Przyjmując taką perspektywę, ekonomię społeczną można definiować jako sektor działalności gospodarczej umiejscowiony pomiędzy trzema filarami: gospodarką rynkową, społeczeństwem obywatelskim i państwem demokratycznym [Hausner 2007, s. 9]. Jest ona pewnym uśrednieniem pomiędzy rozwiązaniami gospodarki rynkowej a tym, co proponuje model społeczeństwa obywatelskiego. Stanowi więc uzupełnienie tej przestrzeni w obrębie rynku, której nie potrafią zapełnić ani przedsiębiorstwa sektora publicznego i prywatnego, ani tradycyjnie pojmowane organizacje społeczne.

Za takim spojrzeniem na ekonomię społeczną opowiada się także J.J. Wygnański. Ekonomię społeczną określa jako „specyficzną metodę uczestnictwa w rynku” [Wygnański 2006, s. 6]. Gospodarka społeczna zaspokaja wszystkie te potrzeby, ze spełnieniem których nie radzą sobie inne sektory. Świadczy ona usługi w zakresie zatrudniania osób, które nie radzą sobie na rynku pracy, podejmuje działania na rzecz wzmacniania spójności społecznej, a także wspierające przedsiębiorczość. Działania realizowane w jej ramach przynoszą zmiany o charakterze ewolucyjnym i dotyczą one właśnie tych obszarów, gdzie nieskuteczne okazują się być rynek i działania administracyjne. Nie oznacza to jednak, że ekonomia społeczna ma zastąpić państwo czy rynek w realizowaniu przypisanych im zadań i zobowiązań wobec obywateli. Ma być ona rozwiązaniem komplementarnym [Kwaśnicki 2005, s. 11]. Podmioty działające w tym sektorze powinny więc realizować swe cele z uwzględnieniem szczególnego usytuowania pomiędzy trzema filarami gospodarki, a także w poczuciu tego, jak istotne jest zachowanie równowagi pomiędzy nimi.

W kontekście tematyki niniejszego tekstu, szczególnie ważne wydają się być relacje łączące ekonomię społeczną oraz rynek. Mając to na uwadze, w dalszej części skoncentrowaliśmy się na problematyce wzajemnych powiązań pomiędzy podmiotami ekonomii społecznej, zwłaszcza przedsiębiorstwami społecznymi a instytucjami biznesu. Jako uzupełnienie zaprezentowaliśmy analizę przypadków współpracy tych dwóch sektorów. Wskazaliśmy również na ideę społecznej odpowiedzialności biznesu i jej znaczenie w kształtowaniu klimatu akceptacji środowiska biznesu dla ekonomii społecznej.

1. Przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty rynkowe _____

W problematykę ekonomii społecznej oraz jej relacji z sektorem prywatnym wpisuje się kwestia przedsiębiorstwa społecznego, które stanowi formę powiązania społeczeństwa obywatelskiego z sektorem prywatnym [Hausner, Laurisz 2008, s. 10]. Relacje te opisaliśmy szczegółowo w podrozdziale „Kontynentalny model ekonomii społecznej”.

Przedsiębiorstwo społeczne jest specyficzną formą rozwijającą się w ramach ekonomii społecznej, łączącą zarówno elementy trzeciego sektora, jak i cechy typowe dla przedsiębiorstw prywatnych. Leś określa je jako:

- podgrupę ekonomii społecznej zorientowaną na rynek i pojmowaną jako odrębną, zupełnie nową instytucję gospodarki społecznej, której celem jest osiągnięcie ekonomicznej równowagi dzięki udanemu połączeniu rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania oraz zasobów niepieniężnych (praca społeczna) i dochodów z ofiarności prywatnej,
- wyraz przedsiębiorczości organizacji trzeciego sektora, które rozwijając działalność gospodarczą łączą w sobie klasyczny solidaryzm z duchem przedsiębiorczości,
- odpowiedź instytucjonalną organizacji trzeciego sektora na problemy finansowania organizacji *non-profit*, które wynikły z transformacji państwa opiekuńczego oraz spadku ofiarności [Leś 2005, s. 38].

To co odróżnia przedsiębiorstwa społeczne od pozostałych podmiotów funkcjonujących na rynku, to przede wszystkim fakt, że w wyniku podejmowanych działań tworzą wartość nie tylko społeczną, ale również i ekonomiczną. Łączą zatem realizację powierzonej im misji z efektywnym prowadzeniem działalności gospodarczej.

Według J.G. Deesa, przedsiębiorca społeczny to jeden z gatunków w rodzinie „przedsiębiorczość” – jest przedsiębiorcą z misją społeczną, zatem musi stawić czoło szczególnym wyzwaniom. Jego podstawowym kryterium działania jest misja, a nie majątek (ten jest jedynie środkiem do osiągnięcia celu). Jednak dla przedsiębiorców komercyjnych tworzenie majątku jest sposobem mierzenia przyrostu wartości firmy – dzieje się tak, ponieważ muszą oni poddawać się dyscyplinie rynkowej, która w dużym stopniu określa, ile wartości wytwarzają [Dees 2008, s. 247].

Tradycyjnie pojmowany rynek, choć nie jest mechanizmem perfekcyjnym, w dłuższym okresie weryfikuje proces wytwarzania wartości prywatnej, w szczególności przyrostu wartości dla klientów, którzy chcą i mogą płacić. Przedsiębiorca działając na rynku produkuje lub dostarcza usługi, wykorzystując określone i kosztowne zasoby. Jeśli uda mu się sprzedać klientom swój towar lub usługę za cenę wyższą niż koszt ich wytworzenia, wówczas generuje wartość, czyli zysk (dochód minus koszt). Jednak jeśli nie jest w stanie przekonać odpowiedniej liczby klientów do zapłacenia ceny adekwatnej do wygenerowania zysku, wówczas można stwierdzić, że wyprodukowana przez niego wartość jest niewystarczająca w relacji do zużytych zasobów. Do ponownej alokacji zasobów dochodzi więc w sposób naturalny – firmy, które poniosły porażkę w wytwarzaniu wartości nie mogą zakupić wystarczających zasobów ani zgromadzić kapitału – więc wypadają z rynku. Przedsiębiorstwa wytwarzające najwięcej wartości ekonomicznej posiadają środki finansowe do przyciągania zasobów koniecznych do swojego rozwoju [Ibidem, s. 248].

W obszarze przedsiębiorczości społecznej rynek nie działa w ten sposób – nie jest w stanie zweryfikować wartości poprawy sytuacji w sferze społecznej, dostarczonych dóbr publicznych, poniesionych strat społecznych oraz korzyści odnoszonych przez ludzi niebędących w stanie zapłacić rynkowej ceny za dobra i usługi. A to właśnie te elementy charakteryzują ekonomię społeczną. W tym obszarze trudno jest ocenić, czy przedsiębiorca społeczny wytwarza wartość społeczną uzasadniającą zasoby wykorzystane do jej wytworzenia. Zatem, mimo iż działa on na rynku, to rynek ten nie zapewnia właściwej dyscypliny, jak to ma miejsce przy przedsiębiorstwach komercyjnych [Ibidem, s. 248-249].

Dees przedstawiając powyższe rozważania buduje ciekawą definicję przedsiębiorczości społecznej, w której przenikają się tradycyjnie pojmowana przedsiębiorczość według P. Druckera, J. Schumpetera czy H.H. Stevensona oraz dyscyplina rynkowa:

„Przedsiębiorcy społeczni grają rolę agentów zmiany w sektorze społecznym poprzez:

- przyjmowanie misji tworzenia i podtrzymywania wartości społecznej (nie tylko wartości prywatnej),
- wykrywanie i niepowstrzymane wykorzystanie nowych okazji, aby tę misję zrealizować,
- angażowanie się w proces nieustannej innowacji, adaptacji i uczenia się,
- odważne działanie nieograniczone aktualnym stanem posiadanych zasobów,
- dbałość o wysoką przejrzystość działań dla obywateli oraz pod względem osiągniętych rezultatów” [Ibidem, s. 249].

Zasadnicza różnica między przedsiębiorstwem społecznym a komercyjnym, wskazywana w literaturze, to nastawienie na realizację celów społecznych (zwłaszcza przeciwdziałanie wykluczeniu) w miejsce nastawienia na zysk. Ponadto, w przypadku przedsiębiorstwa społecznego mamy do czynienia z odmienną kulturą zarządzania niż w przypadku przedsiębiorstwa prywatnego; cechuje ją raczej partnerstwo i partycypacja niż kierownictwo i podporządkowanie [Hausner 2008a, s. 224].

Z kolei według K.S. Alter, przedsiębiorstwa społeczne wyróżniają się m.in. następującymi cechami:

- mają zdolność do wytwarzania podwójnej wartości: społecznej i ekonomicznej,
- wykorzystują narzędzia i koncepcje biznesowe do osiągnięcia celów społecznych,
- generują dochody z działalności komercyjnej w celu finansowania programów społecznych,
- są ukierunkowane na rynek i działanie zgodnie ze swoją misją,
- realizują cele finansowe z pożytkiem dla dobra publicznego [Alter 2008, s. 147].

Cele społeczne podmiotów ekonomii społecznej mogą być bardzo różne – w zależności od misji i sektora danej organizacji, np. tworzenie szans ekonomicznych dla ludzi ubogich, zatrudnienie dla osób niepełnosprawnych, ochrona środowiska naturalnego, edukacja, wspieranie społeczeństwa obywatelskiego. Z kolei cele finansowe przedsiębiorstw społecznych nie różnią się od celów zwykłych przedsiębiorstw – zarówno jednym i drugim zależy na utrzymaniu stabilności finansowej, tj. tworzeniu wartości ekonomicznej (np. pokrywanie kosztów usług społecznych, dywersyfikacja finansowania z dotacji poprzez wypracowanie własnego dochodu [Ibidem, s. 148]).

Natomiast Borzaga i Tortia w odniesieniu do różnic między przedsiębiorstwem społecznym a tradycyjnym definiują co najmniej 4 obszary:

1. Cel założycielski (zasada motywująca do uruchamiania inicjatyw ekonomii społecznej): w przypadku przedsiębiorstwa społecznego jest to odpowiedź na potrzebę pojawiającą się w społeczeństwie, w przypadku firm komercyjnych – chęć wygenerowania zysku.
2. Przyjmowanie zasad alokacji opartych na solidarności i wzajemności: poprzez inicjatywy ekonomii społecznej zawiązują się relacje społeczne oparte na nie-kontraktowej zasadzie działania ekonomicznego; wymiana będąca rezultatem takiego systemu alokacji generuje korzyści służące również beneficjentom innym niż właściciele, podczas gdy firmy komercyjne nastawione na zysk charakteryzują się strukturą zmierzającą do uniemożliwienia stronom trzecim osiągnięcia korzyści netto oraz gwarantującą alokację korzyści na rzecz właścicieli.
3. Wzorce uczestnictwa i demokratycznego procesu decyzyjnego w strukturze organizacyjnej, tj. stosowanie zasady „jedna osoba – jeden głos” w przeciwieństwie do biznesowego „jeden udział – jeden głos”; zasada ta może być rozpatrywana również jako pierwszeństwo pracowników lub konsumentów wobec kapitału.
4. Pluralizm zasobów, tj. wykorzystywanie w działalności przedsiębiorstw społecznych różnych źródeł przychodów pochodzących z gospodarki rynkowej, nierynkowej i niepieniężnej, co w praktyce oznacza korzystanie z mieszanki opłacanych i nieopłatnych zasobów ludzkich oraz mieszanki środków finansowych pochodzących ze sprzedaży towarów i usług, wsparcia publicznego oraz darowizn prywatnych [Borzaga, Tortia 2008, s. 290-291].

Z kolei według J. Boschee, przedsiębiorca społeczny różni się od tradycyjnego przedsiębiorcy pod dwoma głównymi względami:

1. Tradycyjni przedsiębiorcy często postępują w sposób odpowiedzialny społecznie. Ich działania są jednak tylko w sposób pośredni powiązane z problemami społecznymi. Przedsiębiorcy społeczni natomiast, prowadząc działalność gospodarczą wiążą ją w sposób bezpośredni z przyjętą misją.
2. Ostateczną miarą działalności tradycyjnego przedsiębiorcy są osiągnięte przez niego wyniki finansowe. Przedsiębiorcy społeczni obok korzyści finansowych uwzględniają również korzyści społeczne [Boschec 2008, s. 214].

Analizując powyższe ujęcia wyraźnie widać, że przedsiębiorstwa społeczne reprezentują bardzo specyficzny rodzaj prowadzenia działalności gospodarczej, który przejawia się w zaangażowaniu w wytwarzanie produktów i usług, przy jednoczesnym nakierowaniu na integrację społeczną i inne akcje na rzecz danej społeczności lokalnej.

Warto w tym miejscu podkreślić, że zajmują one szczególne miejsce w przestrzeni gospodarowania. Z jednej strony są bowiem zaangażowane w produkcję dóbr i usług, podobnie jak tradycyjne przedsiębiorstwa. Z drugiej jednak strony, prowadzona przez nie działalność ma głęboki wymiar społeczny. W konsekwencji przenikają się w nich cechy właściwe organizacjom społecznym i podmiotom komercyjnym. Ich katalog przedstawiono w tabeli 11.

Tabela 11. Spektrum podmiotów

	Podmioty czysto filantropijne	Podmioty hybrydalne	Podmioty czysto komercyjne
Motywy	dobra wola	mieszane motywy	własny interes
Metody	podporządkowanie misji	równowaga misji i rynku	podporządkowanie rynkowi
Cele	tworzenie wartości społecznej	tworzenie wartości społecznej i ekonomicznej	tworzenie wartości ekonomicznej
Przeznaczenie dochodu/zysku	przeznaczony na realizację misji organizacji <i>non-profit</i>	reinwestowany w realizację misji lub wydatki operacyjne i/lub przeznaczany na rozwój działalności biznesowej	dystrybuowany wśród akcjonariuszy i właścicieli

Źródło: [Alter 2008, s. 145].

Podsumowując, mimo iż w literaturze występuje wiele różnych definicji przedsiębiorstwa społecznego, to na ich podstawie można wyodrębnić kilka wspólnych, elementarnych komponentów:

- wytwarzanie produktów lub usług wiążące się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją efektów tej działalności,

- ukierunkowanie działalności na integrację społeczną w skali danej społeczności lokalnej,
- podporządkowanie stosunków własnościowych kwestiom istotnym z punktu widzenia interesariuszy,
- kultura zarządzania osadzona na partnerstwie i partycypacji,
- demokratyczna kontrola ze strony interesariuszy [Hausner, Laurisz, Mazur 2008, s. 13-14].

Jednak najczęściej przytaczaną, powszechnie stosowaną, najbardziej kompleksową systematyzację przedsiębiorstwa społecznego opracowano w ramach projektu EMES („The Emergence of Social Enterprises in Europe”), realizowanego na zlecenie Komisji Europejskiej, w którym zdefiniowano je w oparciu o kryteria ekonomiczne i społeczne. W sposób szczegółowy wyróżniki te zostały opisane w podrozdziale poświęconym europejskiemu modelowi ekonomii społecznej.

Analizę różnic między ekonomią społeczną i rynkiem oraz przedsiębiorstwem społecznym i komercyjnym warto uzupełnić o prezentację funkcji przedsiębiorstw społecznych. Pozwoli to na pogłębienie wiedzy o ekonomii społecznej oraz uwypukli, dlaczego jest ona tak istotna w korygowaniu niedoskonałości rynku.

Główną funkcją ekonomii społecznej jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu poprzez aktywizację i włączanie do gospodarki rynkowej osób zagrożonych wykluczeniem (tj. długotrwale bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych i izolowanych). W szerszej perspektywie przyczynia się do podniesienia spójności społecznej, zwłaszcza w tych obszarach marginalizacji, z którymi nie radzi sobie administracja publiczna [Hausner 2008a, s. 221].

Do pozostałych funkcji ekonomii społecznej, o charakterze prorozwojowym, Hausner zalicza:

- tworzenie materialnej bazy dla działania organizacji obywatelskich,
- promowanie alternatywnych form kredytowania,
- wzmacnianie kapitału społecznego,
- sprzyjanie regeneracji lokalnej przestrzeni publicznej,
- sprzyjanie urzeczywistnieniu idei obywatelskości,
- ułatwianie reformowania sektora usług publicznych [Woolcock 1998, cyt. za: Hausner 2008b, s. 15; Defourny i in. 2002].

Z kolei Ch. Leadbeater przedstawia funkcje prorozwojowe ekonomii społecznej łącząc je z rolą społecznego przedsiębiorcy:

- tworzenie miejsc pracy (w krótkim okresie), które stanowią dodatkową wartość lub są źródłem oszczędności wydatków publicznych,
- wprowadzenie rozwiązań umożliwiających reformowanie tradycyjnego państwa opiekuńczego (w średnim okresie),
- kreowanie i wykorzystywanie kapitału społecznego (w długim okresie) [Leadbeater 1997, cyt. za: Hausner 2008a, s. 222].

Opisana powyżej specyfika przedsiębiorstw społecznych, polegająca m.in. na równoczesnym realizowaniu celów społecznych i ekonomicznych, determinuje w dużym stopniu rodzaj relacji łączących podmioty gospodarki społecznej z organizacjami innych sektorów (w tym sektora rynkowego).

2. Ekonomia społeczna a sektor przedsiębiorstw

Ekonomia społeczna w odniesieniu do rynku może, z jednej strony, stanowić jego uzupełnienie – ponieważ jest w stanie wkroczyć w te obszary, które dla rynku są nieatrakcyjne lub niedostępne, lub alternatywę w stosunku do rozwiązań rynkowych – może stanowić odpowiedź na jego niedoskonałości i objąć tę jego część, która działa niesprawnie.

Podobnie jak na tradycyjnie pojmowanym rynku, w ekonomii społecznej mamy do czynienia z popytem i podażą, przy czym występują tu specyficzne towary i usługi, a także wyjątkowi konsumenci i klienci.

Ponadto przedsiębiorstwa społeczne mobilizują kapitał społeczny, generują innowacyjność oraz poszerzają rynek poprzez włączanie do niego osób dotychczas wykluczonych. Przedsiębiorstwo społeczne jest częścią gospodarki rynkowej, ale specyficzną, lokuje bowiem swoją misję i cele poza rynkiem. Uczestniczy w gospodarce rynkowej, ale na specyficznych zasadach, co różni je od przedsiębiorstwa prywatnego [Hausner 2008a, s. 223].

Według Hausnera, relacje ekonomii z sektorem prywatnym mogą przyjmować formę konkurencji, koegzystencji lub komplementarności, z których za najważniejszą uważa komplementarność [Hausner 2008a, s. 219-220]. Z kolei według Alter, wśród różnych modeli funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych można wyróżnić model współpracy z sektorem prywatnym (*Private-Non-profit Partnership Model*), polegający na nawiązaniu wzajemnie korzystnej relacji partnerstwa biznesowego lub założenie spółki *joint-venture*, pomiędzy firmą nastawioną na zysk a organizacją *non-profit* [Alter 2008, s. 196]. Taka relacja może wywiązać się między istniejącymi już podmiotami lub stać się impulsem do powstania nowej jednostki. Korzyści z takiego partnerstwa dla firmy komercyjnej są następujące:

- obniżenie kosztów poprzez tańszą siłę roboczą lub niższe koszty badań i rozwoju produktu,
- zmniejszenie ograniczenia działalności poprzez uzyskanie mniej ścisłego nadzoru prawnego,
- poprawa relacji ze społecznością oraz wizerunku firmy,
- umożliwienie rozwoju nowych produktów oraz penetracja nowych rynków,
- podniesienie poziomu sprzedaży.

Z kolei w przypadku organizacji *non-profit* do korzyści można zaliczyć:

- możliwość pozyskania dodatkowych środków finansowych,
- podniesienie ogólnej wartości swojej marki,
- w pewnych przypadkach zwiększenie wpływu społecznego.

Alter podkreśla jednak, że model współpracy z sektorem prywatnym jest partnerstwem opartym na aktywnym zaangażowaniu w przedsiębiorstwo społeczne, a nie zwykłą relacją biznesową typu klient-producent, dostawca-odbiorca czy darczyńca-potrzebujący, które są charakterystyczne dla innych modeli działania przedsiębiorstwa społecznego [Ibidem, s. 196].

Współpraca pomiędzy organizacjami pozarządowymi, w tym przedsiębiorstwami społecznymi, a przedsiębiorstwami działającymi dla zysku dotyczy przede wszystkim działań ukierunkowanych na integrację zawodową osób marginalizowanych społecznie i przyjmuje następujące formy:

- partnerstwa ekonomicznego – przedsiębiorstwa komercyjne kupują półprodukty lub produkty od organizacji *non-profit*, co zapewnia tym organizacjom stabilność finansową,
- współpracy z osobami marginalizowanymi społecznie w trakcie szkolenia,
- współpracy w tworzeniu stabilnych miejsc pracy dla osób wykluczonych społecznie, tj. współpracy mającej na celu wspieranie trwałej i stabilnej integracji zawodowej osób marginalizowanych społecznie na otwartym rynku [Borzaga 2008, s. 104].

Opisując relacje pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a sektorem prywatnym, warto odnieść się również do zadań i funkcji, jakie podmioty gospodarki społecznej powinny pełnić w odniesieniu do rynku. Zdaniem Wygnańskiego, powinny one polegać m.in. na:

- społecznej kontroli rynku – pojmowanej m.in. jako łagodzenie skutków działania mechanizmów rynkowych (zarówno w formie ochrony konsumentów, jak i szerszej rozumianej odpowiedzialności za skutki działań sektora komercyjnego),
- kompensowaniu deficytów rynku – tzn. dostarczaniu dóbr tym, którzy z różnych względów w rynku nie uczestniczą,
- poszukiwaniu nowych kierunków – alternatywnych form organizacji rynku [Wygnański 2006, s. 7].

W reagowaniu na sygnały i zmiany dokonujące się na rynku podmioty gospodarki społecznej powinny wykazywać się postawą przedsiębiorczości i innowacyjności, bowiem tylko wtedy będą mogły wypełniać ww. zadania i rzeczywiście uzupełniać niedobory i korygować niedoskonałości sektora prywatnego. W tym kontekście dużego znaczenia nabiera współpraca z biznesem, która powinna być – zdaniem B. Roka i I. Kuraszko – reakcją przedsiębiorstw społecznych na sygnały płynące z rynku [Rok, Kuraszko 2007, s. 10]. Na tym polu pojawia się jednak wiele barier i trudności, które wynikają przede wszystkim z wzajemnej nieznajomości i nieufności podmiotów komercyjnych i tych reprezentujących gospodarkę społeczną.

3. Współpraca międzysektorowa w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu

Swoistą szansą dla kształtowania partnerstwa sektora społecznego i prywatnego, która może przyczynić się również do budowania relacji pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a komercyjnymi jest idea społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

Powstanie i rozwój ww. koncepcji jest bardzo mocno związane z procesem kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego oraz ze zmianami w sferze gospodarczej i społecznej, które dokonały się w latach 70. i 80. XX w. Ważną charakterystyką tego okresu był, z jednej strony, kryzys państwa opiekuńczego, z drugiej zaś, nasilająca się konkurencja, która wymogła na przedsiębiorcach poszukiwanie skutecznych narzędzi budowania i utrzymania przewagi rynkowej. To właśnie pod wpływem ww. czynników zaczęto zastanawiać się nad miejscem przedsiębiorstwa w społeczeństwie i wpływem, jaki wywiera ono na otoczenie. Słabość państwa w zakresie rozwiązywania problemów społecznych i odpowiadania na potrzeby obywateli sprawiła, że współodpowiedzialność za realizację postulatów poszczególnych grup społecznych zaczęto przenosić na przedsiębiorstwa [Łuszcz 2009, s. 73].

W kontekście przemian społecznych i gospodarczych należy wspomnieć także o zmianie oczekiwań społecznych względem biznesu. Od lat 60. XX w. ewoluują one w stronę poszerzania obowiązków społecznych przedsiębiorstw, a obecnie koncentrują się wokół takich problemów, jak: pogłębiające się globalne ubóstwo, nierównomierny rozwój świata, marginalizacja grup społecznych itd. [Carroll 2008, s. 67]. Rozszerzenie odpowiedzialności biznesu w stosunku do otoczenia sprawia, że staje się on w coraz większym stopniu uzależniony od jego oceny [Adamczyk 2009, s. 13]. Aby uzyskać akceptację, niezbędną dla funkcjonowania, przedsiębiorstwa muszą reagować i odpowiadać na społeczne oczekiwania. Wpływa to bardzo silnie na relacje pomiędzy biznesem a społeczeństwem, które coraz częściej są kształtowane w oparciu o współpracę z organizacjami pozarządowymi.

Realizowanie wspólnych przedsięwzięć przez organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa wynika także z przypisywania nowych zadań tym ostatnim. Wśród celów, w realizację których powinien się włączyć odpowiedzialny biznes wymienia się m.in.:

- ograniczanie ubóstwa,
- podnoszenie kwalifikacji zawodowych i szans na zatrudnienie,
- lepsze osiągnięcia w zakresie innowacji służących rozwiązywaniu problemów społecznych,
- większe poszanowanie praw człowieka,
- ochronę środowiska [Komunikat 2006, cyt. za: Rymsza, Załęski 2007, s. 6].

Analizując przedstawione powyżej obszary wyraźnie widać, że przed światem biznesu stawia się zadania, które dotychczas były utożsamiane m.in. z działalnością sektora pozarządowego. Naturalnym partnerem biznesu w ich realizacji wydają się być instytucje trzeciego sektora, w tym również przedsiębiorstwa społeczne, które z tytułu realizowania celów ekonomicznych mogą wydawać się bardziej wia-

rygodnym partnerem dla biznesu niż inne organizacje społeczne. Zapotrzebowanie na współpracę międzysektorową nie wyływa jednak tylko i wyłącznie ze strony sektora prywatnego, przed którym postawiono nowe wyzwania. Inicjatywę w tym zakresie przejawiają również podmioty sektora społecznego, które poszukują bardziej efektywnych sposobów zaspokajania potrzeb społecznych. W efekcie powstaje nowa przestrzeń instytucjonalna, w której wymiar społeczny i ekonomiczny nierozdzielnie się ze sobą splatają. Przedsiębiorstwa społeczne oraz przedsiębiorstwa komercyjne realizujące w innowacyjny sposób zasady odpowiedzialnego biznesu z pewnością mogą się wiele od siebie nauczyć [Rok, Kuraszko 2007, s. 8].

Na gruncie CSR aktywność przedsiębiorstwa zorientowaną na rozwiązywanie problemów społecznych określa się najczęściej mianem społecznego zaangażowania biznesu [Rudnicka 2010, s. 111]. Koncepcja ta wywodzi się z przekonania, że każde przedsiębiorstwo funkcjonuje w pewnej społeczności lokalnej, a co za tym idzie wchodzi z nią w interakcje, wywiera na nią wpływ. Warto jednak zaznaczyć, że to oddziaływanie nie ma charakteru jednostronnego. Przebiega ono zarówno od przedsiębiorstw w kierunku społeczności lokalnych, jak i odwrotnie. Wpływ przedsiębiorstwa najczęściej zaznacza się poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, wpływy z podatków czy dbałość o kwestie środowiskowe. Jednocześnie, przedsiębiorstwo uzależnione jest od stabilności i poziomu życia członków danej społeczności. Społeczność lokalna, w tym kontekście, staje się jednym z najważniejszych interesariuszy w otoczeniu firmy [Rok 2004, s. 46]. Istotną cechą zaangażowania społecznego jest współpraca z partnerami społecznymi, w tym z organizacjami pozarządowymi i tworzonymi w ich ramach przedsiębiorstwami społecznymi.

Przedsiębiorcy zdali sobie sprawę, że organizacje pozarządowe mogą wnieść duży wkład do ich działań z zakresu zaangażowania społecznego – przede wszystkim jako podmioty wywodzące się z danej społeczności potrafią one w większym stopniu i z większą dokładnością określać i identyfikować problemy społeczne. Współpracując na tym polu z organizacją pozarządową, przedsiębiorstwa mają możliwość projektowania programów społecznych dostosowanych do realnie występujących potrzeb i oczekiwań. W ten sposób mogą one budować i wzmacniać swoją reputację [Anam 2007, s. 59].

Organizacje pozarządowe, z tytułu swojego lokalnego zakorzenienia, cieszą się większym zaufaniem niż przedstawiciele biznesu. Działania przez nie podejmowane spotykają się więc z większą akceptacją czy entuzjazmem ze strony przedstawicieli społeczeństwa. Dla firm, które realizują programy społecznego zaangażowania w porozumieniu z NGO rysuje się możliwość zwiększenia wiarygodności realizowanych działań. Daje także szansę bardziej aktywnego uczestnictwa w życiu danej społeczności i lepszego komunikowania się z nią. To z kolei może się przyczynić do budowania więzi między przedsiębiorstwem a społecznością lokalną, lepszego poznania jej oczekiwań. Skuteczny system komunikacji z otoczeniem ułatwia także szybkie reagowanie na pojawiające się problemy czy ryzyka.

Współpraca biznesu i sektora społecznego może przybierać różne formy. Najprostszą i jedną z najczęściej wykorzystywanych form udzielania wsparcia jest pomoc finansowa, w postaci przekazywanych darowizn. Zaangażowanie społeczne przedsiębiorców może być realizowane ponadto poprzez pomoc rzeczową oraz *pay-roll*, którego idea polega na deklaracji pracowników firmy do regularnego przekazywania określonej przez siebie, niewielkiej kwoty z pensji na rzecz wybranej organizacji pozarządowej lub realizacji wybranego programu społecznego.

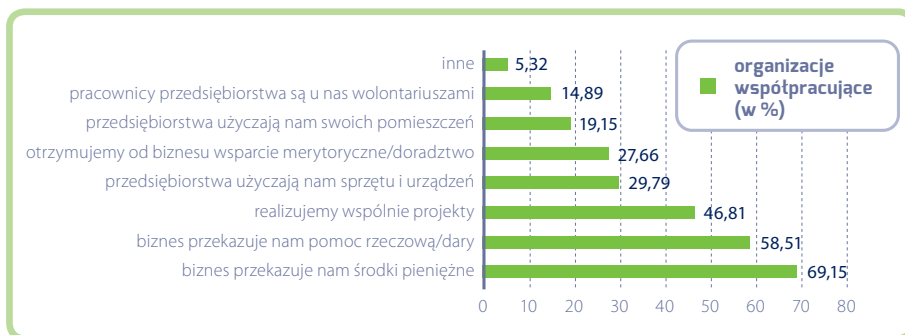
Kolejną formą zaangażowania społecznego jest bezpłatne świadczenie usług dla wybranej organizacji społecznej (nieodpłatne użyczenie urządzeń, pomieszczeń, oddelegowanie pracowników, udzielanie bezpłatnych porad) oraz wolontariat pracowniczy polegający na nieodpłatnym świadczeniu pracy na rzecz konkretnej organizacji [Przedsiębiorca 2009, s. 30].

Coraz częściej jako formę współpracy wskazuje się tzw. inwestycje społeczne rozumiane jako długoterminowe inwestycje na rzecz wspólnoty lokalnej lub społeczeństwa, które kreują przychylność otoczenia społecznego. Jako główny cel tego typu działań wskazuje się rozwiązywanie problemów społecznych oraz zapewnianie trwałego rozwoju społeczności. Wzrost zainteresowania biznesu tą formą zaangażowania społecznego wydaje się być kluczowy dla kształtowania partnerskich relacji z przedsiębiorstwami społecznymi, które są szczególnie zainteresowane innowacyjnymi i trwałymi narzędziami rozwiązywania problemów społecznych.

W Polsce najczęstszą formą zaangażowania przedsiębiorstw we współpracę z organizacjami pozarządowymi jest przekazywanie środków pieniężnych. Potwierdzają to m.in. rezultaty badań przeprowadzonych wśród organizacji pozarządowych w 2008 r.⁶⁶, przedstawione na rysunku 4.

⁶⁶ Wyniki badań stanowią fragment ogólnopolskich badań organizacji pozarządowych, przeprowadzonych na przełomie listopada i grudnia 2008 r. Badania przeprowadziła A. Rudnicka wspólnie z J. Reichelem. W trakcie badania zebrano 176 ankiet wypełnionych przez stowarzyszenia oraz fundacje.

Rysunek 4. Istniejące formy zaangażowania społecznego przedsiębiorstw we współpracę z organizacjami pozarządowymi



Źródło: [Rudnicka 2010, s. 116].

Dane zaprezentowane na powyższym rysunku wyraźnie pokazują, że we współpracy polskich organizacji pozarządowych dominują działania filantropijne. Równocześnie w badaniu tym skierowano do respondentów pytanie o oczekiwane formy współpracy. Najczęściej pojawiającymi się odpowiedziami były te odnoszące się do wsparcia merytorycznego, doradztwa, realizacji wspólnych projektów, użyczania sprzętu oraz wolontariatu pracowniczego. Istnieją zatem oczekiwania co do większego zaangażowania się we współpracę zarówno przez środowisko biznesu, jak i przez organizacje pozarządowe, co w rezultacie może przełożyć się na tworzenie partnerstw i skuteczniejsze rozwiązywanie problemów społecznych [Rudnicka 2010, s. 117].

Poniżej prezentujemy dwa przykłady udanego współdziałania polskich przedsiębiorstw społecznych z firmami komercyjnymi. Powodzenie takich inicjatyw, jak partnerstwo Stowarzyszenia „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON” i firmy UNILEVER oraz Firmy Poranek i Spółdzielni Socjalnej Usługowo-Handlowo-Produkcyjnej w Byczynie z całą pewnością może przyczynić się do propagowania i upowszechniania współpracy przedsiębiorstw społecznych i komercyjnych.

Współpraca Stowarzyszenia „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON” oraz firmy UNILEVER⁶⁷

Stowarzyszenie „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON” powstało w 2003 r. w efekcie wspólnej inicjatywy osób niepełnosprawnych oraz osób zainteresowanych ekologią i ochroną środowiska. Głównym celem działania EKON jest aktywizacja i rehabilitacja społeczna oraz zawodowa, oraz przywracanie na rynek pracy grupy silnie zmarginalizowanej – niepełnosprawnych upośledzonych umysłowo lub chorych psychicznie. Stowarzyszenie prace na rzecz tej grupy łączy z celami ekologicznymi, ochroną środowiska i edukacją ekologiczną społeczeństwa.

⁶⁷ Przykład został opisany na podstawie informacji ze stron www.ekon.org.pl, www.unilever.pl oraz publikacji *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu* [Ekonomia 2010, s. 54-55].

Obszary działalności:

- tworzenie „zielonych miejsc pracy”,
- selektywna zbiórka odpadów opakowaniowych „u źródła”,
- pośrednictwo pracy (zarówno dla osób sprawnych, jak i niepełnosprawnych),
- organizacja szkoleń ekologicznych,
- prowadzenie edukacji ekologicznej.

Wypracowany zysk jest przeznaczany na działalność statutową, tj. rozwiązywanie problemów osób niepełnosprawnych, ze szczególnym uwzględnieniem osób psychicznie chorych.

Stowarzyszenie działa na terenie Warszawy i kilkunastu mniejszych miejscowości.

UNILEVER

Firma powstała w 1930 r. po fuzji dwóch firm – holenderskiej Margarine Unie i brytyjskiej Lever Brothers. W okresie międzywojennym UNILEVER był właścicielem akcji kilkunastu fabryk w Polsce, produkujących m.in.: margaryny, oleje, mydła, środki piorące. Swą działalność w Polsce wznowił w 1991 r. Zajmuje się produkcją kosmetyków, środków czystości, artykułów spożywczych.

Współpraca:

Współpraca rozpoczęła się w 2007 r. w ramach prowadzonego przez EKON programu „Uczymy się segregować odpady”. Współpraca obejmuje zbiórkę posegregowanych surowców wtórnych z biura UNILEVER, ze specjalnych pojemników usytuowanych na każdym piętrze siedziby firmy. Segregacji do odpowiednich typów pojemników przeznaczonych na różne rodzaje odpadów dokonują pracownicy UNILEVER.

Korzyści dla UNILEVER:

- efektywna zbiórka materiałów wtórnych połączona z realizowaniem założeń „społecznie odpowiedzialnego biznesu”,
- podniesienie świadomości ekologicznej pracowników firmy.

Korzyści dla EKON:

- kolejna forma aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych,
- trwałe kontakty z dużym partnerem (prestiż współpracy z UNILEVER),
- praca odpowiednia dla sytuacji zdrowotnej podopiecznych Stowarzyszenia,
- korzyści finansowe dla Stowarzyszenia,
- pozyskiwanie surowców wtórnych.

Współpraca Firmy Poranek i Spółdzielni Socjalnej Usługowo-Handlowo-Produkcyjnej w Byczynie⁶⁸

Firma Poranek zajmuje się zarządzaniem nieruchomościami w gminie Byczyna (województwo opolskie). Pod nadzorem firmy znajduje się dziesięć budynków komunalnych oraz dwadzieścia pięć wspólnot mieszkaniowych.

Spółdzielnia Socjalna Usługowo-Handlowo-Produkcyjna w Byczynie powstała w 2001 r., kiedy ruszył program „Samodzielność”, zainicjowany przez byczyński Ośrodek Pomocy Społecznej. W 2004 r. powstało Centrum Integracji Społecznej „CISPOL” w formie gospodarstwa pomocniczego Urzędu Miejskiego w Byczynie. Jako spółdzielnia funkcjonuje od 2005 r. Członkami spółdzielni są głównie osoby długotrwale bezrobotne. Spółdzielnia prowadzi działalność w zakresie:

- budownictwa,
- działalności szkoleniowej,
- prace w ramach projektu „Miejsca pracy wokół grodu” (prace niszowe, np. układanie granitowej kostki brukowej, renowacja murów obronnych).

Współpraca:

Współpraca rozpoczęła się w 2004 r., kiedy to firma Poranek zleciła Spółdzielni naprawienie szkód wyrządzonych przez wicher. Od tego czasu współpraca przybrała charakter ciągły. Poranek zleca Spółdzielni ogólne prace budowlane i drobne prace remontowe w zarządzanych budynkach, takie jak: stolarka okienna, drzwiowa, rozbiórki, prace dekarские (budowa, remonty i wymiana dachów) czy docieplenia budynków.

Korzyści dla firmy Poranek:

- konkurencyjne ceny,
- długotrwała, solidna współpraca – wiarygodność,
- dyspozycyjność – Spółdzielnia wykonuje pilne interwencje „na telefon”,
- bezpieczeństwo dla mieszkańców w przypadku drobnych awarii, których naprawianie jest nieopłacalne dla innych firm (nawet najdrobniejsza sprawa będzie potraktowana przez Spółdzielnię poważnie),
- profesjonalizm usług,
- zadowolenie mieszkańców, że do prac zatrudniani są miejscowi a nie osoby spoza Byczyny.

Korzyści dla Spółdzielni:

- możliwość pracy zarobkowej,
- reintegracja zawodowa,
- posiadanie stałego partnera i stałych zleceń.

⁶⁸ Przykład został opisany na podstawie informacji z *Atlasu dobrych praktyk ekonomii społecznej* (www.ekonomia-spoleczna.pl) oraz publikacji *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu* [Ekonomia 2010, s. 43-44].

Zakończenie

Jako podsumowanie rozważań dotyczących powiązań ekonomii społecznej z rynkiem, poniżej przedstawiamy obopólne korzyści, jakie płyną ze współpracy podmiotów działających w tych sektorach.

Wśród korzyści dla przedsiębiorstw społecznych wynikających ze współpracy z biznesem można wskazać:

- generowanie nowych, stałych źródeł dochodów,
- ograniczenie zależności od dotacji,
- uzyskanie dostępu do funduszy i kapitału na konkretne projekty/inwestycje,
- skorzystanie z doświadczeń i wiedzy w dziedzinie zarządzania przedsiębiorstwem,
- zwiększenie praktycznych umiejętności handlowych i organizacyjnych,
- przyciągnięcie do swojej społeczności funduszy oraz zaangażowania biznesu [Ekonomia 2010, s. 4].

Z kolei biznes, reprezentowany przez przedsiębiorstwa komercyjne, poprzez współpracę i partnerstwo z przedsiębiorstwami społecznymi zdobywa nowe możliwości biznesowe, których nie da się zrealizować bez partnera społecznego, dostęp do nowych rynków, informacji, specjalistów i usług, których nie można znaleźć gdzie indziej, możliwość zawierania kontraktów i korzystanie z funduszy unijnych, które w innej sytuacji byłyby niedostępne [Ibidem, s. 4].

Korzyści dla przedsiębiorstw komercyjnych podejmujących współpracę z przedsiębiorstwami społecznymi przejawiają się ponadto w:

- możliwości „wejścia” do konkretnej społeczności i zdobyciu wiedzy o niej,
- pozyskaniu rzadkich umiejętności i kompetencji w specjalistycznych dziedzinach,
- możliwości rozwiązania konkretnych problemów w biznesie,
- wsparciu w skutecznym motywowaniu pracowników poprzez ich zaangażowanie w działania partnerstwa,
- możliwości utworzenia strategicznego sojuszu z partnerem, który będąc przedsiębiorstwem społecznym umie posługiwać się językiem rynku lub społeczności, do których firma planuje dotrzeć,
- potencjalnych dodatkowych korzyściach związanych ze zdobyciem wizerunku biznesu społecznie odpowiedzialnego [Ibidem, s. 4].

Analizując zjawisko współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a komercyjnymi, konieczne wydaje się także wskazanie na jej negatywne aspekty. Widoczne są one zwłaszcza z perspektywy przedsiębiorstw społecznych, które doskonaląc swoją organizację poprzez współpracę z biznesem mogą w nadmiernym stopniu przejmować techniki i metody zarządzania typowe dla przedsiębiorstw komercyjnych. Może to skutkować m.in. odejściem od charakterystycznego dla przedsiębiorstw społecznych partycypacyjnego stylu zarządzania czy utratą poczucia wspólnoty i misji. Dużym ryzykiem, które niesie ze sobą współpraca przedsiębiorstw społecznych

z biznesem jest również odejście od realizacji misji społecznej na rzecz podnoszenia efektywności ekonomicznej i maksymalizacji zysku.

Niemniej jednak, współdziałanie sektorów ekonomii społecznej i biznesu wydaje się być słuszną i potrzebną praktyką, która w znacznym stopniu może przyczynić się do bardziej efektywnego zaspokajania potrzeb i rozwiązywania problemów społecznych.

Literatura

- Adamczyk J. [2009], *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw: teoria i praktyka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Alter K.S. [2008], *Typologia przedsiębiorstwa społecznego*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Anam L. [2007], *Organizacje pozarządowe w strategii firmy*, „Trzeci Sektor”, nr 12, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Borzaga C. [2008], *Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie: pojawienie się przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Borzaga C., Tortia E. [2008], *Miejsce organizacji ekonomii społecznej w teorii firmy*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Boschee J. [2008], *Migracja od innowacyjności do przedsiębiorczości*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Carroll A. B. [2008], *Business and Society. Ethics an Stakeholder Management*, [w:] J. Nakonieczna (red.), *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa.
- Dees J. G. [2008], *Definicja przedsiębiorczości społecznej*, [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.
- Defourny J., Simon M., Adam S. [2002], *The Co-operative Movement in Belgium: Perspectives and Prospects*, Editions Luc Pire, Brussels.
- Ekonomia [2010], *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu*, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego (dostępne na: www.bezrobocie.org.pl/x/460670).
- Hausner J. [2007], *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, „Ekonomia Społeczna”, nr 1.
- Hausner J. [2008a], *Zarządzanie publiczne*, Scholar, Warszawa.
- Hausner J. [2008b], *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków.
- Hausner J., Laurisz N., Mazur S. [2008], *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, [w:] J. Hausner (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, skrypt 2, MSAP UEK, Kraków.
- 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.
- Komunikat [2006], Komunikat Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego. Realizacja partnerstwa na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Uczynienie Europy liderem w zakresie odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw, Komisja Współnot Europejskich, Bruksela, 22 marca, [za:] M. Rymśa, R. Załęski [2007], *Spółeczna odpowiedzialność biznesu a trzeci sektor*, „Trzeci Sektor”, nr 12, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

- Kwaśnicki W. [2005], *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Leadbeater Ch. [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, Londyn.
- Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Łuszcz A. [2009], *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw – państwo – społeczeństwo. Przykład Wielkiej Brytanii i Francji*, [w:] Z. Pisz, M. Rojek-Nowosielska (red.), *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Uwarunkowania, kontrowersje, dobre i złe praktyki*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Przedsiębiorca [2009], *Przedsiębiorca w krainie działań społecznych*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, *Zielona Księga*, [za:] A. Paliwoda-Matiolańska, *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H. Beck, Warszawa.
- Rok B. [2004], *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa.
- Rok B., Kuraszko I. [2007], *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, FISE, Warszawa.
- Rudnicka A [2010], *„Społeczne zaangażowanie przedsiębiorstw we współpracę z organizacjami pozarządowymi w Polsce*, [w:] Z. Pisz, M. Rojek-Nowosielska (red.), *Społeczna odpowiedzialność organizacji. Perspektywa badawcza i wyzwania praktyczne*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Woolcock M. [1998], *Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Society”, Vol. 27.
- Wygnański J.J. (przy wsparciu P. Frączaka) [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, [w:] Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, FISE, Warszawa.

Ekonomia społeczna a TRZECI SEKTOR

Wprowadzenie

Zacznijmy od tego, że obydwa pojęcia trzeci sektor i ekonomia społeczna łączy to, że dla przeciętnego obywatela pozostają mało rozpoznawalne i niezrozumiałe. O ile co do ekonomii społecznej można jeszcze liczyć, że pojęcie to uruchamia jakieś formy indukcyjnego i skojarzeniowego sposobu objaśniania, o tyle w przypadku pojęcia trzeci sektor jest to znacznie trudniejsze, a ewentualne konotacje prowadzą w zupełnie niewłaściwym kierunku (np. trzeci świat itp.). W 2005 r. KLON/Jawor zapytał ponad 1 tys. losowo wybranych osób o rozpoznawalność m.in. takich pojęć, jak ekonomia społeczna i trzeci sektor [Gumkowska i in. 2006, s. 6-7]. Okazało się, że wśród ankietowanych Polaków znajomość i rozumienie pojęcia „ekonomia społeczna” zadeklarowało 14,1%, zaś 25% twierdzi, że się z nim zetknęło, choć nie jest pewne, co ono oznacza. Prawdopodobnie skojarzenia, jakie budzi termin ekonomia społeczna nie mają wiele wspólnego z faktycznym znaczeniem tego terminu. Można przypuszczać, że dominują wśród nich te łączące się z przedmiotem, którego starsze pokolenie uczyło się na studiach, z ekonomią socjalistyczną, gospodarką uspołecznioną, społeczną gospodarką rynkową lub po prostu z ekonomią. W tym samym badaniu zapytano również o rozpoznawalność pojęć pokrewnych, takich jak spółdzielnia socjalna, organizacje pozarządowe czy trzeci sektor. Okazało się, że najbardziej znanym spośród nich jest organizacja pozarządowa, zaś najmniej – właśnie pojęcie trzeci sektor (13% respondentów stwierdziło, że zetknęło się z nim, ale nie ma pewności, co ono oznacza).

1. Zainteresowanie ekonomią społeczną

Obecne zainteresowanie ekonomią społeczną w Polsce jest, z jednej strony, wynikiem obecności tej problematyki wśród instrumentów aktywnej polityki publicznej UE (w tym programów, takich jak EQUAL, a obecnie PO KL), z drugiej jednak ma związek z globalnymi zjawiskami ekonomicznymi i nadzieją, że może być ona częściowo odpowiedzią na pojawiające się regularnie kryzysy ekonomiczne (warto dodać – odpowiedzią zarówno po stronie skutków, jak i w bardziej ambitnym wariacie także

jego przyczyn). Ekonomia społeczna nie jest jednak powiązana tylko z pewnymi ułomnościami rynku, ale także niewydolnością państwa (stąd często dla uzasadnienia pożytków z jej istnienia przytacza się klasyczne argumenty *market failure* i *government failure*). Poszukując szerszych przyczyn zainteresowania ekonomią społeczną, można w szczególności wskazać na kryzys państwa opiekuńczego na Zachodzie Europy, rozpad bloku wschodniego z jego wizją socjalizmu państwowego, a także inne globalne procesy, włączając w to ostatni poważny kryzys ekonomiczny. Coraz usilniej poszukuje się rozwiązań, które pozwoliłyby na zmierzenie się z nowymi wymiarami problemów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych. Jednym z nich, chociaż na pewno nie jedynym, jest właśnie idea ekonomii społecznej (czy gospodarki społecznej, jak chcieliby niektórzy). Myśl, że możliwa jest alternatywa dla rozwiązań czysto rynkowych nie jest produktem ideologicznych zakłęb (choć jak pokażemy poniżej nie jest wolna od normatywnych założeń), ale licznych teoretycznych przesłanek i praktycznych dowodów. Starczy choćby wspomnieć o przyznanej ostatnio nagrodzie Nobla w obszarze ekonomii, która przypadła E. Ostrom. Jej prace poświęcone są właśnie alternatywnym w stosunku do rynku metodom organizowania i zarządzania tzw. dobrami wspólnymi.

Wsparcie dla idei ekonomii społecznej znalazło się też w ogłoszonej ostatnio Encyklice Benedykta XVI *Caritas in veritate*. W szczególności w rozdziale III – Braterstwo, rozwój ekonomiczny i społeczeństwo obywatelskie – mowa jest o tym, że „rynek, kierujący się jedynie zasadą równowartości zamienianych dóbr, nie potrafi doprowadzić do jedności społecznej, której zresztą potrzebuje, aby dobrze funkcjonować. Bez wewnętrznych form solidarności i wzajemnego zaufania, rynek nie może wypełnić swojej ekonomicznej funkcji. Dzisiaj zabrakło tego zaufania, a utrata zaufania jest poważną stratą”.

W Polsce rozwój ekonomii społecznej w ostatnich latach powiązany jest także z pojawieniem się programów publicznych dedykowanych wsparciu tego typu działalności. W ramach tych programów uruchomiono szereg ogólnopolskich i lokalnych przedsięwzięć. Samo pojęcie pojawia się coraz częściej w przekazach publicznych z nieodłącznym logo Unii Europejskiej. Może zrodzić się przypuszczenie, że to jest to nowe, można też dopowiedzieć: „importowane” z Unii zjawisko. Taki pogląd to zdecydowane uproszczenie.

Ekonomia społeczna praktykowana jest w bardzo różnych środowiskach instytucjonalnych i społecznych. Jej różnorodne warianty można spotkać (i to w wersjach bardziej radykalnych, rzec można wręcz antyrynkowych) także poza Europą (w szczególności w Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce), ale także w USA i Kanadzie. W samej UE ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna stała się ważnym elementem modernizacji polityki społecznej. Tradycyjne modele *welfare state* okazują się w zmienionej sytuacji gospodarczej i demograficznej niewydolne. Problem bezrobocia (w szczególności specyficznych grup bezrobotnych) nie znajduje „samoczynnych” – rynkowych rozwiązań. Często niewystarczające okazują się tradycyjne działania służb zatrudnienia i opieki społecznej. Coraz cięższe do udźwignięcia przez sektor publiczny są koszty świadczeń

socjalnych, w których w żadnej mierze nie uczestniczą sami zainteresowani. Tak zatem przedsiębiorczość społeczna (w szczególności w krajach anglosaskich) bierze się z silnej orientacji na poszukiwanie trwałych i efektywnych rozwiązań, a także próby uniezależnienia podopiecznych. Chodzi o włączenie ich do rynku pracy. Tam, gdzie to możliwe – otwartego rynku pracy, a tam, gdzie nie – o włączenie poprzez różne formy wspomaganego zatrudnienia, wreszcie zatrudnienie chronione.

Całkiem niedawno, w związku z ostatnim kryzysem finansowym, ekonomia społeczna stała się przedmiotem wzmożonego zainteresowania – tym razem nie tylko jako obszar peryferyjny, uzupełniający rynek, ale jako propozycja innego ustroju ekonomicznego, który mógłby stanowić alternatywę dla formuły neoliberalnej [Murray 2009]. Wizja ta ma charakter całościowy i zmierza zatem nie tyle do korekt w istniejącym systemie, ile raczej do skorzystania z sytuacji kryzysu do swoistej rekonfiguracji modelu ekonomicznego. Myślenie to odwołuje się do zasady tzw. „kreatywnej destrukcji”. Jeśli kryzys jest takim zjawiskiem, to właśnie w tym czasie szanse na swoiste prze-modelowanie systemu społeczno-ekonomicznego są największe. To właśnie w tym czasie byłoby potencjalnie więcej miejsca na nowe wzory działania, oparte raczej o sieci i wzajemność niż hierarchie i rynek, zacieranie się różnic między konsumpcją i produkcją, nacisk na podtrzymanie, trwałość, lojalność a nie jednorazową pośpieszną konsumpcję, wreszcie na znacznie większe znaczenie misji i wartości w stosunku do „czystych” motywów rynkowych. Te wypowiedziane tu nowoczesnym językiem zasady są w istocie parafrazą „tradycyjnych” zasad ekonomii społecznej. Tego rodzaju pomysły to, póki co, przede wszystkim intelektualna prowokacja, ale warto mieć świadomość, że poglądy takie pojawiają się w dyskusji.

2. Między obszarem rynku i państwa – terytorium ekonomii społecznej

Ogólnie rzecz biorąc, ekonomię społeczną można umiejscowić gdzieś pomiędzy państwem a rynkiem i uznać za propozycję częściowego rozwiązania sporu, który się między nimi toczy. Spór ten ma fundamentalny i można powiedzieć strukturalny charakter. Odpowiedzią na zawodność rynku może być interwencjonizm państwowy. W krańcowym przypadku „ekonomia polityczna” może stać się wręcz ideologicznym uzasadnieniem dla wykonywania władzy państwa nad rynkiem czy intencjonalnego niszczenia rynku, a w skrajnym – zastępowania go gospodarką centralnie planowaną. W tej ostatniej sytuacji elementy planowania i redystrybucji nie mają już bynajmniej kompensować deficytów rynku, ale rynek ten zastępować. W Polsce nie trzeba chyba przekonywać, że „lekarstwo” takie może się okazać gorsze od choroby.

Można też wskazywać na przykłady procesu odwrotnego – a zatem przechwytywania państwa przez grupy interesu, w tym różnego rodzaju gospodarcze lobbies. W takiej sytuacji państwo jest „za słabe” i kolonizowane jest przez rynek i jego interesy, zgodnie z „logiką działania zbiorowego”. Na marginesie warto przypomnieć – dla niektórych może to być zaskoczenie – że jednym z naczelných postulatów

tw. alterglobalistów jest właśnie „uwolnienie rynku”, m.in. poprzez odstąpienie od subsydiowania własnego rolnictwa (co dotyczy w szczególności USA i UE). Zgodnie z ich argumentacją, dopiero w tej sytuacji może zadziałać owa cudowna i niewidzialna ręka rynku, o której mówił w swych założycielskich pismach Smith. Być może posunięcie takie uczyni cięższym życie francuskiego (czy polskiego) rolnika, pomoże jednak tym krajom, które w ogólnym podziale pracy nie mają do zaoferowania wiele więcej niż nieprzetworzoną żywność. Obecnie stosowane mechanizmy ochrony własnych rynków są prawie modelowym przykładem merkantylizmu krytykowanego kilkaset lat temu przez Smitha.

Co ciekawe, działaniom rynku przypisywana jest nieomal magiczna moc. Może mieć ona charakter dobroczynny i powodować, że „łagodnieją obyczaje” (w takiej roli widzieli go – poza Smithem – także Hume i Monteskiusz). Dla innych jednak rynek to nie tyle niewidzialna ręka, co raczej ślepa siła, ów „uczeń czarnoksiężnika” – recepta na autodestrukcję. Lista wyznawców tego poglądu jest nie mniej imponująca niż ich przeciwników (Marks, Polanyi, Hirsh, Horkheimer). Rozległy i głęboki jednocześnie opis powyższej dwuznaczności można znaleźć w pracy A.O. Hirschmana – *Namiętności i interesy* [1997]. W tej „walce” pomiędzy państwem a rynkiem, to co określamy jako ekonomię społeczną plasuje się gdzieś „obok”, co nie znaczy, że jest w stosunku do obydwu neutralne. Przypomnijmy m.in., że to właśnie działania społeczne spod znaku ekonomii społecznej (związki zawodowe, ruchy konsumenckie, dobrowolne ubezpieczenia wzajemne, ruch spółdzielczy) były jedną z głównych przyczyn wprowadzania regulacji prawnych ustanawiających pewne ograniczenia dla wolnego rynku (np. prawo antytrustowe, ochrona konsumentów, prawa pracownicze, zasady dialogu społecznego).

3. Terytorium trzeciego sektora

Z czysto logicznego punktu widzenia pojęcie trzeciego sektora można uznać za pojęcie najbardziej ogólne. O taką „pozycję” trzeci sektor w ogóle nie musi walczyć, wynika ona bowiem wprost z przyjęcia zasady „pozostałości”. Jest tym, co nie jest rynkiem ani państwem – czyli sektorem pierwszym lub drugim. Idea trzeciego sektora dotarła do Polski wraz z przemianami lat 90. Pojawiła się razem z takimi pojęciami, jak „organizacja *non-profit*” czy „organizacja pozarządowa”, które dość prędko zastąpiły zużyty i historycznie naznaczony termin „organizacje społeczne”. To, że w ostatecznym rozrachunku przyjęto się pojęcie będące tłumaczeniem „*non governmental organisation* (NGO)” nie jest dziełem przypadku. Nazwa „organizacja pozarządowa” z historycznej i politycznej perspektywy była, jak się wydaje, najłatwiej przyswajalna i najlepiej odpowiadająca emancypacyjnemu charakterowi społeczeństwa obywatelskiego początków lat 90. Jednak, co trzeba wyraźnie podkreślić, od początku była stosowana praktycznie wymiennie z terminem organizacji *non-profit*. Obydwie zresztą koncepcje mają – jeśli można tak powiedzieć – rezydualny charakter. Obydwie zaczynają się od przedrostka „nie” (*non-goverment, non-profit*), co odróżnia je ma, z jednej strony, od państwa, z drugiej – od rynku (zysku). Później, po to, aby

uporządkować terminologiczny bałagan – a może trochę po to, aby go ukryć – pojawiło się pojęcie trzeci sektor. Chociaż termin ten, jak była już o tym mowa, jest słabo rozpoznawalny, posłużył on za rodzaj syntezy i logicznej sumy obydwu pozostałych. Dzięki niemu nie trzeba wskazywać, która z opozycji (do rządu czy do zysku) jest bardziej warta podkreślania – wiadomo natomiast, że obydwie mają zastosowanie i, co więcej, organizacje tworzą odrębny „sektor”. Podejście takie z samej swej natury działało pokrzepiająco. W praktyce, w szczególności w środowisku działaczy i badaczy, przyjęto się właściwie stawiać znak równości między pojęciami sektor pozarządowy, *non-profit* i trzeci sektor.

Warto zwrócić uwagę, że w trakcie opisywanego wyżej procesu kształtowania się tej terminologii na początku lat 90. w ramach trzeciego sektora zabrakło praktycznie miejsca dla tzw. starej ekonomii społecznej, a zatem przede wszystkim tradycyjne rozumianych spółdzielni. Mentalnie zostały one „hurtem” umieszczone po stronie *ancien régime* i wypadały poza obszar tworzącego się sektora. Istotnie, nie wydawały się one wtedy ani szczególnie pozarządowe, ani szczególnie *non-profit*. Zresztą sektor spółdzielczy sam siebie traktował jako oddzielne terytorium i poniekąd jest tak nadal, nie tylko zresztą w Polsce. Tak czy inaczej, utrwaliło się przekonanie, że sektor spółdzielczy w Polsce nie jest częścią trzeciego sektora. Rodzi to obecnie pewne logiczne komplikacje. Jak już wspomniano, jeśli uznamy, że spółdzielnie nie należą do trzeciego sektora, a ogólnie, jeśli przyjmiemy trójsektorową perspektywę, to nie ma dla nich miejsca w ogóle. Pocięszające jest to, że w praktyce przynajmniej niektóre instytucje z obydwu środowisk współpracują dość blisko (w szczególności dotyczy to spółdzielczości pracy).

Warto zauważyć też, że Polska była i w pewnym stopniu nadal jest areną swoistego terminologicznego starcia pojęć, znajdując się jednocześnie pod silnym wpływem idei promowanych w USA, z ich pretensją do opisania zjawisk w ujęciu globalnym (w szczególności w wysiłkach takich, jak monumentalne badania *John Hopkins University* oparte o konstrukt *non-profit organizations* i trzeciego sektora), a z drugiej strony – bardziej europejskiego, a mówiąc wprost, francuskiego *économie sociale*. Szczególnie ta druga opcja nabiera obecnie specjalnego znaczenia. Wraz z przystąpieniem Polski do UE – i poniekąd z tego powodu – z finansowego wsparcia inicjatyw obywatelskich w Polsce wycofała się większość prywatnych i publicznych instytucji amerykańskich, pozostawiając tym samym dużą część organizacji, które dotychczas komfortowo samodefiniowały się właśnie jako trzeci sektor, w dość kłopotliwej sytuacji. Przy słabym jeszcze dostępie do rodzimej filantropii, oznacza to dla wielu organizacji konieczność poszukiwania innych zewnętrznych źródeł. Idea ekonomii społecznej i jej popularność w UE – a co za tym idzie, finansowe jej wspieranie – stało się atrakcyjną propozycją nowego paradygmatu.

Ten terminologiczny problem szczególnie widać w sytuacji, gdy zaczynamy mówić o ekonomii społecznej. Mamy do czynienia z kłopotliwą sytuacją. Z jednej strony, pozostawienie starej ekonomii społecznej poza obszarem trzeciego sektora wydaje się pomyłką. Z drugiej jednak strony powiedzenie, że trzeci sektor obejmuje również

spółdzielnie, choć wydaje się to poprawnym rozwiązaniem z logicznego i formalnego punktu widzenia, oznacza w polskich realiach pójście pod prąd i często wbrew praktyce działania samych spółdzielni, które z trudnością daje się odróżnić od „normalnych” przedsiębiorstw. W tej sytuacji można zaproponować używanie wąskiego i szerokiego rozumienia trzeciego sektora. W sensie szerokim obejmuje on wszystko poza rynkiem, państwem i rodziną – a zatem poza produkcją, redystrybucją i reprodukcją – i obejmuje, obok fundacji i stowarzyszeń, oczywiście także spółdzielnie i tzw. *mutuals*, czyli towarzystwa wzajemne. Możemy mówić także o trzecim sektorze w sensie wąskim, tak jak się to utarło w Polsce, ograniczając się do tradycyjnych pozarządowych organizacji *non-profit*, w szczególności fundacji i stowarzyszeń.

Niewielką pociechą może być też fakt, że podobny galimatias, choć z nieco innych powodów, panuje również w terminologii międzynarodowej. Tu także, za sprawą badaczy – szczególnie w Anglii i USA – utrwalił się concept trzeciego sektora, ignorujący często istnienie spółdzielni. Stąd też próby rozszerzenia pojęcia trzeci sektor, które, ogólnie rzecz biorąc, polegają na sformułowaniu nowego pojęcia – trzeciego systemu. Jego zaletą – i jednocześnie wadą – jest to, że jest to pojęcie zupełnie nowe, a zatem nie jest własnością kogoś z „obozów”. Z punktu widzenia zakresu podmiotowego ma ono łączyć zarówno tradycyjny trzeci sektor, jak i „starą” ekonomię społeczną. Wyrazem owego połączenia w sensie instytucjonalnym jest np. działanie na poziomie europejskim tzw. CEP-CMAF, organizacji łączącej spółdzielnie, organizacje wzajemnościowe, stowarzyszenia i nawet fundacje – *cooperatives, mutuals, associations, foundations*. Pojęcie trzeciego systemu zostało też przyjęte np. w ramach monumentalnego raportu przygotowanego na zlecenie Komisji Europejskiej przez Policy Research Institute w 1999 r. Próba ta nie upowszechniła się jednak na tyle, żeby można ją było uznać za uwieńczoną sukcesem. Podobne zabiegi terminologiczne możemy zaobserwować również w samym środowisku badaczy. Oddzielne dotychczas organizacje, takie jak, z jednej strony, International Society for Third Sector Research, a z drugiej strony EMES (sieć badań nad ekonomią społeczną), próbują ostatnio nawiązać współpracę. Tak zatem na określenie trzeciego sektora w sensie szerszym rozsądne wydaje się używanie terminu „trzeci system”. Takie rozwiązanie pozwala na uniknięcie wejścia w konflikt z potocznym użyciem słowa „trzeci sektor”, umożliwiając ucieczkę od statycznego pojęcia „sektor”. System jest pojęciem dynamicznym, sugeruje metodę, mechanizm, proces kierujący się jakąś specyficzną logiką.

4. Trzeci sektor oraz ekonomia społeczna – próba porównania perspektyw

Obydwa terytoria – tzn. trzeci sektor (sektor pozarządowy czy *non-profit*) oraz ekonomię społeczną – łączy bardzo wiele. Z powodu tych podobieństw oba terminy są stosowane często tak „blisko siebie”, że niektórzy byliby skłonni używać ich wymiennie, a nawet uznać, że są tożsame. Jeżeli jednak chcemy mówić o ekonomii

społecznej, musimy precyzyjnie określić różnice między nimi. Najrozsądniej byłoby przyjąć, że podejście akcentujące zasadę *non-profit* oraz ekonomia społeczna to dwa konkurujące ze sobą paradygmaty opisu zjawisk w ramach tego samego szeroko rozumianego trzeciego systemu. Obydwa mają głębokie historyczne zakorzenienie i często powołują się na wspólne tradycje. Obydwa też odwołują się do działań umiejscowionych między państwem i rynkiem. Dla sektora *non-profit* „flagowe” instytucje to fundacje i stowarzyszenia – niedziałające dla zysku, funkcjonujące poza monopolem państwa, zaś naczelnymi wartościami to zaangażowanie (*voluntary*) oraz, oczywiście, bezinteresowność (*non-profit*). Dla ekonomii społecznej podstawowe instytucje to spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, ale również stowarzyszenia, zaś słowa kluczowe to współwłasność i demokratyczne zarządzanie.

Analityczne wyodrębnienie obydwu pojęć w odniesieniu do sektorów nastąpiło dość niedawno. Termin ekonomia społeczna pojawił się co prawda we Francji jeszcze w XIX w., jednak dopiero w latach 60. XX w. zaczęto używać go jako bardziej ogólnej kategorii opisującej przestrzeń pomiędzy państwem a rynkiem. Pojęcie „sektor *non-profit*” wyodrębniono natomiast na początku lat 70. (głównie w USA)⁶⁹. Każda z opisywanych tu perspektyw w ciągu ostatnich mniej więcej 30 lat doczekała się czegoś, co można by określić jako kanoniczny sposób definiowania swego terytorium.

4.1. Podejście instytucjonalne

Najprostsza metoda zdefiniowania terytorium ekonomii społecznej i trzeciego sektora to po prostu wymienienie jego podstawowych instytucji. Warto jednak pamiętać, że podejście takie ma zastosowanie głównie w krajach, w których obowiązuje *Civil Code* i gdzie istnieje zatem bezpośredni związek między formą prawną a rodzajem działalności. W krajach *Common Law* (np. Wielka Brytania, USA) związek ten nie ma już tak silnego charakteru. Z tego też powodu wiele przedsięwzięć ma w tych krajach (w sensie prawnym) przede wszystkim formę spółek. Podobnie jest z fundacjami, które są tam rejestrowane także w formie spółek. Dotykamy tu niezwykle istotnej kwestii – a zatem pytania, na ile instytucje tradycyjnie zaliczane do sfery biznesu mogą być częścią szeroko rozumianej ekonomii społecznej? Zagadnienie to nie jest zresztą wyłącznie kwestią różnic w tradycji prawnej. Specyficznie skonstruowana legislacja określająca działanie podmiotów o mieszanym publiczno-prywatnym charakterze została też w ostatnich latach stworzona w wielu krajach kontynentalnej Europy⁷⁰.

Obecnie eksperymentuje się także z nowymi, hybrydowymi formami. Za przykład tego rodzaju instytucji można uznać brytyjskie *Community Interest Company* [Sienicka

⁶⁹ Istotną rolę można przypisać, w szczególności, działającemu od początku lat 70. na Uniwersytecie Yale – Program on Non Profit Organizations (PONPO). To z tego ośrodka wywodzi się m.in. Anheier oraz P. Di Maggio. Program istnieje zresztą do dziś, choć, co wydaje się wiele mówiące, obecnie jest częścią Yale School of Management.

⁷⁰ Przykładowo, w Niemczech, gdzie wiele przedsięwzięć ma charakter spółki, a także spółka użyteczności publicznej w Czechach, spółka o celach publicznych w Belgii, czy wreszcie wprowadzona także ostatnio kategoria przedsiębiorstwa społecznego we Włoszech. W ostatnich miesiącach także w Polsce do konsultacji społecznych trafił projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej.

2006]. W ten też sposób można traktować koncepcję przedsiębiorczości społecznej opisaną w projekcie polskiej ustawy o przedsiębiorczości społecznej, autorstwa profesorów Hausnera i Izdebskiego, a obecnie promowanym w ramach tzw. Zespołu do spraw długofalowych działań na rzecz ekonomii społecznej.

4.2. Podejście normatywne

Podejście instytucjonalne jest stosunkowo mało skomplikowane, ale jednocześnie jest mało subtelne i ze swej natury bardzo statyczne, a przez to w pewnym zakresie zamknięte na nowe rozwiązania instytucjonalne. Podejście to nie rozwiązuje też problemu tych instytucji, które – choć formalnie należą do sektora *non-profit* czy sektora ekonomii społecznej – w istocie nie są wyrazicielami wartości będących podstawą ekonomii społecznej. Żeby zapobiegać tego rodzaju deficytom, proponuje się inne, bardziej złożone typy definicji, odwołujące się nie tyle do formalnego statusu instytucji, ile raczej do jej strukturalno-funkcjonalnych cech.

Dla sektora *non-profit* taka definicja została sformułowana w ramach międzynarodowego badania Johns Hopkins University (zob.: www.jhu.edu/cnp). Jest to prawdopodobnie najczęściej używana na świecie definicja sektora *non-profit*. Zgodnie z nią organizacje *non-profit* powinny spełniać łącznie następujące warunki:

- być sformalizowane,
- prywatne,
- suwerenne w stosunku do instytucji publicznych,
- nie dystrybuować zysku między członków i założycieli, oraz
- przynajmniej w pewnym stopniu korzystać z wolontarystycznego zaangażowania.

Z kolei przedsięwzięcia ekonomii społecznej [Borzaga, Defourny 2001] określa się jako podmioty, które łączą następujące cechy:

- służą celom ponadindywidualnym (wspólnotowym lub społecznym), które mają być istotniejsze niż generowanie zysku,
- są niezależnie zarządzane,
- są oparte o demokratyczne procesy podejmowania decyzji,
- obowiązuje w nich prymat człowieka i pracy nad kapitałem i jego dystrybucją.

Jak widać, obydwie perspektywy są w wielu miejscach zbieżne – chodzi o tzw. formalny charakter oraz prywatny wymiar przedsięwzięcia. Można jednak także zaobserwować między nimi wiele ważnych różnic.

5. Porównanie paradygmatów non-profit i ekonomii społecznej: różnice pozorne, istotne i nieprzekraczalne

5.1. Stosunek do państwa i rynku

Trzeci system, pojmowany najszerzej, wyznacza swoje granice tam, gdzie kończą się państwo i rynek. Na granicach terytoriów poszczególnych sektorów panuje ciągle rodzaj napięcia, które w pewnych sytuacjach może przybierać charakter konfliktu czy nawet „inwazji” na sąsiednie terytorium. Mamy tu do czynienia z różnymi możliwymi konfiguracjami: wolny rynek przeciwko państwu; libertarianie i anarcho-kapitaliści z jednej strony, z drugiej – państwo komunistyczne zawłaszczające gospodarkę w imieniu społeczeństwa, a w istocie przeciwko niemu; państwo przechwytywane przez grupy interesu⁷¹ czy anarcho-syndykaliści walczący jednocześnie z kapitałem i państwem⁷². „Każdy na każdego”, jeden na wszystkich, dwóch na jednego – każda chyba konfiguracja jest możliwa. Owe napięcia mają charakter immanentny i nieusuwalny, wyraźnie jednak rozgrywają się na dwóch polach – politycznym, na którym określa się stosunek do państwa, a także ekonomicznym, na którym ustala się stosunek do rynku. W ramach terytorium trzeciego sektora (systemu) obszarem graniczącym z rynkiem jest raczej ekonomia społeczna, a z państwem – organizacje pozarządowe. Ryzykując uproszczenie można powiedzieć, że pozarządowe organizacje *non-profit* (trzeci sektor w wąskim rozumieniu) silniej związane są z liberalną tradycją oporu przeciwko zagrożeniom płynącym ze strony onnipotencji państwa, natomiast ekonomię społeczną można umieścić w historycznej tradycji zapobiegania destrukcyjnym działaniom rynku niezakorzenionego społecznie. Na każdej z tych płaszczyzn podejmowane są oczywiście bardzo różne działania: od prób ograniczenia negatywnych zjawisk społecznych, czyli obrony praw jednostek⁷³, do różnego rodzaju działań równoległych, np. realizacja zadań państwowych przez organizacje pozarządowe czy samopomocowe działania spółdzielni. Przeanalizujmy teraz krótko istotne cechy łączące i różniące obydwie perspektywy.

5.2. Niezależność (suwerenność)

Zarówno instytucje *non-profit*, jak i podmioty ekonomii społecznej chcą być niezależne i wyraźnie to podkreślają. W obydwu jednak przypadkach niezależność ta w dużej mierze rozumiana jest jako niezależność wobec innego sektora. Niezależność spółdzielni to przede wszystkim niezależność ekonomiczna (samowystarczalność), podczas gdy niezależność organizacji pozarządowych opiera się raczej na formalnej niezależności od administracji i biznesu. Tak jednak jak niezależność finansowa nie zawsze wystarcza do bycia niezależnym – często bowiem sukces ekonomiczny

⁷¹ Jak określał to A. Gramsci – państwo jako *executive committee* biznesu.

⁷² Z pewnego punktu widzenia słynna „Zmowa powszechna przeciwko rządowi” E. Abramowskiego z początków XX w. może być traktowana w podobny sposób.

⁷³ Z tej perspektywy odpowiednikiem prawa człowieka, jako mechanizmu ograniczenia władzy, są prawa konsumentów – jako ograniczenia rynku.

odbywa się kosztem celów społecznych, tak nie każdy transfer pieniędzy z innych sektorów oznacza faktyczne popadnięcie w zależność od nich.

5.3. Dobrowolność (woluntaryzm)

Dobrowolność jest kluczem do działalności społecznej. Każdy angażuje swój czas czy pieniądze – tyle, ile może, ile chce lub ile uważa, że dać powinien. Każdy też może się wycofać, w przypadku spółdzielni nawet ze swoim wkładem. Dobrowolność ma też inny wymiar. Jest nim znana ze spółdzielczości „zasada otwartych drzwi”, czyli otwartość na nowych członków. W praktyce jednak, choć formalnie nie zamyka się organizacji (spółdzielni, stowarzyszeń) na nowych członków, w wielu wypadkach rozrost może okazać się niekorzystny (np. w spółdzielniach produkcyjnych); może również zagrozić demokratycznym procedurom. Trzeba też przyznać, że nie zawsze zasada dobrowolności jest spełniona w obrębie tradycyjnych organizacji pozarządowych. W przypadku fundacji często nie ma ona wręcz sensu, gdyż w ogóle nie istnieje tu pojęcie członkostwa. Właściwie specjalnie po to, aby fundacje mogły znaleźć się w obrębie instytucji trzeciego sektora, uznaje się, że fakt, iż często zasiadające w ich radach osoby działają społecznie jest tu wystarczający.

5.4. Cel działań

Najistotniejsze oczywiście jest to, czemu służą opisywane tu przedsięwzięcia. W cytowanej wyżej (formalno-strukturalnej) definicji Johns Hopkins University nie ma właściwie mowy o tym, że przedsięwzięcia *non-profit* koniecznie mają służyć jakkolwiek rozumianemu dobru publicznemu. Można o nich jedynie powiedzieć, że mogą służyć zarówno dobru wspólnemu, ale ograniczonemu wyłącznie do członków (*member serving, club goods*), jak i dobru ogólnemu (*public serving, pożytkowi publicznemu*)⁷⁴. W tym pierwszym przypadku zasięg beneficjentów jest właściwie wyznaczany w ten sam sposób, z jakim mamy do czynienia w przypadku tradycyjnych spółdzielni czy instytucji wzajemnościowych. W drugim przypadku właśnie dostarczanie dóbr publicznych ma być istotnym wyróżnikiem. Organizacje dostarczające tego rodzaju dóbr tworzą obszar tzw. nowej ekonomii społecznej i zbliżają się tym samym do sektora *non-profit*, w którym takie działanie było zazwyczaj traktowane jako coś naturalnego i zakładanego *a priori* (w szczególności dotyczy to fundacji).

5.5. Stosunek do zysku

Na początek warto zwrócić uwagę na to, że w żadnym z podejść właściwie nie mówi się o tym, jakie jest źródło dochodów organizacji. Innymi słowy, pomija się kwestię uzyskiwania przez organizacje przychodu ze sprzedaży usług lub produktów, problematyczne jest jedynie to, w jaki sposób ewentualny zysk jest dystrybuowany.

⁷⁴ Całościowe ujęcie typologii dóbr w odniesieniu do poszczególnych sektorów można znaleźć w: [Toepler, Anheier 2003]. Artykuł ten został także ostatnio wydany w antologii tekstów: *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów* [2006].

W tradycyjnym sektorze *non-profit* zysk albo nie pojawia się w ogóle, albo, jeśli się pojawia, nie może być dzielony między członków organizacji i jej właścicieli⁷⁵. To właściwie fundament konstrukcji *non-profit* – jej tożsamość. Fakt nieuczestniczenia w zysku ma być w tym przypadku wystarczającym dowodem na „idealistyczność” i bezinteresowność przedsięwzięcia. To jakby „ucięcie sprawy”, pozbycie się pokusy i postawienie jasnej granicy między przestrzenią, gdzie zarabia się pieniądze a tą, gdzie się je wydaje (a właściwie rozdaje). Jak zatem widać, to co zakazane w instytucjach *non-profit*, jest jednocześnie sprężyną działań w starej ekonomii społecznej. Wzajemność nie jest odmianą filantropii. Rdzeniem ekonomii społecznej jest wspólne ponoszenie ryzyka i wspólne uczestniczenie w korzyściach. Prymarność celów społecznych wyraża się w tym wypadku przede wszystkim w emancypacyjnym podejściu do zagadnień uczestnictwa, współdecydowania, ale owe przywileje nie muszą wcale wykraczać poza grono uczestników przedsięwzięcia. Korzyść społeczna to także korzyść dla samych uczestników. Tak więc można powiedzieć, że sektor *non-profit* w tym przypadku niejako automatycznie uzyskuje „przewagę”, bowiem – przynajmniej w teorii – nie musi dowodzić, że ma czyste, a w każdym razie nie merkantylne intencje.

Obraz „bezinteresowności” organizacji *non-profit* nie jest jednak w praktyce tak oczywisty. Napotykamy np. na niebanalną, jak się zdaje, kwestię wysokości uposażenia w organizacjach [Wygnański, za: <http://www.ngo.pl/strona/43203.html>]. Z pewnego punktu widzenia system wynagrodzeń może być bowiem traktowany jako swoisty „udział w zyskach”. Ponadto, w przypadku stowarzyszeń istnieje wspomniane wyżej rozróżnienie na działania na rzecz dobra publicznego oraz dobra członków, gdzie zyskiem może być uczestniczenie w działaniach organizacji na rzecz członków. Natomiast w fundacjach wątpliwość budzi czasem fakt, iż cele ważne z punktu widzenia dobra wspólnego są określane arbitralnie przez osoby lub instytucje będące fundatorami.

5.6. Zasada demokratycznego zarządzania

Tym razem rodzaj „naturalnej przewagi” występuje po stronie ekonomii społecznej. Właśnie z tego powodu, że wyrasta ona z tradycji emancypacyjnej i oparta jest o idee wzajemności, ponieważ automatycznie pojawia się tam zasada demokratycznego zarządzania. Prawo głosu jest wywodzone wprost z uczestnictwa w przedsięwzięciu i nie jest „ważone”, jak ma to miejsce w przypadku spółek, wielkością posiadanego kapitału. To istota emancypacyjnego charakteru ekonomii społecznej. Nie jest to jednak konstytutywna zasada instytucji *non-profit*. Przypomnijmy, że jedna z podstawowych form instytucji *non-profit* – fundacja, nie musi być bynajmniej demokratycznie zarządzana, i na ogół nie jest. Sposób, w jaki powstaje i funkcjonuje może być po prostu gestem (a nawet kaprysem) tego, kto wyposażył ją w kapitał. Filantrop może samodzielnie decydować, co uznać za godne wsparcia – i niekoniecznie będą to tak drogie ekonomii społecznej emancypacyjne wartości. Bardzo pouczająca jest

⁷⁵ Osobną kwestią w organizacjach trzeciego systemu jest kwestia własności.

tu historia stworzonej w 1905 r. w USA i istniejącej do dziś *Carnegie Foundation*. Jej założyciel dorobił się gigantycznego majątku⁷⁶, z którego zasilił fundację działającą m.in. na rzecz stworzenia w USA imponującej sieci bibliotek publicznych.

Wątpliwości dotyczące demokratycznego zarządzania pojawiają się naturalnie również wobec spółdzielni i stowarzyszeń. Często demokratyczny charakter zarządzania ma charakter czysto nominalny. Kontrola ze strony członków jest fikcją. Bywa, że organizacje te w istocie przekształcają się w coś w rodzaju spółdzielni pracy dla ich personelu. Zdarza się też, że formalnie potężne i liczne spółdzielnie – z powodu małego zainteresowania ze strony członków lub olbrzymiego rozproszenia głosów – są kontrolowane przez rodzaj wewnętrznej oligarchii. Z tego zresztą powodu, np. w obecnie stworzonej w Polsce ustawie o spółdzielniach socjalnych, mówi się o górnej granicy liczby członków.

Podsumowując, okazuje się, że podstawowe różnice (czy podobieństwa) sprowadzają się do określenia celów działań, sposobu kontroli wewnątrz organizacji oraz sposobu, w jaki dystrybuowany jest ewentualny zysk. Można się spierać, który z paradygmatów jest „lepszy”. Każdy z nich ma swoje silne strony, ale łączy je też wspólna słabość, którą jest ich ogólność. Za aspiracje do obejmowania bardzo szerokiego terytorium „płacą one” licznymi komplikacjami dotyczącymi konkretnych zastosowań. W poszukiwaniu najmniejszego wspólnego mianownika koncentrują się one na tych rodzajach instytucji, które mają charakter typowy (kanoniczny) – i dobrze je opisują. Znacznie mniej uwagi w ramach obydwu paradygmatów poświęca się przypadkom granicznym i nietypowym, spełniającym tylko niektóre kryteria. Obydwie perspektywy mają przede wszystkim statyczny i opisowy, a nie wyjaśniający charakter. Trudno zatem użyć ich do opisu dynamicznych procesów, jakie zachodzą wewnątrz każdego z sektorów.

Zakończenie – to co najważniejsze, czyli aksjologiczno-funkcjonalne zdefiniowanie ekonomii społecznej

Przy wszystkich opisanych powyżej problemach, warto poszukać jakiegoś pozaformalnego sposobu definiowania szeroko rozumianej ekonomii społecznej. Trzeba jej szukać tam, gdzie spełniane są pewne założenia natury aksjologicznej i funkcjonalnej. Ważne jest, aby pamiętać, że w ekonomii społecznej liczy się przede wszystkim perspektywa przedsiębiorczości, rozumianej jako gotowość i umiejętność przyjmowania odpowiedzialności za swój los, a także perspektywa obywatelskiego zaangażowania, rozumianego jako przyjęcie odpowiedzialności za wspólnotę. Odpowiedzialność jest tu słowem kluczowym, równie ważnym jak słowo samoorganizacja. Odpowiedzialność w sferze ekonomicznej oznacza w istocie działania na rzecz możliwie największej samodzielności i suwerenności ekonomicznej (określmy to skrótowo „usamodzielnieniem ekonomicznym”). W kontekście ekonomii społecznej oznacza to podejmowanie

⁷⁶ Carnegie gromadził swój majątek niezbyt przebiegając w środkach. Za nic miał prawa pracownicze, a kiedy doszło do strajku kazał strzelać do strajkujących.

wysiłków na rzecz tego, aby konkretne osoby, organizacje czy wspólnoty mogły w większym stopniu niż dotychczas podejmować niezawisłe decyzje dotyczące celu i form swojej działalności. Taka jest istota ekonomii społecznej.

Ekonomia społeczna to zatem przede wszystkim specyficzne podejście poszczególnych osób i instytucji do społecznej rzeczywistości. Dotyczy to zarówno nastawienia do własnych problemów (a więc raczej aktywność niż roszczeniowość), sposobu ich rozwiązywania (raczej zbiorowy niż indywidualny), jak i celów, jakie się stawia (raczej dobro wspólne – dobro innych, niż wąskie interesy grupowe). Działania te opierają się więc w dużej mierze na solidarności i współpracy, a nie na partykularyzmie i konkurencji.

Podstawowa „obietnica” ekonomii społecznej to ta, że działania w specyficznych obszarach rynku, oparte o coś więcej niż chęć zysku, mogą być skutecznym mechanizmem odzyskiwania oraz ochrony suwerenności i podmiotowości dla osób, instytucji i wspólnot. Sens ekonomii społecznej można streścić poprzez to, co przynosi ona dla każdej z kategorii jej uczestników:

1. Dla osób indywidualnych – szansę na porzucenie pozycji klienta, bycia przedmiotem filantropii i transferów socjalnych, pozycji osoby zależnej od pomocy innych, także od pomocy ze strony organizacji pozarządowych; szansę na stanie się samodzielną jednostką zdolną do zadbania o los swój i swoich najbliższych; wiąże się to z możliwością, ale i koniecznością uzyskiwania dochodu z pracy, a w konsekwencji oznacza odzyskanie godności, która ma swoje źródło w dokonywaniu samodzielnego wyboru dotyczącego własnego losu.
2. Dla organizacji – umiejętność zdobywania środków na własne działania, odchodzić od postawy „wyciągniętej ręki” i całkowitego uzależnienia od preferencji publicznych i prywatnych donatorów; to szansa na uniknięcie pułapki stania się „przedłużeniem” instytucji publicznych albo zakładnikiem filantropijnych wzruszeń na rzecz bycia suwerennym podmiotem, zdolnym do podejmowania działań w sferze publicznej, zgodnych z misją i decyzją członków oraz założycieli organizacji.
3. Dla wspólnot – umiejętność samodzielnego formułowania strategii rozwojowych opartych na własnych zasobach, realizujących prawdziwą samorządność i zabiegających o dobrobyt obywateli.

Powyższe działania i cele mogą być realizowane na bardzo różne sposoby oraz przez różne podmioty i sektory. Wartości opisywane powyżej tworzą specyficzny rodzaj wrażliwości i kulturę działania, która nie daje się redukować do zamkniętego zbioru instytucji. W szerszym sensie ekonomia społeczna ma charakter ogólnej wskazówki w zakresie sposobu działania wielu instytucji, w tym instytucji publicznych, rynku czy nawet niesformalizowanych, spontanicznych działań indywidualnych osób. Można powiedzieć, że forma ma tu charakter wtórny.

Literatura

- Borzaga C., Defourny J. [2001], *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Gumkowska M., Herbst J., Huszcz J. [2006], *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce*, FISE, Warszawa.
- Hirschman A.O. [1997], *Namiętności i interesy*, w serii Demokracja, filozofia, praktyka, Znak, Kraków.
- Murray R. [2009], *Danger and Opportunity Crisis and the New Social Economy*, The Young Foundation, London.
- Sienicka A. [2006], *Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii*, Raport Otwarcia, FISE, Warszawa.
- Trzeci sektor [2006], *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Toepler S., Anheier H.K. [2003], *Organizational Theory and Nonprofit Management: An Overview*, [w:] A. Zimmer, E. Priller (red.), *Future of Civil Society. Making Central European Nonprofit-Organizations Work*, Robert Bosch Stiftung, Leske+Budrich.

ROZDZIAŁ IV.

ROLA, FUNKCJE
I INSTRUMENTARIUM EKONOMII
SPOŁECZNEJ (PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
SPOŁECZNEJ)

(eS)

Ekonomia Społeczna a RYNEK PRACY

Wprowadzenie

Rynek pracy jest jednym z naturalnych pól działania podmiotów ekonomii społecznej. Praca, czy też szerzej patrząc aktywność zawodowa, uznawana jest obecnie za najbardziej efektywny instrument przeciwdziałania skutkom wykluczenia społecznego. Nowocześnie pojmowana polityka społeczna oraz polityka zatrudnienia (ryunku pracy) odchodzi od działań pasywnych, mających zapewnić osobom wykluczonym wsparcie o charakterze finansowym czy rzeczowym, na rzecz działań aktywizujących, ukierunkowanych na przywrócenie tych osób na rynek pracy [szerzej m.in.: Frieske 2004; Golinowska 2005; Kryńska 2005; Leś 2003]. Takie zredefiniowanie aktywności na rzecz beneficjentów widoczne jest także w sferze funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej, które podejmują działania związane z rynkiem pracy.

M. Boni za podstawowe czynniki ryzyka wykluczenia społecznego uznał: warunki dochodowe (indywidualne, rodziny), różnice w poziomie zdrowia, brak pracy (stały, przejściowy), dostęp do dóbr i usług powszechnych oraz problemy uzależnienia [Boni 2008, s. 2]. Jak można zauważyć, w grupie pięciu czynników opisujących i zarazem identyfikujących to zjawisko znalazły się dwa w sposób bezpośredni związane z zatrudnieniem: brak pracy oraz warunki dochodowe. Ten sposób postrzegania problemu wykluczenia poszerza dotychczasowe interpretowanie genezy zjawiska – z wąskiego zakresu nierówności dochodowych na spłot wielu czynników, wśród których największą siłą oddziaływania dysponuje cały segment komponentów związanych z rynkiem pracy. Dlatego też Boni postuluje wdrożenie działań związanych, z jednej strony, z bezpośrednim oddziaływaniem na cały obszar zagrożenia wykluczeniem społecznym, tzn. integrację społeczną, neutralizację powodów odrzucenia (dochody, dostęp, praca) i demarginalizację. Z drugiej strony, kładzie nacisk na konieczność wdrożenia działań, które określa jako *welfare to work*, a mianowicie: aktywizację zawodową oraz systemowe wsparcie „zatrudnialności” i „zatrudnienia” (przede wszystkim przez zwiększenie mobilności i adaptacyjności pracowników). Zatem definiując podmiotowo obszar wykluczenia społecznego jako populację, która z różnych powodów zostaje pozbawiona zatrudnienia oraz podlega deprywacji dochodowej wynikającej przede wszystkim z braku stałych dochodów (lub ich niskiego poziomu), możemy tym samym dookreślić skalę potrzeb aktywizacyjnych w tej populacji. Innymi słowy, jesteśmy

w stanie zdefiniować obszar potencjalnego oddziaływania podmiotów ekonomii społecznej i umiejscowić go bezpośrednio na rynku pracy lub w jego niedalekim otoczeniu. Powyższe rozważania wpisują się w szerszą zmianę filozofii funkcjonowania współczesnego państwa, jaką jest przejście od *welfare state* (państwo opiekuńcze) na rzecz *workfare state* (państwo zorientowane na pracę/państwo wspierające pracę), wspomagane przez tworzenie warunków dla funkcjonowania *workfare society* (społeczeństwo pracy/społeczeństwo aktywności zawodowej⁷⁷). Ten dodatkowy element – czyli idea społeczeństwa pracy – w bardzo mocny sposób osadzony jest w problematyce ekonomii społecznej. Oparty jest on bowiem m.in. na:

- aktywnej polityce społecznej realizowanej wg zasady pomocniczości,
- licznych partnerach społecznych (w tym przedsiębiorstwach komercyjnych, samorządach, organizacjach pozarządowych),
- nowym systemie usług społecznych (opartym na kontraktowaniu zadań),
- partnerstwie publiczno-prywatno-społecznym,
- rozwoju trzeciego sektora,
- rozwoju kapitału społecznego,
- przedsiębiorczości społecznej [Boni 2008, s. 6].

Widoczna jest tu wyraźnie wyklarowana przestrzeń do zagospodarowania przez podmioty ekonomii społecznej, które mogą przejmować część działań/prerogatyw/odpowiedzialności przypisanych dotychczas państwu.

1. Odbiorcy działań podmiotów ekonomii społecznej w obszarze rynku pracy

Analizując zakres aktywności podmiotów ekonomii społecznej oraz występowania ryzyka wykluczenia społecznego, nie sposób nie zauważyć, że w dużej mierze pokrywa się on podmiotowo z wyszczególnioną w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy grupą osób będących w tzw. szczególnej sytuacji na rynku pracy⁷⁸. Zatem, jak można stwierdzić, podmioty ekonomii społecznej funkcjonujące w sferze rynku pracy ze swoją ofertą trafiają do bardzo zróżnicowanych grup osób, które literatura przedmiotu określa zbiorczą nazwą grup defaworyzowanych na rynku pracy⁷⁹. Trudno podać ich wyczerpującą listę, gdyż jest ona każdorazowo uwarunkowana kontekstem czynników legislacyjnych, gospodarczych, społecznych itd., charakteryzujących

⁷⁷ Autorzy raportu *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe* [2009, s. 275] stosują poszerzone podejście do pojęcia *workfare society*, traktując je jako „solidarne społeczeństwo oparte na pracy odpowiedniej jakości”.

⁷⁸ Są to następujące grupy bezrobotnych zarejestrowanych: bezrobotni do 25 roku życia, bezrobotni długotrwale lub kobiety, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka, bezrobotni powyżej 50 roku życia, bezrobotni bez kwalifikacji zawodowych, bez doświadczenia zawodowego lub bez wykształcenia średniego, bezrobotni samotnie wychowujący co najmniej jedno dziecko do 18 roku życia, bezrobotni, którzy po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęli zatrudnienia oraz bezrobotni niepełnosprawni.

⁷⁹ Często spotykane są także następujące określenia: osoby/grupy będące w trudnej (szczególnej) sytuacji/położeniu na rynku pracy lub też grupy problemowe na rynku pracy.

dany kraj, przez co jej kształt i zakres nieustannie się zmienia. Na gruncie polskim, za M. Frączkiem, do grup defaworyzowanych na rynku pracy zalicza się:

- kobiety,
- osoby starsze (powyżej 50 roku życia),
- mieszkańców wsi („bezrobocie ukryte”),
- mieszkańców małych miasteczek,
- osoby zamieszkujące gminy/powiaty o wysokiej stopie bezrobocia,
- biernych zawodowo (zwłaszcza w gospodarstwach domowych, gdzie żadna osoba nie jest aktywna zawodowo),
- długotrwale bezrobotnych,
- wielokrotnie bezrobotnych (których łączna długość bezrobocia przekracza 2 lata),
- osoby samotnie wychowujące dzieci (zwłaszcza kobiety),
- osoby pracujące zagrożone ubóstwem (zwłaszcza żyjące w rodzinach wielodzietnych),
- osoby niepełnosprawne,
- osoby bez kwalifikacji zawodowych (zwłaszcza starsze),
- osoby nieuczęstniczące w edukacji ustawicznej,
- osoby związane z szarą strefą gospodarki,
- byłych więźniów [Frączek 2008, s. 77].

Wymienione powyżej kategorie osób pokrywają się z powszechnie obowiązującą w ekonomii społecznej definicją osób wykluczonych społecznie. Jednak, co już zostało wspomniane, wykluczenie społeczne ma swoje źródła nie tylko w braku pracy, ale może być powodowane innymi czynnikami, dlatego też w tym podrozdziale będziemy posługiwali się kategorią grup defaworyzowanych na rynku pracy.

W przypadku tak wielowymiarowego zjawiska, jakim jest defaworyzacja na rynku pracy trudno mówić o uniwersalnym, powszechnie obowiązującym mechanizmie (czy też zestawie czynników) powodującym jego powstawanie i utrzymywanie się w czasie. Wynika to m.in. z tego, że bardzo często dochodzi do kumulowania się kilku podstawowych determinant wykluczenia na poziomie jednostki (np. długotrwałe bezrobocie połączone z niepełnosprawnością i bezdomnością). Co więcej, również wielopłaszczyznowo należy rozpatrywać przyczyny jego generowania w obrębie każdej wymienionej powyżej grupy. Przykładowo, gorsza pozycja konkurencyjna kobiet na rynku pracy ma często swoje źródła w: braku możliwości godzenia obowiązków zawodowych z rodzinnymi, przerwach w karierze zawodowej związanych z macierzyństwem i wychowywaniem dzieci, praktykach dyskryminujących ze strony pracodawców, społecznych i kulturowych wzorcach.

Osoby niepełnosprawne, chociaż obejmowane są różnymi instrumentami wsparcia w ramach polityki społecznej i polityki zatrudnienia, ciągle zmagają się z licznymi ograniczeniami i barierami, które osłabiają lub wręcz ograniczają ich możliwości aktywnego uczestniczenia w świecie pracy. Wymienić można tutaj chociażby: niespójną i wycinkową politykę państwa w odniesieniu do tej grupy osób, wysoki poziom

nieufności ze strony pracodawców (obawy przed niską efektywnością, dodatkowymi obciążeniami finansowymi oraz problemami w organizacji miejsca pracy dla osób niepełnosprawnych), brak zrozumienia, czy też nawet społeczną izolację ze strony osób pełnosprawnych oraz bariery architektoniczne i transportowe.

Byli więźniowie są kolejną grupą bardzo mocno narażoną na marginalizację na rynku pracy. Sam okres przebywania w zakładzie karnym już wywołuje duży ubytek w poziomie kapitału ludzkiego, gdyż najczęściej nie są tam stworzone warunki do wykonywania nie tyle nawet wyuczonego zawodu, co jakiegokolwiek pracy. W rezultacie zasób wiedzy, poziom kwalifikacji, umiejętności związanych z wyuczonym (wykonywanym) zawodem po zakończeniu odbywania kary jest dużo niższy od początkowego. Po wyjściu z zakładu karnego byli więźniowie bardzo często spotykają się z brakiem możliwości uzyskania stabilnego zatrudnienia ze względu na stygmatyzujące oddziaływanie faktu bycia karanym (na poziomie pracodawców, ale i współpracowników), wspomniany spadek poziomu kwalifikacji (lub też ogólny ich brak), słabszy stan zdrowia, uzależnienia czy patologie⁸⁰.

Szukając zestawu najważniejszych determinant defaworyzacji na rynku pracy, można odwołać się do zaproponowanej przez Frączka typologii, w której wyodrębnione zostały 4 grupy czynników: i) indywidualne, ii) na poziomie pracodawców, iii) społeczne, iv) systemowe. Zostały one zaprezentowane w poniższej tabeli.

Tabela 12. Przyczyny defaworyzacji na rynku pracy

Czynniki indywidualne	Czynniki na poziomie pracodawców
<ul style="list-style-type: none"> ▪ niższy poziom kapitału ludzkiego (m.in. niższy poziom wykształcenia formalnego i mniejsza aktywność w obszarze edukacji ustawicznej, problemy zdrowotne, słabsze kwalifikacje, umiejętności, brak lub krótkie doświadczenie zawodowe itp.) ▪ niższy poziom kapitału społecznego (m.in. brak lub słabo wykształcone więzi społeczne, ułatwiające uzyskanie zatrudnienia) ▪ postawa (niższa aktywność, zaangażowanie, samoocena itd.) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ selektywne podejście pracodawców (traktowanie osób z grup defaworyzowanych jako potencjalnie gorszych, mniej wydajnych pracowników) ▪ praktyki dyskryminujące ze strony pracodawców z powodu: rasy i koloru skóry, płci, wyznania i religii, pochodzenia społecznego lub narodowościowego, orientacji seksualnej, przekonań politycznych, wieku, niepełnosprawności itp. ▪ pozycja rynkowa przedsiębiorstw (branże/sektory słabsze, mniej rozwojowe, bardziej podatne na dekoniunkturę)
Czynniki społeczne	Czynniki systemowe
<ul style="list-style-type: none"> ▪ wzorce kulturowe (np. pozycja kobiet w życiu rodzinnym i zawodowym) ▪ stereotypy (np. obawy przed zatrudnianiem osób niepełnosprawnych lub cudzoziemców) ▪ wpływ rodziny i najbliższego otoczenia (np. dziedziczenie ubóstwa, bezrobocia) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ segmentacja/dualizacja rynku pracy (rynek pierwotny vs rynek wtórny) ▪ koniunktura gospodarcza ▪ polityka zatrudnienia i rynku pracy ▪ polityka społeczna ▪ polityka edukacyjna ▪ polityka fiskalna

Źródło: [Frączek 2008, s. 77].

⁸⁰ Szerszy opis sytuacji wybranych grup defaworyzowanych na rynku pracy można znaleźć m.in. w: [Goździk 2006; Kalita 2006; Kaszyński 2006; Marchlewski 2006; Olech 2006; Schimanek 2006; Sztanderska 2006; Werbanowska 2006; Woźniakowska i in. 2006].

Krótki opis wybranych grup osób defaworyzowanych na rynku pracy, wraz z zestawem czynników determinujących ten stan, wskazuje wyraźnie na strukturalny charakter problemów, z którymi borykają się te grupy. Bezrobocie lub bierność zawodowa ma w przypadku takich osób w dużej mierze podłoże kwalifikacyjne: są słabiej wykształcone, często wykonują zawody, na które jest niskie zapotrzebowanie rynkowe, charakteryzują się niskim poziomem produktywności, nie są mobilne, kreatywne, przedsiębiorcze. Brakuje im zatem cech, które są kluczowe na współczesnym rynku pracy, cechującym się wysokim poziomem konkurencyjności, koniecznością nieustannego rozwoju zawodowego pracowników oraz posiadania umiejętności elastycznego reagowania na zmienne sygnały rynkowe – w tym przede wszystkim oczekiwania pracodawców. Na tak dynamicznie zmieniającym się rynku pracy – i to nie tylko w okresie dekonunktury, ale również w fazie ożywienia gospodarczego – osobom z grup marginalizowanych szczególnie trudno uzyskać stabilną pozycję zawodową.

Rynek, na skutek swoich licznych zawodności, nie oferuje mechanizmów pozwalających ograniczać defaworyzację. Dodatkowo, współczesne państwa realizując politykę zatrudnienia i rynku pracy w coraz mniejszym stopniu są w stanie rozwiązać problemy tych osób – co jest przykładem potwierdzającym kryzys formuły państwa opiekuńczego. W związku z tym pojawiła się próba wykorzystania odmiennych koncepcji i mechanizmów – tych oferowanych przez ekonomię społeczną. Działania aktywizujące wobec osób marginalizowanych oferowane przez podmioty ekonomii społecznej są tak ważne nie tylko dlatego, że zastępują (wspomagają) rynek i państwo w istotnej sferze funkcjonowania, ale przede wszystkim ze względu na wysokie koszty oraz poważne skutki związane z wykluczeniem lub ograniczeniem dostępu do rynku pracy znacznej części społeczeństwa. W sposób syntetyczny najważniejsze skutki defaworyzacji zostały zaprezentowane w poniższej tabeli.

Tabela 13. Skutki defaworyzacji na rynku pracy

Skutki indywidualne	Skutki społeczno-gospodarcze
<ul style="list-style-type: none"> ▪ brak pracy (bezrobocie lub bierność zawodowa) ▪ brak stabilności zawodowej i życiowej (częstsze przepływy pomiędzy zatrudnieniem, bezrobociem i biernością) ▪ niższe wynagrodzenia ▪ mniejsze możliwości awansu zawodowego i podniesienia kwalifikacji ▪ brak możliwości korzystania ze świadczeń związanych z oficjalnym lub stałym zatrudnieniem (np. zdrowotnych, emerytalnych) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ wyższy poziom bezrobocia i bierności zawodowej oraz niższy poziom zatrudnienia ▪ zwiększenie zasięgu marginalizacji i wykluczenia społecznego ▪ zwiększony poziom transferów społecznych ▪ zmniejszone dochody państwa (z tytułu podatków i składek) ▪ niższy poziom rozwoju gospodarczego ▪ niepokoje społeczne (strajki, protesty, zamieszki)

Źródło: [Frączek 2008, s. 77].

Wymienione skutki defaworyzacji na rynku pracy – zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i systemowym – powodują, że ekonomia społeczna próbuje je ograniczać, często z większym sukcesem niż państwo i rynek. Stosowane przez nią metody, instrumenty, mechanizmy o charakterze wspierająco-aktywizującym bywają bowiem

lepiej dopasowane do indywidualnych, złożonych i specyficznych deficytów, którymi dotknięte są osoby z grup marginalizowanych.

2. Funkcje pełnione przez podmioty ekonomii społecznej w obszarze rynku pracy

Istotnym elementem rozważań na temat podmiotów ekonomii społecznej jest określenie funkcji ich działania w obszarze rynku pracy. Naszą analizę rozpoczniemy od podejścia Sałustowicza [Sałustowicz 2007], który patrząc na funkcje ekonomii społecznej z różnych perspektyw⁸¹, w obszarze polityki zatrudnienia i rynku pracy określa tę rolę jako *jobmachine*. Według niego, „od ekonomii społecznej oczekuje się nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub tych, którym grozi społeczna marginalizacja, oczekuje się również usług w zakresie zawodowego szkolenia i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy” [ibidem, s. 12]. To ujęcie syntetycznie, ale trafnie definiuje obszar zainteresowania ekonomii społecznej w przypadku, gdy odnosimy go do problematyki rynku pracy. Naturalnie, w rzeczywistości sfera ta jest zdecydowanie bardziej bogata i zniuansowana. Dostępna literatura przedmiotu oferuje wielość różnorodnych ujęć i typologii funkcji podmiotów ekonomii społecznej w kontekście rynku pracy. W niniejszym tekście przyjęliśmy jako punkt wyjścia do prowadzonych rozważań klasyfikację opracowaną przez Gosk i współautorów [Gosk i in. 2006a], uzupełnioną o propozycje Węgrzyn i Wiśniewskiej [Węgrzyn, Wiśniewska 2008, s. 169-193]. Według wspomnianych autorów, podmioty ekonomii społecznej mogą realizować następujące funkcje na rzecz rynku pracy:

- pracodawcy,
- instytucji wspierającej zatrudnienie,
- usługodawcy rynku pracy,
- rzecznika [Gosk 2006a, s. 4],
- instytucji testującej nowe rozwiązania dla rynku pracy [Węgrzyn, Wiśniewska 2008, s. 175].

Wydaje się, że do dodatkowych funkcji można zaliczyć ponadto:

- funkcję instytucji podnoszącej aktywność zawodową w obszarach niskich kwalifikacji,
- funkcję alternatywy polityk wdrażanych przez publiczne służby zatrudnienia oraz przez jednostki pomocy społecznej,
- funkcję podmiotów tworzących realną konkurencję w obszarach nisz rynkowych, zarówno na poziomie ofertowej, jak i zatrudnieniowej.

⁸¹ Były to następujące perspektywy: 1) polityki rynku pracy i zatrudnienia, 2) polityki społecznej, 3) polityki integracji społecznej/spójności, 4) procesu demokratyzacji [Sałustowicz 2007, s. 12-15].

Wychodząc od innej strony, można zdefiniować podstawowe cele aktywności podmiotów ekonomii społecznej jako:

- promocja postaw aktywnych,
- aktywizacja osób biernych zawodowo,
- wspieranie wychodzenia z bezrobocia i bierności zawodowej,
- przeciwdziałanie wydłużaniu się okresu trwania bezrobocia,
- przeciwdziałanie powrotom do bezrobocia,
- promocja zatrudnienia osób z grup defaworyzowanych oraz ich reintegracja zawodowa i społeczna.

Szeroko rozumiana reintegracja zawodowa realizowana przez podmioty ekonomii społecznej na rzecz osób defaworyzowanych może przybierać różnorakie formy. Po pierwsze, dotyczy ona poznania podstawowych mechanizmów funkcjonowania rynku pracy (w tym znajomości przepisów prawnych). Po drugie, związana jest z nabywaniem umiejętności aktywnego i skutecznego poszukiwania pracy (przygotowanie CV, listu motywacyjnego, rozmowy kwalifikacyjnej). Po trzecie, polega ona na zwiększeniu poziomu kompetencji, umiejętności, kwalifikacji zawodowych (poprzez uczestnictwo w różnego rodzaju kursach i szkoleniach). I wreszcie, co najważniejsze, poprzez samą pracę – nawet jeżeli początkowo nie jest ona wymagająca, wyrafinowana i wysokopłatna – osoby aktywizowane dzięki podmiotom ekonomii społecznej zwiększają poziom samooceny, zwiększa się ich wiara i możliwość przezwyciężenia życiowych problemów, zaczynają samodzielnie decydować o swoich losach, mając oparcie w środkach finansowych wypracowanych dzięki własnym staraniom i wysiłkowi.

Co ważne, podmioty ekonomii społecznej nie generują miejsc pracy przeznaczonych wyłącznie dla osób defaworyzowanych. Oferują one możliwość zaangażowania się (pełnego lub też w ograniczonym wymiarze czasowym) profesjonalistom z różnych branż, którzy chcą i potrafią pomagać innym. Mimo gorszych warunków finansowych w porównaniu z sektorem prywatnym, dla niektórych osób praca w podmiotach ekonomii społecznej staje się nowym sposobem na życie, w którym ważnym punktem odniesienia jest drugi człowiek, jego potrzeby i sposoby rozwiązywania jego problemów.

Wymienione powyżej obszary i formy aktywności podejmowane przez podmioty ekonomii społecznej bardzo wyraźnie wskazują, że jednym z najważniejszych i najbardziej skutecznych sposobów przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu jest aktywizacja zawodowa i reintegracja poprzez pracę. Stąd też podmioty ekonomii społecznej można uznać za łącznik świata dezaktywowanego, często także wykluczonego ze światem aktywności zawodowej i zatrudnienia⁸².

⁸² Opis szczegółowych rozwiązań wypracowanych przez ekonomię społeczną na polskim gruncie, a dotyczących wybranych grup defaworyzowanych można odnaleźć w: [Gosk i in. 2006b].

3. Przedsiębiorstwa społeczne a rynek pracy

Podstawowymi podmiotami należącymi do sektora ekonomii społecznej są przedsiębiorstwa społeczne, choć bez wątplenia możemy wyróżnić jeszcze podmioty, które w ramach innych form prawnych realizują te same cele (przy użyciu tych samych metod działania). Mnogość form prawnych i specyficznych modeli działania, jak również podmiotowości, nie pozwala na jednoznaczne zdefiniowanie badanego obszaru, jednak jak już wspomniano, to właśnie ta wielość form i metod jest największą siłą tego sektora. To właśnie brak definiowalności i możliwości zamknięcia całego obszaru w jednej konstrukcji formalnej stanowi główny atrybut sektora, a zarazem konceptualno-intelektualne wyzwanie dla badaczy i decydentów. To właśnie ta amorficzność ułatwia sektorowi dopasowywanie się do zmieniającej się sytuacji rynkowej i reagowanie na fluktuacje popytu na usługi społeczne. Cecha ta, jeśli zostanie dostrzeżona i zagospodarowana, może stanowić o sile nie tylko sektora, ale również przyszłej polityki społecznej oraz polityki zatrudnienia.

Odmienność celów działania i sposobów prowadzenia działalności gospodarczej sprawia, że przedsiębiorczość społeczna nie stanowi w ujęciu systemowym realnej konkurencji dla przedsiębiorczości tradycyjnej. Przedsiębiorstwa społeczne z racji kierowania się w działalności gospodarczej innym celem niż zasada maksymalizacji zysku nie posiadają wielu cech koniecznych do prowadzenia działalności gospodarczej na konkurencyjnym rynku. Z jednej strony, to właśnie ten brak pozwala im realizować cele społeczne, z drugiej jednak – nie zawsze pozwala na konkurowanie na otwartym rynku z przedsiębiorstwami komercyjnymi. Stąd też przedsiębiorstwa te operują głównie w takich obszarach rynku, które cechuje niski zwrot z inwestycji, czyli w pewnych „niszach” rynkowych, gdzie działalność komercyjna nie przynosi dostatecznych profitów. Dodatkową cechą obszarów działania przedsiębiorstw społecznych jest konieczność wykorzystania pracy ludzkiej. W sytuacji niskiej opłacalności pewnych form aktywności, przy jednoczesnym wymogu zastosowania w znaczącej skali drogiego czynnika produkcji, jakim jest praca, przedsiębiorstwa komercyjne opuszczają takie rynki, tworząc na mapach aktywności gospodarczej „podażowe białe plamy”, tzn. obszary o bardzo niskim poziomie podaży usług. Natomiast przedsiębiorstwa społeczne dzięki swojej specyfice w doskonały sposób mogą substytuować niewystarczającą podaż usług w takich właśnie obszarach, jednocześnie realizując swoje cele społeczne. Zatem, jak można zauważyć, obszary opuszczone przez przedsiębiorstwa komercyjne oraz te wymagające wysokich nakładów pracy (wysoce pracochłonne) stanowią naturalne środowisko dla przedsiębiorczości społecznej, w której przedsiębiorstwa te nie tyle konkurują, co raczej nie muszą konkurować z przedsiębiorczością tradycyjną. Jednocześnie, co istotne, to właśnie dzięki funkcjonowaniu w tych „niszach” mogą one realizować cele społeczne, jak również „zwrócić” społecznościom lokalnym pewne segmenty rynków, które zostały wydrenowane, a później opuszczone przez działalność komercyjną.

Zarazem przedsiębiorczość społeczna doskonale zaadaptowała się w usługach świadczonych na rzecz osób z grup defaworyzowanych i/lub podlegających wykluczeniu spo-

tecznemu. W tym obszarze także brak jest realnej konkurencji dla podmiotów z sektora ekonomii społecznej – poza instytucjami publicznymi. Jednak, co należy podkreślić, to właśnie podmioty ekonomii społecznej mogłyby stanowić w tym segmencie usług bardzo silną konkurencję dla podmiotów publicznych, oferując usługi nie egalitarne i masowe, lecz zindywidualizowane i spersonalizowane, co stanowi jedyną skuteczną drogę dla polityki inkluzyjnej nastawionej na trwałość rozwiązań. Ponadto oferta usług przedsiębiorstw społecznych jest zdecydowanie bardziej szeroka i elastyczna niż standardowa, zatwierdzana często na wysokich szczeblach decyzyjnych oferta podmiotów publicznych. W ten sposób przedsiębiorstwa społeczne mogą stać się realną alternatywą bądź dostarczycielem usług komplementarnych dla polityki społecznej nakierowanej na aktywizację zawodową, czyli takiej, która wpisuje się w nowoczesne myślenie o polityce rynku pracy, zatrudnieniu i aktywizacji poprzez pracę.

W celu usystematyzowania rozważań o przedsiębiorczości społecznej niezbędne jest przyjęcie pewnej taksonomii zagadnienia, w tym przypadku za najtrafniejszą uznaliśmy tę zaproponowaną przez Defourny'a i uzupełnioną przez Leś. W europejskich badaniach nad zagadnieniami ekonomii społecznej przedsiębiorstwa społeczne zostały podzielone ze względu na cel prowadzonych przez nie działań [Defourny 2005]. W ten sposób zostały wyodrębnione: przedsiębiorstwa społeczne wytwarzające usługi komunalne (spółki pożytku publicznego) oraz przedsiębiorstwa społeczne integrujące przez pracę. Natomiast w swoich badaniach Leś zidentyfikowała kolejny cel działalności przedsiębiorstw społecznych – usługi na rzecz osób [Leś 2006]. Z kolei Wygnański zaproponował systematyzację, w której cele działalności przedsiębiorstw społecznych zidentyfikował następująco: kreacja dóbr publicznych, dostarczanie usług publicznych oraz reintegracja społeczna poprzez pracę [Wygnański 2006]. W ramach tego ostatniego celu wyszczególnia on określone typy działań: zatrudnienie integracyjne, zatrudnienie przejściowe oraz wspomagane tworzenie stałych miejsc pracy.

3.1. Modelowe przedsiębiorstwa społeczne

W literaturze dotyczącej przedsiębiorczości społecznej wyszczególnia się przede wszystkim dwa modelowe systemy przedsiębiorstw. Przykładem pierwszym jest Finlandia, gdzie występują dwa rodzaje przedsiębiorstw społecznych typu spółdzielczego: podmioty tworzone przez stowarzyszenia osób niepełnosprawnych oraz warsztaty społeczne i lokalne stowarzyszenia osób bezrobotnych – spółdzielnie te są tworzone przez osoby bezrobotne bądź nieaktywne zawodowo [Leś 2002]. W przypadku podmiotów tworzonych przez stowarzyszenia osób niepełnosprawnych główny obszar prowadzonej działalności to przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu osób niepełnosprawnych (często dochodzi do przekształceń istniejących przedsiębiorstw pracy chronionej w przedsiębiorstwa o charakterze społeczno-ekonomicznym). W przypadku warsztatów społecznych i lokalnych stowarzyszeń bezrobotnych prowadzone działania są kierowane do osób spoza kręgu członków stowarzyszenia. Podmioty te oferują m.in. półroczne zatrudnienie dla osób bezrobotnych połączone ze stażami i szkoleniami, które mają na celu podniesienie poziomu kapitału ludzkie-

go uczestników i tym samym zwiększenie ich możliwości konkurencyjności o miejsca pracy na otwartym rynku pracy. Działania te są wspierane przez państwo przede wszystkim poprzez subsydiowanie zatrudnienia osób niepełnosprawnych oraz osób bezrobotnych z grup zagrożonych ryzykiem wykluczenia społecznego, w tym osób długotrwale bezrobotnych [Leś 2002]. Według oficjalnych statystyk ponad 19 tys. osób rocznie jest objętych działaniami wspieranymi przez państwo a realizowanymi przez podmioty sektora spółdzielczości socjalnej. Aby poszerzyć zakres oddziaływania inicjatyw sektora, dodatkowym źródłem dochodów spółdzielni uczyniono dochody z państwowego monopolu loteryjnego oraz z gier hazardowych.

Drugim modelowym przykładem funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych są Włochy. Występują tutaj dwa typy spółdzielni socjalnych: spółdzielnie usług socjalnych (70% ogółu spółdzielni socjalnych działających we Włoszech) oraz aktywności społeczno-zawodowej (około 30%). Spółdzielnie typu A (usług socjalnych) zajmują się: realizacją usług zdrowotnych, edukacyjnych i socjalnych dla osób starszych, uzależnionych, niepełnosprawnych, małoletnich, imigrantów i bezdomnych. Spółdzielnie typu B (aktywności społeczno-zawodowej) zajmują się natomiast reintegracją społeczną grup defaworyzowanych m.in. poprzez oferowanie wsparcia w poszukiwaniu zatrudnienia, jak również poprzez bezpośrednie zatrudnianie osób z grup wysokiego ryzyka wykluczenia społecznego [Leś 2002 oraz 2006].

Spółdzielnie socjalne we Włoszech, realizując działania na rzecz lokalnych społeczności, bardzo często wybierają drogę kooperacji z podobnymi podmiotami i tworzą konsorcja spółdzielcze, które realizują usługi publiczne, czy też zadania na rzecz społeczności lokalnych. „Dzięki współpracy pomiędzy spółdzielniami, podmioty te są przygotowane do prowadzenia działań również wśród podmiotów komercyjnych oraz są w stanie stworzyć dostateczny popyt na usługi publiczne, aby otrzymywać profesjonalne wsparcie, zarówno formalne, jak również merytoryczne i finansowe” [Laurisz, Lisowski 2010, s. 188]. Istotnym źródłem finansowania działalności spółdzielni są środki publiczne (subsytia do zatrudnienia), jednak bardzo ważną rolę zaczynają spełniać także dochody z realizacji usług publicznych; jest to efekt wprowadzenia preferencji dla przedstawicieli sektora ekonomii społecznej w przetargach ogłaszanych przez administrację publiczną na świadczenie tego typu usług („klauzule społeczne”).

W swojej pracy Leś, na podstawie analiz dokonanych przez Defourny’a [2005], zaprezentowała typologię przedsiębiorstw społecznych działających w państwach „dawnej” Unii Europejskiej [Leś 2006, s. 12-13]. Typologia ta została przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela 14. Typy przedsiębiorstw społecznych w krajach „dawnej” Unii Europejskiej

Działy	Kraj	Typy
Usługi na rzecz osób	Austria	<i>Children's Groups</i> : organizacje opieki nad małymi dziećmi przy wyraźnym zaangażowaniu rodziców
	Francja	Żłobki rodzicielskie: organizacje opieki nad małymi dziećmi w części kierowane i zarządzane przez rodziców. Żłobki te są organizowane w ramach sieci krajowej: Stowarzyszenie Dzieci, Rodziców i Pracowników Zawodowych (ACCEP)
	Dania	<i>Opholdssteder</i> (mieszkania społeczne): struktury mieszkalne pomyślane jako alternatywa dla tradycyjnych instytucji dla dzieci i młodzieży z trudnościami. Nacisk na wychowanie i opiekę
	Wielka Brytania	<i>Home Care Co-ops</i> (spółdzielnie opieki domowej): zatrudniające swoich członków, głównie kobiety mające obowiązki rodzinne, w niepełnym wymiarze godzin
	Szwecja	<i>LKUs</i> : agencje rozwoju lokalnego w formie spółdzielni powołane w celu rehabilitacji i włączenia do struktur społecznych osób niepełnosprawnych umysłowo
	Włochy	Spółdzielnie społeczne typu A, działające w opiece zdrowotnej, prowadzące szkolenia i usługi na mocy ustawy o spółdzielniach społecznych z 1991 r.
	Portugalia	<i>CERCs</i> : spółdzielnie zajmujące się wychowaniem i rehabilitacją dzieci niepełnosprawnych
Przywracanie do zatrudnienia przez pracę	Belgia	Przedsiębiorstwa Szkolenia poprzez Pracę (EFT) i Przedsiębiorstwa Włączania do Zatrudnienia (<i>Invloegbedrijven</i>): silnie ukierunkowane rynkowo i oferujące zatrudnienie w długim okresie
	Włochy	Spółdzielnie społeczne typu B, aktywne w dziedzinie przywracania do zatrudnienia osób znajdujących się w trudnej sytuacji
	Niemcy	<i>Soziale Betriebe</i> : «przedsiębiorstwa społeczne» korzystające z czasowej pomocy publicznej. Ich celem jest tworzenie miejsc pracy przy jednoczesnej integracji społecznej i zawodowej. Miejsca pracy są tworzone zarówno w istniejących podmiotach prywatnych, jak i w ramach uruchamiania nowych przedsiębiorstw
	Luksemburg	Stowarzyszenia (niekiedy spółdzielnie) przywracania do zatrudnienia przez pracę i działalność ekonomiczną, aktywne w wielu dziedzinach, większość to projekty pilotażowe subsydiowane
	Hiszpania	Przedsiębiorstwa integracji przez pracę osób niepełnosprawnych lub osób wykluczonych z tradycyjnego rynku pracy. Przedsiębiorstwa oferują dostęp do przejściowego zatrudnienia mającego umożliwić zintegrowanie populacji bez pracy z rynkiem
Rozwój lokalny	Finlandia	<i>Labour co-ops</i> : Spółdzielnie pracy organizowane na poziomie regionalnym stanowią istotną siłę rozwoju dla gospodarki lokalnej i regionalnej. Spółdzielnie te działają głównie jako podwykonawcy usług w ramach umiejętności swoich członków
	Holandia	<i>BuurtBeheer Bedrijven</i> (BBB): przedsiębiorstwa lokalnego rozwoju oferujące możliwość wykonywania płatnych prac związanych z utrzymaniem i naprawą mieszkań prywatnych i wspólnej infrastruktury lub świadczenia usług społecznych w sąsiedztwie
	Grecja	Spółdzielnie turystyczne: spółdzielnie tworzone przez kobiety z regionów wiejskich o potencjale turystycznym, oferujące usługi noclegowe, restauracyjne, drobne rzemiosło
	Irlandia	Przedsiębiorstwa o różnicowanym charakterze prawnym, stawiające sobie za cel wspólnotowy rozwój lokalny przez działalność m.in. w następujących formach: rozwój budownictwa społecznego, włączanie do zatrudnienia, pomoc kredytowa (<i>credit unions</i>)

Źródło: [Leś 2006, Defoury 2005].

Z punktu widzenia przedmiotowej analizy najistotniejsze są te rodzaje przedsiębiorstw społecznych, które zajmują się przede wszystkim przywracaniem do zatrudnienia poprzez pracę. Aby poszerzyć tę analizę, w załączniku 1 zostały zaprezentowane wybrane europejskie przedsięwzięcia, które łączą w sobie działania na rzecz podnoszenia poziomu kapitału społecznego na danym obszarze oraz aktywizację osób znajdujących się w trudnej sytuacji życiowej i zawodowej, a zatem takie działania, które stanowią główny cel funkcjonowania sektora przedsiębiorczości społecznej. Inicjatywy tam przedstawione zostały wyselekcjonowane w taki sposób, aby grupy docelowe prowadzonych działań były rekrutowane głównie z populacji osób bezrobotnych, w tym przeważnie długotrwale bezrobotnych. Nie jest łatwym zadaniem wskazanie podmiotów, które zajmują się reintegracją jedynie osób bezrobotnych, ponieważ idea przedsiębiorczości społecznej wiąże się, przede wszystkim, z ideą przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Stąd też przedsiębiorstwa społeczne, jeżeli posiadają jakikolwiek algorytm weryfikacyjny osób, które mogą brać udział w danej inicjatywie reintegracyjnej, to jest on konstruowany na innej zasadzie niż na podstawie podziału populacji na osoby długotrwale i krótkotrwale bezrobotne. Wynika to głównie z potrzeby bardziej szczegółowego podziału niż na tak wysokim poziomie ogólności, jaki daje wyodrębnienie populacji osób bezrobotnych – grupa ta jest bowiem mocno wewnętrznie zróżnicowana. Ta wewnętrzna heterogeniczność wymusza dokonywanie innych dekompozycji. Stąd też niektóre z zaprezentowanych w załączniku 1 inicjatyw są przykładem działalności nakierowanej na precyzyjniej zdefiniowaną populację osób defaworyzowanych, jednak podmioty te zostały dobrane w taki sposób, żeby osoby z grup defaworyzowanych pochodziły również z populacji osób bezrobotnych [Laurisz, Lisowski 2010].

4. Podmioty ekonomii społecznej w Polsce funkcjonujące w obszarze rynku pracy

Korzystając z informacji zgromadzonych w bazie danych administrowanej przez Stowarzyszenie KLON/Jawor (<http://bazy.ngo.pl/search/>) można stwierdzić, że w Polsce zidentyfikowano 8619 organizacji i instytucji funkcjonujących w sferze przeciwdziałania bezrobociu i rozwoju gospodarczego (w ramach tego pola 6230 organizacji i instytucji zajmowało się działalnością wspomagającą rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości, 218 organizacji i instytucji podejmowało działalność na rzecz integracji i reintegracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, natomiast 3516 podmiotów działało w sferze promocji zatrudnienia i aktywizacji zawodowej osób pozostających bez pracy i zagrożonych zwolnieniem z pracy – rozbieżności liczbowe wynikają z tego, że organizacje mogły zaznaczyć kilka obszarów prowadzonej działalności).

Oprócz podmiotów ekonomii społecznej baza ta obejmuje również m.in. instytucje administracji publicznej, dlatego też do szczegółowej analizy została wykorzystana inna baza danych, powstała w ramach programu Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności „Bezrobocie – Co robić?”, realizowanego przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (<http://bazy.ngo.pl/search/wyniki.asp?wyniki=1&szukanie=bezrob>). Obejmuje ona organizacje pozarządowe (a zatem najliczniejszą część podmiotów

ekonomii społecznej) działające na rzecz osób bezrobotnych i świadczące usługi rynku pracy. W opisywanej bazie funkcjonuje łącznie 2814 organizacji pozarządowych działających w obszarze rynku pracy. Podmioty te są ukierunkowane na następujące grupy klientów:

- osoby pracujące zagrożone zwolnieniem (476 organizacji),
- osoby niepracujące (746 organizacji),
- osoby niepracujące niepełnosprawne (267 organizacji).

Organizacje pozarządowe ujęte w bazie można scharakteryzować także przez pryzmat działań/usług realizowanych na rzecz swoich klientów. W dużej mierze pokrywają się one z przytoczonymi wcześniej funkcjami podmiotów ekonomii społecznej w obszarze rynku pracy. I tak, w bazie identyfikowane są następujące działania:

- pomoc w samozatrudnieniu, wspieranie przedsiębiorczości (410 organizacji),
- zatrudnianie, oferowanie miejsc pracy osobom bezrobotnym (214 organizacji),
- pośrednictwo pracy, organizowanie zatrudnienia, ułatwianie dostępu do ofert pracy (378 organizacji),
- doradztwo zawodowe, poradnictwo (507 organizacji),
- szkolenia, podnoszenie kwalifikacji (727 organizacji),
- reprezentowanie interesów bezrobotnych i grup zawodowych (234 organizacje).

Przywoływana baza organizacji pozarządowych pozwala ponadto na określenie typu zarejestrowanej placówki działającej w sferze rynku pracy. Wyróżnione są w niej takie typy organizacji, jak:

- agencja zatrudnienia (144 organizacje),
- zakład aktywności zawodowej (25 organizacji),
- zakład doskonalenia zawodowego (13 organizacji),
- zakład pracy chronionej (4 organizacje),
- klub pracy (26 organizacji),
- centrum integracji społecznej, klub integracji społecznej (62 organizacje),
- warsztat terapii zajęciowej (386 organizacji),
- lokalny fundusz poręczeniowy/gwarancyjny, lokalny fundusz pożyczkowy (12 organizacji),
- instytucja szkoleniowa (163 organizacje),
- gminne centrum informacji (52 organizacje).

Oczywiście, z punktu widzenia realnego oddziaływania ekonomii społecznej na rynek pracy, najistotniejsze jest określenie poziomu zatrudnienia, jakie jest generowane dzięki działalności wymienionych powyżej podmiotów. Odwołując się do ostatnich dostępnych analiz dotyczących skali funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce można stwierdzić, że w 2008 r. fundacje i stowarzyszenia zatrudniały ok. 142 tys. pracowników (ponieważ część z nich pracowała w niepełnym wymiarze czasu pracy po przeliczeniu daje to ok. 72 tys. pełnych etatów) [Gumkowska i in. 2008], w 2005 r. ze spółdzielniami związanych było ok. 332 tys. zatrudnionych osób, w organizacjach o charakterze wzajemnościowym (TUW) było to 800 osób, w zakładach

aktywności zawodowej – 1,7 tys. osób, w centrach integracji społecznej – 500 osób, a w warsztatach terapii zajęciowej – 6,7 tys. osób⁸³.

Warto uzupełnić powyższe informacje o najnowsze dane pochodzące z badań stowarzyszeń, fundacji i innych organizacji społecznych, przeprowadzonych przez GUS w 2009 r. [Nałęcz i in. 2010]. Spośród zidentyfikowanych 71 tys. aktywnych organizacji tylko 13% zatrudniało pracowników na podstawie stosunku pracy. Dodatkowo, 23% organizacji, mimo braku etatowych pracowników, korzystało z pracy płatnej na podstawie umów cywilnoprawnych (umowa o dzieło i umowa zlecenia). Badane organizacje zatrudniały łącznie ok. 71 tys. pracowników (dla 85% z nich było to główne miejsce pracy). Odnosząc tę wartość do poziomu zatrudnienia w gospodarce narodowej w 2008 r., otrzymano wartość 0,43%. Kobiety stanowiły blisko 70% wszystkich pracujących w sektorze pozarządowym, natomiast ponad 80% wszystkich pracujących związanych było z organizacjami mającymi siedzibę w gminach miejskich. W połowie organizacji zatrudniających pracowników ich liczba nie przekraczała 2 osób (w organizacjach zlokalizowanych na terenie gmin wiejskich i wiejsko-miejskich) oraz 3 osób (gminy miejskie). Nieliczna grupa organizacji posiadających większą liczbę pracowników powodowała, że średni poziom zatrudnienia dla tych podmiotów, które miały płatny personel wynosił nieco ponad 8 osób. Należy także wspomnieć o dodatkowych formach angażowania osób w działania badanych podmiotów. Są to: praca społeczna własnych członków – ok. 3/4 organizacji korzystało z dobrowolnej i bezpłatnej pracy swoich członków, a także wolontariat – 18% organizacji korzystało z pracy społecznej osób spoza organizacji.

5. Miejsce i rola ekonomii społecznej w polityce zatrudnienia i rynku pracy

Ekonomia społeczna powinna być naturalnym zapleczem dla władz publicznych w sferze działań dotyczących rynku pracy. W różnych krajach stosowane są rozmaite modele kooperacji administracji rządowej i/lub samorządowej z podmiotami ekonomii społecznej – poczynając od bardzo mocnej, ścisłej współpracy w wielu obszarach dotyczących rynku pracy, kończąc na sporadycznym, nieusystematyzowanym współdziałaniu.

Aktualnie w głównym nurcie polityki zatrudnienia (ryнку pracy) i polityki społecznej, koncentrujących się na przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu, znajduje się reintegracja poprzez pracę osób podlegających temu ryzyku. Jak pokazują studia literaturowe, najlepszym przykładem takich działań są programy o małym zasięgu, połączone ze zindywidualizowaną współpracą z osobami bezrobotnymi, w celu podniesienia ich kwalifikacji zawodowych oraz trwałego usamodzielnienia. Wnioski te są efektem analizy słabych stron dotychczas stosowanych programów, w większości scentralizowanych, oferujących szkolenia na wysokim poziomie ogólności i faktycznie nakierowanych

na osoby krótkotrwale bezrobotne. W wielu programach uczestnictwo osób bezrobotnych (w tym głównie długotrwale) nie przynosiło oczekiwanych rezultatów – wraz z końcem programu osoby te wracały do zasobu bezrobotnych, nie potrafiąc poradzić sobie na otwartym rynku pracy. W efekcie analiz i ewaluacji wyników wdrażanych programów, widoczny stał się nowy trend w przeciwdziałaniu wydłużaniu się okresu bezrobocia – polega on na delegowaniu zadań i środków na poziom najbliższy osobom bezrobotnym i kreowaniu działań przeciwdziałających wykluczeniu przez te instytucje, które znajdują się najbliżej problemu. W konsekwencji, powstają w różnych obszarach inicjatywy, które cechuje dostosowanie do potrzeb lokalnego rynku oraz realizm i respektowanie reguł funkcjonujących na danym obszarze, co sprzyja trwałemu ich zakorzenieniu w środowisku lokalnym. W większości przypadków przedsiębiorstwa społeczne, które zostały opisane w załączniku 1 działają w obszarach wymagających niskich kwalifikacji zawodowych, np. w obszarze recyklingu sprzętów elektrycznych i elektronicznych, czy też szeroko pojętej działalności ekologicznej. Często działania proekologiczne łączone są z recyklingiem sprzętów. Jak zauważają eksperci z programu „Bezrobocie – Co zrobić?”, będącego próbą stworzenia przyjaznego otoczenia dla osób nieposiadających zatrudnienia i znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji życiowej i zawodowej, „recykling jest branżą, która wyjątkowo nadaje się dla przedsiębiorstw społecznych dążących do reintegracji osób defaworyzowanych na rynku pracy. Jego misja jest społeczna, bowiem ekologiczne korzyści są wartościowe dla społeczeństwa. Poza tym recykling może oddziaływać znacząco na rynek pracy, wiąże się bowiem z zapotrzebowaniem na siłę roboczą i tworzeniem miejsc pracy wymagających relatywnie niskich kwalifikacji, gwarantujących przy tym terapeutyczny kontakt z głównym nurtem społeczeństwa. Jest to rozwijająca się propozycja gospodarcza, która – ze względu na nowość na rynku – nie zagraża bezpośrednio żadnym istniejącym interesom ekonomicznym” (www.bezrobocie.org.pl).

Powyższe rozważania pokazują, że nowocześnie rozumiana polityka publiczna powinna mieć na względzie potencjał i możliwości rozwiązywania szeregu problemów społecznych i gospodarczych przez podmioty ekonomii społecznej. Co najważniejsze, ta współpraca nie może ograniczać się wyłącznie do wycinkowych sfer oddziaływania, ale powinna uwzględniać możliwie łącznie elementy kojarzone dotychczas z odrębnymi, sektorowymi politykami publicznymi: „Aby ekonomia społeczna mogła skutecznie przyczyniać się do poprawy życia ludzi i społeczności, konieczne jest jej włączenie do polityk, które dotyczą zdrowia, kwestii społecznych, edukacji, środowiska, strategii rynku pracy, rozwoju przedsiębiorczości itd. Przykładowo, (...) rozwój rynku lub zdolności komercyjnych przedsiębiorstw i organizacji ekonomii społecznej przynosi korzyści, wykraczające poza bezpośrednie pożytki, jakie wynikają ze wsparcia finansowego w ramach ukierunkowanych programów. Nie należy odbierać tego jako sugestii, że komercjalizacja ekonomii społecznej musi znosić jej cele społeczne, bo jest całkiem odwrotnie. Potwierdza to raczej (...), że ekonomia społeczna może zarówno bezpośrednio zajmować się społecznym wykluczeniem i ubóstwem w ramach integracji poprzez pracę i tworzenia szans zatrudnienia dla osób niepełnosprawnych, jak i przyczyniać się do lokalnego rozwoju gospodarczego” [Poprawa 2009, s. 71].

6. Ekonomia społeczna w polityce Unii Europejskiej

Analizując sytuację sektora ekonomii społecznej, nie można nie zauważyć, że jego siła i tym samym jego wpływ na gospodarkę Unii Europejskiej rośnie w sposób zdecydowany. Aktualnie sektor ten ma ogromny potencjał zarówno gospodarczy, jak i ludzki, nie jest możliwe pominięcie tego faktu w polityce rynku pracy, jak również w polityce gospodarczej poszczególnych państw i całej UE. W krajach Unii Europejskiej działa obecnie ponad 2 mln podmiotów sektora ekonomii społecznej, które prowadzą jakąś formę działalności gospodarczej (to 10% wszystkich przedsiębiorstw w UE), zatrudniają ponad 11 mln pracowników (6% siły roboczej UE). Struktura tego zatrudnienia to: 70% w stowarzyszeniach *non-profit*, 26% w spółdzielniach oraz 3% w towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych. Przedsiębiorstwa społeczne funkcjonują obecnie w niemal wszystkich sektorach europejskiej gospodarki, m.in. w takich jak: bankowość, ubezpieczenia, rolnictwo, rzemiosło, usługi handlowe, opieka zdrowotna czy społeczna⁸⁴.

Jak pokazują statystyki, podmioty ekonomii społecznej przyczyniły się do stworzenia wielu nowych miejsc pracy – jak informuje Komisja Europejska w okresie kryzysu przedsiębiorstwa społeczne utrzymywały zatrudnienie, a nawet zwiększały jego poziom. Jest to niezwykle ważna wiadomość – ze względu na fakt, że zatrudnienie w tym sektorze to głównie siła robocza o niskim poziomie kwalifikacji, którą cechuje wysoka skłonność do przepływu do nieformalnego zatrudnienia (<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship>).

Ponadto, poza stabilizacją poziomu zatrudnienia, następuje utrzymywanie na rynku niektórych zawodów, głównie z obszaru rzemiosła. Jak zauważają eksperci KE, sektor ekonomii społecznej wpływa na osłabianie niekorzystnego oddziaływania czynników decydujących o obliczu rynku pracy: bezrobocia, niestabilności miejsc pracy i ryzyka wykluczenia społecznego [Ávila, Campos 2005].

Komisja Europejska – uwzględniając potencjał sektora ekonomii społecznej – już od wielu lat prowadzi politykę, której celem jest stworzenie takich warunków, które, z jednej strony, pozwoliłyby na stabilny rozwój sektora, z drugiej zaś strony nie tworzyłyby ograniczeń w funkcjonowaniu tych podmiotów na rynku ani uprzywilejowanych form działalności. Obawa dotycząca tworzenia systemu ograniczeń i preferencji w funkcjonowaniu sektora była zgłaszana z dwóch stron: ze strony podmiotów rynkowych – obawa przed uprzywilejowanymi podmiotami na rynku i nierówną konkurencją, ale również ze strony podmiotów sektora ekonomii społecznej – obawa przed zamknięciem sektora w „złotej klatce” i niedopuszczenie do tworzenia podmiotów, które faktycznie w ramach prowadzonej działalności rynkowej byłyby zdolne do reintegracji poprzez pracę. A zatem podstawowym celem działań KE było zapewnienie równych szans, dzięki którym podmioty te mogłyby skutecznie konkurować na zbliżonych warunkach z podmiotami gospodarczymi na wszystkich

⁸⁴ Informacja na temat przedsiębiorczości społecznej w UE:
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship>

dostępnych rynkach, bez żadnych form dyskryminacji – zarówno ze strony państwa, jak również podmiotów komercyjnych.

Traktat Amsterdamski zawierał w paragrafie 38 odwołanie do roli organizacji trzeciego sektora w rozwoju solidarności społecznej. Jednak faktyczny początek widocznych działań Komisji Europejskiej w tym obszarze miał miejsce w 1989 r.: Komisja przyjęła komunikat dotyczący działalności gospodarczej w sektorze ekonomii społecznej. Od tamtego czasu działania promujące rozwój sektora stały się istotnym elementem polityki prowadzonej przez UE. Działania te są wspierane przez wspólne stanowiska Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów w sprawie konieczności rozwoju i promocji sektora. Dzięki temu podmioty ekonomii społecznej mogą korzystać ze środków europejskich kierowanych także do sektora MŚP, jak również mają do dyspozycji specjalne programy przeznaczone wyłącznie dla nich. W ważnym dla rozwoju Unii dokumencie strategicznym, jakim była Strategia Lizbońska ekonomia społeczna została uznana za jeden z podstawowych filarów w polityce zatrudnienia.

Komisja Europejska silnie wspiera badania naukowe dotyczące tego segmentu gospodarki. W 2000 r. została stworzona Stała Europejska Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP-CMAF)⁸⁵, która jest instytucją reprezentującą sektor ekonomii społecznej w przypadku wszelkich działań podejmowanych na poziomie europejskim.

Ważnym dokumentem wspierającym rozwój i promocję sektora ekonomii społecznej był Europejski program na rzecz przedsiębiorczości z 2004 r. [European Agenda 2004]. Komisja Europejska położyła akcent na nowy kierunek działań wspierających przedsiębiorczość, mających uwzględniać zróżnicowanie sektora, w tym m.in. społeczny charakter prowadzonej przez przedsiębiorstwa społeczne działalności. Od 2000 r., czyli od momentu powstania Stałej Konferencji, w dużej liczbie europejskich aktów prawnych znajdują się odniesienia do ekonomii społecznej. Dotyczą one m.in. obszaru usług socjalnych oraz usług zdrowotnych, zamówień publicznych, partnerstwa publiczno-prywatnego, pomocy publicznej, koncesji i zezwoleń, zatrudnienia i polityki rynku pracy, zasad i reguł podatkowych⁸⁶.

Niezwykle istotnym elementem promocji sektora była publikacja w 2007 r. wyników badań przeprowadzonych we wszystkich krajach Unii Europejskiej dotyczących polityki społecznej w sektorze przedsiębiorczości społecznej⁸⁷. Badania te nie tylko opisują sektor, ale stanowią również formę przewodnika dla podmiotów powstających i już działających (dodatkowym uzupełnieniem badań był katalog dobrych praktyk opisujący funkcjonujące przedsiębiorstwa).

⁸⁵ Do 2008 r. CEP-CMAF – Conférence Européenne Permanente of Co-operatives, Mutual Societies, Associations and Foundations. Jej aktualna nazwa to *Social Economy Europe* (www.socialeconomy.eu.org).

⁸⁶ Informacja na temat ekonomii społecznej w legislatywie europejskiej: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/social-enterprises/index_en.htm

⁸⁷ Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe, The Austrian Institute for SME Research: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/social_economy/doc/report_study_kmu_social_entreprises_fin_en.pdf

W 1992 r. Komisja Europejska przedstawiła Radzie UE wnioski dotyczące statutów przedsiębiorstw społecznych. W wyniku inicjatywy Komisji miały powstać europejskie statuty dla spółdzielni, towarzystw ubezpieczeniowych oraz stowarzyszeń, jednak do tej pory przyjęty został jedynie wniosek dotyczący statutu spółdzielni (pozostałe zostały wycofane). Z jednej strony, można uznać to za słabość sektora, jak również brak woli politycznej decydentów. Z drugiej jednak strony można spojrzeć na to zagadnienie z szerszej perspektywy – mianowicie z powodu tak wysokiego zróżnicowania sektora, nawet w przypadku konkretnych podmiotów niemożliwe stało się pogodzenie pewnych rozwiązań. Ponadto to właśnie różnorodność inicjatyw w sektorze ekonomii społecznej pozwala na osiągnięcie zamierzonych celów. I właśnie często to ten wysoki poziom heterogeniczności zasobu umożliwia realizację celów społecznych z wykorzystaniem lokalnego zakorzenienia. Dlatego też wydaje się, że inicjatywy mające na celu pewien stopień uniformizacji tak zróżnicowanego środowiska mogą być skazane na porażkę, przy czym, co istotne, czynnikiem, który dodatkowo utrudnia działania w tym zakresie jest ciągły rozwój sektora (zarówno form funkcjonowania podmiotów, jak również obszarów, w jakich funkcjonują), co wyraźnie wpływa na jeszcze głębsze różnicowanie się podmiotów ekonomii społecznej.

Zakończenie

Prowadzone w tej części publikacji rozważania dotyczące miejsca i roli ekonomii społecznej (przedsiębiorczości społecznej) w sferze rynku pracy pokazują, że istnieje określona przestrzeń w nowoczesnym rozumieniu rynku, państwa i społeczeństwa dla inicjatyw i podmiotów z kręgu gospodarki społecznej. Podmioty ekonomii społecznej stanowią często jedyną realną możliwość dla osób z grup defaworyzowanych na rynku pracy, aby zdobyć doświadczenie zawodowe i/lub powrócić do aktywności zawodowej. Indywidualne podejście do tych osób, elastyczne i innowacyjne metody oparte na doświadczeniach sektora prywatnego i wspierane środkami publicznymi stanowią atut tego modelu rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych. Należy równocześnie podkreślić, że mimo rosnącego znaczenia sektora ekonomii społecznej i uwzględniania go w polityce publicznej prowadzonej na poziomie krajowym oraz unijnym nie należy traktować gospodarki społecznej jako podstawowego, kluczowego aktora rynku pracy, który może stworzyć dużą liczbę nowych miejsc pracy. Liczba podmiotów funkcjonujących w tej sferze oraz skala powiązanego z nim zatrudnienia pokazują, że jest i będzie to raczej forma aktywności uzupełniających rynek i państwo w niewielkich, ale niezwykle istotnych z punktu widzenia społecznego, segmentach rynku pracy.

Literatura

- Ávila R.A., Campos J.L. [2005], *The Social Economy in the European Union*, The European Economic and Social Committee (EESC), CESE/COMM/05/2005, CIRIEC.
- Boni M. [2008], *Ekonomia społeczna – nowe szanse?*, Gdańska Konferencja Ekonomii Społecznej, materiały konferencyjne, SKES, Gdańsk.
- Boni M. (red.) [2009], *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Defourny J. [2005], *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, [w:] *Ekonomia społeczna*. Kraków 2004, II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej – Materiały, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- European Agenda [2004], *European Agenda for Entrepreneurship*, COM(2004) 70 final, 11.02.2004.
- Frączek M. [2008], *Charakterystyka rynku pracy w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji grup defaworyzowanych*, [w:] S. Mazur, A. Pacut (red.), *Ekonomia społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy i kierunki współpracy*, FISE, Warszawa/Kraków.
- Frieske K.W. [2004], *Utopie inkluzji, sukcesy i porażki programów reintegracji socjalnej*, IPISS, Warszawa.
- Golinowska S. [2005], *Raport Społeczny – Polska 2005*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa.
- Gosk I. i in. [2006a], *Ekonomia społeczna jako aktor na rynku pracy*, FISE, Warszawa.
- Gosk I., Huszcza M., Klaus M. (red.) [2006b], *Jak odnaleźć się na rynku pracy? Przykłady modelowych działań na rzecz grup defaworyzowanych*, FISE, Warszawa.
- Goździk M. [2006], *Problematyka organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy, skierowanych do uchodźców, imigrantów i mniejszości narodowych*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Gumkowska M., Herbst J., Radecki P. [2008], *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badania 2008*, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Kalita J. [2006], *Sytuacja osób niepełnosprawnych na rynku pracy oraz rola organizacji pozarządowych świadczących usługi dla tej grupy beneficjentów*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Kaszyński H. [2006], *Osoby chore psychicznie jako grupa beneficjentów organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Kryńska E. [2005], *Polski rynek pracy – niedopasowania strukturalne*, IPISS, Warszawa.
- Laurisz N., Lisowski R. [2010], *Przedsiębiorstwo społeczne – istota i przykłady*, [w:] *Zarządzanie Przedsiębiorstwem – Teoria i praktyka*, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne Akademii Górniczo-Hutniczej, Kraków.
- Leś E. [2003], *Pomoc społeczna – w oczekiwaniu na zmiany*, Ministerstwo Gospodarki, e-gazeta, Warszawa.
- Leś E. [2006], *Nowa gospodarka społeczna a przedsiębiorczość społeczna. Wybrane zagadnienia*, Instytut Polityki Społecznej, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Marchlewski W. [2006], *Działalność organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy skierowane do mieszkańców obszarów wiejskich*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Nałęcz S. [2008], *Gospodarka Społeczna w Polsce. Wyniki badań 2005-2007*, ISP PAN, Warszawa.
- Nałęcz S., Goś-Wójcicka K., Wilk R. [2010], *Wstępna informacja nt. wyników Badania stowarzyszeń, fundacji i organizacji społecznych (SOF-1) zrealizowanego w 2009 r.*, Departament Badań Społecznych GUS, Warszawa.
- Olech P. [2006], *Aktywizacja zawodowa osób bezdomnych*, PAFW, FISE, Warszawa.

- Poprawa [2009], *Poprawa potencjału integracji społecznej na poziomie lokalnym poprzez ekonomię społeczną. Raport na temat Polski*, MRR, Warszawa.
- Salustowicz P. [2007], *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna Teksty”, nr 2/2007.
- Schimanek T. [2006], *Sytuacja osób powyżej 50-tego roku życia na rynku pracy oraz rola organizacji pozarządowych świadczących usługi rynku pracy skierowane do tych osób*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Sztanderska U. [2006], *Działalność organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy skierowane do kobiet*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Werbanowska J. [2006], *Problematyka organizacji pozarządowych jako usługodawców dla młodzieży na rynku pracy*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Węgrzyn M., Wiśniewska A. [2008], *Ekonomia społeczna a rynek pracy*, [w:] S. Mazur, A. Pacut (red.), *Ekonomia społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy i kierunki współpracy*, FISE, Warszawa/Kraków
- Woźniakowska M. i in. [2006], *Skazani i byli skazani na rynku pracy – ocena problemu z punktu widzenia organizacji pozarządowych*, PAFW, FISE, Warszawa.
- Wygnański J.J. [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, [w:] Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, FISE, Warszawa.

Ekonomia Społeczna a POLITYKA Społeczna

Wprowadzenie

Coraz wyraźniejsze uświadamianie sobie ograniczeń związanych ze zwiększaniem środków na politykę społeczną i jednocześnie dostrzeganie wspólnoty celów z ekonomią społeczną powoduje obecnie poszukiwanie możliwości bardziej efektywnego wydawania środków poprzez stosowanie zasad ich wykorzystywania przyjętych w tym sektorze. Chodzi tu o sferę działań dotychczas realizowanych przez państwo w ramach polityki społecznej w formie świadczeń socjalnych⁸⁸. Niniejszy tekst jest próbą odpowiedzi na pytanie, jakie są tego uwarunkowania i jakie możliwości realizacyjne.

Rozwój polityki społecznej był związany z industrializacją. Stworzyła ona nie tylko warunki, możliwości, ale i nowe potrzeby działania dla państwa. Wyrażało się to głównie zwiększaniem stopnia regulacji życia społeczno-gospodarczego, głównie w formie instytucjonalnej.

Przyspieszenie wzrostu dochodu narodowego na mieszkańca w wyniku rozszerzania skali produkcji przemysłowej łączyło się z coraz większym udziałem państwa w sferze podziału dochodu narodowego. Legitymacją tego stawało się stopniowe zwiększanie znaczenia obywateli w kształtowaniu polityki rządów.

Początkiem polityki społecznej stała się pomoc socjalna dla ludzi w trudnej sytuacji życiowej. Nieco później interwencja w formie regulacji zaczęła dotyczyć zatrudnienia, czego końcowym wyrazem stało się pojawienie prawa pracy. Tego rodzaju działania państwa miały głównie charakter korekcyjno-regulacyjny. Nieco inny aspekt społeczny, w sensie formalnym, miało stopniowe wprowadzanie w różnej formie obowiązku powszechnego wykształcenia dla dzieci.

* Pragnę podziękować Panu P. Łuczakowi za uwagi i pomoc w korekcie tekstu.

⁸⁸ Polska należy do krajów, gdzie udział nakładów publicznych i prywatnych w dochodzie narodowym na cele socjalne jest poniżej średniej w krajach OECD. Szczególnie niski jest udział nakładów prywatnych [OECD Factbook 2010, s. 200 i 201].

Inaczej mówiąc, w pierwszym rządzie były realizowane elementy polityki socjalnej zmierzające do poprawy warunków egzystencji i pracy wybranych grup ludzi znajdujących się w najgorszej sytuacji (chorych, dzieci, pracowników). Działania te – mające coraz bardziej charakter ogólny – były związane z kształtowaniem się poczucia solidarności społecznej w skali państwa. Zostały one wyrażone najpełniej w modelu zaopatrzeniowym. Gwarantuje on wszystkim obywatelom danego państwa minimalną emeryturę, zasiłek czy inną formę opieki lub pomocy. Uprawnieni do świadczeń zostali wszyscy obywatele spełniający kryteria wiekowe, czy też wykazujący niesprawności uniemożliwiające samodzielne pozyskiwanie środków do życia (inwalidzi wojenni, osoby starsze, chore i niepełnosprawne).

Elementy składowe systemu zaopatrzeniowego pojawiły się w niektórych państwach jeszcze przed I wojną światową (np. w Danii). Rozbudowa tego typu świadczeń związanych z obywatelstwem miała jednak miejsce zasadniczo po I wojnie światowej, w okresie kryzysu, a zwłaszcza po II wojnie światowej, czyli w okresach skokowego wzrostu potrzeb a jednocześnie dążenia do utrzymania identyfikacji z państwem. Wyrażało się to rozszerzeniem skali usług, np. publiczną opieką zdrowotną, bezpłatną edukacją, a także rozbudową świadczeń rentowych oraz upowszechnieniem zasiłków rodzinnych. Postępował też proces rozszerzania uprawnień pracowniczych związanych z zatrudnieniem, np. regulacje czasu pracy, urlopów, płaca minimalna.

Rozbudowa świadczeń związanych z obywatelstwem przybierała często formę ścisłego związku świadczeń z zatrudnieniem, np. obowiązkowego ubezpieczenia emerytalnego (model repartycyjny), w którym wysokość świadczeń była związana z wysokością składki i okresem jej uiszczania⁸⁹.

1. Rozwój polityki społecznej

Stopniowe przyznawanie świadczeń w ramach polityki społecznej w państwach rozwiniętych miało i ma swe uzasadnienie:

- w prawach człowieka – podstawą jest przyjęcie pewnego minimum egzystencjalnego, tj. zaspokojenie najniezbędniejszych potrzeb (ich zaspokojenie nie może zostać odłożone w czasie, gdyż zagraża to bezpośrednio życiu),
- w prawach obywatela danego kraju – łączy się to ze zobowiązaniami danego państwa do zagwarantowania dostępu do świadczeń i usług zapewniających obywatelowi i jego rodzinie normalne funkcjonowanie w danej społeczności; jest to szereg uprawnień związanych głównie z zatrudnieniem (np. płaca minimalna i inne uprawnienia związane z pracą, ponadto bezpłatna edukacja czy opieka lekarska, nie mówiąc już o świadczeniach z tytułu macierzyństwa); świadczenia

⁸⁹ Warto tu zaznaczyć, że w okresie, kiedy kształtowały się zręby polityki społecznej opartej o zasadę obywatelstwa w wielu krajach Europy rozwijał się ruch spółdzielczy i inne społeczne formy zabezpieczenia. Można je uznać za próby godzenia przedsiębiorczości z zasadami demokracji. Późniejszy rozwój gospodarki rynkowej i wzrost znaczenia polityki społecznej przyniosły wyraźne zahamowanie rozwoju tych form zabezpieczeń.

z tego tytułu obejmowały albo ogół obywateli, albo określone grupy pracownicze wraz z rodzinami,

- z tytułu własnych zasług, czyli uznanych dokonań i własnej zapobiegliwości – są one związane przede wszystkim z systemami ubezpieczeniowymi (państwo określa zasady uzyskania określonych świadczeń i jest gwarantem ich realizacji).

Konieczność gwarantowania przez państwo świadczeń zapewniających minimum egzystencji nie budzi obecnie w państwach rozwiniętych większych kontrowersji. Wynikają one też z przyjętych zobowiązań i traktatów międzynarodowych. Na świadczenia te przeznaczają się stosunkowo niedużą część dochodu narodowego. Kwestią dyskusyjną jest wysokość tych świadczeń, relacja do minimalnego wynagrodzenia, możliwość kumulacji świadczeń. Osobny problem to korzystanie z tych świadczeń przez osoby zdolne do pracy, które nie chcą jej podjąć. Uprawnienia do świadczeń z tego tytułu mają charakter sytuacyjny i dochodowy. Znaczna część świadczeń z tego tytułu to konkretna usługa czy produkty, a tylko część przybiera postać zapomogi pieniężnej.

Zupełnie inny problem to świadczenia i usługi związane z obywatelstwem. Pochłaniają one znacznie większą część dochodu narodowego. Ich powstanie i rozwój są w dużej mierze związane z podnoszeniem standardu pracy i życia. Świadczenia z tytułu obywatelstwa miały rodzić lojalność obywatela wobec państwa, stąd w wielu krajach przybierały formy przywilejów grupowych, które potem stopniowo obejmowały również inne grupy społeczne. Rozwój tych świadczeń to jednocześnie zdejmowanie z obywateli przez instytucje państwowe odpowiedzialności za swój los, rodzenie u wielu z nich postaw roszczeniowych, szczególnie łatwych do akcentowania w warunkach powszechnych praw obywatelskich. Ten system kształtowania zakresu świadczeń społecznych rozwijał się długo, ale gdy dynamika wydatków państwa związanych z tego typu świadczeniami zaczęła gwałtownie rosnąć, na skutek starzenia się populacji, wzrostu stopy bezrobocia i innych czynników związanych ze wzrostem zatrudnienia w usługach, w tym publicznych, konieczne stało się zmodyfikowanie wielu uprawnień.

Świadczenia społeczne z tytułu zasług i własnej zapobiegliwości też były związane z pracą, a zatrudnieniem w szczególności. Ich wyrazem stały się przede wszystkim ubezpieczeniowe systemy emerytalne. Oparcie wartości uzyskiwanych świadczeń na wysokości opłacanej składki i okresie jej płacenia pozwalało jednak na znacządywersyfikację czy wręcz indywidualizację świadczeń. Stanowi to w pewnym stopniu element celowej aktywizacji obywateli, pod warunkiem respektowania przez państwo zasady wzajemności, a nie naruszania jej poprzez nadmierne regulacje o cechach politycznych lub socjalnych. Narastająca dekomodyfikacja świadczeń (socjalne uniezależnienie jednostki od rynku), a jednocześnie niemożność uzyskania odpowiednich zabezpieczeń przez coraz to liczniejsze grupy ludności w związku z bezrobociem czy niskimi dochodami powoduje, że i ta forma zabezpieczenia społecznego (w wersji kapitałowej czy repartycyjnej) wymaga tworzenia form uzupełniających czy modyfikujących.

2. Geneza zmian zasad prowadzenia polityki społecznej _____

Pod koniec XX w. prowadzenie polityki społecznej, polegające na dalszym zwiększaniu zakresu świadczeń i usług (państwo opiekuńcze), zaczęło wywoływać dyskusje dotyczące możliwości i sensowności takiego kierunku rozwoju. Przyczyny były różne, ale najmocniej akcentowano dwie sprawy:

1. Możliwość dalszego wzrostu udziału nakładów na cele społeczne – wzrost kosztów finansowania świadczeń i usług społecznych powodował nadmierne obciążenia podatkowe, spowalniał tempo dostosowania gospodarki do zmian, które narzucała globalizacja.
2. Zwiększała się liczba uprawnionych lub też oczekujących pomocy w coraz bardziej dywersyfikujących się społecznościach – coraz trudniej było uzyskać zgodę na zwiększanie środków przeznaczanych na cele społeczne, następowała pewna korekta postaw solidarnościowych na rzecz większej indywidualizacji. W warunkach większej popularności idei liberalizmu, prywatyzacji i deregulacji idea wzrostu nakładów na cele społeczne nie miała większych szans⁹⁰.

Korekty funkcjonowania państwa opiekuńczego nie jest łatwo wdrożyć, choć konieczność zmian generowana jest przez wiele czynników. Ich wpływ w poszczególnych państwach ma różne znaczenie i odmienną dynamikę w świadomości społecznej. Opracowując propozycje zmian, bierze się pod uwagę głównie następujące czynniki:

Pośrednie (głównie ekonomiczne)

1. Globalizację i związane z nią zmiany w strukturze i dynamice dochodu narodowego oraz konkurencyjności gospodarki.
2. Fakt wystąpienia tzw. bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego i związanego z nim nasilania się bezrobocia technologicznego, a w konsekwencji i strukturalnego.
3. Dynamiczne przekształcenia w strukturze zatrudnienia i w strukturze dochodowej ludności.

Bezpośrednie (głównie społeczne)

1. Zmiany w strukturze demograficznej, a zwłaszcza zjawisko starzenia się populacji.
2. Zmiany w modelu funkcjonowania rodziny, wzrost poziomu zatrudnienia kobiet.
3. Bezrobocie strukturalne i długoterminowe.
4. Ubóstwo i wykluczenie społeczne – zwiększenie się luki niedostatku i niedostoso-

Kumulacja oddziaływania tych czynników powoduje, z jednej strony, oczekiwania na wzrost udziału świadczeń społecznych w dochodzie narodowym, a z drugiej – wzrost niezadowolenia coraz liczniejszych grup społecznych z funkcjonowania

⁹⁰ Dodatkowo konkurencję dla rozwoju świadczeń społecznych stwarzała coraz wyraźniej dostrzegana potrzeba zwiększenia nakładów na ochronę środowiska i związane z tym koszty.

systemu zabezpieczeń społecznych, jako kosztownego, niewystarczającego czy nieskutecznego.

Coraz wyraźniej widać ograniczenia dotychczasowego systemu realizacji polityki społecznej przez państwo. Aby zwiększyć realną sprawność systemu, rozważa się:

- ogólne ograniczenie dostępu do świadczeń i usług społecznych, zmianę zasad do nich uprawniających,
- zwiększenie możliwości zróżnicowania ich wartości i dostępności poprzez zmiany w systemie ich finansowania – partycypacja korzystającego z usługi, wprowadzanie programów celowych, indywidualizacja umów o świadczenia itp.

Zasadam gospodarki rynkowej bliższa jest koncepcja druga. Preferuje ona model ubezpieczeniowy. Jego realizacja prowadzi do coraz większej indywidualizacji świadczeń i usług. Podstawą zróżnicowania oczekiwanych świadczeń staje się wysokość wnoszonych składek albo wybór zakresu świadczeń. Tak pojmowana indywidualizacja świadczeń w dłuższym okresie zmniejsza znaczenie powszechnych czy grupowych dokonań, czy uprawnień do uzyskiwania świadczeń.

Postępujące „urynkowienie” szeregu świadczeń i usług społecznych oraz deregulacja zatrudnienia prowadzi nie tylko do dywersyfikacji dostępu, ale i jakości czy wartości usług społecznych. Tego procesu nie da się zatrzymać, choć trzeba go regulować i jest to obowiązek państwa. Szansę na wprowadzenie korekt może stanowić zwiększenie dostępu do usług społecznych poprzez wzrost aktywności społecznej. To jest możliwe dzięki zwiększeniu liczby osób wpłacających na świadczenia społeczne, czyli pracujących, albo poprzez godzenie świadczeń i usług społecznych z częściową odpłatnością kosztów świadczenia. Nie unikniemy tu pewnej uznaniowości, choć opartej chociażby w części o kryteria ekonomiczne.

Przymus objęcia coraz większego odsetka ludności świadczeniami i rozbudowa sektora usług społecznych powoduje nie tylko trudności w zakresie ich finansowania, ale narzuca konieczność innej ich organizacji, innego nimi zarządzania. Zmiany czy wręcz reformy polityki społecznej mają doprowadzić do:

- zastąpienia niektórych segmentów pasywnej polityki społecznej przez politykę aktywną,
- istotnego zwiększenia zakresu komercjalizacji i prywatyzacji świadczeń i usług społecznych,
- decentralizacji prowadzenia polityki społecznej.

Tradycyjna polityka społeczna zakładała przejęcie przez państwo i jego instytucje troski o zapewnienie obywatelom zarówno ochrony przed ważniejszymi ryzykami, jak też realizację pomocy socjalnej dla potrzebujących, stworzenie warunków, czy też pewien przymus do korzystania z takich usług, jak edukacja czy służba zdrowia. Głównie chodziło o to, aby zapewnić obywatelom poczucie bezpieczeństwa socjalnego poprzez zmniejszenie zagrożenia niedostatkiem, czy też zmniejszenie zakresu czy głębokości ubóstwa.

Działania te były i są wyrazem solidaryzmu społecznego, dotyczą ogółu mieszkańców, a w niektórych przypadkach tylko obywateli danego państwa. Mają więc cechy uniwersalizmu czy wręcz są wyrazem wdrażania formalnego egalitaryzmu społecznego. Niestety, mało w nich gradualizmu, czyli dostosowywania realnej pomocy do istniejących warunków i sytuacji potrzebującego; jest tylko pomoc albo jej brak.

Finansowanie świadczeń z budżetu jest pozornie tanią formą ich realizacji (koszty dystrybucji środków), ale jednocześnie powoduje zastrzeżenia co do celowości ich wydatkowania przez beneficjentów, rodzi też u nich postawy roszczeniowe. Prowadzi to do zakwestionowania uniwersalizmu, co niesie prawne regulowanie uprawnień socjalnych (traktowanych coraz częściej jako nieuzasadnionych przywilejów). W tej sytuacji coraz większą popularność zyskuje pogląd, że państwo ma wspierać a nie wyręczać obywatela w tworzeniu zabezpieczenia przed ryzykiem czy na przyszłość. Znaczenie zyskuje opinia, że rozwiązania instytucjonalne powinny skłaniać do indywidualnej zapobiegliwości. Coraz popularniejsze staje się zdanie, że rosnące nakłady na cele socjalne wcale nie prowadzą do zmniejszenia skali niezaspokojonych potrzeb. Można zatem mówić, że coraz częściej otwarcie wyraża się przekonanie, iż rodzi to szeregi nowych beneficjentów. Zaczęto wręcz mówić o upowszechnianiu się zjawiska „pasażerów na gapę” czy o tzw. „dziurawym wiadrze Okuna”⁹¹. W rezultacie priorytetem zmian w polityce społecznej staje się nie ochrona sytuacji obywateli, ale ułatwienie ich dostosowania się do wymogów gospodarki rynkowej.

Istotne stało się w tej sytuacji wyodrębnienie świadczeń, które są warunkiem egzystencji od tych, jakie wynikają z tytułu obywatelstwa. W tym ostatnim przypadku zasadnicze znaczenie zyskała kwestia kreowania równych szans. Natomiast w przypadku innych form świadczeń, z których korzystać mają wszyscy obywatele, ich funkcjonowanie jest coraz częściej oceniane poprzez konkretne dla danej osoby efekty. Inaczej mówiąc, ogólna umowa społeczna przybiera coraz częściej formę indywidualnego kontraktu, w którym skala uprawnień socjalnych gwarantowanych i wykonywanych przez państwo zależy od rozpoznania i realizowania zobowiązań przyjętych przez obywateli.

3. Aktywność i praca jako kryteria dywersyfikacji oraz skali świadczeń i usług

Podstawą do zawierania kontraktu w większości krajów stało się podejmowanie pracy. Skala i długotrwałość bezrobocia powoduje ograniczenie możliwości korzystania z wielu świadczeń, czyli prowadzi do nierówności szans. W krajach zachodnich, które znacznie wcześniej miały do czynienia z tym problemem, jak też dysponowały większymi środkami, coraz większą ich część przeznaczano na działania aktywizujące⁹².

⁹¹ Szerzej na ten temat pisał już wcześniej m.in. N. Barr [Barr 1993, s. 118 i 174].

⁹² Istotne znaczenie ma w tym przypadku oczywiście skala bezrobocia, jak i wielkość środków przeznaczanych na pomoc bezrobotnym. Bezpośrednie koszty przygotowania i wdrożenia aktywizacji są najczęściej wyższe niż ograniczanie się do pomocy finansowej bezrobotnym.

Polityka aktywizacji zatrudnienia przechodziła w krajach zachodnich różne fazy, a dla Unii Europejskiej od czasu raportu Wima Koka stała się wręcz zadaniem priorytetowym. Najlepiej zmiany te odzwierciedla Europejska Strategia Zatrudnienia [Golinowska 2010, s. 33-43]. W odniesieniu do Polski wzrost zatrudnienia stał się szczególnie ważny i to nie tylko ze względu na skalę bezrobocia, ale zwłaszcza ze względu na niski udział aktywnych zawodowo czy zatrudnionych wśród ogółu ludności. Koncepcje zwiększenia elastyczności rynku pracy wyraziły się w Polsce przede wszystkim wzrostem elastyczności zatrudnienia (szczególnie popularne stało się okresowe zatrudnienie), niskimi płacami dużej grupy pracowników (2 mln zatrudnionych nie jest w stanie utrzymać się ze swoich zarobków⁹³). Natomiast *flexi-security*, czyli połączenie elastycznych form zatrudnienia z uprawnieniami pracownika do świadczeń praktycznie nie znalazła niestety większego uznania w Polsce.

Substytucją w tym zakresie (transformacja struktury zatrudnienia) są próby popularyzacji i szerszego wdrożenia koncepcji *workfare*. Koncepcja *workfare* to aktywizacja zawodowa osób długotrwale bezrobotnych. Chodzi o ich przygotowanie i wdrożenie do wykonywania prac, na które jest zapotrzebowanie⁹⁴. Wyraża się to organizowaniem szkoleń, jak i kreowaniem popytu na pracę. *Workfare* jest zawsze związane z pracą, choć nie zawsze z zatrudnieniem, jest formą aktywizacji pomocy socjalnej. Dla części korzystających z pomocy socjalnej ma charakter obowiązkowy. Tak rozumiane *workfare* nie wyzwała przedsiębiorczości społecznej, w małym stopniu buduje kapitał społeczny. Poszukiwanie możliwości wyjścia poza te ograniczenia spowodowało nawrót zainteresowania spółdzielczością i innymi formami świadczenia pracy, niż tylko poprzez etatowe zatrudnienie, do którego przygotowują programy kształcenia bezrobotnych.

Wdrażanie różnych form aktywizacji bezrobotnych czy wykluczonych powinno w praktyce oznaczać wspieranie obywateli w ich działaniach a nie opiekowanie się nimi. Przyjęcie takiego założenia powoduje jednak, że ubóstwo połączone z brakiem aktywności poczytywane jest jako akt świadomego wyboru pewnej grupy osób⁹⁵.

Dla efektów aktywizacji zawodowej faktycznie poszukujących pracy istotny może być ograniczony zakres działania, który mogą świadczyć nowe podmioty związane z przedsiębiorczością społeczną, sposób ich dofinansowania, umiejętności zarządzania. Podejmowany przez podmioty społeczne (w ramach ekonomii społecznej) zakres działania jest ograniczony zarówno od strony podaży (kompetencje, sprawność organizacyjna, koszty), jak i od strony popytu.

Przedsiębiorczość społeczna siłą rzeczy ma stwarzać szanse rozwoju usług dla społeczności lokalnych, w tym również ludzi ubogich; preferencje społeczne dla

⁹³ Trzeba tu przypomnieć, że obciążenie wynagrodzenia podatkami i innymi opłatami jest nadal w Polsce wysokie a kapitału niskie. Różnicowanie obciążenia oficjalnej pracy ma istotne znaczenie dla tworzenia miejsc pracy.

⁹⁴ Ta forma ma szczególne znaczenie w przypadku wystąpienia bezrobocia strukturalnego.

⁹⁵ W takim przypadku nie bierze się pod uwagę kwestii uwarunkowań strukturalnych czy koniunkturalnych. Trzeba też wskazać, że takie podejście ogranicza jednak w dużym stopniu zjawisko „pasażerów na gapę”.

tęgo typu działalności mogą oddziaływać nie tylko na granice opłacalności, ale i jakości usług. Co z konkurencją prywatnych organizacji? Czy przedsiębiorczość społeczna ma dotyczyć tylko usług społecznych? Na te pytania nie da się łatwo odpowiedzieć. Tutaj zadecydują warunki, postawy ludzkie. Warto jednak określać kryteria, za pomocą których można uznać różne przedsięwzięcia za mieszczące się w ramach przedsiębiorczości społecznej⁹⁶. Przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć kilka zalet w zakresie upowszechnienia i realizacji świadczenia usług społecznych – stanowić je może lepsze rozeznanie potrzeb lokalnych, większe zaufanie kontrahentów, niższe koszty.

Kolejna zmiana w polityce społecznej, która może wpływać na rozwój ekonomii społecznej to decentralizacja. Potencjalnie pozwala ona na dostosowanie działań do sytuacji na lokalnym rynku pracy; bezrobocie na każdym rynku regionalnym (czy lokalnym) ma swą specyfikę – różne są nie tylko przyczyny, ale i możliwości sterowania poszukiwaniem i tworzeniem miejsc pracy. Decentralizacja zmusza władze lokalne i regionalne do prób analizy problemu bezrobocia i usług społecznych, pozwala na lepsze jego rozeznanie, szybsze reagowanie, tworzenie lokalnego partnerstwa dla zapewnienia krótko- czy długookresowej pracy. Ma ona też pewne niedogodności związane z odmiennością możliwości działania poszczególnych regionów. Decentralizacja zakłada też nowy podział władzy w zakresie podejmowania decyzji finansowych czy lokalizacyjnych. Zagraża to tworzeniem różnorodnych układów, brakiem obiektywizmu i naginaniem rozwiązań systemowych. Decentralizacja spełnia swe zadania pod warunkiem istnienia pewnych niezależnych ośrodków diagnostyczno-ocenających.

4. Modele ekonomii społecznej – doświadczenia innych⁹⁷

Próbując analizować relacje ekonomii społecznej i polityki społecznej, nie powinno się przeceniać znaczenia przedsiębiorczości społecznej, ale doceniać jej znaczenie i zdawać sobie sprawę z niedoskonałości. Z jednej strony, wdrażanie ekonomii społecznej jest wyrazem coraz pełniejszej świadomości ograniczeń dotychczasowej polityki społecznej, ale z drugiej – stanowi szansę jej lepszej realizacji w istotnych segmentach. Pozwala bowiem na zwiększenie zakresu tego, co umownie nazywa się dobrostanem społecznym, na jego lepszym powiązaniu na szczeblu lokalnym i regionalnym z wymogami współczesnego świadczenia pracy.

Wdrażanie ekonomii społecznej w danym kraju jest też powiązane z określonymi doktrynami czy modelami polityki społecznej, które w nim dominują. Łączy się to z dostrzeganiem lub niedocenianiem jej znaczenia w kształtowaniu społeczeństwa obywatelskiego.

⁹⁶ Kryteria te zostały omówione w dalszej części tekstu.

⁹⁷ Ta część tekstu została opracowana w oparciu o pracę magisterską P. Łuczaka, *Relacje pomiędzy polityką społeczną a ekonomią społeczną* [Łuczak 2010, s. 68-83].

Szeroko rozumiani zwolennicy doktryny liberalnej (zwłaszcza w wydaniu anglosaskim) akcentują konieczność ograniczania świadczeń społecznych realizowanych przez państwo na rzecz obywateli. Zakładają oni dopuszczalność niskich świadczeń społecznych, zapewniających tylko minimum egzystencji (pewien wyjątek stanowi pomoc dla dzieci). Przykładem kraju, w którym doceniono konieczność aktywizacji bezrobotnych poprzez ekonomię społeczną jest Wielka Brytania. Poza celami socjalnymi głównym zadaniem brytyjskiej polityki społecznej było i jest zatrudnienie.

Instytucje społeczne w modelu brytyjskim (takie jak organizujące pomoc wzajemną, działalność filantropijną) początkowo cechowały się dość dużą autonomią. W okresie dominacji konserwatyzmu i wdrażania doktryny New Public Management, państwo wycofując się z bezpośredniej dostawy usług społecznych zaczęło kontraktować ich realizację – ograniczyło to samodzielność wielu organizacji społecznych, spowodowało je do roli petenta ubiegającego się o środki publiczne. Po 1997 r., w ramach poszukiwania tzw. trzeciej drogi, zyskały one większą samodzielność. Działają one w „zastępstwie władz”, popularność zyskało tzw. kontraktowe obywatelstwo, które polegało na „sprzężeniu” praw i obowiązków obywatelskich.

Charakteryzując funkcjonowanie ekonomii społecznej w Wielkiej Brytanii warto zwrócić uwagę na fakt istotnego zróżnicowania jej podmiotowych form. Podmiotom ekonomii społecznej jest jednak coraz trudniej pozyskiwać środki ze strony instytucji publicznych i filantropijnych, coraz trudniej też im konkurować z sektorem prywatnym. Bezpośrednie koszty przygotowania i wdrożenia aktywizacji są najczęściej wyższe niż ograniczanie się do pomocy finansowej bezrobotnym. W 2005 r. przyjęto ustawę, której celem było wdrażanie i promocja przedsiębiorczości w ramach ekonomii społecznej. Chodziło o weryfikację działań związanych z zaspokojeniem celów społeczności lokalnej, czyli niedopuszczenie do realizowania zadań, których beneficjentami są tylko członkowie lub pracownicy przedsiębiorstw społecznych.

Ekonomia społeczna jest znacznie słabiej rozwinięta w krajach, gdzie dominuje instytucjonalna doktryna społeczna, gdzie świadczenia społeczne są jednak wyraźnie powiązane z zasługami obywatela a instytucje i usługi społeczne, za które państwo przyjęło odpowiedzialność, są sprawnie realizowane. Model antycypacyjny czy integracyjny polityki społecznej stwarza w tych państwach, jak dotychczas, mniejszą przestrzeń dla działań związanych z ekonomią społeczną. Choć są to kraje (Niemcy, kraje skandynawskie) o dużych tradycjach, jeśli chodzi o ruch spółdzielczy (podobnie jak Wielka Brytania), to jednak można przypuszczać, że dominacja ubezpieczenia społecznego stworzyła tam pewne bariery dla rozwoju ekonomii społecznej w sferze usług społecznych.

Inaczej kształtuje się sytuacja w krajach, gdzie zakres polityki społecznej realizowanej przez państwo jest znacznie mniejszy. Przykładem mogą tu być Włochy, gdzie polityka społeczna ma charakter rudymenarny (skoncentrowana na zabezpieczeniu emerytalnym i rentowym). We Włoszech przez długi czas istniały bardzo sztywne reguły zatrudnienia, a jednocześnie rozbudowana była szara strefa. Sfera usług społecznych realizowanych przez państwo jest słabo rozwinięta – dominują zdecydowanie

świadczenia pieniężne. Wielu badaczy postrzega dynamiczny rozwój spółdzielczości socjalnej w tym kraju jako efekt trudności we wdrażaniu elastycznych form zatrudnienia przy jednoczesnym istnieniu silnej tradycji zrzeszania i pomocy wzajemnej w ramach wspólnot lokalnych. Doprowadziło to do oficjalnego wyodrębnienia dwóch kategorii spółdzielni. Pierwszą (A) stanowiły spółdzielnie zajmujące się usługami społecznymi, również w sferze zdrowia i edukacji. Dominują tutaj zdecydowanie kobiety. Drugą grupę (B) stanowią spółdzielnie działające jako przedsiębiorstwa stwarzające szanse pracy dla osób mających trudności z jej uzyskaniem – tutaj większość stanowią mężczyźni. Istnieją też spółdzielnie mieszane. Pierwsza grupa spółdzielni jest znacznie liczniejsza.

Włoskie spółdzielnie – w dużym stopniu finansowane ze środków publicznych – najczęściej uzyskują je w formie przetargów. Trzeba tu dodać, że włoskie regiony posiadają dużą autonomię, jeśli chodzi o finansowanie przedsiębiorstw społecznych ze środków publicznych. Dotyczy to również subsydiów, które odgrywają sporą rolę w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwem społecznym nie może zostać uznana żadna instytucja czy organizacja, która działa wyłącznie na potrzeby swoich członków, nie może też być pod kontrolą żadnej organizacji czy instytucji nastawionej na zysk. Wszelkie nadwyżki muszą być przeznaczane na inwestycje służące realizacji celów społecznych⁹⁸.

5. Relacje polityki społecznej i ekonomii społecznej w Polsce

Rozważając relacje polityki społecznej i ekonomii społecznej, trzeba uwzględnić to, że zarówno jedna, jak i druga ma nie tylko odmienny zakres, ale i dynamikę rozwoju. Powoduje to, że relacji tych nie możemy określać jednoznacznie jako alternatywnych lub komplementarnych. Działania podejmowane w ramach polityki społecznej zabiegają się obecnie coraz wyraźniej z działaniami w ramach ekonomii społecznej⁹⁹. W rezultacie występują trudności w rozeznaniu, co warto rozwiązywać stosując zasady polityki społecznej, a co – kierując się regułami przypisanymi ekonomii społecznej.

Stąd też warto przypomnieć przesłanki, które w Polsce, podobnie jak i w innych krajach, znajdują się u podstaw przekonania, że ekonomia społeczna jest obecnie w coraz szerszym stopniu alternatywą dla polityki społecznej państwa:

1. Zwątpienie w skuteczność funkcjonowania dotychczasowego instytucjonalnego modelu polityki społecznej.
2. Dostrzeganie konieczności lepszego powiązania realizacji świadczeń i usług społecznych z zasadami gospodarki rynkowej – kwestia analizy alokacji oraz realizacji świadczeń i usług nie tylko z punktu widzenia skuteczności, ale i efektywności.

⁹⁸ We Włoszech i w Wielkiej Brytanii w ostatnich latach doszło do wyodrębnienia pojęcia „przedsiębiorstwo społeczne”. W Polsce prawdopodobnie to również nastąpi.

⁹⁹ Występuje to w związku z koniecznością zwiększenia współczynnika aktywności zawodowej ludności, coraz wyraźniej akcentowaną potrzebą rozwoju usług społecznych dla ludzi starszych itd.

3. Stworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości w sferze społecznej na poziomie regionalnym i lokalnym jako swoistej alternatywy dla centralnego modelu polityki społecznej.

Związany z alternatywnością jest też wyższy stopień autonomii ekonomii społecznej w odniesieniu do polityki społecznej realizowanej centralnie przez państwo i jego instytucje. Im większy zakres działań w ramach ekonomii społecznej, tym mniejsze uzależnienie od polityki społecznej w sensie metod jej dotychczasowej realizacji.

Rozbudowa sektora *non-profit* (a jego część stanowi ekonomia społeczna) w Polsce ma dla zwolenników ograniczenia skali polityki społecznej korzyść w postaci zmniejszenia nakładów bezpośrednich państwa na politykę społeczną, co ma doprowadzić do jej większej efektywności¹⁰⁰. Inaczej mówiąc, ekonomia społeczna ma włączyć się w proces komercjalizacji i prywatyzacji usług społecznych.

Trudniej podważać racjonalność argumentów wyrażonych w punkcie trzecim. Sprawa dotyczy nie tylko odmiennych potrzeb i warunków, ale i możliwości realizacji. Istotny jest też czynnik zaangażowania lokalnego w wypracowanie takich czy innych działań. Realizacja tego postulatu wpisuje się jednak w inny model zarządzania państwem, większej jego decentralizacji. W ramach tego modelu polityka społeczna należąca do instytucji publicznych może ułatwić przejęcie znacznej części usług społecznych przez przedsiębiorstwa społeczne czy organizacje pozarządowe. Przy czym nie chodzi tu tylko o realizację zadań samorządów, ale i kreację celów społecznych przez przedsiębiorstwa społeczne.

Istotą zmian w ramach traktowania ekonomii społecznej jako alternatywy wobec polityki społecznej ma być jej autonomia. Zgodnie z tym poglądem przedsiębiorczości społecznej nie da się pogodzić z obecnym kształtem centralnie sterowanej polityki społecznej. Polityka społeczna, zdaniem zwolenników tego poglądu, powinna ulec zmianie i stać się bardziej urynkowiona lub zdecentralizowana. Jest to jednak hasło, które dość trudno zrealizować nie tylko ze względu na dotychczasowe zobowiązania państwa, ale ze względu na procesowy charakter zmian.

Wyważenie znaczenia poszczególnych czynników jest trudne, ale usiłowania w tym zakresie mają i mogą mieć miejsce nie tylko w sferze alternatywności, co w komplementarności ekonomii społecznej względem polityki społecznej. W przypadku ujmowania ekonomii społecznej jako komplementarnej dla polityki społecznej kwestią pozostaje określenie relacji przedsiębiorczości do tzw. aktywizującej polityki społecznej prowadzonej w ramach *workfare state*. Jak już wspomniano wcześniej, działania w ramach *workfare* oparte są na założeniu, że korzystanie z określonych świadczeń społecznych jest warunkowane uczestnictwem w programach mających na celu aktywizację zawodową. Przedsiębiorczość społeczna nie jest warunkowana takim przymusem. Jak każda inna przedsiębiorczość kojarzy się z innowacyjnością, kreatywnością i dobrowolnością [Steyaert, Hjorth 2006, s. 327]. Przedsiębiorstwa

¹⁰⁰ Tego typu ujęcie może w konsekwencji doprowadzić do totalnej krytyki polityki społecznej.

stwarzają szanse upodmiotowienia osób je tworzących, tj. wykluczonych, bezrobotnych. Samodzielne organizowanie pracy bardziej sprzyja inkluzji społecznej niż samo uczestnictwo. Inaczej mówiąc, wybór pomiędzy *workfare* a przedsiębiorczością społeczną jest wyborem politycznym. Wdrażanie ekonomii społecznej jest w tym przypadku próbą przypomnienia, że gospodarka rynkowa może mieć również partycypacyjny i demokratyczny charakter. Powodzenie zależy jednak w dużym stopniu od tego, czy tego rodzaju działalność okaże się skuteczna, a może nawet efektywna. Ocena przedsiębiorstw społecznych zależy od przyjętych kryteriów, ale i od warunków ich działania tworzonych przez państwo.

Praca, którą oferuje się w ramach działalności podmiotów ekonomii społecznej ma inną formę niż tradycyjne zatrudnienie. W tym pierwszym przypadku to swoista inwestycja prowadząca do zrealizowania pewnego stanu rzeczy. Trudno jest bowiem zaakceptować sytuację, gdy na normalnym rynku pracy wiele osób nie może jej znaleźć. Zwolennicy rynku powiedzą, że to jest kwestia jej ceny. W obecnych warunkach jest to jednak sytuacja zupełnie inna – nie jest to kwestia ceny, ale również kompetencji i szans ich wykorzystania. Rozwój usług, w tym również usług społecznych, powoduje konieczność pewnego przewartościowania założeń polityki społecznej i polityki gospodarczej. Jedną z cech usług jest celowość – istnienie pewnej nadwyżki w zakresie możliwości ich wytworzenia.

Obecny rynek pracy cechuje się coraz większą konkurencyjnością, trudno jest liczyć na skokowy wzrost zatrudnienia. Programy *workfare* nie mają już charakteru uniwersalnego, lecz są adresowane do pewnej grupy, ale i w tym przypadku nie zawsze przynoszą oczekiwane efekty zatrudnieniowe. W rezultacie rośnie liczba osób niezdolnych do uzyskania oficjalnej pracy. Trudno się z tym godzić. Wsparcie ekonomii społecznej to nie pomoc społeczna, to inwestycja w kapitał ludzki w stosunku do określonej grupy ludzi. Wspierać przedsiębiorczość społeczną powinny jednak władze lokalne, gdyż one mają najlepsze rozeznanie co do zakresu potrzeb, możliwości wykonania przyjętych zadań, czyli możliwości indywidualizacji. Dotyczy to głównie sektora usług społecznych, w zakresie których przedsiębiorstwa społeczne mają istotną przewagę konkurencyjną nad przedsiębiorstwami nastawionymi na zysk. Usługi, takie jak opieka nad ludźmi starszymi w miejscu ich zamieszkania czy wychowanie przedszkolne nie wymagają specjalistycznej wiedzy. Istotną rolę pełni tu wzajemne zaufanie i życzliwość, a przede wszystkim dostępność. Oficjalne osadzenie tego rodzaju prac jest sensowne, ale nie może zostać przeformalizowane; lokalna społeczność dysponuje wiedzą nie tylko, jeśli chodzi o potrzeby, ale i warunki ich zaspokajania. Tego rodzaju prace sprzyjają też rozwojowi więzi społecznych.

O dostępie do wielu usług społecznych decydują w dużym stopniu dochody. One ograniczają często szanse zaspokajania potrzeb pozaegzystencjalnych. Niskie koszty realizacji sąsiedzkich usług społecznych, a jednocześnie możliwość uzyskania dzięki nim oficjalnych dochodów jest istotnym elementem podnoszenia wartości ludzi, uświadamiania szans rozwoju i możliwości dostępu do innych usług (trzeba doceniać wartości transakcyjne i dochodowe tego rodzaju usług). Pozwalają one wytwarzać

nowe relacje pomiędzy kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym. Wyraża się to, z jednej strony, podwyższaniem wartości kapitału ludzkiego wykonawców – jest to szansa aktywizacji osób często biernych zawodowo, a z drugiej strony, poprzez zaspokajanie potrzeb osób pracujących, pozwala na relacje nie tylko o charakterze dochodowym z innymi członkami społeczności lokalnej.

Generalnie, wzrost popytu na usługi społeczne przyczynia się poprzez rozwój ekonomii społecznej nie tylko do zwiększania zatrudnienia, ale budzi elementarną przedsiębiorczość i buduje ducha społeczności. Dofinansowanie czy ulgi dla tego rodzaju działalności zmniejszają koszty wykluczenia społecznego oraz związane z rozbudowaną pomocą społeczną. Nie jest to ograniczenie rozwiązań rynkowych, lecz ich rozszerzenie o środki związane ze świadczeniami socjalnymi – nadanie tym ostatnim pewnego waloru mnożnikowego.

Do takich dziedzin z pewnością należy sfera usług publicznych, a społecznych w szczególności. W pewnym stopniu ze względu na aspekt zatrudnieniowy może się to odnosić również do realizacji usług o charakterze technicznym, dofinansowywanych ze środków publicznych, takich jak praca przy zieleni, prace porządkowe, zbieranie i wykorzystywanie odpadów. Na pewno zaliczyć można do tej działalności poczynania na rzecz przywrócenia zdolności do pracy osobom wykluczonym przy jednoczesnym stwarzaniu miejsc pracy.

Rozwijające się usługi społeczne, związane ściśle z polityką społeczną, stwarzają coraz szerszą przestrzeń dla ekonomii społecznej. Nie można jednak jej do tego ograniczać. Ekonomia społeczna w wydaniu polskim ma i inne pola działania, nie zawsze jednak mocno związane z polityką społeczną. Z ekonomią społeczną możemy spotkać się w różnych sferach funkcjonowania. W Polsce w wielu przypadkach są to dopiero początki działalności. Należy do nich sfera usług wzajemnych czy barterowych, usług rynkowych, działalność handlowo-produkcyjna, działalność na rzecz rozwoju społeczności lokalnych itp.¹⁰¹.

Z polityką społeczną silniej związana jest działalność nowej ekonomii społecznej. Mimo różnicowania form prawno-organizacyjnych, ekonomia społeczna ma cechy wspólne z polityką społeczną. Pozwalają one na komplementarne działania w zakresie:

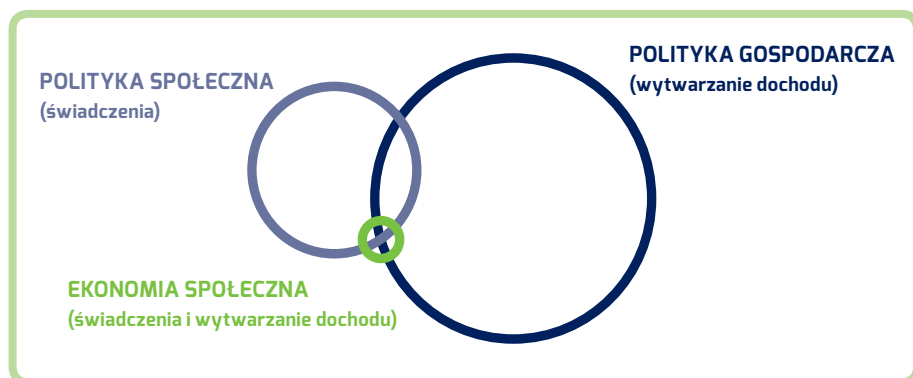
- przyjmowania i rozwijania takich wartości, jak solidarność i odpowiedzialność społeczna,
- połączenia interesów członków, użytkowników i interesu ogólnego,
- prymatu celów osobowych i społecznych nad kapitałem,
- demokratycznej kontroli i przeznaczania nadwyżki na cele społeczne.

Pozwala to na prowadzenie działalności socjalnej w warunkach większej efektywności i konkurencji, aktywizuje ludzi, zwiększa poczucie solidarności społecznej. Staje się to źródłem nowych miejsc pracy, nowych form przedsiębiorczości i zatrudnienia,

¹⁰¹ Przykładem w tym zakresie może być nie tylko „Barka” w Poznaniu, ale również Centrum Integracji Społecznej w Szamotułach.

poprawia standard życia ludzi, zwiększa to, co określa się mianem dobrostanu społecznego. Prowadzi też do zwiększenia liczby transakcji. Niestety, jak dotychczas działania te mają charakter incydentalny i pomimo często spektakularnych sukcesów ich znaczenie społeczno-ekonomiczne jest na razie niewielkie.

Rysunek 5. Relacje ekonomii społecznej do polityki społecznej i gospodarczej



Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

Związki polityki społecznej z ekonomią społeczną mają swą własną dynamikę. Stanowi ona odzwierciedlenie wpływu czynników ekonomicznych, społecznych i polityczno-kulturowych. Te ostatnie cechują się stosunkowo najmniejszą tendencją do zmian. Rozwiązania instytucjonalne związane z polityką społeczną stanowią w krajach rozwiniętych ważny element bezpieczeństwa społecznego. Wpływają one też istotnie na kształt i dynamikę rozwoju ekonomii społecznej.

Ważne dla oceny ostatnich zmian ustawowych we Włoszech czy w Wielkiej Brytanii jest coraz wyraźniejsze akcentowanie celów – co pragniemy uzyskać poprzez rozwój przedsiębiorczości społecznej, jak ją powiązać z polityką społeczną. Mniejszą wagę przywiązuje się do określania, czym ma być przedsiębiorstwo czy ekonomia społeczna. Inaczej mówiąc, przedsiębiorstwa społeczne traktuje się jako użyteczny środek polityki społecznej, ale pod warunkiem akceptacji celów ich istnienia. Daje to dużą swobodę w zakresie kształtowania ich działalności w skali lokalnej.

Jednym z głównych powodów wzrostu zainteresowania przedsiębiorstwami społecznymi w Polsce stała się wielkość i długotrwałość zagrożenia bezrobociem – zaczęto coraz częściej stawiać pytanie, czy można i jak aktywizować zawodowo tę liczną grupę ludzi, której i tak trzeba zapewnić warunki egzystencji. Obecnie również w Polsce coraz wyraźniej dostrzega się fakt, że świadczenia społeczne powinny wpływać

na rozszerzenie zakresu pracy [Kryńska 2010, s. 89-97]¹⁰². Dotyczy to zwłaszcza sfery usług, w tym społecznych w szczególności. Jest to szansa na pełniejszą synchronizację celów gospodarczych z celami społecznymi. Pozwala to na ograniczenie zjawiska wykluczenia i marginalizacji, na aktywizację oraz integrację jednostek i grup społecznych. Chodzi tu o wskazanie, że ekonomia społeczna nie zastępuje polityki społecznej, ale może w wielu zakresach być dla niej komplementarna, przyczyniając się do lepszego rozwiązania wielu problemów.

Rozwój ekonomii społecznej w sferze dotychczas należącej do polityki społecznej zależy jednak od zmian w sferze finansowania świadczeń społecznych¹⁰³. Jest to związane ze stopniem decentralizacji polityki społecznej, z przemianami w sferze zarządzania publicznego [szerzej: Golinowska 2010, s. 3-8]. Wyrazem tego powinny być zmiany w systemie finansowania świadczeń społecznych, tworzenie możliwości zarządzania tego rodzaju placówkami, pomoc w szkoleniach. Tego typu zmiany nie dokonują się tylko poprzez wprowadzenie ustaw¹⁰⁴. Są one warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym dla uzyskania częściowych efektów synergii związanych z komplementarnością realizacji działań powiązanych z polityką społeczną i ekonomią społeczną. Trzeba tworzyć warunki dla tego typu działalności, uważnie pilotować, ale też monitorować, aby nie dopuszczać do nadużywania formuły ekonomii społecznej. Kryteria stawiane ekonomii społecznej (np. wg EMES) wcale nie są łatwe do spełnienia, stąd rozszerzanie strefy działalności socjalnej w ramach ekonomii społecznej wzbudzać będzie kontrowersje i wymuszać kompromisy.

¹⁰² Inne rozwiązania proponuje L. Gazon [Gazon 2008].

¹⁰³ Zagadnienia te w odniesieniu do krajów rozwijających się zostały szeroko omówione w publikacji: *Financing Social Policy. Mobilizing Resources for Social Development* [Hujo, McClanhan 2009, s. 379].

¹⁰⁴ W raporcie OECD z 2009 r. krytycznie oceniono polskie dokonania ustawowe i realne w zakresie tworzenia spółdzielni socjalnych – ze względu na małe szanse ich funkcjonowania na otwartym rynku. Autorzy raportu uważają, że należy zmienić rozwiązania dotyczące obciążeń podatkowych, sposobów pozyskiwania środków od instytucji publicznych oraz zasady wsparcia ze strony podmiotów prywatnych. Uwagi te są dość zasadne, gdyż jak dotychczas spółdzielnie socjalne w Polsce są prawie niewidoczne na rynku pracy. Przedsiębiorczość społeczna jest ułożona na peryferiach polityki gospodarczej i społecznej – nie służy w należytym stopniu ich integracji. Przedsiębiorczość społeczna to nadal bardziej inicjatywa niż praktyka [Noya 2009, s. 40-41]. W przypadku Polski proces zmian można jednak traktować jako ciągły. Ocena dotyczyła ustawy z 2006 r., a w 2009 r. wprowadzono kolejne modyfikacje.

Literatura

- Barr N. [1993], *Ekonomika polityki społecznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Gazon L. [2008], *Ani bezrobocie ani opieka społeczna. Od wyboru etycznego do ekonomicznej realizacji*, PWN, Warszawa.
- Golinowska S. [2010], *Praca i polityka społeczna. Wzajemne wzmacnianie się i konflikt*, [w:] J. Szambelańczyk, M. Żukowski (red.), *Człowiek w pracy i w polityce społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Hujo K., McClanhan S. (red.) [2009], *Financing Social Policy Mobilizing Resources for Social Development*, Wydawnictwo Palgrave Macmillan.
- Kryńska E. [2010], *Przedsiębiorstwa społeczne na rynku pracy w Polsce*, [w:] J. Szambelańczyk, M. Żukowski (red.), *Człowiek w pracy i w polityce społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Łuczak P. [2010], *Relacje pomiędzy polityką społeczną a ekonomią społeczną*, maszynopis, UAM, Poznań.
- Noya A. (red.) [2009], *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OECD.
- OECD [2010], *OECD Factbook 2010*, OECD.
- Steyaert Ch., Hjorth D. (red.) [2006], *Entrepreneurship as Social Change*, Edward Elgar, Cheltenham.

Ekonomia Społeczna a OCHRONA ŚRODOWISKA

Wprowadzenie

Wszystkie podmioty gospodarcze poprzez swoją działalność oddziałują na środowisko, korzystając z zasobów (surowce, energia, woda), jak i wytwarzając odpady. W kontekście ekonomii społecznej rodzą się pytania o to, czy podmioty tego sektora są szczególnie predysponowane do podejmowania działań prośrodowiskowych oraz w jaki sposób mogą wpływać na zmniejszanie negatywnych skutków środowiskowych podejmowanej działalności gospodarczej. Celem tego podrozdziału jest odpowiedź na te pytania. W tym tekście postanowiliśmy skupić się na praktycznych aspektach aktywności podmiotów ES. Podstawą prowadzonych tutaj wywodów jest analiza obszarów działalności podmiotów ekonomii społecznej związanych ze środowiskiem (ale niekoniecznie z jego ochroną). Zaprezentowane zostaną przykłady dobrze wykorzystanego potencjału, jaki niosą ze sobą przedsięwzięcia prospołeczne, które skupiają się na działaniach ochronnych i edukacyjnych lub dotyczących aktywności związanych pośrednio lub bezpośrednio z ograniczaniem negatywnego wpływu na środowisko. W związku z tym występują dwie grupy podmiotów stanowiące przedmiot naszego zainteresowania. Pierwsza z nich lokuje kwestie środowiska jako jeden z głównych celów swojej działalności, zajmuje się działaniami ochronnymi ekosystemów oraz edukacyjnymi, prowadząc działalność gospodarczą często w ograniczonym zakresie. Dla drugiej natomiast działania prośrodowiskowe są zazwyczaj narzędziem w realizacji celu, jakim jest wsparcie osób wykluczonych z rynku pracy, ale poprzez podejmowaną działalność gospodarczą w sposób szczególny przyczyniają się one do zmniejszania negatywnych oddziaływań na środowisko. Szczególnie druga grupa podmiotów będzie przedmiotem zainteresowania w tym podrozdziale.

1. Od ochrony zasobów do polityki ekologicznej

Rozwój cywilizacji człowieka związany jest z wykorzystywaniem zasobów środowiska. Początkowo działalność człowieka w niewielkim zakresie wpływała na możliwość samooczyszczenia i samoodtwarzania się zasobów odnawialnych i ekosystemów. Z czasem presja wywoływana przez działalność człowieka rosła, a początkowo dotyczyła głównie gruntów (pozyskanie ziemi pod uprawy), lasów (surowiec) oraz zwie-

rząt (wyżywienie, eksterminacja zwierzyny uznanej za szkodniki, np. drapieżników). Zmiana sposobu produkcji i stosunków społecznych w XIX w. (rewolucja przemysłowa i wzrost populacji) przyczyniła się do jeszcze bardziej dynamicznego wykorzystywania zasobów i obciążania środowiska odpadami. Skutki takich działań po raz pierwszy zaczęły być powszechnie odczuwalne (zanieczyszczenie powietrza, wody, degradacja gleby, zanik gatunków). Narastające i kumulujące się problemy ekologiczne nie mogły pozostać bez odpowiedzi, zwłaszcza że powodowały również wzrost kosztów produkcji (co jest związane z wyczerpywaniem zasobów – konieczność sięgania po mniej wydajne złoża, czy też sprowadzania surowców z oddalonych obszarów, lub ich degradacją – konieczność oczyszczania np. wody przed użyciem). Pojawiły się również pierwsze sygnały o negatywnych skutkach kongestii (zatlóczenia).

Pierwsze współczesne regulacje były więc związane z ochroną zasobów naturalnych i każdy kraj kształtował je odmiennie. Jedynie ochrona zasobów morskich doczekała się wczesnych regulacji międzynarodowych. Jako początek ich kształtowania można umownie przyjąć okres międzywojenny. Najpierw miały one charakter szczegółowy, odnosiły się do konkretnych komponentów środowiska (woda, powietrze) i skupiały się na tworzeniu zasad korzystania z zasobów, ustalaniu norm i limitów. Z czasem ich charakter ewoluował w kierunku rozwiązań horyzontalnych i zintegrowanych (odnoszących się do wielu dziedzin), a ich celem stało się racjonalne i uzasadnione wykorzystanie ograniczonych zasobów oraz w większym zakresie ochrona, kształtowanie, utrzymanie ekosystemów przy użyciu różnych instrumentów prawno-administracyjnych, ekonomiczno-rynkowych oraz perswazyjno-edukacyjnych.

Polska była pionierem zarówno we wdrażaniu przepisów w dziedzinie ochrony środowiska, kształtowaniu polityki ekologicznej, jak i wprowadzaniu nowatorskich instrumentów polityki ekologicznej (zwłaszcza ekonomicznych, mimo że ich skuteczność była często niwelowana przez decyzje administracyjne).

Zmiany w prawie polskim, oceniane z dzisiejszej perspektywy, odzwierciedlały ogólnie te same trendy jak w Europie i w innych krajach wysoko rozwiniętych. Mimo przedmiotowego traktowania zasobów środowiska w okresie gospodarki centralnie planowanej, ogólna tendencja została zachowana – a przyspieszona znacznie w ostatnich latach – czyli dokonano się przejście od zapisów określających zasady korzystania ze środowiska i normy jakości po rozwiązania związane z zarządzaniem zasobami i podejściem horyzontalnym w polityce oraz holistycznym do środowiska.

Unia Europejska przez wiele lat nie kształtowała odrębnej polityki ekologicznej¹⁰⁵ (ang. *environmental policy*), a zagadnienia związane z ochroną środowiska były regulowane w ramach innych polityk. Dopiero w Jednolitym Akcie Europejskim [Luksemburg 1986] został dodany rozdział zatytułowany „Środowisko naturalne”. Zapisy traktatowe były podstawą tworzenia i wprowadzania pierwszych aktów prawnych związanych z ochroną środowiska, np. norm dotyczących ograniczania emisji zanieczyszczeń

¹⁰⁵ Termin polityka ekologiczna jest w Polsce stosowany na określenie polityki w zakresie ochrony i kształtowania środowiska, mimo że bardziej poprawny jest termin polityka sozologiczna lub środowiskowa [Górka 2010, s. 10-13].

do wody i powietrza oraz w zakresie gospodarki odpadami. Było to podejście sektorowe – dla każdej dziedziny wyznaczano odrębne normy. Podejście horyzontalne zostało przyjęte dopiero w Traktacie z Maastricht, w którym rozwój zrównoważony wpisano w główny cel działań Wspólnoty. Natomiast jako szczegółowe cele polityki w dziedzinie środowiska naturalnego przyjęto:

- zachowanie, ochronę i poprawę jakości środowiska naturalnego,
- ochronę zdrowia ludzkiego,
- rozsądne i racjonalne wykorzystywanie zasobów naturalnych,
- promowanie środków na płaszczyźnie międzynarodowej, zmierzających do rozwiązywania regionalnych lub światowych problemów środowiska naturalnego [Traktat 1992, s. 39].

Co bardzo istotne, podkreślono w Traktacie, że wymogi ochrony środowiska muszą być brane pod uwagę przy ustalaniu i realizacji innych polityk Wspólnoty – jest to pierwszy przejaw przechodzenia do podejścia horyzontalnego. Polityka ekologiczna Unii Europejskiej jest wdrażana poprzez programy działań środowiskowych, z których obecny – szósty – skupia się na zmianach klimatycznych, ochronie bioróżnorodności i zdrowia oraz zrównoważonym wykorzystaniu zasobów i gospodarowaniu odpadami¹⁰⁶.

Należy podkreślić, że ostatecznie polityka ekologiczna Unii Europejskiej opiera się na kilku powszechnych zasadach [Górka i in. 2001, s. 89], które w większości były zapisane w polskich dokumentach strategicznych już w latach 90. XX w. Są to:

- zasada „zanieczyszczający płaci” – podmiot generujący zanieczyszczenia jest finansowo odpowiedzialny za przestrzeganie wszystkich wymagań dotyczących ochrony środowiska, jak również za szkody wynikające z jego działalności, bez względu na to, czy działalność ta jest zgodna z prawem czy nie,
- zasada zapobiegania (przezorności) – wyrażana jest zaleceniem likwidowania zanieczyszczeń u źródeł ich powstawania; oznacza również konieczność uwzględniania uwarunkowań i skutków ekologicznych we wszystkich rodzajach działalności gospodarczej; zasada ta wyraża się przekonaniem, że uwarunkowania ekonomiczne nie mogą być traktowane jako priorytet w stosunku do wymogów ekologicznych oraz że działalność zapobiegawcza jest zawsze bardziej skuteczna niż likwidowanie zanieczyszczeń,
- zasada subsydiarności – głosząca, że wszelkie interwencje powinny być podejmowane na najniższym możliwym szczeblu jurysdykcji i zarządzania, który może zapewnić skuteczne i efektywne rozwiązanie problemów,
- zasada transgranicznej ochrony środowiska – oznacza, że działania podejmowane w jednym państwie nie powinny pogarszać stanu środowiska w innym państwie,
- zasada przenikania – kładzie nacisk na integrację ochrony środowiska z wszystkimi dziedzinami polityki gospodarczej i społecznej.

¹⁰⁶ VI wspólnotowy program działań w zakresie środowiska naturalnego na lata 2002-2012 (The Sixth Environment Action Programme of the European Community 2002-2012: <http://ec.europa.eu/environment/newprg/index.htm>, 15-03-2011).

Tak więc zasady te odwołują się do koncepcji rozwoju zrównoważonego, co doprowadziło do zmiany podejścia w rozumieniu i we wdrażaniu polityki ekologicznej – od wąskiego, sektorowego do bardzo szerokiego, horyzontalnego i multidyscyplinarnego.

2. Rozwój zrównoważony a ekonomia społeczna

Koncepcja rozwoju zrównoważonego [szerzej: Tietenberg 2006; Kozłowski 2005; Zrównoważony 2005] jest obecnie szeroko znana, tak więc istotne staje się jedynie zwrócenie uwagi na pewne relacje i zależności, które stają się ważne w odniesieniu do ekonomii społecznej. Wiele osób słyszało lub uczyło się o obu wspomnianych koncepcjach, ale pojawia się pytanie, jak te koncepcje plasują się względem siebie.

Pomijając rozważania teoretyczne i historyczne (i zapewne spory), można powiedzieć, że koncepcja rozwoju zrównoważonego i ekonomia społeczna uzupełniają się wzajemnie, a ich punktem wspólnym jest umieszczenie jakości życia człowieka w punkcie centralnym zainteresowań, przy czym pierwsza z nich odwołuje się do zasad równości i sprawiedliwości wewnątrz- i międzygeneracyjnej przy poszanowaniu środowiska, a druga skupia się w większym zakresie na relacjach społecznych, przedsiębiorczości i odpowiedzialności za siebie i swoje najbliższe otoczenie.

Koncepcja rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*) pojawiła się jako odpowiedź na wyzwania globalnego kryzysu oraz alarmujące doniesienia naukowców o wyczerpywaniu się zasobów naturalnych w perspektywie wieku (raport Klubu Rzymskiego „Granice wzrostu” 1972 oraz inne opracowania [Meadows i in. 1973; Thant 1969; Burtland 1987]. Skutkiem prac na forum międzynarodowym (liczne spotkania, konferencje, konwencje) była konferencja w Rio de Janeiro w 1992 r., zwana Szczytem Ziemi¹⁰⁷, na którym przyjęto szereg dokumentów uznawanych dziś za podstawę koncepcji rozwoju zrównoważonego:

- Deklarację z Rio w sprawie środowiska i rozwoju (Karta Ziemi),
- Globalny program działań – Agenda 21,
- Deklarację o ochronie i użytkowaniu lasów,
- Konwencję o różnorodności biologicznej,
- Ramową konwencję Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu.

Deklaracja z Rio określa podstawowe prawa i obowiązki wynikające z wdrażania zasad rozwoju zrównoważonego [Kozłowski 2002, s. 57]. Agenda 21 – kilkuset stronicowy program działań – definiuje narzędzia wdrażania rozwoju zrównoważonego zarówno na poziomie globalnym, jak i lokalnym. Cały jej rozdział poświęcono umacnianiu roli różnych grup społecznych, w tym dzieci i młodzieży oraz kobiet. Podkreślano tam również rolę NGO oraz lokalnych wspólnot społecznych [Agenda 21].

¹⁰⁷ Był to tzw. II Szczyt Ziemi, pierwszy odbył się w Sztokholmie w 1972 r., kolejny miał się odbyć dopiero w 2012 r., ale ze względu na słabe postępy w realizacji Agendy 21 i innych dokumentów przyjętych w Rio odbył się w 2002 r. w Johannesburgu.

Nie została opracowana jedna definicja rozwoju zrównoważonego, jednak zawsze podkreśla się korelację celów gospodarczych, społecznych i środowiskowych. Istotna jest również sprawiedliwość międzypokoleniowa, a także w ramach jednego pokolenia, w ujęciu zarówno globalnym – kraje bogate i ubogie, jak i lokalnym – nierówności w społeczeństwie. Dla celów tej pracy wybrano zapisy zaczerpnięte ze Strategii zrównoważonego rozwoju UE [Przegląd 2006], według których wdrażanie rozwoju zrównoważonego „ma zapewnić pokoleniom obecnym i przyszłym stały wzrost jakości życia i dobrobytu na Ziemi. Dlatego łączy się z propagowaniem dynamicznej gospodarki przy pełnym zatrudnieniu obywateli i wysokim poziomie ich wykształcenia, ochrony zdrowia, spójności społecznej i terytorialnej oraz ochrony środowiska – w świecie, w którym panuje pokój, bezpieczeństwo i poszanowanie różnorodności kulturowej”. Strategia skupia się na priorytetowych obszarach obejmujących: zmiany klimatyczne, w tym produkcję czystej energii, zdrowie publiczne i prewencję, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, wyzwania związane z demografią i migracjami, zarządzanie zasobami naturalnymi, zmiany wzorców konsumpcyjnych, zrównoważony transport, wyzwania w zakresie globalnego ubóstwa i rozwoju.

Na rysunku 6 przedstawiono najbardziej popularne ujęcie koncepcji rozwoju zrównoważonego i podkreślono istotne zależności, jakie występują pomiędzy poszczególnymi podstawowymi elementami. „Środowisko” jest dostarczycielem surowców i odbiorcą zanieczyszczeń z gospodarczych procesów produkcyjnych. „Gospodarka” jako czynnik silniejszy ma możliwość wykorzystywania swojej pozycji i nieponoszenia wszystkich kosztów (efekty zewnętrzne¹⁰⁸) – *relacja 1*. „Gospodarka” wywiera więc presję na środowisko, ale ma również możliwość generowania pozytywnych efektów w postaci podejmowania inwestycji ochronnych. Podstawą takich działań są poprawnie zdefiniowane prawa własności – *relacja 2*. Funkcje, jakie spełnia środowisko dla społeczeństwa, takie jak: dostarczanie wartości estetycznych, miejsca do odpoczynku i rekreacji, a zwłaszcza wpływ jakości środowiska na zdrowie człowieka opisuje *relacja 3*. Zwłaszcza pierwsze czynniki były przez lata niedoceniane i dopiero badania związane ze zrównoważonym rozwojem potwierdziły ich znaczenie. *Relacja 4* to presja, jaką wywierają ludzie na środowisko, w dzisiejszych czasach głównie poprzez nadmierną konsumpcję (pobór zasobów i produkowanie zanieczyszczeń). O ile w przypadku przemysłu możliwe jest zmniejszanie presji na środowisko przy użyciu instrumentów ekonomicznych i administracyjnych, to w przypadku społeczeństwa oprócz tych grup instrumentów niezwykle ważną rolę odgrywa edukacja i wzrost świadomości ekologicznej obywateli. „Gospodarka” oferuje miejsca pracy (*relacja 5*),

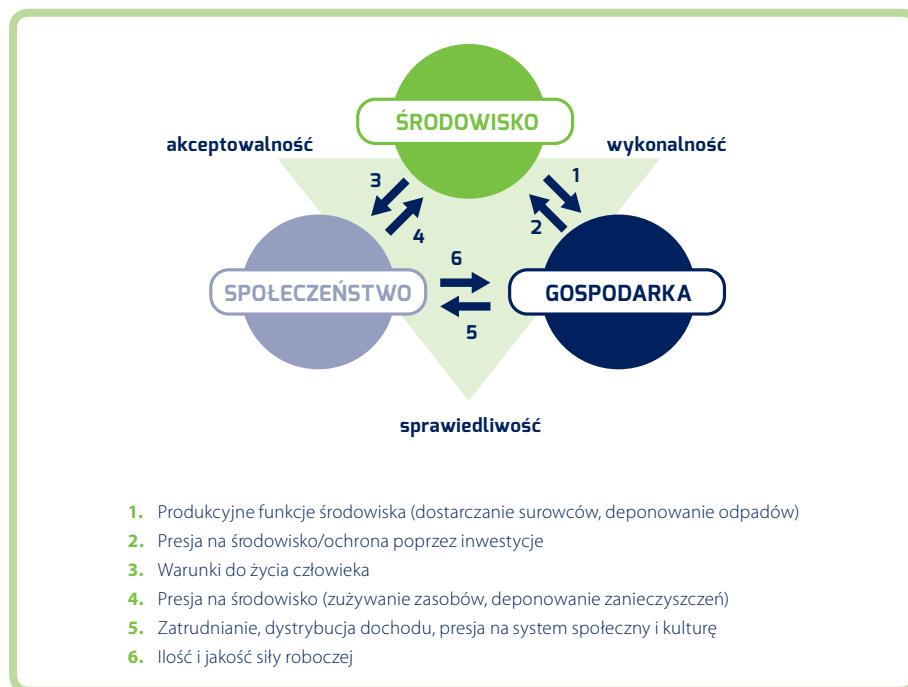
¹⁰⁸ Efekty zewnętrzne występują wówczas, gdy skutki produkcji lub konsumpcji jednego podmiotu są odczuwane przez inne podmioty i nie następuje ich rekompensata. Skutki mogą być pozytywne lub negatywne, a negatywne nazywane są kosztami zewnętrznymi. Metody przenoszenia tych kosztów w rachunek sprawcy nazywamy internalizacją kosztów zewnętrznych. Przykładowo, koszty zewnętrzne występują wówczas, gdy podmiot zanieczyszcza rzekę, a inne podmioty chcące pobrać wodę muszą ją oczyścić przed użyciem. Koszty oczyszczania powinny być ponoszone przez zanieczyszczającego. Stąd wywodzi się jedna z podstawowych zasad ZR – zasada zanieczyszczającego płaci (PPP – *Polluters pay principle*). Jedną z przyczyn występowania efektów zewnętrznych są nieprecyzyjnie zdefiniowane prawa własności, ich brak lub ograniczenia w realizacji [szerzej: Folmer i in. 1996; Fiedor 2002; Graczyk 2005; Stiglitz 2004].

a „społeczeństwo” siłą roboczą (*relacja 6*). Relacje te są jednak znacznie bardziej złożone niż mogłoby się wydawać i najbardziej interesujące z punktu widzenia ekonomii społecznej. Jedną z przyczyn jest nierównomierna dystrybucja dochodu, co powoduje powstawanie całej gamy skutków społecznych: od pozytywnych – poprawa warunków bytowania wybranych grup, poprzez tworzenie nowych wzorców konsumpcyjnych, wpływ na kulturę, po negatywne – bezrobocie i wykluczenie. W sferze społecznej występują również efekty zewnętrzne, np. sprowadzanie wysoko kwalifikowanych specjalistów zamiast kształcenia ich na miejscu wywołuje degradację lokalnej siły roboczej. Wpływ na decyzję zatrudniającego mają jednak koszty i czas (kształcenie jest drogie i długotrwałe). Długookresowe koszty racjonalnej rynkowo decyzji zatrudniającego przerzucane są na społeczność lokalną. I tu wkraczają podmioty ES, dla których wartości i zysk ekonomiczny¹⁰⁹ są ważniejsze niż zysk finansowy. Ostatnia relacja między „społeczeństwem” a „gospodarką” odnosi się do dostarczania siły roboczej – istotna jest nie tylko jej ilość, ale również jakość (wspomniane efekty sprowadzania fachowców degradują jakość zasobów ludzkich). Dodatkowo kultura, tradycje i relacje społeczne wpływają bezpośrednio na prowadzenie działalności gospodarczej, np. poprzez wpływ na koszty transakcyjne.

Jak widać, w koncepcji zrównoważonego rozwoju relacje między podstawowymi komponentami są dość skomplikowane i zmiana w którymkolwiek obszarze zawsze powoduje zmiany w pozostałych dwóch. Państwo i społeczności lokalne powinny wpływać na kształtowanie tych relacji poprzez stosowanie rozmaitych instrumentów polityki gospodarczej. Relacjom tym można przypisać umowne atrybuty, które powinny je charakteryzować, a tym samym opisywać podstawowe skutki podejmowanych interwencji. Atrybutami tymi są wykonalność, sprawiedliwość i akceptowalność. Innymi słowy, przy projektowaniu i wdrażaniu różnych form interwencji korygujących te relacje należy brać pod uwagę szeroko rozumiane skutki pojawiające się we wszystkich trzech obszarach. Owszem, można zaproponować restrykcyjne formy ochrony środowiska, ale rodzi się pytanie, jakie będą koszty ich egzekwowania oraz jak wpłyną na konkurencyjność przedsiębiorstw, a tym samym poziom zatrudnienia? Brak regulacji powoduje jednak przerzucanie kosztów na społeczeństwo i środowisko (efekty zewnętrzne). Właściwe dopasowanie regulacji prawnych, rozwiązań administracyjnych, instrumentów ekonomicznych i rynkowych wspartych przez działania edukacyjne może jednak prowadzić do wypracowania mechanizmów umożliwiających pogodzenie sprzecznych interesów, a zatem wdrażania w praktyce zasad rozwoju zrównoważonego.

¹⁰⁹ Zyskiem ekonomicznym możemy nazwać wszystkie korzyści podejmowanej działalności, w tym zewnętrzne względem podmiotu, np. zmniejszanie bezrobocia i wykluczenia.

Rysunek 6. Rozwój zrównoważony – podstawowe zależności



Źródło: Opracowanie własne.

Tak więc koncepcja rozwoju zrównoważonego i ekonomia społeczna „spotykają się”, uznając za priorytety walkę z wykluczeniem społecznym oraz problemy demograficzne, kwestie integracji mniejszości i emigrantów, walkę z ubóstwem.

Istnieją jednak również różnice, a dotyczą one proponowanych narzędzi działania. Strategia zrównoważonego rozwoju wyrasta z dotychczasowych doświadczeń i łączy zadania przypisywane polityce społecznej z tradycyjnymi narzędziami: subsydiowaniem (w rozmaitych jego formach) oraz doszkalaniem. Ekonomia społeczna proponuje podejście oparte na odpowiedzialności i przedsiębiorczości. Nie oznacza to, że podejście takie nie może być włączone w realizację celów społecznych strategii zrównoważonego rozwoju, wręcz przeciwnie, stanowi ono wyzwanie i szansę umożliwiającą lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów (środowiskowych, społecznych i gospodarczych).

Najlepszym dowodem na modyfikację priorytetów oraz nowe kierunki działania w Unii Europejskiej są zmiany w nadrzędnych celach i strategiach. UE powstała przecież jako wspólnota gospodarcza krajów, cele społeczne i zadania w zakresie ochrony środowiska pozostawały początkowo w gestii państw członkowskich. Stopniowo obie kwestie stawały się istotne dla obywateli Wspólnoty, a tym samym pojawiały się kolejne zalecenia i regulacje w tych dziedzinach, a obecnie tworzona

jest wspólna polityka środowiskowa (w Polsce nazywana ekologiczną) i wspólna polityka społeczna.

3. Środowisko a działania podmiotów ekonomii społecznej _____

W dzisiejszych czasach nie da się oddzielić kwestii gospodarczych od społecznych i zagadnień środowiskowych. Widoczne jest to zarówno na poziomie globalnym, jak i na poziomie lokalnym. Każdy podmiot lub osoba poprzez swoje aktywności wpływa na środowisko naturalne, korzystając z zasobów naturalnych i deponując szeroko rozumiane odpady w środowisku. Jednak świadomość tych procesów w społeczeństwie i wśród przedsiębiorców jest niska.

Podmioty działające w sektorze ekonomii społecznej oddziałują na środowisko w trojaki sposób:

- prowadząc działalność bezpośrednio wpływają na środowisko (jak wszystkie inne podmioty gospodarcze i gospodarstwa domowe), poprzez zużywanie wody, energii, papieru, produkowanie odpadów i ścieków,
- wybierając przedmiot działalności:
 - aktywności związane z ochroną środowiska (recykling, utylizacja),
 - aktywności „bliskie” środowisku (produkcja żywności, dbanie o zieleń miejską),
- podejmując działalność edukacyjną i zajmując się ochroną zasobów środowiska:
 - jako podstawową działalność (prowadzenie aktywnej działalności, akcji, badań, gromadzenie i publikacja informacji o stanie środowiska, branie udziału w debacie publicznej, reprezentacja w niektórych organach administracji),
 - jako działalność dodatkową (promowanie określonych zasad wśród interesariuszy).

Podmioty ES nastawione na kreowanie miejsc pracy często są naturalnie predysponowane do wyboru obszarów działalności związanej ze środowiskiem (niekoniecznie z jego ochroną). Działalność sprzyjająca środowisku jest bowiem często pracochłonna – jak np. produkcja żywności ekologicznej, gdzie chemiczne środki ochrony roślin oraz nawozy sztuczne są zastępowane pracą ludzką (zamiast środków chwastobójczych – plewienie). Doświadczenia krajowe i międzynarodowe potwierdzają to spostrzeżenie. W badaniach międzynarodowych zdefiniowano najczęstsze pola działań podmiotów ekonomii społecznej powiązane ze środowiskiem:

- tworzenie i utrzymywanie zieleni miejskiej, użytków ekologicznych, ochrona obszarów naturalnych, zarówno poprzez faktycznie wykonywane prace konserwatorskie, jak i edukację,
- rewitalizacja obszarów zdegradowanych, obejmująca głównie przedmieścia i dzielnice ubogie,
- zmniejszanie konsumpcji energii i produkcji zanieczyszczeń zarówno w gospodarstwach domowych, jak i dużych instalacji, poprzez edukację i zwiększanie dostępu do informacji o efektywności instalacji ciepłych,

- segregacja odpadów komunalnych i tworzenie miejsc pracy dla osób wykluczonych [Clarence, Noya, 2007, s. 106-107].

W Polsce sektor ekonomii społecznej charakteryzuje się pewną specyfiką wynikającą zarówno z historycznego rozwoju, jak i regulacji prawnych, ale przede wszystkim z potrzeb. Ogólny podział głównych dziedzin aktywności zaproponowany wcześniej można utrzymać w mocy, jednak w poszczególnych grupach można wyróżnić obszary większej aktywności tych podmiotów charakterystyczne dla naszego kraju.

Wśród podmiotów ES wiążących swoją działalność ze środowiskiem można wyróżnić – co było już wspomniane – te podejmujące działalność gospodarczą związaną ze środowiskiem i poprzez to generujące efekty przyjazne dla środowiska. Dla tych podmiotów podstawowym celem jest często reintegracja zawodowa i walka z wykluczeniem, a zakres prowadzonej działalności, a tym samym skutki dla środowiska, są czynnikiem wtórnym. Druga grupa organizacji przyjmuje cele środowiskowe jako podstawowe i realizuje je poprzez działania edukacyjne, akcje uświadamiające, badania, ułatwianie dostępu do informacji. Podejmowana ewentualnie działalność gospodarcza jest podporządkowana celom głównym i realizowana w minimalnym, niezbędnym zakresie. W związku z tym podmioty ekonomii społecznej podejmujące działalność związaną ze środowiskiem można w Polsce ogólnie podzielić na:

- prowadzące działalność gospodarczą, najczęściej w obszarach:
 - zbiórka odpadów i recykling,
 - produkcja ekologicznej żywności,
 - dbanie o zieleń miejską i ogrody,
- prowadzące działalność edukacyjną i promocję zachowań proekologicznych.

Według tego schematu zostaną scharakteryzowane podmioty ES w dalszej części podrzędu. Pierwszą grupę stanowią organizacje, dla których podstawowa działalność jest związana z odzyskiem i recyklingiem¹¹⁰. Organizacje te zatrudniają zazwyczaj osoby wykluczone, a podejmowana działalność prowadzi do zmniejszenia ilości odpadów komunalnych trafiających na wysypiska śmieci, a poprzez to do zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko.

Odpady z gospodarstw domowych stanowią coraz większy problem rozwiniętych gospodarek. Statystyczny mieszkaniec UE wytwarza ok. 500 kg śmieci, Polak nieco ponad 300 kg, ale Duńczyk czy Norweg – ponad 800 kg rocznie [Rocznik 2010, s. 502]. Im wyższy poziom rozwoju gospodarczego, tym większe góry śmieci wytwarzane przez mieszkańców. Już kwestia ich składowania wzbudza wiele kontrowersji

¹¹⁰ Odzysk – to wszelkie działania, które nie stwarzają zagrożeń dla życia, zdrowia ludzi lub dla środowiska, polegające na wykorzystaniu odpadów w całości lub w części, lub prowadzące do odzyskania z odpadów substancji, materiałów lub energii i ich ponownego zastosowania. Recykling – to taki odzysk, który polega na powtórnym przetwarzaniu substancji lub materiałów zawartych w odpadach w procesie produkcyjnym w celu uzyskania substancji lub materiału o przeznaczeniu pierwotnym lub o innym przeznaczeniu, w tym też recykling organiczny, z wyjątkiem odzysku energii (ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach, Dz.U. z 2001 r., Nr 62, poz. 628, art. 3).

(inwestycje niechciane¹¹¹), a ich termiczna utylizacja jeszcze więcej. Należy jednak podkreślić, że deponowanie odpadów na wysypiskach jest ogromnym marnotrawstwem zasobów naturalnych, gdyż zdecydowana większość odpadów komunalnych może zostać powtórnie wykorzystana.

W Polsce kwestie związane z odpadami regulują przepisy ustawy Prawo ochrony środowiska oraz ustawy o odpadach¹¹². Ponadto niektórym odpadom poświęcono specjalne regulacje, a dotyczy to zużytego sprzętu elektronicznego, samochodów, odpadów opakowaniowych, baterii, opon i olejów silnikowych¹¹³. Stworzono podstawy systemu do ich odzysku i recyklingu. Powołano do życia prywatne spółki zwane organizacjami odzysku, których celem jest organizowanie zbiórki surowców wtórnych oraz niektórych innych odpadów¹¹⁴. Mimo iż zasadniczą część stworzonego dzięki tym przepisom rynku odzysku i recyklingu surowców wtórnych przejęły prywatne przedsiębiorstwa, powstała również nisza zagospodarowana przez podmioty ES. Zbiórka i sortowanie odpadów jest pracochłonne, a wiele wyrzucanych urządzeń AGD można jeszcze ponownie wykorzystać.

Pola działań typowe dla podmiotów ES a związane z odpadami to:

- zbiórka i sortowanie odpadów z gospodarstw domowych,
- zbiórka zużytego sprzętu AGD i niektórych innych elementów wyposażenia mieszkań, ich naprawa i odsprzedaż,
- zbiórka sprzętu biurowego, jego naprawa i przekazanie potrzebującym.

Przykładem działań podjętych w pierwszym obszarze jest warszawska organizacja zajmująca się zbiórką i sortowaniem odpadów. W tym konkretnym przypadku jest to „holding” kilku organizacji: spółek prawa handlowego, zatrudniających osoby niepełnosprawne oraz stowarzyszenia i fundacji, które świadczą wsparcie terapeutyczne dla osób zatrudnionych oraz zajmują się działalnością edukacyjną¹¹⁵. Stowarzyszenie jest właścicielem spółki prawa handlowego, ma więc pełny wpływ na jej działalność i sposób zatrudniania pracowników. Całość wypracowanego zysku jest przekazywana na cele statutowe. Ta działalność spotkała się z pozytywnym odbiorem społeczeństwa. Pracowników nazywa się „mrówkami ekologicznymi”. Wzorując się na tym przykładzie, powstają podobne organizacje w innych miastach.

¹¹¹ Inwestycje typu: oczyszczalnia ścieków, spalarnia śmieci, składowisko odpadów, autostrada – finansowane zazwyczaj ze środków publicznych, wpływające na jakość życia mieszkańców w ich najbliższym otoczeniu; każdy wie, że powinny powstawać, ale nikt nie chce mieć ich w swoim sąsiedztwie.

¹¹² Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska (Dz.U. z 2001 r., Nr 62, poz. 627) oraz ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach (Dz.U. z 2001 r., Nr 62, poz. 628).

¹¹³ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym (Dz.U. z 2005 r., Nr 180, poz. 1495); ustawa z dnia 20 stycznia 2005 r. o recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji (Dz.U. z 2005 r., Nr 25, poz. 202); ustawa z dnia 11 maja 2001 r. o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej (Dz.U. z 2001 r., Nr 63, poz. 639).

¹¹⁴ System opłat produktowych i depozytowych stworzony w Polsce jest szeroko krytykowany, a jako jego główne wady podaje się niską skuteczność i korupcjogenność.

¹¹⁵ Na przykład Stowarzyszenie ECON (<http://www.ekon.org.pl/>) oraz Kielce „Nadzieja Rodzinie” (<http://fundacja.nadziejarodzinie.org.pl/?act=ekopraca>).

Równie interesujące są podmioty z drugiej grupy, które zajmują się zbiórką zużytych sprzętów z gospodarstw domowych (meble, AGD), dokonują niezbędnych napraw i sprzedają je nowym klientom¹¹⁶. Obecnie przedłużanie cyklu życia produktów, zwłaszcza będących zagrożeniem dla środowiska w przypadku niewłaściwego składowania (lodówki, telefony komórkowe, cartridge), ale również ubrań, mebli i sprzętów gospodarstwa domowego, staje się bardzo ważnym działaniem prośrodowiskowym. Znane są w Polsce podmioty prowadzone przez wspólnoty bezdomnych, które dzięki takiej aktywności uczą swoich podopiecznych zawodu i pomagają im wyjść z bezdomności. W krajach Europy Zachodniej takie organizacje są bardziej rozpoznane i cieszą się dużym zaufaniem społecznym. Podstawowym problemem, który napotykają te podmioty w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce jest konieczność posiadania dużego terenu (przechowywanie i sortowanie odpadów) lub lokali (sortownia, warsztaty naprawy i miejsca ekspozycji towaru). Współpraca z władzami lokalnymi może doprowadzić do jego rozwiązania.

Do trzeciej grupy zalicza się organizacje specjalizujące się w odzysku zużytego biurowego sprzętu elektronicznego¹¹⁷. Zbierają go od przedsiębiorstw, naprawiają i przekazują innym organizacjom pozarządowym. Aktywność takich podmiotów niewątpliwie przyczynia się do ochrony środowiska i jego zasobów.

Kolejnym polem działań organizacji ES, które możemy nazwać działaniami prośrodowiskowymi, są te związane z produkcją ekologiczną lub charakterystyczną dla regionu żywności. Produkcja taka jest zazwyczaj bardziej pracochłonna. Eliminuje się w niej lub ogranicza środki ochrony roślin oraz nawozy sztuczne. Dodatkowo, najczęściej prowadzi się ją na terenach oddalonych od dużych miast i o dużym poziomie bezrobocia. Często sprzedawane są nie tylko same płody rolne, ale i ich przetwory. W Polsce działalność tego typu jest najczęściej prowadzona w dwojakiej formie: albo przez stowarzyszenia zajmujące się integracją zawodową, albo przez spółdzielnie socjalne powołane specjalnie w tym celu. W jednym i drugim przypadku można wskazać przykłady podmiotów działających z powodzeniem¹¹⁸.

Natomiast nie rozpowszechniła się u nas jeszcze, popularna w USA, metoda sprzedaży produktów rolnych polegająca na zakontraktowanej dostawie warzyw i owoców. Odbiorca, mieszkający zazwyczaj w mieście, podpisuje umowę z dostawcą (rolnikiem, spółdzielnią), że każdego tygodnia będzie otrzymywał kosz warzyw i owoców o określonej z góry wartości, które są dostępne w danym okresie. Kupujący nigdy do końca nie wie, co będzie znajdowało się w koszu, ale ma się pewność, że będą to produkty świeże i zdrowe. W ten sposób rolnik/spółdzielnia społeczna gromadzi środki finansowe na zakup nasion i innych niezbędnych do produkcji zasobów, a odbiorca ma gwarancję najwyższej jakości produktów dostarczanych przez cały sezon. Taki mechanizm

¹¹⁶ Na przykład wspólnoty bezdomnych Emaus (<http://www.emmaus.pl/>, <http://www.emmaus.lublin.pl/>) oraz spółdzielnia socjalna MaxStyl (<http://www.maxstyl.pl/>).

¹¹⁷ Na przykład Bank drugiej ręki (<http://www.bdr.org.pl/>).

¹¹⁸ Na przykład fundacja „Chleb Życia” (<http://www.chlebzycia.org.pl/index.php>), Spółdzielnia Socjalna Arkadia (<http://www.wssarkadia.pl/>).

jest jednak możliwy, gdy w społeczeństwie istnieje silne poczucie przynależności do wspólnoty lokalnej. Odbiorca podejmuje bowiem pewne ryzyko, ponieważ nie wie co otrzyma za wniesione środki oraz ponosi koszty ewentualnych nieurodzajów, ale ma świadomość, że wspiera tworzenie miejsc pracy na lokalnym rynku.

Innym dobrym przykładem łączenia celów społecznych (likwidacja bezrobocia, pomoc wykluczonym) i ochrony środowiska (restytucja zagrożonych gatunków użytkowych) są aktywności związane z promowaniem produkcji lokalnych i zagrożonych roślin oraz hodowli rodzimych gatunków zwierząt¹¹⁹. Stowarzyszenie, które jako jedno z pierwszych wdrożyło ten pomysł w życie odniosło ogromny sukces, choć początkowo nakłonienie mieszkańców do współpracy napotykało na trudności. Skupiono się na uprawie rzadkich, rodzimych drzew owocowych oraz rozdano rolnikom kury i króliki lokalnych ras, i w ten sposób zapewniono mieszkańcom źródła dochodu. W przypadku produkcji rolnej najistotniejsze jest zapewnienie rynków zbytu, w odległych najczęściej aglomeracjach. W ramach tej inicjatywy wprowadzono również ogrzewanie biomasą wybranych budynków użyteczności publicznej, część płodów rolnych przekazywano do lokalnych szkół (owoce). Jednocześnie powstały w gminie hospicja dla osób chorych na HIV i inne choroby. Stowarzyszenie podejmowało równocześnie liczne działania edukacyjne.

Wspomniana działalność rolnicza sprzyja środowisku dwojako: po pierwsze, przy zachowaniu zasad ekologicznego rolnictwa wprowadza się do środowiska mniej substancji chemicznych, stosuje się naturalne metody ochrony roślin (np. plewienie, sadzenie roślin w odpowiednim „towarzystwie” odstrasza najbardziej typowe szkodniki albo zwiększa ich plenność), po drugie, zwiększa się różnorodność sadzonych roślin i hodowanych zwierząt, otwiera się rdzenne i rodzime gatunki, którym grozi wyginięcie, gdyż w hodowlach masowych nie spełniają wymogów, np. szybkiego przyrostu masy. W takim kontekście dostarczanie zdrowej i wartościowej żywności staje się tylko elementem dodatkowym. W ten sposób promuje się również zrównoważone rolnictwo i wpływa na rozwój lokalny. Kolejnym ważnym czynnikiem jest wzrost świadomości ekologicznej wśród mieszkańców oraz stymulowanie więzi wśród nich. Ponadto nie można zapominać o społecznych skutkach takiej działalności, zmniejszeniu bezrobocia, a także poprawie warunków życia mieszkańców gmin.

Ostatnim wartym omówienia sposobem łączenia działalności podmiotów ES z dbaniem o środowisko – popularnym na świecie, a dopiero rozwijającym się w Polsce – jest tworzenie przedsiębiorstw społecznych zajmujących się dbaniem o zieleń miejską, a zatrudniających np. byłych więźniów lub osoby długotrwale bezrobotne. Taka działalność wymaga odpowiedniego parku maszynowego oraz zatrudnienia dodatkowych pracowników o określonych uprawnieniach (np. praca na wysokości). Zatem, jeżeli przedsiębiorstwo nie otrzymuje bezpośredniego wsparcia finansowego od władz lokalnych, to niezbędne jest przynajmniej zapewnienie mu kontraktów na wykonywanie usług. Dodatkowo podmioty te dostarczają surowców do produkcji biomasy

lub wsadów biopaliwa do elektrowni. Odmianą takich podmiotów są te zajmujące się świadczeniem usług w zakresie dbania o przydomową zieleni. W Polsce powstają pierwsze spółdzielnie socjalne zajmujące się działalnością tego typu¹²⁰.

Liczną grupę podmiotów stanowią organizacje zajmujące się edukacją i szerzeniem wiedzy o środowisku naturalnym i rozwoju zrównoważonym. Mają one duże znaczenie w zwiększaniu świadomości ekologicznej obywateli, w tym dzieci i młodzieży. Jak już było wspomniane, instrumenty edukacyjne mają szczególne znaczenie w zmienianiu wzorców konsumpcyjnych. Podmioty te organizują często różnego rodzaju akcje społeczne i informacyjne. W ostatniej dekadzie odnoszą duże sukcesy, zwłaszcza we wspieraniu segregacji odpadów i promowaniu oszczędzania energii oraz ochronie bioróżnorodności. Zaznaczyć jednak trzeba, że, z jednej strony, prężnie działających NGO zajmujących się szerzeniem wiedzy o środowisku i zrównoważonym rozwoju (opracowywanie programów edukacyjnych dla szkół, organizowanie i utrzymanie użytków ekologicznych¹²¹, organizowanie dużych akcji edukacyjnych wraz z władzami lokalnymi, reprezentacja w organach niektórych instytucji itp.) jest relatywnie niewiele. Z drugiej strony, niewiele jest również organizacji, które wykorzystują ideę ochrony środowiska w złym celu, zakłamując fakty – jednak o nich jest najgłośniejsze i często powoduje to negatywne nastawienie do pozostałych.

Mimo licznych form prowadzenia przez podmioty ekonomii społecznej działalności związanej ze środowiskiem, nie stanowią one znaczącej ilościowo grupy w całym sektorze (a dodatkowo, większość z nich zajmuje się działaniami edukacyjnymi). Może to wynikać z niszowego charakteru podejmowanych działań, ale jednocześnie pokazuje możliwości dalszego rozwoju, zwłaszcza dla podmiotów podejmujących działalność gospodarczą.

Z badań prowadzonych w Polsce wynika, że w skali całego sektora niewiele organizacji wskazuje obszar „ekologia” jako główny priorytet swoich działań – w 2008 r. było to jedynie 2,2%, a jako jeden z istotnych priorytetów ochronę środowiska wymieniło jedynie ok. 10% podmiotów. Spośród tych organizacji ponad połowa deklarowała, że zajmuje się edukacją ekologiczną i szerzeniem idei zrównoważonego rozwoju (5,2% wszystkich przebadanych), 36% działało na rzecz ochrony przyrody, lasów itp. (3,6% wszystkich), a blisko 22% zajmowało się ochroną komponentów przyrody: powietrza, wody, gleby (2,2% wszystkich). Pozostałe skupiają się na redukcji zanieczyszczeń i ochronie zwierząt [Gumkowska i in. 2008, s. 28].

Podsumowując, podmioty ES są naturalnie predysponowane do podejmowania działań sprzyjających środowisku. Ich działalność gospodarcza, jak również edukacyjna

¹²⁰ Na przykład Spółdzielnia Socjalna Tajemniczy Ogród (<http://www.tajemniczyogrod-poznan.pl/>).

¹²¹ Użytkami ekologicznymi są zasługujące na ochronę pozostałości ekosystemów mających znaczenie dla zachowania różnorodności biologicznej – naturalne zbiorniki wodne, śródpolne i śródleśne oczka wodne, kępy drzew i krzewów, bagna, torfowiska, wydmy, płaty nieużytkowanej roślinności, starorzecza, wychodnie skalne, skarpy, kamieńce, siedliska przyrodnicze oraz stanowiska rzadkich lub chronionych gatunków roślin, zwierząt i grzybów, ich ostoje oraz miejsca rozmnażania lub miejsca sezonowego przebywania, których ustanowienie następuje w drodze uchwały rady gminy. Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz.U. z 2004 r., Nr 92, poz. 880, art. 42 i 44).

wpływają bezpośrednio (zmniejszanie ilości odpadów, ograniczanie chemizacji rolnictwa, produkcja zielonej energii) lub pośrednio (promowanie określonych zachowań, propagowanie hodowli gatunków rodzimych, tworzenie tzw. zielonych miejsc pracy) na jakość środowiska. Działania prośrodowiskowe są zazwyczaj pracochłonne i kosztowne, dlatego też w celu stymulowania podmiotów rynkowych do ich podejmowania niezbędne jest wprowadzanie określonych instrumentów prawno-administracyjnych (przepisy, normy, nakazy, licencje) lub ekonomicznych (opłaty i kary). Podmioty ES same podejmują pożądane aktywności, stwarzając jednocześnie miejsca pracy dla osób, które na otwartym rynku miałyby z tym duże trudności.

Wśród licznych obszarów działalności podmiotów ekonomii społecznej można znaleźć przykłady na pomyślnie łączenie zadań statutowych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wiele organizacji nie zdecydowało się jednak na podjęcie tego wyzwania, nie umniejsza to jednak ich osiągnięć. Spełniają ważną rolę w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego oraz pobudzaniu społeczności lokalnych.

Zakończenie

Ekonomia społeczna jest wyrazem praktycznej realizacji zasad zrównoważonego rozwoju. Podstawą tej koncepcji jest zrozumienie zależności pomiędzy społeczeństwem, gospodarką i środowiskiem oraz uznanie, że zmiany w każdym z obszarów wpływają na pozostałe dwie dziedziny: na warunki życia i dobrobyt ludności, na jakość środowiska oraz możliwość gospodarowania ograniczonymi zasobami. Ponadto należy przyjąć, że „interesy” poszczególnych obszarów (czyli gospodarki, społeczeństwa i środowiska) nie są równomiernie „reprezentowane”, przy czym środowisko jest ogniwem najstabszym, a gospodarka reprezentowana przez rynek – najsilniejszym. Współczesnym wyzwaniem jest „wyrównanie” szans pomiędzy tymi obszarami, gdyż tylko taki rozwój może przynieść korzyści zarówno dzisiejszym, jak i przyszłym pokoleniom.

W praktyce ekonomii społecznej widoczne są liczne formy aktywności związane ze środowiskiem. Powiązanie działalności podmiotów ES ze środowiskiem może być realizowane poprzez rodzaj wybranej działalności gospodarczej oraz prowadzone działania edukacyjne. Należy również pamiętać, że każda organizacja (prywatna czy społeczna) wykorzystuje zasoby środowiska (surowce, wodę, energię) i generuje zanieczyszczenia, a więc poprzez swoją zwykłą aktywność wpływa na środowisko – i może ten wpływ zmniejszać.

Najpopularniejsze działania gospodarcze organizacji ES związane ze środowiskiem obejmują w Polsce odzysk i recykling surowców i niektórych urządzeń AGD. Przedłużanie cyklu życia przedmiotom staje się jednym z najważniejszych wyzwań dzisiejszej konsumpcyjnej gospodarki. W ten sposób zmniejsza się nie tylko strumień generowanych odpadów, ale również chroni zasoby naturalne, odzyskując surowce wtórne. Mniej popularnym w Polsce polem działań jest dbanie o zieleń miejską. Można się spodziewać, że liczba organizacji oferujących takie usługi będzie rosła.

Problemem dla tych podmiotów jest konieczność posiadania dużego terytorium działania, a czasami specjalistycznych maszyn.

Kolejną dziedziną, w której wzrasta liczba aktywnie działających organizacji ES jest rolnictwo ekologiczne, promowanie lokalnych produktów, przywracanie zagrożonych rodzimych gatunków roślin i zwierząt hodowlanych. Wyzwaniem dla tych podmiotów jest dotarcie do oddalonych zazwyczaj rynków zbytu (aglomeracji).

Wszystkie wspomniane działalności mają jedną wspólną cechę – są pracochłonne. Dlatego stwarzają możliwości do zatrudniania osób wykluczonych i zdobywania przez nie nowych umiejętności i zawodu bądź prowadzenia terapii. Działania prośrodowiskowe stają się w tym ujęciu narzędziem w realizacji celów społecznych.

Można wymienić kilka przyczyn, z powodu których podmioty ES w szczególności sposób wiążą swoją działalność ze środowiskiem. Przedsięwzięcia ekonomii społecznej odpowiadają zazwyczaj na konkretne potrzeby społeczności lokalnej – potrafią połączyć różne oczekiwania, w tym te związane z jakością środowiska. Cieszą się też większym zaufaniem wśród obywateli. Ponadto mogą podejmować działania w dziedzinach wymagających większej pracochłonności – nie wygenerują oczekiwanego przez prywatnych przedsiębiorców zysku, ale stwarzają miejsca pracy. W większości przypadków mogą znacznie łatwiej wchodzić w relacje z władzami lokalnymi i przejmować realizację części ich zadań. Mogą również być bardziej elastyczne w swych działaniach i mają wielki potencjał we wdrażaniu nowatorskich rozwiązań.

Literatura

- Agenda 21 the United Nations Programme of Action from Rio (<http://www.un.org/> oraz <http://www.unep.org/>).
- Burtland [1987], *Burtland Report*, World Commission on Environment and Development (WCED), United Nations, New York.
- Clarence E., Noya A. (red.) [2007], *The Social Economy: Building Inclusive Economies*, OECD.
- Fiedor B. (red.) [2002], *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, C.H. Beck, Warszawa.
- Folmer H., Gebel L., Opschoor H. [1996], *Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych* (T. Żylicz, red. nauk. wydania polskiego), Wydawnictwo Krupski i S-ka, Warszawa.
- Górka K. [2010], *Kwestie terminologiczne w ewolucji ekonomiki ochrony środowiska*, „AURA”, nr 12.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W. [2001], *Ochrona środowiska*, PWE, Warszawa.
- Graczyk A. [2005], *Ekologiczne koszty zewnętrzne – identyfikacja, szacowanie, internalizacja*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok.
- Gumkowska M., Herbst J., Radecki P. [2008], *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych – Raport z badań*, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Kozłowski S. [2002], *Ekorozwój – Wyzwania XXI wieku*, PWN, Warszawa.
- Kozłowski S. [2005], *Przyszłość Ekorozwoju*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W. [1973], *Granice Wzrostu*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Przegląd [2006], *Przegląd strategii UE dotyczącej trwałego rozwoju (EU SDS) – Odnowiona strategia*, Rada Unii Europejskiej, Bruksela, 9 czerwca 2006 r.
(http://ec.europa.eu/sustainable/docs/renewed_eu_sds_pl.pdf, 15-09-2009).
- Rocznik [2010], *Rocznik statystyczny „Ochrona środowiska 2009”*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Stiglitz J. E. [2004], *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa.
- Thant U. [1969], „Człowiek i środowisko”, ONZ.
- Tietenberg T. [2006], *Environmental Economics and Policy*, Pearson Addison Wesley, Boston – New York.
- Traktat [1992], *Traktat o Unii Europejskiej – Maastricht 7 lutego 1992 r.*
(<http://www1.uke.gov.pl/>, 15-01-2007).
- The Sixth Environment Action Programme of the European Community 2002-2012 – VI wspólnotowy program działań w zakresie środowiska naturalnego na lata 2002-2012
(<http://ec.europa.eu/environment/newprg/index.htm>, 15-03-2011).
- Zrównoważony [2005], *Zrównoważony rozwój – Wybrane problemy teoretyczne i implementacja w świetle dokumentów Unii Europejskiej*, Polska Akademia Nauk, Komitet „Człowiek i Środowisko”, Białystok, Warszawa.

ROZDZIAŁ V.

ZARZĄDZANIE PODMIOTAMI EKONOMII SPOŁECZNEJ

(es)

PRAWO

1. Podmioty ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna jest bardzo różnie rozumiana, bywa określana mianem „koncepcji chaotycznej”, dlatego też każda próba wyliczenia prawnych kategorii podmiotów tej ekonomii może być uznana za dyskusyjną.

Co więcej, wyróżnia się dwa kolejne wydania ekonomii społecznej: tzw. starą ekonomię społeczną i nową ekonomię społeczną, na które składają się inne kategorie podmiotów, a w ślad za nimi – choć przez cały czas idzie o łączenie ze sobą prowadzenia działalności gospodarczej i realizacji celów o charakterze społecznym – inne mechanizmy zarządzania, które stanowią przedmiot niniejszej części publikacji.

„Stara ekonomia społeczna”, rozwijająca się już w XIX w. pod wpływem różnych kierunków myślenia społeczno-politycznego: od „socjalizmu utopijnego” do myślenia konserwatywnego, oznaczała poszukiwanie odpowiednich dla niej rozwiązań wychodząc w istocie od kategorii ekonomicznych, tj. korzyści członków spółdzielni – podstawowych formuł tej ekonomii – czy innych organizacji gospodarczych tworzonych przez osoby niemogące w inny sposób wyjść ze stanu marginalizacji społecznej i ekonomicznej. Podmiotami tego wydania ekonomii społecznej były – poza spółdzielniami (spożywców, wytwórców, oszczędnościowo-pożyczkowymi) – towarzystwa pomocy wzajemnej czy inne instytucje oszczędnościowo-pożyczkowe; stanowiły one instrument samoorganizacji osób, które chciały sobie radzić w realiach rynkowych, nie posiadając wystarczających środków finansowych dla działalności osobistej czy podejmowanej w formule spółek, czy też (spółdzielnie spożywców) chcąc zapewnić sobie minimalny standard konsumpcji. Misję społeczną realizowały zatem zasadniczo poprzez i w wyniku prowadzenia działalności gospodarczej. Część z nich upodobniła się następnie w krajach zachodnich do typowych przedsiębiorców, najwyżej przy zachowaniu dotychczasowej formy prawnej. W konsekwencji, na kontynencie europejskim w ogóle nie uważa się ich za podmioty ekonomii społecznej, inaczej niż – z reguły – w krajach anglosaskich¹²². W państwach „realnego socjalizmu” instytucje te utraciły swoją tożsamość z innego powodu, tj. faktycznej nacjonalizacji, czyniącej z nich niższą formę „jednostek gospodarki uspołecznionej”.

¹²² Por. H. Izdebski, „Anglosaski model ekonomii społecznej” – w rozdziale II w niniejszej książce.

Kształtująca się w ciągu ostatnich dekad „nowa ekonomia społeczna” zasadniczo jest nastawiona nie na zbiorowe działanie rynkowe, lecz na wartości i kategorie społeczne. Stara się rozwiązywać określone problemy społeczne (wykluczenie, marginalizacja, delokalizacja) dotyczące w znacznej mierze osób znajdujących się niejako na zewnątrz podmiotów tej gospodarki. Cechuje ją odchodzenie od działań ukierunkowanych „do wewnątrz” – wyłącznie na członków, jak to było w przypadku tradycyjnych instytucji gospodarki społecznej – a aktywność jest kierowana „na zewnątrz”, w stronę beneficjentów/odbiorców zewnętrznych [Leś 2005].

Odchodzenie to może oznaczać także odstępowanie od prowadzenia działalności gospodarczej (*business activities*) w ogólnie przyjmowanym znaczeniu. Podmioty „nowej ekonomii społecznej” mogą, w rezultacie, być zaliczane do przedsiębiorców, tj. podmiotów prowadzących działalność gospodarczą (taki status mają, w szczególności, wytworzone w ramach tego wydania „ekonomii społecznej” spółdzielnie socjalne). Mogą też mieć, przynajmniej jako zasadniczy, status organizacji pozarządowych, a więc podmiotów „trzeciego sektora”, które ze względu na swoją misję nie należą do sfery i sektora przedsiębiorców.

Stara ekonomia społeczna była formułą gospodarki o udziale społecznym, nowa jest bardziej działalnością społeczną wykorzystującą instytucje gospodarki. Dlatego też nowa ekonomia społeczna miesza się (a przynajmniej przeplata) w różny sposób – wyrażnie odmienny w ramach europejskiego modelu kontynentalnego i anglosaskiego modelu ekonomii społecznej – z misją i podmiotami „trzeciego sektora”.

Z tego pomieszania wynika również – wyraźna na kontynencie europejskim, lecz szczególnie silna w krajach, takich jak Polska – przewaga myślenia w kategoriach społecznych nad myśleniem w kategoriach ekonomicznych. W skrajnych ujęciach, które, nastawione na przymiotnik „społeczna” abstrahują od rzeczownika „ekonomia”, prowadzi to do włączania do ekonomii społecznej tej części pomocy społecznej, która służy wykorzystywaniu pracy jako instrumentu zapewnienia godności życia osób trwale niezdolnych do świadczenia pracy na zasadach rynkowych.

Mimo występowania ogólnych prawidłowości dotyczących procesów zarządzania wszelkimi organizacjami, istnieć muszą poważne różnice w zarządzaniu organizacjami ukierunkowanymi na prowadzenie działalności gospodarczej i zarządzaniu organizacjami – w tym przypadku niepublicznymi – ukierunkowanymi głównie albo wyłącznie na realizację określonych celów społecznych.

Punktem wyjścia do dalszych rozważań, ze względu na jasność sformułowania i pojemny charakter (obejmujący europejski model ekonomii społecznej, ale także w znacznym stopniu model anglosaski), może być następująca definicja zaproponowana podczas odbywającej się w 2005 r. w Trydencie konferencji, zorganizowanej przez OECD pod hasłem „The Social Economy in Central, East and South-East Europe: Emerging Trends of Social Innovation and Local Development”: Ekonomia społeczna, często kojarzona z pojęciami, takimi jak trzeci sektor i sektor *non-profit*, odnosi się do szerokiej gamy organizacji usytuowanych pomiędzy państwem a rynkiem, które

realizują misję zarówno ekonomiczną, jak i społeczną, i których ostatecznym celem nie jest redystrybucja zysków, lecz reinwestowanie ich w organizację w celu poszerzenia i ugruntowania jej działalności oraz jej ogólnej misji. Formy organizacyjne przyjmowane przez podmioty ekonomii społecznej zależą od krajowych ram prawnych i obejmują stowarzyszenia, tradycyjne spółdzielnie, spółdzielnie społeczne, instytucje charytatywne, fundacje oraz inne typy organizacyjne. Niezależnie od różnych definicji i form organizacyjnych elementem łączącym ten zróżnicowany zbiór podmiotów jest ich rola we wspieraniu spójności społecznej w obszarach, w których tradycyjne schematy działania prywatnego lub publicznego mają ograniczoną możliwość skutecznego działania. Organizacje ekonomii społecznej działają głównie na szczeblu lokalnym, ponieważ mają one korzenie w społecznościach lokalnych, opierając się na i przyczyniając się do rozwoju formalnych i nieformalnych sieci ludzi, wiedzy i zasobów” [www.oecd.org/dataoecd/46/0/34955534.pdf, s. 2].

Komisja Europejska, określając instytucjonalne granice sektora ekonomii społecznej, wymieniła pięć typów inicjatyw, do których to określenie ma się odnosić: spółdzielnie, towarzystwa oparte na zasadzie wzajemności, organizacje pozarządowe (stowarzyszenia i fundacje) w zakresie prowadzonej przez siebie działalności usługowej i wytwórczej oraz przedsiębiorstwa społeczne [Izdebski 2010, s. 308-309]. Należy jednak mieć na uwadze, że inicjatywy tworzące każdy z tych zbiorów bywają odmienne w poszczególnych państwach europejskich – ze względu na różne tradycje i różne formalnoprawne uwarunkowania ich działalności. Zarazem bywa tak, że traktuje się jako podmioty ekonomii społecznej po prostu wszystkie formy wymienione przez Komisję Europejską, bez względu na przedmiot ich działalności. W szczególności, przedmiotem badań nad gospodarką społeczną w Polsce w latach 2005-2008 były, przy powołaniu się na klasyfikację Komisji, spółdzielnie, organizacje wzajemnościowe (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, pracownicze kasy zapomogowo-pożyczkowe) i organizacje *non-profit*, tj. stowarzyszenia, fundacje, lecz także organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego, „społeczne podmioty wyznaniowe” i inne organizacje społeczne; obok tego, badaniem objęto także działalność instytucji z zakresu zatrudnienia socjalnego (a więc nie przedsiębiorczości), mianowicie centra integracji społecznej, a ponadto z zakresu rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnienia osób niepełnosprawnych w postaci warsztatów terapii zajęciowej i zakładów aktywności zawodowej [Natęcz 2008].

Wielość poglądów co do samej ekonomii społecznej oraz zróżnicowanie instytucjonalnych form, które łączy się w Europie z przedsiębiorczością społeczną, nie stoi na przeszkodzie udzielaniu zbliżonych odpowiedzi na postawione pytanie – co powinno charakteryzować przedsiębiorczość czy przedsiębiorców, aby można było w ich przypadku mówić o ekonomii społecznej?

Za podstawowe cechy podmiotów ekonomii społecznej na ogół – przede wszystkim w modelu kontynentalnym – uznaje się to, że:

- ich głównym celem nie jest uzyskanie zysków z zainwestowanego kapitału (co nie oznacza jednak, naturalnej dla przedsiębiorcy, konieczności uzyskania dodat-

niego wyniku finansowego), lecz zaspokajanie potrzeb tych, którzy je tworzą, jak również potrzeb o charakterze ogólnospołecznym,

- powinny one elastycznie i innowacyjnie reagować na potrzeby, które mają zaspokajać,
- opierają się one na dobrowolności uczestnictwa, którego podstawą jest członkostwo, a tylko w szczególnych przypadkach zatrudnienie,
- podstawową zasadą zarządzania jest demokratyczna formuła „jeden członek – jeden głos”, przy uwzględnianiu także udziału interesariuszy.

W innym ujęciu, też w ramach modelu kontynentalnego, za cechy podmiotów ekonomii społecznej uznaje się:

- pierwszeństwo celów indywidualnych i społecznych przed zyskiem,
- obronę i realizację wartości solidarności i odpowiedzialności,
- połączenie potrzeb członków lub interesariuszy i potrzeb ogólnych,
- przeznaczanie wypracowanego zysku na realizację celów stabilnego rozwoju, realizację usług dla członków lub usług ogólnych,
- otwarte i dobrowolne członkostwo,
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz publicznych,
- lokalne zakorzenienie,
- demokratyczną kontrolę [Hausner 2008, s. 218 i nast].

Podmioty ekonomii społecznej należy, w rezultacie, wyodrębniać od innych kategorii przedsiębiorców – nie zaliczając do nich podmiotów, które w ogóle nie mają cech przedsiębiorców – mniej na zasadzie instytucjonalnej, a bardziej na zasadzie funkcjonalnej, tj. pod kątem spełniania kryteriów uznanych za właściwe dla tych podmiotów. Ustawodawca może jednak wprowadzić w danym państwie określoną odrębną formę organizacyjno-prawną podmiotu ekonomii społecznej; formę taką stanowi w Polsce, w ślad za Włochami, spółdzielnia socjalna, a np. w Wielkiej Brytanii spółka pożytku publicznego (*Community Interest Company*).

W świetle obowiązujących przepisów prawa polskiego, do sektora ekonomii społecznej należy zaliczyć następujące formy instytucjonalne:

- podstawowe typy organizacji pozarządowych, a mianowicie stowarzyszenia i fundacje, o ile prowadzą działalność gospodarczą odpowiadającą wskazanym kryteriom (nie każda bowiem działalność gospodarcza organizacji pozarządowej jest w świetle standardów modelu kontynentalnego przedsiębiorczością społeczną) lub odpłatną statutową działalność pożytku publicznego w rozumieniu ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. z 2010 r., Nr 234, poz. 1536),
- spółdzielnie,
- spółdzielnie socjalne,
- inne formy „starej ekonomii społecznej”,
- inne inicjatywy gospodarcze i organizacje lokalne [Izdebski, Małek 2008, s. 78 i nast.].

2. Stowarzyszenia i fundacje jako podmioty ekonomii społecznej ____

Stowarzyszenia (mowa o stowarzyszeniach posiadających osobowość prawną, dawniej nazywanych zarejestrowanymi, w przeciwieństwie do stowarzyszeń zwykłych) i fundacje – dwie podstawowe formy samoorganizacji społeczeństwa obywatelskiego, wymienione w art. 12 Konstytucji RP – mogą prowadzić bezpośrednią działalność w zakresie ekonomii społecznej jedynie w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej (jeżeli spełnia ona wymogi stawiane przedsiębiorczości społecznej) lub w ramach odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

W rezultacie, stowarzyszenie i fundacja stanowią również formę prowadzenia działalności gospodarczej – obok, koniecznej dla ich tożsamości prawnej, a zatem podstawowej, tzw. działalności statutowej, tj. określonej w statucie działalności i z istoty swojej niezarobkowej. Dochód (zysk) wypracowany w trakcie działalności gospodarczej ma być jedynie środkiem do realizacji celów statutowych; odpłatna działalność pożytku publicznego zasadniczo nie powinna przynosić dochodu, bowiem odpłatność świadczeń w jej ramach powinna być kalkulowana do poziomu kosztów (art. 9 ust. 1 pkt 1 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie). Podjęcie działalności gospodarczej przez stowarzyszenie albo fundację wymaga uprzedniego wpisu tego podmiotu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, a w związku z tym wpisem stowarzyszenie albo fundacja uzyskuje zdolność upadłościową, tzn. podlega przepisom ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. z 2009 r., Nr 175, poz. 1361 z późn. zm.) i może wobec tego być ogłoszona, w ich przypadku, upadłość.

Instytucje fundacji i stowarzyszenia, choć pełnią zbliżoną funkcję społeczną, istotnie różnią się od siebie pod względem prawnym, a w związku z tym również co do mechanizmów zarządzania. Stowarzyszenie jest korporacją, tj. dobrowolnym zrzeszeniem osób chcących realizować określone wspólne zadania (które mogą mieć wymiar społeczny, lecz mogą także ograniczać się do zbiorowego zaspokajania partykularnych interesów członków stowarzyszenia) – o celach niezarobkowych. Czynnikiem podstawowym dla stowarzyszenia są zatem członkowie i stosunek członkostwa. Stowarzyszenie jest podmiotem z istoty swojej demokratycznym, w którym najwyższym organem jest ogólne zebranie członków (w większych stowarzyszeniach zebranie demokratycznie wybranych delegatów) i obowiązuje zasada „jeden członek – jeden głos”.

Natomiast fundacja nie jest korporacją i nie ma członków. Jej podstawą, substratem, jest majątek przeznaczony przez fundatora (fundatorów) na określony cel, który musi być „społecznie lub gospodarczo użyteczny”, przy czym „użyteczność gospodarcza” nie może oznaczać zaspokajania interesu gospodarczego ani żadnego innego interesu o charakterze partykularnym [por. np. Izdebski 2004]. W zakresie ustroju fundacji, ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz.U. z 1991 r., Nr 46, poz. 203 z późn. zm.) w całości odsyła do statutu, wymagając jedynie, by przewidywał on istnienie zarządu; jeżeli fundacja chce mieć status organizacji pożytku publicznego, musi ona mieć także niezależny od zarządu organ wewnętrznej kontroli lub nadzoru, ustawowo

wymagany dla każdego stowarzyszenia (ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach, Dz.U. z 2001 r., Nr 79, poz. 855 z późn. zm.). W konsekwencji jest możliwe, aby statut fundacji przewidywał funkcjonowanie innych organów, w tym organu lub organów uwzględniających udział interesariuszy.

Przez wiele lat po 1990 r., sąd rejestrowy fundacji, lecz także Sąd Najwyższy, zakładał niedopuszczalność prowadzenia przez fundację działalności gospodarczej i działalności statutowej w jakikolwiek sposób pokrywających się pod względem ich przedmiotu – nie mając do tego bezpośredniego umocowania ustawowego i czyniąc to wbrew przyjmowanej na ogół w innych krajach zasadzie pozostawiania działalności gospodarczej w ścisłym związku z działalnością statutową. Od postanowienia Sądu Najwyższego z dnia 30 listopada 2000 r. (I CKN 886/98 – OSNC 2001 nr 6, poz. 91) przyjmuje się jednak, że przedmiot działalności gospodarczej może pokrywać się (choć nie musi) z przedmiotem działalności statutowej, co oznacza przyjęcie zasady właściwej także stowarzyszeniom, które z mocy prawa mogą podejmować działalność gospodarczą w dowolnej sferze (chyba że należy ona do sfery działalności regulowanej i konieczne jest uzyskanie odpowiednich uprawnień).

W praktyce oznacza to przyzwoleń na realizację celów statutowych poprzez dowolnie wybraną działalność gospodarczą – co rozszerza możliwości podwójnego wykorzystywania działalności gospodarczej dla realizacji celów ekonomii społecznej: z jednej strony, jeżeli celem statutowym jest wspieranie rozwoju ekonomii społecznej, zwiększa się szansę uzyskania dochodu na realizację tego celu, z drugiej strony – samą działalność gospodarczą można, skoro ma szerszy dopuszczalny zakres, łatwiej urządzić na zasadach właściwych ekonomii społecznej. Konieczne jest jednak podkreślenie, że podjęcie przez fundację – i każdą inną organizację pozarządową – działalności gospodarczej nie oznacza samo z siebie podjęcia działalności w sferze ekonomii społecznej; działalność gospodarcza musi bowiem spełniać wymogi przyjęte na kontynencie europejskim dla podmiotów ekonomii społecznej, inaczej będzie stanowiła zwykłą działalność komercyjną.

Działalność gospodarcza stowarzyszeń, w Polsce nie mająca ograniczeń ustawowych, może o tyle budzić wątpliwości, że stowarzyszenia definiuje się ustawowo jako dobrowolne, samorządne, trwałe zrzeszenia o celach niezarobkowych. W konsekwencji, w niektórych państwach, jak we Włoszech, w ogóle nie przewiduje się możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez stowarzyszenia (co tym bardziej spowodowało poszukiwanie innej prawnej formy działalności z zakresu ekonomii społecznej – formą tą stała się spółdzielnia socjalna), a w wielu innych – działalność ta jest na różne sposoby silnie ograniczona ustawowo.

3. Spółdzielnie jako podmioty ekonomii społecznej

Spółdzielczość stanowi najbardziej charakterystyczną z form „starej ekonomii społecznej”, nawiązującą do rozwiązań przyjętych dla spożywczej spółdzielni Sprawiedliwych Pionierów w angielskiej miejscowości Rochdale w 1844 r. (tzw. zasady

roczdelskie: dobrowolność, samorządność, wspólnotowość, demokratyczne kierownictwo, „otwarte drzwi” dla nowych członków, zmienny skład osobowy i zmienny fundusz udziałowy, niepodzielność funduszu zasobowego, równoczesna działalność społeczno-kulturalna). Rozwiązania te znalazły wyraz w siedmiu współczesnych zasadach spółdzielczości, przyjętych przez Zgromadzenie Ogólne Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchesterze w 1995 r.: demokratyczne i otwarte członkostwo, demokratyczna kontrola członkowska, ekonomiczne uczestnictwo członków, autonomia i niezależność, kształcenie, szkolenie i informacja, współpraca między spółdzielniami, troska o społeczność lokalną.

Powyższe zasady mogą odpowiadać kontynentalnemu rozumieniu ekonomii społecznej, lecz nie rozumieniu amerykańskiemu. Występuje już przy tym prawna formuła spółdzielni europejskiej, zrzeszającej członków z co najmniej dwóch państw członkowskich Unii Europejskiej – przewidziana w prawie wspólnotowym (rozporządzenie Rady nr 1435/2003/WE z dnia 22 lipca 2003 r. o statucie spółdzielni europejskiej) i w ustawie z dnia 22 lipca 2006 r. o spółdzielni europejskiej (Dz.U. Nr 149, poz. 1077).

Ustawowa polska definicja spółdzielni, sformułowana w art. 1 § 1 ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (Dz.U. z 2003 r., Nr 188, poz. 1848 z późn. zm.), stanowi, że spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą; spółdzielnia może również prowadzić na rzecz swoich członków działalność społeczną i oświatowo-kulturalną, co oznacza zalecenie, ale już nie polecenie, prowadzenia takiej działalności, odpowiadającej w pewnym zakresie statutowej działalności organizacji pozarządowych. Spółdzielnie prowadzą działalność na podstawie ustawy – Prawo spółdzielcze, innych ustaw oraz zarejestrowanego statutu, określającego zasadnicze kwestie związane z ustrojem i funkcjonowaniem danej spółdzielni. Spółdzielnia powinna działać na zasadach demokratycznych; jej najwyższym organem jest zebranie członków (w określonym zakresie zebranie delegatów), w którym każdemu członkowi przysługuje jeden głos (wyjątek od tej zasady może dotyczyć tylko spółdzielni osób prawnych). Konstrukcja prawna spółdzielni – podmiotu systemowo sytuowanego w pewnym stopniu pomiędzy stowarzyszeniem a spółką handlową – utrudnia uwzględnienie reprezentacji interesariuszy innych niż członkowie, choć całkowicie go nie wyklucza.

Majątek spółdzielni jest ustawowo określony jako prywatna własność jej członków. Członkowie spółdzielni obowiązani są do pokrycia jej strat, jednakże w wysokości nie większej niż wysokość zadeklarowanych udziałów. Członek spółdzielni nie odpowiada wobec wierzycieli spółdzielni za jej zobowiązania.

Spółdzielnia prowadzi działalność gospodarczą na zasadach rachunku ekonomicznego przy zapewnieniu korzyści członkom spółdzielni. Jak stwierdził Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 24 maja 1995 r. (I CRN 63/95 – Lex nr 50592), w ramach stosunków wewnętrznych (między spółdzielnią a członkami) spółdzielnia, prowadząc działalność gospodarczą na zasadach rachunku ekonomicznego, ma zapewniać korzyści swoim

członkom, każdemu zaś członkowi przysługuje podstawowe prawo korzystania ze świadczeń spółdzielni, i prawo to, jak każde prawo podmiotowe, pozostaje pod ochroną.

Spółdzielnia – podstawowa forma instytucjonalna „starej ekonomii społecznej” – może obecnie służyć różnym celom, także (jak spółdzielnie mieszkaniowe) odległym od ekonomii społecznej. Najbliżej ekonomii społecznej może znajdować się jedna z kategorii spółdzielczości, mianowicie spółdzielnia pracy, albowiem to ona może realizować społecznie doniosły cel rozwiązywania problemów osób z trudnościami na rynku pracy, walki z biedą i wykluczeniem społecznym poprzez organizowanie się osób dotkniętych tym problemem. Przepisy art. 181 Prawa spółdzielczego stanowią, iż przedmiotem gospodarczej działalności spółdzielni pracy jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków. Cecha ta odróżnia ją od innych typów i rodzajów spółdzielni. Osobista praca członków spółdzielni jest niezbędna dla realizacji celu gospodarczego każdej spółdzielni pracy i z tych względów członkowie spółdzielni powinni być w niej zatrudniani w pierwszej kolejności. Nie oznacza to jednak zakazu zatrudniania osób, które nie są członkami spółdzielni. Uzasadnieniem w takim wypadku może być rodzaj prowadzonej działalności lub kwalifikacje zawodowe niezbędne do wykonywania pracy na określonych stanowiskach. Zatrudnienie członka spółdzielni pracy następuje zasadniczo na podstawie spółdzielczej umowy o pracę o cechach szczególnych, określonych w Prawie spółdzielczym.

Uwzględniając realizację społecznie doniosłych celów przez pewne rodzaje spółdzielni pracy, ustawodawca stworzył normatywne podstawy do ich realizacji, określając dla nich szczególnie rodzaj aktywności. I tak, np. dla spółdzielni inwalidów i niewidomych obok pracy osobistej członków równie istotne znaczenie posiada ich rehabilitacja zawodowa i społeczna, która musi być realizowana w procesie działalności spółdzielni (art. 181a § 1 Prawa spółdzielczego). Natomiast dla spółdzielni rękodzieła ludowego i artystycznego – obok pracy zawodowej – równie doniosłe znaczenie posiada tworzenie nowych i kultywowanie tradycyjnych wartości kultury materialnej, organizacja i rozwój rękodzieła ludowego i artystycznego, sztuki i przemysłu artystycznego (art. 181a § 2).

4. Spółdzielnie socjalne

Spółdzielnia socjalna – instytucja wypracowana w ramach „nowej ekonomii społecznej” – funkcjonuje jako forma prawna odrębna od spółdzielni pracy od 2006 r., tj. od wejścia w życie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. Nr 94, poz. 651 z późn. zm.). W ogóle jednak instytucję spółdzielni socjalnej – tyle że jako szczególną formułę spółdzielni pracy – wprowadziła ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. Nr 99, poz. 1001), która dodała do ustawy – Prawo spółdzielcze przepisy art. 203a-203d, dotyczące właśnie spółdzielni socjalnych. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. zastąpiła te przepisy Prawa spółdzielczego, nie zmieniając zbyt istotnie *meritum* ich

brzmienia, treść tę jednak znacznie rozbudowując – tworząc stosunkowo obszerną odrębną materialno-prawną konstrukcję spółdzielni socjalnej.

Przyjęcie nowej ustawy wynikało z przekonania – popartego doświadczeniami niektórych krajów oraz dokumentami wspólnotowymi mającymi służyć realizacji założeń Strategii Lizbońskiej oraz programu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu – że spółdzielnie socjalne stworzą szansę na skuteczne rozwiązywanie problemów osób, które mają największe trudności z funkcjonowaniem w życiu społecznym i zawodowym (w tym głównie na rynku pracy) i zapewnią warunki do powstawania nowych podmiotów społeczno-gospodarczych będących alternatywnymi miejscami pracy dla osób wymagających integracji społecznej.

Przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej, zgodnie z ustawą, jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków, przy równoczesnym działaniu na rzecz zawodowej i społecznej reintegracji jej członków, traktowanym jako działalność statutowa spółdzielni, a nie działalność gospodarcza. Przez reintegrację społeczną rozumie się działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu, a przez reintegrację zawodową – działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy. W ten sposób połączono ze sobą prowadzenie działalności gospodarczej (przedsiębiorstwo) i realizowanie celu społecznego, niegospodarczego (reintegracja zawodowa i społeczna), przy czym ten ostatni może być realizowany jako statutowa działalność odpłatna w rozumieniu przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (co zresztą jest o tyle mało zrozumiałe, że literalnie oznaczałoby, iż zainteresowani członkowie mieliby płacić spółdzielni za reintegrację po poniesionych przez nią kosztach).

Zgodnie z pierwotnym brzmieniem ustawy, spółdzielnie mogły być tworzone jedynie przez następujące grupy osób:

- osoby bezrobotne, w rozumieniu przepisów o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy,
- osoby, o których mowa w art. 1 ust. 2 pkt 1-4, 6 i 7 ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, tj:
 - bezdomnych realizujących indywidualny program wychodzenia z bezdomności,
 - uzależnionych od alkoholu, po zakończeniu programu psychoterapii w zakładzie leczenia odwykowego,
 - uzależnionych od narkotyków lub innych środków odurzających, po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej,
 - chorych psychicznie, w rozumieniu przepisów o ochronie zdrowia psychicznego,
 - zwalnianych z zakładów karnych, mających trudności w integracji ze środowiskiem,
 - uchodźców realizujących indywidualny program integracji,

- niepełnosprawnych, w rozumieniu ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych.

Spółdzielnia socjalna miała liczyć nie mniej niż 5 i nie więcej niż 50 członków. Przewidziano możliwość zatrudnienia także osób spoza wyżej wskazanych grup społecznie defaworyzowanych – przy pracach wymagających szczególnych kwalifikacji, których nie posiadają członkowie spółdzielni – przy zachowaniu relacji 1:5 (specjalista na pięciu członków spółdzielni), możliwość wykonywania pracy przez osoby skazane (bez prawa do członkostwa) oraz uprawnienie spółdzielni socjalnych do angażowania wolontariuszy (przy generalnym rozstrzygnięciu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, zgodnie z którym ze świadczeń wolontariuszy nie wolno korzystać przy prowadzeniu działalności gospodarczej).

Bardzo ograniczona możliwość zatrudniania osób nienależących do grup defaworyzowanych stanowiła bardzo poważne ograniczenie zdolności spółdzielni socjalnych do samozarządzania, bowiem niewielkie było prawdopodobieństwo, że defaworyzowani członkowie spółdzielni byłiby w stanie należycie wykonywać obowiązki zarządcze w organach spółdzielni (walne zgromadzenie, rada – w spółdzielniach liczących więcej niż 15 członków, zarząd) – przy, nawet jeżeli będą mieć na to środki, ograniczonym wsparciu fachowych pracowników.

Zasadniczą różnicą w stosunku do regulacji odnoszących się do tradycyjnej spółdzielczości stało się – zgodne z nowymi ideami ekonomii społecznej – wyłączenie podziału zysku między członków spółdzielni socjalnej. Całość nadwyżki bilansowej z działalności gospodarczej ma być przeznaczana na fundusz zasobowy – nie mniej niż 40% – oraz na cele związane z reintegracją społeczno-zawodową jej członków i cele związane z działalnością oświatowo-kulturalną (również nie mniej niż 40%). Nowa ustawa przyznała spółdzielniom socjalnym prawo wykonywania zadań na rzecz administracji publicznej na zasadach określonych w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, a zatem przyrównała je pod tym względem do organizacji pozarządowych – mimo utrzymywania ich statusu (szczególnego oczywiście) przedsiębiorstwa. Na uwagę zasługują też odrębności w regulacjach dotyczących likwidacji spółdzielni socjalnej. Likwidacja następuje także w wypadku naruszenia zasad ustawy, zasad zarządzania spółdzielnią i wykorzystywania nadwyżki bilansowej. Przy likwidacji spółdzielni socjalnej środki uzyskane ze sprzedaży jej majątku są dzielone w relacji: 20% członkowie oraz 80% Fundusz Pracy.

W toku trzech lat funkcjonowania ustawy trudno było nie dostrzec jej niedostatków, znajdujących wyraz także w małej liczbie zarejestrowanych spółdzielni socjalnych i w jeszcze mniejszej liczbie spółdzielni realnie działających. Nastąpiła zatem gruntowna nowelizacja ustawy, dokonana w dniu 7 maja 2009 r. (Dz.U. Nr 91, poz. 742). W jej ramach zasadniczo zmieniono wymagania stawiane członkom założycielom i członkom spółdzielni socjalnej. Obecnie, spółdzielnię socjalną mogą założyć także inne osoby fizyczne, niż należące do osób społecznie defaworyzowanych (nie może ich być więcej niż połowa założycieli), a także organizacje pozarządowe, jednostki samorządu terytorialnego i kościelne osoby prawne. Jeżeli założycielami spółdzielni

są osoby prawne, wystarczy dwóch założycieli. Założyciele ci mają obowiązek zatrudnienia w spółdzielni co najmniej pięciu osób z grup defaworyzowanych, a osoby te mają prawo do uzyskania członkostwa spółdzielni po 12 miesiącach nieprzerwanego zatrudnienia w spółdzielni. Członkami spółdzielni – pod warunkiem nieprzekroczenia granicy połowy członków – mogą też zostać osoby fizyczne spoza grup defaworyzowanych, jeżeli ich praca na rzecz spółdzielni wymaga szczególnych kwalifikacji, których nie posiadają pozostali członkowie spółdzielni. Członkami spółdzielni mogą zostać także organizacje pozarządowe, kościelne osoby prawne i jednostki samorządu terytorialnego. Limit zatrudnienia osób nienależących do grup defaworyzowanych został o tyle podniesiony, że łączna liczba osób defaworyzowanych nie może być niższa niż 50% ogółu członków i osób zatrudnionych w spółdzielni. Godne uwagi, z punktu widzenia zmiany samej konstrukcji spółdzielni socjalnej, jest wprowadzenie zasady, że jeżeli spółdzielnia nie korzystała ze środków Funduszu Pracy, to środki pozostałe po jej likwidacji dzieli się w całości między jej członków.

Dokonana omawianą nowelizacją zmiana konstrukcji spółdzielni socjalnej zwiększa nie tylko ekonomiczne szanse tworzenia i funkcjonowania tych podmiotów, ale także szanse takiego zarządzania spółdzielniami socjalnymi, które będzie odpowiadało standardom zarządzania przedsiębiorstwami. Można zatem również mówić o przesunięciu akcentów z typowych dla modelu kontynentalnego w kierunku tego, co uważa się za gospodarczą działalność *not-for-private-profit*, traktowaną jako fundament przedsiębiorczości społecznej w rozumieniu anglosaskim; ważne jest zarazem utrzymanie zakazu podziału nadwyżki bilansowej między członków spółdzielni.

5. Pozostałe formy „starej ekonomii społecznej”

Pozostałe formy „starej ekonomii społecznej” to, dostosowane do nowych warunków, specyficzne, „sektorowe” formuły tradycyjnej spółdzielczości – w postaci rolniczych spółdzielni produkcyjnych i szczególnych spółdzielczych instytucji finansowych (banki spółdzielcze¹²³, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe¹²⁴), a także towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych¹²⁵ czy kółka rolnicze¹²⁶.

Podmioty te, których podstawowe rozwiązania ustrojowe mają, choć w różnych proporcjach, charakter dualistyczny: gospodarczo-społeczny (poza kółkami rolniczymi mają one status przedsiębiorców), mogą w rozmaity sposób wspomagać rozwój ekonomii społecznej, a ich potencjalna rola w tej dziedzinie jest trudna do przecenienia.

¹²³ Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (Dz.U. Nr 119, poz. 1252 z późn. zm.).

¹²⁴ Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz.U. z 1996 r., Nr 1, poz. 2 z późn. zm.).

¹²⁵ Rozdział 4 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. z 2010 r., Nr 11, poz. 66 z późn. zm.).

¹²⁶ Rozdział 3 ustawy z dnia 8 października 1982 r. o społeczno-zawodowych organizacjach rolników (Dz.U. Nr 32, poz. 217 z późn. zm.).

Zważywszy na fakt, że podmioty te, będące przedsiębiorcami, w praktyce koncentrują się na działalności gospodarczej – i są zarządzane na zasadach właściwych przedsiębiorcom – trudno je zatem obecnie uznać za formy instytucjonalne prowadzenia działalności z zakresu ekonomii społecznej.

6. Inne inicjatywy gospodarcze i organizacje lokalne

Działalność z zakresu ekonomii społecznej może być prowadzona także w innych prawnie dostępnych formach instytucjonalnych. Są to formy bardzo różne: od spółek cywilnych, tj. wspólnego prowadzenia działalności gospodarczej przez formalnie indywidualnych przedsiębiorców, do spółek kapitałowych (przy czym, zgodnie z przepisami Kodeksu spółek handlowych, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne, choć są wpisane do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, mogą w ogóle być powołane do prowadzenia działalności innej niż gospodarcza), od zrzeszeń przedsiębiorców: cechów rzemieślniczych¹²⁷, izb gospodarczych¹²⁸ czy grup producentów rolnych¹²⁹ do zrzeszeń właścicieli nieruchomości (wspólnoty gruntowe, spółki wodne, wspólnoty mieszkaniowe), od podmiotów formalnych do nieformalnych sieci współpracy ekonomicznej i społecznych mechanizmów finansowania przedsięwzięć gospodarczych. Prawnemu zróżnicowaniu tych podmiotów odpowiada zróżnicowanie mechanizmów zarządzania ich działalnością.

Konieczne jest dodanie, że nie można z góry stwierdzić, czy dany podmiot istotnie prowadzi działalność w sferze ekonomii społecznej i czy odpowiada on wskazanym cechom podmiotu ekonomii społecznej. Oceny takiej można dokonywać tylko na gruncie faktycznym, w odniesieniu do poszczególnych, konkretnych podmiotów – konfrontując prowadzoną przez nie działalność ze wskazanymi kryteriami przyjętymi dla podmiotów ekonomii społecznej.

7. Uwagi końcowe – projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwie społecznym

Obowiązujące ustawodawstwo zawiera stosunkowo dużo przepisów, które dotyczą materii instytucjonalnej, materialno-prawnej i funkcjonalnej podmiotów, które można zaliczyć do sfery ekonomii społecznej, bowiem, będąc przedsiębiorcami, realizują one ważne cele społeczne.

Przepisy te nie składają się jednak w sposób wystarczający na system prawnych instrumentów ekonomii społecznej. Ustawa o spółdzielniach socjalnych – niedostosowana w pełni do otoczenia prawnego w postaci, w szczególności, Prawa

¹²⁷ Rozdział 3 ustawy z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle (Dz.U. z 2002 r., Nr 112, poz. 979 z późn. zm.).

¹²⁸ Ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych (Dz.U. Nr 35, poz. 195 z późn. zm.).

¹²⁹ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (Dz.U. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.).

spółdzielczego, przepisów o swobodzie działalności gospodarczej oraz przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie – w pierwotnym brzmieniu nie przyczyniła się do uporządkowania unormowania omawianych instrumentów, a jej stosunkowo niewielka atrakcyjność, co wynika z dotychczasowej praktyki, wskazuje na pewną peryferyjność tej ustawy w stosunku do potrzeb odczuwanych w dziedzinie prawnej regulacji sfery ekonomii społecznej. Praktyka pokaże, na ile nowelizacja ustawy z dnia 7 maja 2009 r. zmieni tę peryferyjność. Można jednocześnie sądzić, że spółdzielnia socjalna pozostanie jedną z wielu, a nie podstawową kategorią podmiotu ekonomii społecznej.

W tej sytuacji celowe może okazać się usystematyzowanie prawnych instrumentów ekonomii społecznej w ramach przygotowywania, a w perspektywie wprowadzania w życie ustawy o przedsiębiorstwie społecznym, zaproponowanej w 2008 r. przez Hausnera i Izdebskiego, nad którą od 2009 r. pracuje powołany w tym celu zespół rządowy.

Zasadniczo ustawa nie ma wprowadzać nowych rozwiązań instytucjonalnych, lecz, podobnie do statusu organizacji pożytku publicznego w odniesieniu do „trzeciego sektora”, powinna ona umożliwić podmiotom lub jednostkom organizacyjnym prowadzącym działalność, którą można zaliczyć do sfery ekonomii społecznej, uzyskanie szczególnego statusu przedsiębiorstwa społecznego. Ze statusem tym byłyby związane wymogi, odpowiadające wyższym standardom przedsiębiorczości społecznej, w tym standardom demokratycznego zarządzania, uwzględniającego możliwość udziału interesariuszy w zarządzaniu – a to umożliwiłoby przyznanie im specjalnych uprawnień z dziedziny instrumentów funkcjonalnych.

W myśl aktualnie (styczeń 2011 r.) wypracowanej wersji projektu ustawy, noszącej tytuł „o przedsiębiorczości społecznej i o przedsiębiorstwie społecznym”, ustawa ma zatem regulować:

- status prawny przedsiębiorstwa społecznego jako jednej z form przedsiębiorczości społecznej,
- zasady i tryb tworzenia przedsiębiorstwa społecznego,
- szczególne obowiązki przedsiębiorstwa społecznego,
- wykonywanie kontroli działalności przedsiębiorstwa społecznego,
- szczególne uprawnienia, jakie posiadają przedsiębiorstwa społeczne,
- zasady likwidacji przedsiębiorstwa społecznego.

Przedsiębiorstwo społeczne jest definiowane jako: spełniający warunki przewidziane dla małych i średnich przedsiębiorstw, zespół osób oraz środków majątkowych stanowiących przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 55 Kodeksu Cywilnego, spełniający warunki określone w ustawie, utworzony przez podmiot spełniający warunki określone w ustawie – który to zespół, na wniosek tego podmiotu, uzyskał status przedsiębiorstwa społecznego na zasadach i w trybie określonych w ustawie. Założycielem przedsiębiorstwa społecznego mógłby być wyłącznie przedsiębiorca (tj. także stowarzyszenie albo fundacja, pod warunkiem wpisania do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego), z wyłączeniem przedsiębiorców będących państwowymi albo samorządowymi osobami prawnymi i przedsiębiorców prowadzących

wyłącznie działalność zawodową w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej. Podmiot, który utworzył przedsiębiorstwo społeczne, nie mógłby wykonywać w stosunku do przedsiębiorstwa innych uprawnień niż określone w ustawie oraz w akcie o utworzeniu tego przedsiębiorstwa, przy czym uprawnienia te nie mogłyby obejmować bezpośrednio lub pośrednio bieżącego zarządzania (prowadzenia spraw przedsiębiorstwa). Tym samym, zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym dokonywałoby się zasadniczo tylko w jego ramach organizacyjnych.

Projekt, przyjmując zasady stosowane w europejskim modelu ekonomii społecznej, zakłada ograniczenie celu i zakresu działania przedsiębiorstwa społecznego. Mianowicie, mogłoby ono być utworzone wyłącznie w celu prowadzenia działalności gospodarczej:

- mającej na celu zawodową reintegrację określonych w ustawie kategorii osób defaworyzowanych, w szczególności bezrobotnych i niepełnosprawnych, przy czym osoby te powinny stanowić nie mniej niż 50% pracowników przedsiębiorstwa, lub, jeżeli są zaliczone do umiarkowanego lub znacznego stopnia niepełnosprawności, nie mniej niż 30% pracowników tegoż przedsiębiorstwa,
- w zakresie usług, o których mowa w art. 2 ust. 2 lit. j Dyrektywy 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotyczącej usług na rynku wewnętrznym, co dotyczy w szczególności usług pomocy społecznej, w tym dla osób w podeszłym wieku, osób niepełnosprawnych i osób z zaburzeniami psychicznymi, usług opieki nad dziećmi, usług edukacyjnych w zakresie opieki przedszkolnej oraz usług w zakresie budownictwa socjalnego,
- w zakresie innych specyficznych usług o szczególnym znaczeniu społecznym, określonych w ustawie.

Przedsiębiorstwo społeczne miałoby być wyodrębnioną pod względem organizacyjnym i rachunkowości jednostką organizacyjną podmiotu założycielskiego, stanowiącą jego oddział (w takim przypadku, jeden podmiot może utworzyć więcej niż jedno przedsiębiorstwo społeczne), albo jedynym przedsiębiorstwem podmiotu, który utworzył to przedsiębiorstwo (co oznaczałoby tożsamość podmiotu, np. spółki czy spółdzielni i przedsiębiorstwa).

W projekcie przewiduje się, że przedsiębiorstwo społeczne powinno mieć dwa organy:

- organ zarządzający, przy czym, w przypadku gdy przedsiębiorstwo miałoby status oddziału przedsiębiorcy, musiałby on dysponować odpowiednim zakresem pełnomocnictw,
- organ konsultacyjno-doradczy, w skład którego wchodziłoby, na zasadach określonych w akcie o utworzeniu przedsiębiorstwa społecznego, przedstawiciele pracowników, innych zatrudnionych osób i wolontariuszy udzielających świadczeń przedsiębiorstwu, jak również mogliby wchodzić przedstawiciele stałych odbiorców towarów lub usług przedsiębiorstwa (użytkowników, beneficjentów – interesariuszy), właściwych ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa społecznego jednostek samorządu lokalnego, a także organizacji pozarządowych, jeżeli cele

działalności przedsiębiorstwa społecznego pozostają w bezpośrednim związku z przedmiotem ich działalności statutowej; do zadań tego organu należałoby co najmniej zapoznawanie się nie rzadziej niż raz na kwartał z wynikami działalności ekonomicznej i społecznej przedsiębiorstwa społecznego oraz wyrażanie opinii w tym zakresie, opiniowanie zasad organizacji pracy ustalanych przez przedsiębiorcę dla przedsiębiorstwa społecznego oraz zmian proponowanych w tym zakresie, opiniowanie strategii działania przedsiębiorstwa społecznego, propozycji działań na rzecz reintegracji społeczno-zawodowej oraz na rzecz społeczności lokalnej, jak również wypowiadanie się w innych sprawach określonych w ustawie i akcie o utworzeniu.

Organ konsultacyjno-doradczy mógłby przy tym jednocześnie być, jeżeli tak przewidywałby akt o utworzeniu przedsiębiorstwa społecznego lub jeżeli wynikałoby to z charakteru tego przedsiębiorstwa (spółka, spółdzielnia), organem stanowiącym w sprawach ważnych dla przedsiębiorstwa. Jest oczywiste, że korzystanie przez taki organ z uprawnień stanowiących wzmocniałoby demokratyczny charakter zarządzania – w modelu europejskim jedną z nieodzownych cech przedsiębiorstwa społecznego.

Istotne z punktu widzenia konstrukcji przedsiębiorstwa społecznego jest zastrzeżenie w projekcie, że dochód przedsiębiorstwa społecznego, jeżeli nie będzie musiał być przeznaczony na pokrycie strat wynikających z działalności tego przedsiębiorstwa w latach ubiegłych, to w co najmniej 10% byłby przekazywany na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej w miejscu prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo społeczne, a w pozostałej części powinien zostać przeznaczony bezpośrednio na finansowanie realizacji celów przedsiębiorstwa społecznego, jego dalszy rozwój lub na zasilenie kapitałów (funduszy) przedsiębiorstwa społecznego.

Przedsiębiorstwo uzyskiwałoby status przedsiębiorstwa społecznego z chwilą wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego informacji o spełnieniu wymagań określonych w ustawie – na zasadach i w trybie określonych w ustawie z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym. Od tego momentu podlegałoby szczególnym obowiązkom i miałoby prawa, zwłaszcza w sferze podatków i zamówień publicznych, określone w ustawie, podlegając w tym zakresie nadzorowi samorządowej Izby Przedsiębiorstw Społecznych, w skład której z mocy prawa weszłyby wszystkie przedsiębiorstwa społeczne.

Projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwie społecznym stanowi zatem próbę wprowadzenia do polskiego porządku prawnego nie nowej instytucji, lecz, w ramach dotychczasowych form organizacyjnych, w tym spółdzielni socjalnych, odrębnego statusu przedsiębiorstwa społecznego jako podmiotu szczególnych praw i obowiązków, związanych ze specyfiką przedsiębiorczości społecznej. Jest to zarazem próba przeniesienia do sektora ekonomii społecznej idei, która znalazła wyraz we wprowadzeniu przez ustawę o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie w obrębie „trzeciego sektora” szczególnego statusu organizacji

pożytku publicznego, o który mogą występować organizacje pozarządowe działające na podstawie dotychczasowych przepisów kształtujących ich ustrój i organizację.

Literatura

- Hausner J. [2008], *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Izdebski H. [2004], *Fundacje i stowarzyszenia*, wyd. 12, Anna Piechowiak ECO, Krasnoblód.
- Izdebski H. [2010], *Doktryny polityczno-prawne. Fundamenty współczesnych państw*, LexisNexis, Warszawa.
- Izdebski H., Małek M. [2008], *Instrumenty prawne z zakresu ekonomii społecznej*, [w:] S. Mazur, A. Pacut (red.), *Ekonomia społeczna a publiczne służby zatrudnienia w Polsce – zasady, perspektywy i kierunki współpracy*. Poradnik, FISE, Warszawa-Kraków.
- Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Nałęcz S. (red.) [2008], *Gospodarka społeczna w Polsce. Wyniki badań 2005-2007*, ISP PAN, Warszawa.

STRATEGIA

Wprowadzenie

Omówienie specyfiki zarządzania podmiotami ekonomii społecznej wymaga wyjaśnienia podstawowego pojęcia, jakim jest organizacja. Podmioty ekonomii społecznej należą do grupy pomiotów, które nazywamy organizacjami, dlatego przedstawienie teoretycznego ujęcia organizacji pozwoli nam na wskazanie specyficznych cech tych podmiotów i wynikających z nich konsekwencji, związanych z wykorzystywaniem poszczególnych instrumentów zarządzania, a w szczególności strategii.

Słowo organizacja pochodzi od greckiego słowa *organizo*, które oznacza tworzenie uporządkowanych, harmonijnych całości. Organizacjami nazywamy wszelkiego rodzaju instytucje, wyodrębnione z otoczenia, wewnętrznie uporządkowane i powiązane między sobą zbiory elementów. Sposób ich powiązania i uporządkowania decyduje o strukturze organizacji, dzięki której dany układ elementów może funkcjonować jako całość. Organizacja tworzona jest i rozwija się dzięki ludziom i poprzez ludzi, realizujących w ten sposób założone cele, zadania i funkcje [Koźmiński, Piotrowski 2008, s. 45].

Na gruncie nauk o zarządzaniu organizacja jest rozpatrywana w trzech aspektach: atrybutowym, rzeczowym i czynnościowym [Zieleniewski 1981, s. 265]. W pierwszym znaczeniu pojęcie *organizacja* jest traktowane jako cecha (właściwość) charakterystyczna dla określonych rzeczy. W naszym przypadku oznacza współpracę elementów jakiejś całości dla osiągnięcia zamierzonych celów. Dlatego możemy mówić o dobrej lub złej organizacji pracy, efektywnej bądź mało efektywnej strukturze organizacyjnej.

W sensie rzeczowym oznacza pewien wycinek otaczającej nas rzeczywistości, w którym możemy zauważyć specyficzną cechę polegającą na umiejętności współdziałania poszczególnych elementów w osiąganiu przyjętych celów.

Natomiast w znaczeniu czynnościowym (organizowanie) – oznacza podejmowanie działań służących zbudowaniu odpowiedniej struktury organizacyjnej, określenie procesów, procedur i zasad funkcjonowania pewnej całości, którą nazywamy organizacją. Z sensem czynnościowym pojęcia organizacja związane są takie działania, jak: restrukturyzacja, reorganizacja, racjonalizacja.

Uwzględniając nasze dotychczasowe rozważania, wskażemy teraz czym są owe „wewnętrznie uporządkowane i powiązane między sobą zbiory elementów” tworzące

organizację. Analizując literaturę przedmiotu możemy stwierdzić, że najczęściej wymienianymi elementami organizacji są: cele, ludzie, struktura i technologia, niezależnie od wielkości, rodzaju prowadzonej działalności czy stopnia sformalizowania.

Cele, ludzie, struktura oraz technologia¹³⁰ uważane są za główne składniki każdej organizacji. Wszystkie one muszą być ze sobą powiązane i wzajemnie na siebie oddziaływać. Ludzie formułujący cele organizacji muszą jednocześnie im się podporządkować [Wright i in. 1992, s. 342]. Każda z organizacji jest ściśle powiązana z otoczeniem, które umożliwia jej funkcjonowanie i rozwój. Stanowi ono źródło zasobów (ludzi, środków finansowych, urządzeń, surowców), jak również źródło informacji o kierunkach, w jakich powinna podążać. Zmiany w otoczeniu są dla organizacji szansami bądź zagrożeniami, ułatwiającymi bądź utrudniającymi funkcjonowanie i rozwój.

Spróbujmy teraz przedstawić podmioty ekonomii społecznej przez pryzmat tych elementów, wskazując na różnice w stosunku do organizacji gospodarczych, w których z powodzeniem są wykorzystywane różne koncepcje i instrumenty zarządzania.

W Polsce organizacja społeczna jest utożsamiana, zwłaszcza w języku potocznym, z organizacjami niedochodowymi, realizującymi cele ogólnospołeczne i finansowanymi głównie z funduszy społecznych. Zamiennie używa się takiego określenia, jak „trzeci sektor”, co nie do końca jest uzasadnione.

Cechy organizacji społecznych (publicznych) to:

- instytucjonalna niezależność,
- nienastawienie na zysk,
- formalna struktura,
- oferta dóbr społecznych,
- finansowanie ze środków prywatnych, społecznych i publicznych [Bednarczyk 2001, s. 18-21].

Niektórzy autorzy zajmujący się ekonomią społeczną wykorzystują określenie „przedsiębiorstwo społeczne”, mając na myśli różne podmioty prowadzące działalność gospodarczą, które mają społeczny cel, nie są zorientowane na tworzenie i dystrybucję kapitału oraz mają demokratyczną, wymierną i opartą na wspólnym zarządzaniu strukturę [Hausner 2007, s. 9-15]. Wskazują również specyficzne cechy takiego przedsiębiorstwa, czyli:

- prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem,
- dobrowolne i otwarte członkostwo,
- demokratyczną kontrolę sprawowaną przez członków (z wyjątkiem fundacji),
- połączenie interesów członków, użytkowników i interesu ogólnego,
- rozwijanie i przyjmowanie wartości solidarności i odpowiedzialności,

¹³⁰ Pojęcie technologia jest tutaj rozumiane bardzo szeroko – tak, aby mogło się odnosić do każdego rodzaju organizacji. Oznacza wiedzę i umiejętności, które umożliwiają pełnienie różnych funkcji i ról, podejmowanie decyzji w procesie zarządzania organizacją.

- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz państwowych,
- podstawowe nadwyżki przeznaczane są na stały rozwój celów i usług dla członków lub wspólnych zadań [Ibidem, s. 11].

W obydwu przedstawionych powyżej przykładach, wskazujących na cechy organizacji społecznej (przedsiębiorstwa społecznego), eksponowane jest nienastawienie na zysk. W literaturze z zakresu zarządzania można się spotkać z różnym nazewnictwem organizacji niedziałających dla zysku. Są to takie pojęcia, jak: „organizacja *non-profit*” i „organizacja niedochodowa”. Następnie, jako nowość w literaturze marketingowej, pojawiło się pojęcie „organizacja niekomercyjna”, która to nazwa odpowiada anglojęzycznemu określeniu „*non-profit organization*” [Krzyżanowska 2000, s. 11].

Powyższe określenia mają pewne mankamenty. W pierwszym przypadku uniknięto tłumaczenia wyrażenia *non-profit*, w drugim wybrano niefortunny, choć pozornie najbliższy odpowiednik – „niedochodowa”.

Użyte w drugim wariantcie określenie „niedochodowa” jest niewłaściwe z dwóch powodów:

1. Sugeruje, iż organizacje będące przedmiotem naszego zainteresowania nie tworzą dochodu, co jest oczywiście niezgodne z prawdą.
2. Niesie ze sobą negatywne konotacje o nieefektywności prowadzonych działań.

Ponadto nasze rozumienie organizacji *non-profit* obejmuje najszerszy zakres tego pojęcia pojawiający się w literaturze, podczas gdy organizacja niedochodowa z reguły ma znaczenie węższe.

Charakter celów stanowi kryterium odróżniania przedsiębiorstw rynkowych od organizacji publicznych. Zasadniczo organizacje publiczne realizują cele społeczne. Cel działań organizacji *non-profit* jest wielowarstwowy, odpowiada bowiem niejednorodnej strukturze zbiorowości konsumentów. Podstawowy cel, zwany też statutowym, można określić jako społeczny, gdyż nie zakłada on uzyskiwania nadwyżki przychodów nad kosztami, lecz dążenie do zaspokajania ważnych społecznie potrzeb. W organizacjach tych dostrzega się jednak powstawanie zysku, co jest skutkiem przyjmowania przez nie funkcji gospodarczych, traktowanych jako jedno ze źródeł ich finansowania [Ibidem, s. 12].

Organizacje *non-profit* eksponują w swojej działalności troskę o zaspokojenie potrzeb, godność i swobodny rozwój człowieka. Formułowany przez nie cel działalności jest podporządkowany preferencjom i potrzebom użytkowników, dobroczyńców i społeczeństwa. Z założenia powinien także mobilizować społeczeństwo do udzielania pośrednio pomocy innym ludziom, a więc wspierania realizacji ich podstawowego celu.

W literaturze pojawia się również wątek wielosektorowej polityki społecznej (*welfare mix*, *welfare pluralism* [Golinowska 2000, s. 31]), podkreślający znaczenie potencjału podmiotów niepublicznych w realizacji zadań społecznych. W koncepcji tej wykorzystuje się zazwyczaj podział podmiotów, występujących w życiu społecznym i gospodarczym, na trzy sektory:

- pierwszy (publiczny),
- drugi (rynkowy),
- trzeci (społeczny).

Przedsiębiorstwo społeczne łączy trzeci sektor z sektorem prywatnym, stając się tym samym jedną z ważnych instytucjonalnych form powiązania społeczeństwa obywatelskiego z gospodarką rynkową. Przedsiębiorstwo społeczne jest jednocześnie istotnym segmentem ekonomii społecznej, która obejmuje różne formy organizacyjne i instytucje [Hausner 2007, s. 10].

Cele wyrażają zawsze określone potrzeby, a równocześnie są ich konkretyzacją, i stąd pojęcie celu jest używane zazwyczaj w dwóch znaczeniach:

- dla określenia dążeń najbardziej ogólnych, wynikających z samej istoty organizacji jako autonomicznego podmiotu,
- dla określenia środków (sposobów) realizacji celu ogólnego [Pierścionek 1996, s. 111].

W pierwszym znaczeniu używa się terminów wizja, misja, cel generalny lub nadrzędny, natomiast w drugim znaczeniu – cele-środki, cele-zadania lub cele podrzędne. Wizja strategiczna jest to spojrzenie w przyszłość, opierające się na wyobraźni, marzeniach, ambicjach oraz logicznych analizach wynikających z solidnych informacji [Penc 1994, s. 128]. Jest obrazem sytuacji organizacji w przyszłości, w jakiej pragnie się znaleźć. Sytuacja ta musi nosić znamiona realności. Misja oznacza zbiór najważniejszych wartości, pragnień i idei, wokół których budowana jest organizacja. Powinna definiować kierunki działalności oraz filozofię działania na rynku. Misja spełnia również funkcję informacyjną dla pracowników i otoczenia.

Ekonomia społeczna jest sektorem gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność a wypracowana przez nie nadwyżka ma służyć realizacji celu społecznego. Respektowany katalog wartości, zasad i sposobów postępowania, jakim te organizacje się kierują w dążeniu do zaspokajania potrzeb społecznych jest ich misją społeczną.

1. Powstanie i rozwój zarządzania strategicznego

Od kilkudziesięciu już lat strategia jest traktowana jako jeden z podstawowych instrumentów zarządzania, dzięki któremu można zapewnić organizacji rozwój w sprzyjającym otoczeniu lub przetrwanie w niekorzystnych warunkach. Popularność strategii spowodowała, że obok organizacji gospodarczych próby wykorzystania tego instrumentu podjęły organizacje o innym charakterze (np. jednostki samorządu terytorialnego, fundacje).

Nie istnieje jedna powszechnie akceptowana definicja strategii. Poszczególni autorzy, jak i praktycy zarządzania różnie posługują się owym terminem. Strategię można określić jako zasadniczy schemat obecnego i zaplanowanego rozwoju zasobów i in-

terakcji z otoczeniem, który przedstawia, jak organizacja chce osiągnąć swoje cele. W definicji tej akcentuje się następujące elementy:

- strategię w przedsiębiorstwie zmieniają się w zależności od warunków otoczenia; mogą one te warunki zmieniać lub im ulegać w ramach procesów adaptacyjnych,
- strategię ukazującą, w jaki sposób posiadane zasoby można wykorzystać do spełnienia zamiarów przedsiębiorcy,
- strategię nadającą ogólny kierunek rozwojowi przedsiębiorstwa,
- celem strategii jest tworzenie i rozwój długotrwałych możliwości sukcesu poprzez wykorzystanie przewagi konkurencyjnej [Kreikebaum 1997, s. 27].

Należy jednak pamiętać, że proces tworzenia wizji strategicznej przedsiębiorstwa ma stanowić wynik jego zamierzeń w odniesieniu do istniejącej w danej organizacji filozofii zarządzania, jak również koherentność z istniejącymi uwarunkowaniami zewnętrznymi.

Wskazanie tej czy innej definicji strategii nie rozwiązuje postawionego tu problemu. Wydaje się, że najlepszym sposobem pogodzenia różnych stanowisk wyznaczonych przez punkt widzenia, z którego jest definiowana strategia, może być model 5xP, autorstwa H. Mintzberga [Quinn i in. 1998, s. 13]. Uważa on, że strategii nie można zredukować do pojedynczej definicji, a w zależności od sytuacji przedsiębiorstwa może być rozumiana i rozpatrywana jako:

- **P** jak *plan* lub rodzaj świadomie zamierzonego działania; w tym ujęciu strategia posiada dwie specyficzne cechy:
 - opracowuje się ją przed działaniem, do którego się odnosi,
 - jest opracowana świadomie i celowo,
- **P** jak *pattern* (wzór, model) utożsamiany ze sformalizowanym, ustrukturalizowanym działaniem; w tym znaczeniu strategia to konsekwencja w działaniu, która może być zamierzona lub niezamierzona; plan i wzorzec mogą być od siebie niezależne, ponieważ konsekwencja w działaniu nie musi być wcale skutkiem uprzednich planów – jest ona wynikiem postępowania ludzi,
- **P** jak *ploy* (sterowanie), działanie zmierzające do realizacji konkretnego celu; może być planem, który odnosi się do konkretnej sytuacji organizacji, może również oznaczać specyficzny manewr (sposób działania), który ma zmylić przeciwnika czy konkurenta,
- **P** jak *position* (pozycja, miejsce), identyfikowane z szukaniem korzystnej pozycji czy miejsca w otoczeniu, które pozwala sprostać konkurencji; to miejsce w otoczeniu może być skutkiem przygotowywanego wcześniej planu, ale może być również rezultatem wytrwałości w działaniu,
- **P** jak *perspective*, czyli postrzeganie swojej pozycji w przyszłości, w mniej lub bardziej odległej perspektywie; w tym znaczeniu strategia dla organizacji jest tym, czym osobowość dla człowieka – sięga do wnętrza organizacji, do ludzi zjednoczonych wspólnym celem lub działaniem.

W ujęciu Mintzberga strategią może być każda ze wskazanych wyżej postaw. Zauważa on, że poszczególne ich rodzaje – strategie, nie mają prymatu nad pozostałymi, są wobec siebie komplementarne, choć mogą między sobą konkurować.

Zarządzanie strategiczne jest zarówno dziedziną wiedzy, koncepcją zarządzania, jak i działalnością praktyczną. Obejmuje ogólne zasady i metody oraz techniki szczegółowe. Złożoność potencjału przedsiębiorstwa powoduje, że w zarządzaniu strategicznym są stosowane bardzo zróżnicowane podejścia i metody badawcze [Stabryła 2002, s. 21].

W początkowym stadium rozwoju myślenia strategicznego były eksponowane aspekty formułowania strategii, co znalazło wyraz w rozwijaniu zasad i technik planowania strategicznego. Wraz z dalszym rozwojem otoczenia, jak i przedsiębiorstw, coraz większą uwagę zwracano na problem realizacji strategii. Obecnie planowanie i wdrażanie strategii traktuje się jako elementy tego samego procesu, procesu zarządzania strategicznego. Oznacza to, że różnie mogą być rozłożone akcenty w tym procesie: większy nacisk na planowanie lub na tworzenie warunków prawidłowej realizacji planu. Takie podejście do relacji pomiędzy planowaniem strategicznym a zarządzaniem strategicznym znajduje odzwierciedlenie w definicjach zarządzania strategicznego, proponowanych przez autorów zajmujących się tą problematyką.

Literatura przedmiotu pozwala na identyfikowanie różnych definicji tego pojęcia [Johnson, Scholes 1999, s. 17; David 2001, s. 5; Rue, Holland 1989, s. 3; Pearce, Robinson 1991, s. 3; Hill, Jones 1995; Thompson, Strickland 1993, s. 6; Krupski 1999, s. 96]. Naszą uwagę zwrócimy na te, które wydają się być najbardziej interesujące z punktu widzenia proponowanego tu ujęcia problemu badawczego, tzn. wykorzystania strategii w zarządzaniu podmiotami ekonomii społecznej.

L.L. Byars przyjmuje, że zarządzanie strategiczne polega na podejmowaniu decyzji w sprawach przyszłych kierunków działania oraz na implementacji tych decyzji. Zgodnie z powyższym, w zarządzaniu strategicznym można wyróżnić dwie fazy: planowania strategicznego oraz implementację strategii [Byars 1987, s. 8-9].

A. Stabryła zauważa, że sens zarządzania strategicznego należy rozumieć jako proces informacyjno-decyzyjny (wspomagany funkcjami planowania, organizowania motywacji i kontroli), którego celem jest rozstrzygnięcie o kluczowych problemach działalności przedsiębiorstwa, o jego przetrwaniu i rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem oddziaływań otoczenia i węzłowych czynników własnego potencjału wytwórczego [Stabryła 2002, s. 11].

R.W. Griffin definiuje zarządzanie strategiczne jako proces zarządzania nastawiony na formułowanie i wdrażanie strategii, który sprzyja wyższemu stopniowi zgodności organizacji z jej otoczeniem i osiągnięciu celów strategicznych [Griffin 1996, s. 233].

S. Certo i J. Peter model zarządzania strategicznego sprowadzają do następującej sekwencji etapów:

1. Analiza strategiczna (wewnętrzna i zewnętrzna).
2. Określenie kierunków działania przedsiębiorstwa (misji i zadań).
3. Sformułowanie strategii.
4. Wdrożenie strategii.
5. Kontrola strategiczna [Certo, Peter 1988, s. 20].

Z analizy tych zamieszczonym powyżej, ale również innych definicji zarządzania strategicznego, można wysnuć wniosek, że ta koncepcja zarządzania łączy w sobie dwa odrębne merytorycznie, ale operacyjnie współzależne procesy – planowania strategicznego oraz implementacji strategii [Jeżak 1990, s. 33].

2. Planowanie strategiczne – modele procesu formułowania strategii

Nasze rozważania w tej części tekstu będą się koncentrować wokół planowania strategicznego jako konsekwencji rozwoju funkcji planowania. Poniżej przedstawimy wybrane ujęcia i definicje planowania strategicznego.

R.L. Ackoff istotę planowania strategicznego ujmuje następująco, wskazując na cechy charakterystyczne:

- jest określone przez decyzje o trwałych i trudno odwracalnych skutkach,
- jest planowaniem długookresowym,
- obejmuje szeroki zakres funkcji przedsiębiorstwa (będących przedmiotem planowania),
- odnosi się zarówno do celów podstawowych, jak i do środków (sposobów) ich realizacji [Ackoff 1973, s. 23-24].

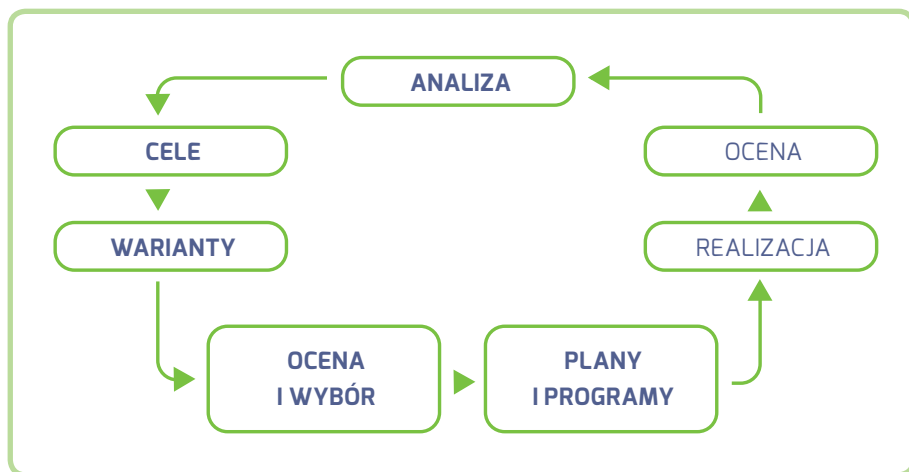
Najogólniej planowanie strategiczne można zdefiniować jako systematyczną metodę radzenia sobie ze zmianami zachodzącymi w otoczeniu, budowania konsensusu pomiędzy wyzwaniami otoczenia i możliwościami organizacji dla zapewnienia jej zrównoważonego funkcjonowania.

Planowanie strategiczne to, jak zauważyliśmy wcześniej, nie tylko rezultat prac badawczych analityków zajmujących się formułowaniem strategii, to również pewna sekwencja działań, która składa się na proces budowy tego planu. Obejmuje ona uporządkowany zbiór czynności: od identyfikacji i oceny potencjalnych szans i zagrożeń otoczenia oraz ustalenia silnych i słabych stron organizacji, poprzez analizę możliwych opcji strategicznych, ich ocenę i wybór strategii, do jej uszczegółowienia w postaci planów taktycznych i operacyjnych.

W literaturze przedmiotu prezentowane są zróżnicowane metodyczne koncepcje i aspekty realizacji procesu planowania strategicznego. Rozpocniemy od prezentacji ujęcia nawiązującego do wspomnianego wcześniej mechanistycznego podejścia

w zarządzaniu strategicznym. Na rysunku 7 przedstawiono proces planowania strategicznego.

Rysunek 7. Proces planowania strategicznego

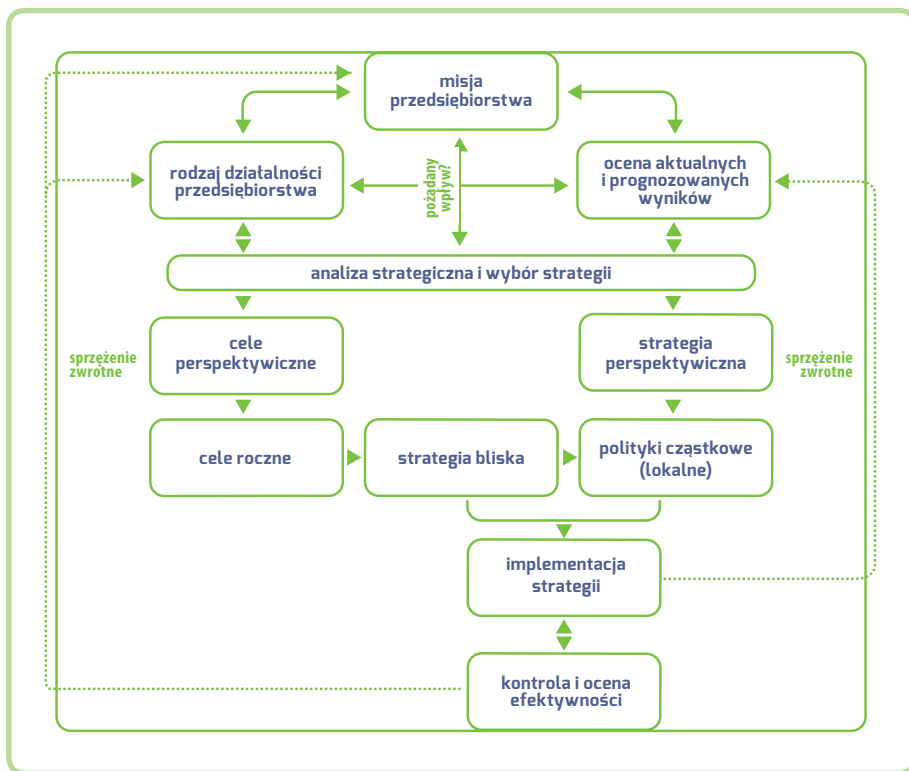


* Pogrubioną czcionką zaznaczono etapy procesu planowania strategicznego.

Źródło: [Dziurbejko 2006, s. 84].

Coraz większa złożoność otoczenia, w którym przychodzi funkcjonować organizacjom, spowodowała również konieczność uelastycznienia procesu planowania strategicznego uwzględniającego założenia podejścia organicznego. Na rysunku 8 przedstawiono jedno z ujęć tego procesu. W modelu tym trudno jest wskazać konkretne i jasno zaznaczone następujące po sobie etapy główne. Składa się on z poszczególnych działań, które prowadzą do momentu implementacji strategii. Jego cechą charakterystyczną jest podział wykonywanych działań na oddziaływania główne i uboczne. Implementacja strategii, po której następuje ocena i kontrola przyjętej strategii zarządzania, i ewentualne rozpoznanie zakłóceń są dopełnieniem procesu zarządzania strategicznego.

Rysunek 8. Model planowania strategicznego



Źródło: [Stabryła 2002, s. 15]

Na podstawie tych wybranych modelowych ujęć planowania strategicznego możemy stwierdzić, że proces planowania strategicznego składa się z dwóch podstawowych faz: analizy strategicznej i projektowania strategii. Działania podejmowane w obrębie tych faz (etapów) mogą mieć charakter sekwencyjny (kolejnych kroków) lub realizacji zadań, które nawzajem się przenikają.

Analiza strategiczna rozpoczyna proces budowy strategii. Celem analizy strategicznej jest zgromadzenie wszystkich niezbędnych informacji, które zapewnią nie tylko charakterystykę otoczenia i potencjału organizacji, ocenę jej pozycji strategicznej, ale również będą podstawą sformułowania prognoz rozwoju sytuacji¹³¹.

Drugą fazą składającą się na planowanie strategiczne jest projektowanie strategii. Najczęściej wymienia się tutaj takie działania, jak: generowanie opcji strategicznych, ocena i wybór wariantu optymalnego i opracowanie programów szczegółowych, będących rozwiniętymi wersjami strategii organizacji.

¹³¹ Szczegółowa charakterystyka analizy strategicznej jest przedstawiona w następnej części tego tekstu.

3. Wybrane metody analizy strategicznej jako narzędzia projektowania strategii

Analiza strategiczna jest rozumiana jako zbiór metod i etapów postępowania oraz sposób działania ludzi i organizacji myślących strategicznie. W sensie czynnościowym analiza strategiczna jest zbiorem działań diagnozujących organizację i jej otoczenie w zakresie umożliwiającym zbudowanie planu strategicznego i jego realizację. Natomiast w sensie narzędziowym analiza strategiczna jest zestawem metod analizy, które pozwalają na zbadanie, ocenę i przewidywanie przyszłych stanów wybranych elementów przedsiębiorstwa i jego otoczenia z punktu widzenia możliwości przetrwania i rozwoju [Gierszewska, Romanowska 1997, s. 13].

Analiza strategiczna posiada dwie charakterystyczne cechy: bada zarówno otoczenie, jak i samo przedsiębiorstwo, a następnie konfrontuje wyniki tych badań, a także wykorzystuje metody ilościowe oraz jakościowe z takich dziedzin, jak statystyka, marketing, ekonomia, finanse, socjologia, psychologia.

W nowoczesnej analizie strategicznej znajdują swoje miejsce różne podejścia, metody i techniki. Celem analizy strategicznej jest określenie obecnej i przyszłej pozycji strategicznej organizacji [Pierścionek 1996, s. 102]. Odnośnie obecnej pozycji określa ona:

- pozycję konkurencyjną na tle sektora,
- podstawowe czynniki kształtujące obecną pozycję strategiczną.

Jeżeli chodzi o pozycję strategiczną w przyszłości to analiza strategiczna określa:

- jakie zmiany występują w otoczeniu?
- jakie będą miały wpływ na działalność organizacji, przy założeniu obecnej struktury działalności i zasobów?

Ponadto celem analizy strategicznej jest identyfikacja: a) celów i oczekiwań ludzi oraz grup związanych z organizacją, b) wpływ tych celów i oczekiwań na obecną i przyszłą pozycję organizacji. Zarówno zakres, jak i metody analizy strategicznej są uzależnione od:

- poziomu zarządzania strategicznego,
- sytuacji organizacji,
- wielkości i struktury organizacji.

Każda organizacja prowadząca działalność jest usytuowana w określonym otoczeniu. Z jednej strony, organizacja działa na rzecz otoczenia i utrzymuje się dzięki otoczeniu, z drugiej zaś – otoczenie stwarza określone zagrożenia dla jej funkcjonowania [Ibidem, s. 130].

Kompleksowa i wieloczynnikowa analiza otoczenia ma umożliwić dostrzeżenie w porę nie tylko zagrożeń, lecz także szans w dynamicznym świecie zewnętrznym. Organizacja – stale i kompleksowo śledząc swoje otoczenie – nie jest zaskakiwana pojawieniem się nowych problemów. Sygnały z otoczenia stanowią podstawę racjonalnego planowania przyszłości oraz budowania strategii. Organizacja może

przy tym zwiększyć elastyczność swoich działań, jest mniej narażona na wstrząsy i kryzysy, bardziej zaś nastawiona na zachowania twórcze, kreatywne [Gierszewska, Romanowska 1997, s. 29].

Podstawowym zadaniem w analizie wnętrza organizacji jest uporządkowanie i opisanie istniejących zasobów ze strategicznego punktu widzenia. Analizując zasoby w kontekście ich wpływu na strategię organizacji, mówimy o zdolności strategicznej firmy. Zdolność ta to wynikająca z zasobów organizacji (będących jej własnością i możliwych do uzyskania), oraz sposobu zarządzania nimi, możliwość opracowania i wdrożenia skutecznej strategii.

Sukces organizacji zależy nie tylko od tego, czy każdy dział dobrze wykonuje swoje zadania, ale także od tego, jak dobrze skoordynowane są działania podejmowane przez różne działy. Często bowiem poszczególne części organizacji nastawione są bardziej na maksymalizację swoich interesów niż na dbałość o interesy organizacji jako całości czy interesy klientów.

W sensie narzędziowym analiza strategiczna jest zestawem metod analizy, które pozwalają na zbadanie, ocenę i przewidywanie przyszłych stanów wybranych elementów przedsiębiorstwa i jego otoczenia z punktu widzenia możliwości przetrwania i rozwoju.

Metody wykorzystywane w analizie strategicznej można klasyfikować wg kryterium zakresu analizy oraz kryterium zastosowania w procesie zarządzania strategicznego [Gierszewska, Romanowska 1997; Krupski 1999]. Podział metod na podstawie tych dwóch kryteriów przedstawiono w tabeli 15.

Tabela 15. Podział metod analizy strategicznej

Kryterium	Grupy metod
Zakres analizy strategicznej	<ul style="list-style-type: none"> • metody analizy otoczenia przedsiębiorstwa • metody analizy wnętrza organizacji • metody zintegrowane
Zastosowanie w procesie zarządzania	<ul style="list-style-type: none"> • metody stosowane do analizy strategicznej • metody stosowane do planowania strategicznego • metody stosowane w obydwu fazach procesu zarządzania strategicznego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Gierszewska, Romanowska 1997, s. 9].

Zgodnie z przedstawionym powyżej kryterium zakresu analizy, metody analizy strategicznej organizacji można podzielić na następujące grupy:

- metody analizy otoczenia organizacji,
- metody analizy organizacji,
- metody zintegrowane.

Jeżeli efektem stosowanej metody jest tylko diagnoza stanu aktualnego lub przyszłego, to narzędzie takie jest traktowane jako analityczne *sensu stricto*. Natomiast

w przypadku, gdy w określonej metodzie proponowany jest mechanizm wyboru wariantu strategii spośród potencjalnych wariantów, to traktujemy ją jako metodę planowania strategicznego. Mechanizm taki może mieć postać algorytmu decyzyjnego lub może sprowadzać się do porównania określonej diagnozy z wzorcem, adekwatnym do zidentyfikowanej sytuacji.

Przedstawione powyżej w tabeli wybrane metody analizy strategicznej są szczegółowo scharakteryzowane w literaturze z zakresu zarządzania strategicznego.

4. Metodyka implementacji strategii

Pojęcie „implementacja” jest w polskiej literaturze zamiennie stosowane z określeniem wdrażanie. Oznacza ono wprowadzenie w życie rozwiązań teoretycznych i różnego rodzaju projektów, realizację pomysłów i zamierzeń. W naszym przypadku tym rozwiązaniem, pomysłem, koncepcją jest strategia, która została opracowana w ramach wcześniejszego etapu zarządzania strategicznego.

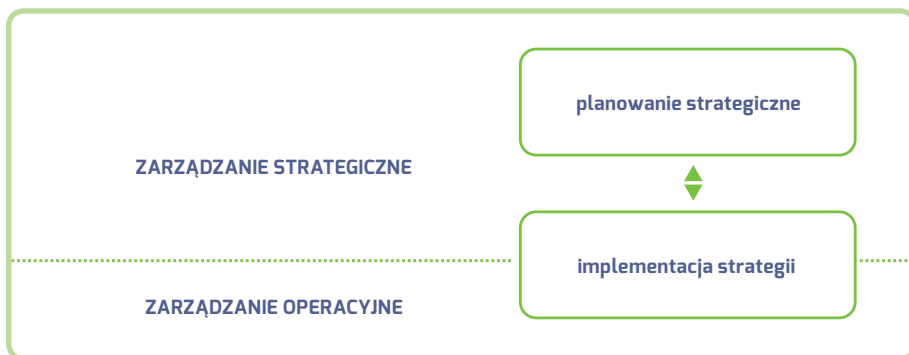
Na gruncie zarządzania Stabryła definiuje implementację jako wdrożenie w działalności praktycznej modeli teoretycznych lub projektów użytkowych zawierających w sobie różnego rodzaju innowacje i usprawnienia [Stabryła 2002, s. 306].

W szerszym znaczeniu, które uwzględnia związki z diagnozą i kontrolą strategiczną, implementacja oznacza ciągły proces organizowania, motywowania i realizacji strategii [Banaszyk i in. 2004, s. 374]. Proces ten obejmuje całokształt prac przygotowawczo-wdrożeniowych, które są związane z funkcjonowaniem organizacji: doskonaleniem struktury organizacyjnej, usprawnianiem procesu eksploatacyjnego, zarządzaniem kapitałem ludzkim, kreowaniem reputacji itp.

Implementacja strategii w wąskim znaczeniu oznacza podejmowanie czynności skierowanych na jej konkretyzację i spowodowanie jej realizacji. Tak więc będziemy mieli tutaj do czynienia z działaniami wspierającymi, tworzącymi uwarunkowania pozytywnie wpływające na wdrożenie strategii, oraz działaniami przywódczymi i motywującymi w odniesieniu do zasobów ludzkich organizacji.

W układzie cyklu działania zorganizowanego – „plan – wykonanie – kontrola” – implementacji przypisuje się rolę o charakterze operacyjnym. Natomiast w przypadku traktowania zarządzania strategicznego jako procesu składającego się z dwóch zasadniczych faz: planowania strategicznego i implementacji, ta druga ma wymiar strategiczny i oznacza skuteczne wprowadzenie strategii w życie, czyli wykonanie założeń planu strategicznego, dostosowanie struktury organizacyjnej oraz procesów informacyjno-decyzyjnych. Uwzględniając te różne podejścia, na rysunku 9 przedstawiono miejsce implementacji w strukturze zarządzania przedsiębiorstwem.

Rysunek 9. Miejsce implementacji strategii w systemie zarządzania przedsiębiorstwem



Źródło: [Noga 2008].

Można powiedzieć, że istotą implementacji jest przekształcenie strategii zawartej w planie strategicznym w zestaw działań realizowanych w poszczególnych komórkach i jednostkach organizacyjnych oraz porządkowanie relacji hierarchicznych, funkcjonalnych, technicznych i informacyjnych pomiędzy tymi komórkami i jednostkami.

Proces zarządzania wdrażaniem strategii ma spowodować wypełnienie luki pomiędzy formułowaniem strategii a jej wdrażaniem. Luka pomiędzy tymi procesami jest związana ze stosowaniem tradycyjnych systemów zarządzania i występowaniem czterech specyficznych barier we wdrażaniu strategii:

- misja i strategia są niewykonalne,
- cele poszczególnych komórek, zespołów i pracowników nie są powiązane ze strategią,
- mechanizmy alokacji zasobów nie są powiązane ze strategią,
- informacje zwrotne mają charakter operacyjny (taktyczny) a nie strategiczny.

Z charakteru wybranej strategii wyływają wymagania dotyczące sposobu, czasu i tempa wdrażania strategii. Oznacza to, że działania w procesie implementacji powinny być skoordynowane z celami i zadaniami określonymi w fazie projektowania strategii.

Wdrażanie strategii możemy potraktować jako proces utrzymywania harmonii ze zmieniającym się otoczeniem poprzez wprowadzanie zmian organizacyjnych związanych z opracowaną strategią. Używając określenia „wprowadzanie zmian organizacyjnych”, mamy na myśli zarządzanie zmianami organizacyjnymi. Spróbujmy najpierw zdefiniować określenie „zmiana” w kontekście wdrażania strategii. E. Małyk-Musiak proponuje, aby traktować zmianę organizacyjną jako przekształcanie istniejącego systemu (przedsiębiorstwa) wg ustalonych procedur, przewidując jednocześnie rezultaty tego przekształcania ukierunkowanego na realizację misji i osiąganie celów strategicznych [Małyk-Musiak 1996, s. 14]. W tym ujęciu pojęcie zmiany organizacyjnej traktujemy jako proces zarządzania wdrażaniem strategii. Zarządzanie zmianami jest bardzo różnie sytuowane w dorobku metodologicznym

nauki o zarządzaniu. Przez niektórych autorów zarządzanie zmianą jest traktowane jako metoda zarządzania obok zarządzania strategicznego, zarządzania jakością czy zarządzania zasobami ludzkimi [Chauvet 1997; Clarke 1997]. Nam bliższy jest pogląd Z. Mikołajczyk, która traktuje zarządzanie zmianą jako metodę zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwie (filozofia zmian o charakterze permanentnym) [Mikołajczyk 1995].

Wdrażanie nowych strategii wymaga zmian na dużą skalę, co oznacza, że mamy tutaj do czynienia z czymś zupełnie innym niż rutynowe działania związane z bieżącym doskonaleniem procesów. Dla zmian związanych z wdrażaniem strategii używa się pojęcia transformacja, ponieważ są to zmiany o dużym zasięgu i dotyczą całej organizacji a nie pojedynczych obszarów funkcjonalnych.

Podsumowując należy podkreślić, że podstawowym problemem we wdrażaniu strategii jest przełożenie modelu systemu „martwego”, jakim jest plan strategiczny, na system „żywy”, czyli organizację realizującą zdefiniowane cele strategiczne poprzez racjonalne gospodarowanie posiadanymi zasobami. Etap wdrażania zmian stanowi przygotowanie do dalszego funkcjonowania organizacji zgodnie z przyjętą strategią.

5. Audyt strategiczny

Strategie dotyczą przyszłości i wyznaczają kierunek (kierunki) działalności przedsiębiorstwa oraz często dotyczą wydarzeń, które do tej pory nie miały miejsca. Powstaje więc problem ich kontrolowania i oceny. W klasycznym ujęciu zarządzania kontrolowanie jest przedstawiane jako ostatnia faza (etap) tego procesu. Polega na porównaniu wielkości zadanych (celów) z rzeczywistymi i wskazuje na odchylenia od planu. Jednak to tradycyjne podejście do kontroli staje się nieprzydatne w przypadku strategii i zarządzania strategicznego. Całkowita realizacja strategii zabiera pięć lub więcej lat, a podczas tego czasu zachodzi wiele zmian, które wpływają na kształt końcowego strategicznego sukcesu. Dlatego też w przypadku strategii kontrola ex-post, czekająca na wyniki realizacji strategii, jest niewystarczająca¹³². Kontrolę strategiczną należy raczej traktować jako działania towarzyszące całemu procesowi planowania strategicznego i implementacji strategii. Uwzględniając nasze wcześniejsze rozważania dotyczące wzajemnych relacji pomiędzy kontrolą i audytem, przedstawiamy własne ujęcie audytu strategicznego¹³³.

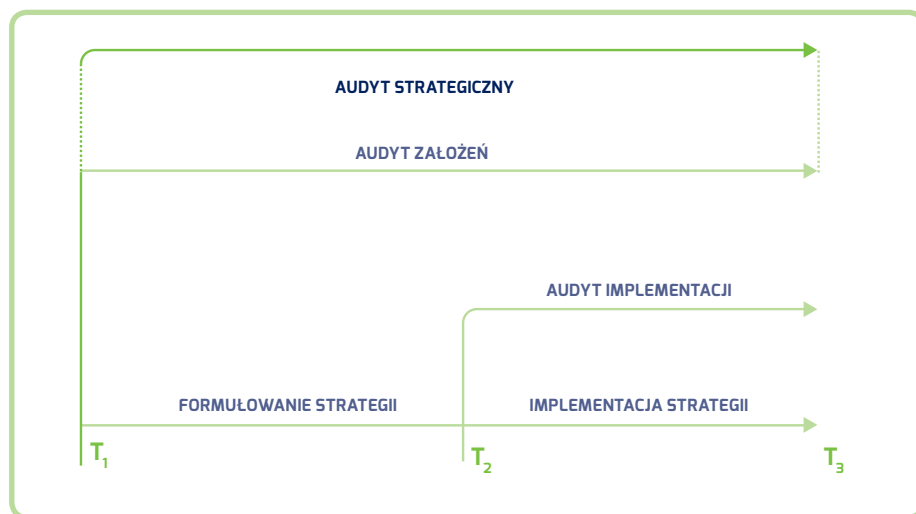
¹³² W literaturze przedmiotu znajdujemy jednak takie podejścia, które traktują kontrolę strategiczną jako ostatni etap procesu zarządzania strategicznego: Certo i Peter model zarządzania strategicznego sprowadzają do następującej sekwencji etapów: analiza strategiczna (wewnętrzna i zewnętrzna), określenie kierunków działania przedsiębiorstwa (misji i zadań), sformułowanie strategii, wdrożenie strategii, kontrola strategiczna [Certo, Peter 1988, s. 20].

¹³³ Audyt strategiczny to system, którego celem jest doskonalenie przedsiębiorstwa w fazie jego tworzenia i funkcjonowania. Zbieżny jest z kontrolą w wąskim znaczeniu. Spełnia funkcję kontrolną i doradczą, poprzez prowadzenie usystematyzowanej, niezależnej, obiektywnej i metodycznej działalności, której celem jest wspomaganie kierownictwa w procesie zarządzania przedsiębiorstwem.

Audyt strategiczny polega na weryfikacji długookresowych działań organizacji. Zasadniczym celem tak rozumianego audytu jest diagnoza prawidłowości sformułowania wizji i misji organizacji, analiza oraz ocena adekwatności i stopnia realizacji celów strategicznych, strategii konkurencyjnej oraz rozwojowej, jak również kompleksowe badanie poprawności doboru stylu kierowania i modelu kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Działania te są związane z realizacją funkcji kontrolnej. Ich następstwem mogą być przedsięwzięcia składające się na wykonanie funkcji doradczej.

Uwzględniając nasze wcześniejsze założenia dotyczące audytu wewnętrznego oraz ewolucję zarządzania strategicznego, możemy powiedzieć, że audyt strategii (strategiczny) jest zadaniem polegającym na analizie i ocenie planów strategicznych oraz sposobu ich realizacji pod względem kompletności etapów, jak również poprawności metodycznej. Na rysunku 10 przedstawiono ogólny zakres audytu strategicznego.

Rysunek 10. Ogólny zakres audytu strategicznego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Pearce, Robinson 1991, s. 366].

Przedstawiony powyżej ogólny zakres audytu strategicznego jest podstawą do opracowania klasyfikatora problemów badawczych, który z punktu widzenia stosowania audytu strategicznego stanowić będzie jego podstawowe obszary badawcze¹³⁴. Możemy zatem powiedzieć, że problemy badawcze w ramach audytu strategicznego będą dotyczyły trzech aspektów systemu zarządzania strategicznego:

- funkcjonalnego (etapów, czynności realizowanych w procesie zarządzania strategicznego),

¹³⁴ Literatura z zakresu audytu wewnętrznego nie dokonuje charakterystyki problemów badawczych, natomiast skupia się na pojęciu analizy ryzyka.

- instrumentalnego (zestaw metod i technik wykorzystywanych w poszczególnych etapach procesu zarządzania strategicznego),
- instytucjonalnego (rozmişczenie uprawnień decyzyjnych oraz odpowiedzialności w zakresie formułowania i implementacji strategii).

W tabeli 16 przedstawiono propozycję problemów badawczych w ramach poszczególnych aspektów zarządzania strategicznego oraz wcześniejszych ustaleń dotyczących rozwoju zarządzania strategicznego.

Tabela 16. Problemy badawcze z ramach audytu strategicznego

Aspekty zarządzania strategicznego	Problemy badawcze audytu strategicznego
Aspekt funkcjonalny	<ul style="list-style-type: none"> • Kompletność procesu zarządzania strategicznego. • Formułowanie strategii: <ul style="list-style-type: none"> – deklaracja misji, – analiza otoczenia, – analiza potencjału strategicznego organizacji, – generowanie opcji strategicznych, – wybór strategii. • Implementacja strategii: <ul style="list-style-type: none"> – alokacja zasobów, – podział zadań, – dostosowanie struktury organizacyjnej, – dopasowanie kultury organizacyjnej.
Aspekt instrumentalny	<ul style="list-style-type: none"> • Poprawność doboru metod do poszczególnych etapów zarządzania strategicznego. • Poprawność zastosowania metod.
Aspekt instytucjonalny	<ul style="list-style-type: none"> • Rozmişczenie uprawnień decyzyjnych w zakresie zarządzania strategicznego. • Podział zadań i odpowiedzialności w zakresie formułowania i implementacji strategii pomiędzy poszczególne jednostki i komórki organizacyjne.

Źródło: Opracowanie własne.

Ogólnym celem wykorzystywania strategii jako podstawowego instrumentu zarządzania jest dążenie do zapewnienia prawidłowego i zrównoważonego funkcjonowania organizacji w dłuższym horyzoncie czasu w warunkach dynamicznych zmian otoczenia. Osiągnięcie tego celu jest możliwe, jeżeli system zarządzania strategicznego (trzy aspekty: funkcjonalny, instrumentalny i instytucjonalny) będzie sprawnie funkcjonował. Stąd też audyt strategiczny będziemy traktowali jako narzędzie diagnozy tych trzech aspektów zarządzania strategicznego oraz usprawniania działań w tej sferze. Natomiast każdy z obszarów przedstawionych powyżej w tabeli – jako problem badawczy – może być przedmiotem oddzielnego (częstkowego) audytu. Procedura audytu strategicznego będzie się sprowadzać do klasycznego układu etapów audytu wewnętrznego. Są to: określenie celu, przedmiotu i zakresu zadań audytowych; wstępna identyfikacja przedmiotu; wybór metody badania oraz kryteriów oceny; opracowanie standardów badania, zasad pomiaru i oceny; identyfikacja stanu faktycznego; weryfikacja i interpretacja ustaleń diagnostycznych; opracowanie raportu zawierającego ocenę i rekomendacje dotyczące usprawnień.

Zakończenie

Przedstawione powyżej rozważania dotyczą możliwości i uwarunkowań wykorzystania wybranych koncepcji zarządzania strategicznego w organizacjach społecznych. Cel i zakres funkcjonowania tych organizacji znacząco się różni od celów funkcjonowania organizacji gospodarczych, niemniej jednak w jednych i drugich chodzi o racjonalne gospodarowanie posiadanymi zasobami, zaspokajanie potrzeb określonych grup odbiorców i dzięki temu zapewnienie przetrwania i rozwoju. Prawdopodobnie zrealizowany proces formułowania strategii oraz jej implementacji wydaje się być ważnym instrumentem realizacji wspomnianych celów.

Wymaga to nie tylko zmian statycznych w strukturze organizacyjnej, ale przede wszystkim zmian w sposobie myślenia i podejściu do funkcjonowania pracowników w organizacji. Zmiany te wymagają kreatywności, innowacyjności i postrzegania organizacji w kategoriach realizacji procesów, a nie tylko wypełniania zadań.

Literatura

- Ackoff R.L. [1973], *Zasady planowania w korporacjach*, PWE, Warszawa.
- Banaszyk P., Urbanowska-Sojkin E., Witczak H. [2004], *Strategiczne zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa.
- Bednarczyk M. [2001], *Organizacje publiczne. Zarządzanie konkurencyjnością*, PWN, Warszawa-Kraków.
- Byars L.L. [1987], *Strategic Management. Planning and Implementation. Concepts and Cases*, Harper and Row, N. York.
- Certo S., Peter J. [1988], *Strategic Management*, Random House, New York.
- Chauvet A. [1997], *Metody zarządzania. Przewodnik*, Poltext, Warszawa.
- Clarke L. [1997], *Zarządzanie zmianą*, Gebethner&Ska, Warszawa.
- David R.F. [2001], *Strategic Management*, Prentice Hall, New York.
- Dziurbejko T. [2006], *Planowanie rozwoju gminy jako instrument pozyskiwania funduszy pomocowych Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa.
- Gierszewska G., Romanowska M. [1997], *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Golinowska S. [2000], *Polityka społeczna. Koncepcje, instytucje, koszty*, Poltext, Warszawa.
- Griffin R.W. [1996], *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
- Hausner J. (red.) [2007], *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Hill Ch., Jones G. [1995], *Strategic Management. An Integrated Approach*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Jeżak J. [1990], *Strategie zarządzania przedsiębiorstwem. Studium koncepcji i doświadczeń amerykańskich oraz zachodnioeuropejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Johnson G., Scholes K. [1999], *Exploring Corporate Strategy. Text and Cases*, Prentice Hall Europe.
- Kreikebaum H. [1997], *Strategiczne planowanie w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.
- Koźmiński A.K., Piotrowski W. (red.) [2008], *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.

- Krupski R. (red.) [1999], *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje, metody*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław.
- Krzyżanowska M. [2000], *Marketing usług organizacji niekomercyjnych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa.
- Masłyk-Musiał E. [1996], *Zarządzanie zmianami w firmie*, CIM, Warszawa.
- Mikołajczyk Z. [1995], *Techniki organizatorskie w rozwiązywaniu problemów zarządzania*, PWN, Warszawa.
- Noga G. [2008], *Strukturyzacja procesu implementacji strategii przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe UEK, nr 774, Kraków.
- Pearce II J.A., Robinson R.B.jr. [1991], *Strategic Management. Formulation, Implementation, and Control*, Irwin, Homewood.
- Penc J. [1994], *Strategie zarządzania. Perspektywiczne myślenie. Systemowe działanie*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- Pierścionek Z. [1996], *Strategie rozwoju firmy*, PWN, Warszawa.
- Quinn J.B., Mintzberg H., James R.M. [1998], *The Strategy Process*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Rue L.W., Holland Ph.G. [1989], *Strategic Management. Concepts and Experiences*, McGraw-Hill Publishing, New York.
- Stabryła A. [2002], *Zarządzanie strategiczne*, PWN, Warszawa-Kraków.
- Thompson A.A., Strickland A.J. [1993], *Strategic Management. Concept and Cases*, Irwin, Ill., wyd. VII, New York.
- Wright P., Pringle C., Kroll M. [1992], *Strategic Management*, Allyn and Bacon, Needham Heights, MA.
- Zieleniewski J. [1981], *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa.

STRUKTURY ORGANIZACYJNE

Wprowadzenie

Poprawnie zaprojektowana struktura organizacyjna pozwala na koordynację działań tworzących ją osób. Zabezpiecza się w ten sposób osiągnięcie celów organizacji przez wszystkich pracowników wykonujących częściowe zadania. Należy zatem dążyć do zapewnienia w jak największym stopniu spójności pomiędzy różnymi stanowiskami, odzwierciedlającymi odmienne specjalizacje członków organizacji (np. księgowość, marketing, obsługa klienta). Brak integracji pracy, zwłaszcza w przypadku podmiotów ekonomii społecznej, które realizują różne pod względem charakteru zadania, może prowadzić do alienacji (rozumianej jako „brak poczucia kontroli nad swoim środowiskiem” [Stoner i in. 1999, s. 308]) oraz niespójności podejmowanych działań w przekroju całej organizacji. Zabezpieczeniem przed tymi negatywnymi zjawiskami jest dobór odpowiedniej struktury organizacyjnej. Przegląd możliwych rozwiązań z punktu widzenia przydatności dla podmiotów ekonomii społecznej przedstawiono w następnych punktach tego podrozdziału. Poprzez system reguł określających zachowania członków organizacji następuje redukcja złożoności otoczenia [Steinmann, Schreyögg 2001, s. 275].

Jest to istotne, ponieważ występuje odmiennność struktur organizacyjnych podmiotów ekonomii społecznej względem podmiotów gospodarczych, co może być skutkiem braku stałego zatrudnienia pracowników w części tych organizacji¹³⁵, a w konsekwencji utrudnieniem w ustaleniu zależności funkcjonalno-hierarchicznych.

1. Przegląd tradycyjnych struktur organizacyjnych

Identyfikacja rodzajów struktur organizacyjnych przebiega na podstawie kryteriów, wśród których znajdują się następujące miary: funkcjonalne, obiektowe, czynnościowe i projektowe [Banaszyk 2002, s. 177]. Kryteria te można łączyć, co powoduje, że np. struktura macierzowa może reprezentować formę projektową albo funkcjonalno-obiektową.

¹³⁵ I. Herbst wskazuje, że „(...) w 2006 r. 74,5% podmiotów ekonomii społecznej nie zatrudniało pracowników i opierało się na pracy społecznej” [Herbst 2008, s. 10 (http://www.es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf_dodatek/10_Niebankowe_finansowanie_PES.pdf, dostęp: 28.07.2010)].

Inna typologia struktur bazuje na kryterium elastyczności, które pozwala wydzielić formy organizacyjne mechanistyczne (liniowe, sztabowo-liniowe i ich pochodne), najbardziej stosowne w stabilnym otoczeniu oraz organiczne (projektowe), właściwe dla niestabilnego i nieprzewidywalnego otoczenia [Stabryła 1991, s. 25; Walas-Trębacz i in. 2009, s. 49; Griffin 1996, s. 369-370]. Taki podział zaproponowali T. Burns i G.M. Stalker, którzy systemem mechanistycznym nazwali organizację biurokratyczną m.in. o dużej formalizacji, z pionowymi interakcjami, z scentralizowanymi kompetencjami decyzyjnymi, a organiczną – system z brakiem formalności, pracą w grupach, bieżącym modyfikowaniem zadań, czy też sieciową strukturą komunikacji [Burns, Stalker 1961; Stoner i in. 1999, s. 319; Steinmann, Schreyögg 2001, s. 306].

Uwzględnienie liczby szczebli w hierarchii organizacyjnej prowadzi do wyróżniania struktur wysmukłych – odznaczających się wieloma szczeblami, i płaskich – z małą ich liczbą [Stoner i in. 1999, s. 309]. W przypadku podmiotów ekonomii społecznej mamy raczej do czynienia z tymi drugimi, co wiąże się bezpośrednio z małą liczbą zatrudnionych osób, powodującą mniejsze zapotrzebowanie na tworzenie dodatkowych szczebli o charakterze kierowniczym. Płaskie struktury uważa się za sprzyjające szybkiemu podejmowaniu decyzji.

1.1. Struktura liniowa

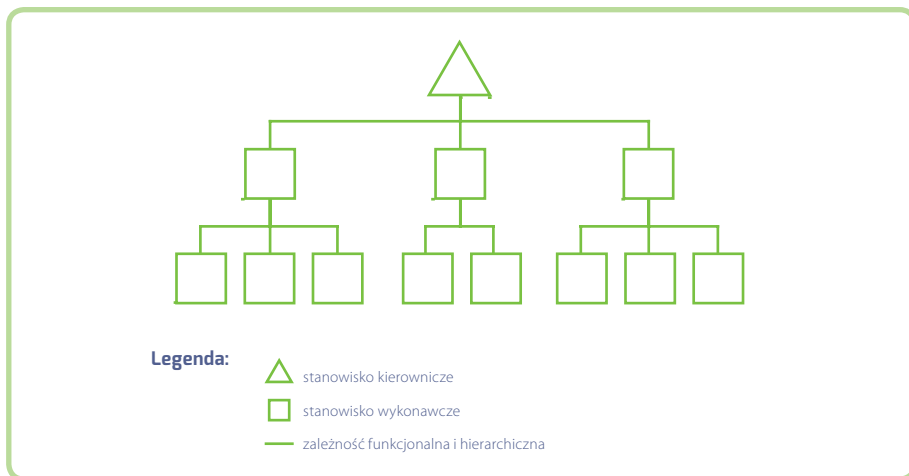
Struktura liniowa¹³⁶ pod względem konstrukcji jest najbardziej prostą z form organizacyjnych. Jej cechą charakterystyczną jest pokrywanie się zależności funkcjonalnych i hierarchicznych [Stabryła 1991, s. 22] (rysunek 11), a w konsekwencji jedność rozkazodawstwa i liniowa droga przesyłania poleceń (przełożony jednocześnie wydaje polecenia służbowe, a podwładni odpowiadają przed nim za ich wykonanie) [Banaszyk 2002, s. 180-181].

Pominięcie specjalizacji powoduje, że kierownicy realizują wszystkie funkcje cząstkowe. Z tego też względu ta forma jest zalecana dla mikroorganizacji, w których są podejmowane decyzje łatwe, a realizowane zadania mają charakter rutynowy [Ibidem, s. 208-209].

Pomimo swojej prostoty, struktura liniowa nie jest wskazana dla podmiotów ekonomii społecznej ze względu na, najczęściej, zróżnicowany katalog realizowanych zadań. Wśród wad takiego rozwiązania organizacyjnego, za najważniejsze przeciwwskazania do stosowania należy wymienić: małą elastyczność, skłonność do biurokratyzacji działań i wydłużanie kanałów informacyjnych. W warunkach funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej, realizujących zadania adekwatne do nowych potrzeb odbiorców, jak i wymagających szybkiej komunikacji, struktura liniowa może sprawdzić się jedynie w przypadku świadczenia jednego rodzaju usługi.

¹³⁶ Nazwa tej struktury pochodzi od przyjętego tłumaczenia angielskiego słowa *line* w znaczeniu żołnierza lub oficera „liniowego”, walczącego z wrogiem na pierwszej linii. W przypadku organizacji odnosi się to do pracowników bezpośrednio zaangażowanych w pracę produkcyjną [Pszczołowski 1978, s. 123].

Rysunek 11. Schemat struktury liniowej



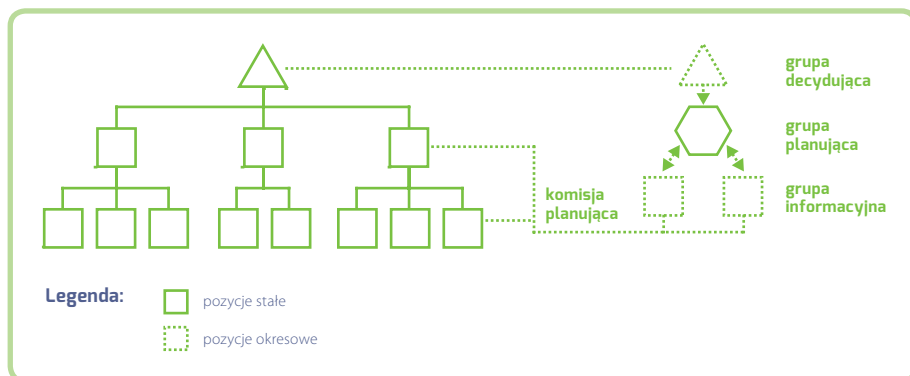
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Stabryła 1991, s. 21-22].

Przykładem takiej formy organizacyjnej jest struktura organizacyjna przedsiębiorstwa społecznego prowadzonego przez Fundację Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej „Być Razem”. Tworzą ją wyspecjalizowane warsztaty (np. stolarnia, pralnia wodna, pralnia chemiczna itp.) oraz Dział Edukacji i Pracy Socjalnej, zajmujący się: edukacją, szkoleniami i pracą socjalną [Struktura 2011].

Współcześnie zadania są realizowane w formule projektowej. Możliwe jest uzupełnienie struktury liniowej dodatkową grupą, czyli zespołem projektowym (rysunek 12) [Zimniewicz 1990, s. 206]. E. Grochła, proponując taki wariant, uważał, że możliwe jest wtedy kompleksowe rozwiązanie problemów w zmieniającym się otoczeniu. Zespół jest tworzony na potrzeby planowania pracy, która jest wykonywana w ramach rutynowych obowiązków. W strukturze takiego zespołu występują następujące elementy:

- grupa planująca, multifunkcyjna, składająca się z pracowników dysponujących różnymi kompetencjami, opracowuje rozwiązanie problemu,
- grupa decydująca, składająca się z przedstawicieli najwyższego kierownictwa, wyznacza skład grupy planującej, jak i program jej działania oraz ocenia propozycje grupy planującej,
- grupa informacyjna pełni rolę pomocniczą; jej zadaniem jest informowanie o postępach prac oraz potencjalnych skutkach,
- komisja planująca wspierająca merytorycznie grupę planującą na jej prośbę [Ibidem, s. 206-208].

Rysunek 12. Schemat struktury liniowej uzupełnionej o zespół

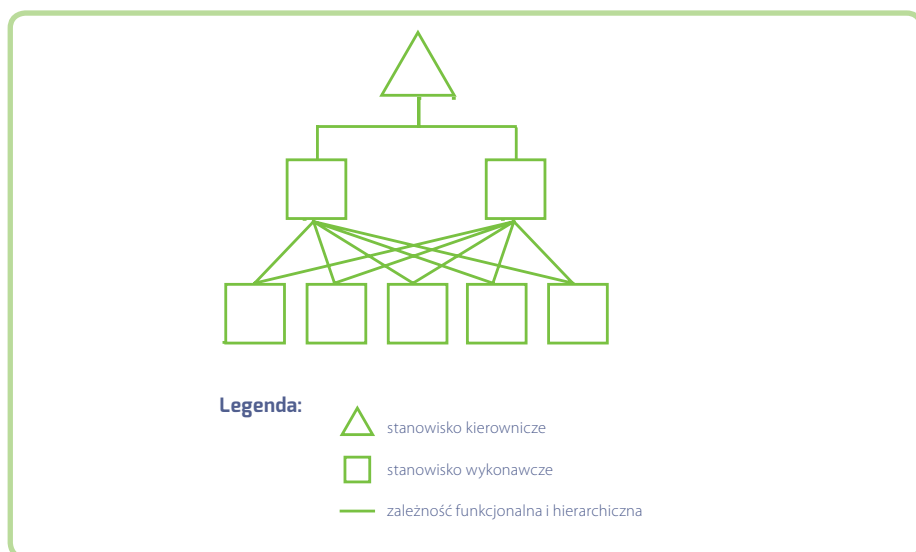


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Zimniewicz 1990, s. 207].

1.2. Struktura funkcjonalna

W praktyce działalności różnych organizacji najczęściej wewnętrzne rozczłonkowanie jest oparte na kryterium funkcjonalnym [Walas-Trębacz i in. 2009, s. 32]. Sztynne jednocześnie przypisanie zależności funkcjonalnej i hierarchicznej stało się podstawą do utworzenia struktury funkcjonalnej (rysunek 13). Uważa się ją za najbardziej logiczną [Stoner i in. 1999, s. 322].

Rysunek 13. Schemat struktury funkcjonalnej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Stabryła 1991, s. 21-22].

Pojawia się w niej podział specjalizacji między różnych kierowników, z których każdy jest odpowiedzialny za wąski obszar prac. Dla podmiotów ekonomii społecznej tymi obszarami mogą być: księgowość, sprawy kadrowe, realizacja usługi, np. prowadzenie warsztatów terapii zajęciowej.

Chociaż wśród jej zalet wymienia się skrócenie czasu przesyłania informacji, większą elastyczność organizacji, fachowość podejmowanych decyzji [Banaszyk 2002, s. 183], to jednak najważniejsza jej wada, jaką jest nieprzestrzeganie zasady jedności rozkazodawstwa, a w rezultacie nakładanie i krzyżowanie się uprawnień decyzyjnych, powoduje, że nie jest zalecana, zwłaszcza w dużych organizacjach. W rzeczywistości taka forma pojawia się głównie w małych podmiotach, nawet jeśli jest sprzeczna z założeniami organizacyjnymi. Wydawanie poleceń przez kilku przełożonych, odpowiedzialnych za realizację swoich zadań, może spowodować chaos kompetencyjny.

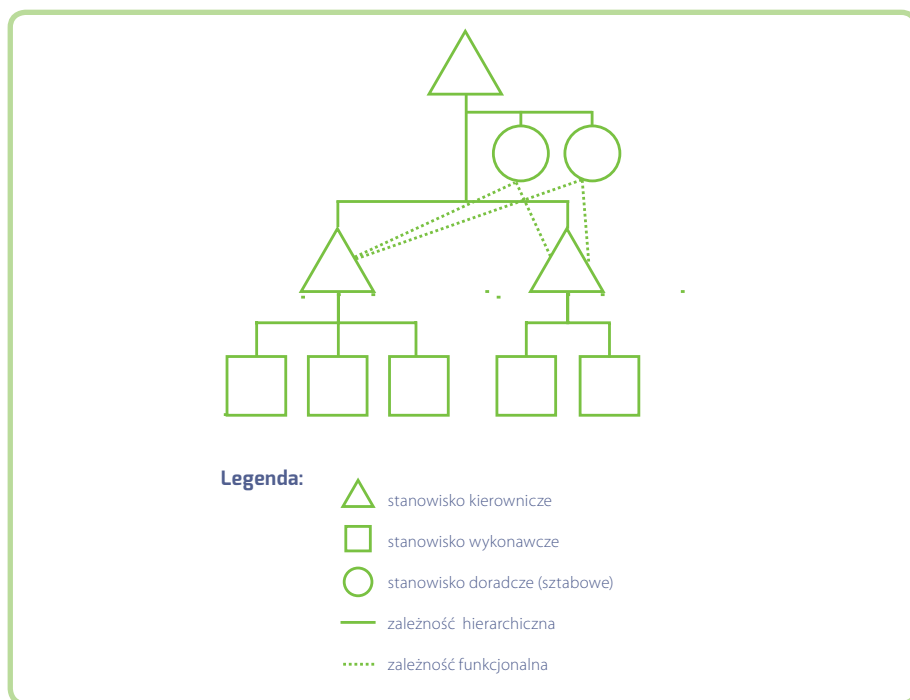
Praktyka przedsiębiorstw komercyjnych wskazuje, że ta forma organizacyjna znajduje zastosowanie w organizacjach prowadzących działalność w jednej domenie lub dysponujących jednorodną ofertą produktową [Steinmann, Schreyögg 2001, s. 283]. O ile korzyści z jej stosowania pojawiają się w mniejszych organizacjach, o tyle jej wady ujawniają się wraz ze wzrostem ich wielkości. Wtedy czas podjęcia decyzji jest dłuższy oraz utrudniona jest ocena odpowiedzialności i efektywności [Stoner 1999, s. 322-323].

Tego typu forma organizacyjna pojawia się np. w spółdzielniach socjalnych, w których przedstawiciele zarządu pełnią funkcję kierowniczą względem członków.

1.3. Struktura sztabowa

Próba odpowiedzi na niedoskonałości struktury liniowej była propozycja H. Fayola polegająca na uzupełnieniu struktury jednostkami sztabowymi, służącymi jedynie poradami dla kierownictwa bez możliwości wydawania poleceń [Stabryła 1991, s. 22] (rysunek 14). Fayol scharakteryzował sztab następująco: „to grupa ludzi dysponujących siłą, kompetencją i czasem, których może brakować dyrektorowi generalnemu; jest to pomoc, wzmocnienie i rozszerzenie osobowości szefa. Sztab nie jest uszeregowany według hierarchii i otrzymuje rozkazy tylko od dyrektora generalnego” [Fayol 1947, s. 116]. Za typowe funkcje sztabu uznaje się: planowanie strategiczne, komunikację społeczną, kontrolę i sprawy osobowe [Steinmann, Schreyögg 2001, s. 289].

Rysunek 14. Schemat struktury sztabowej



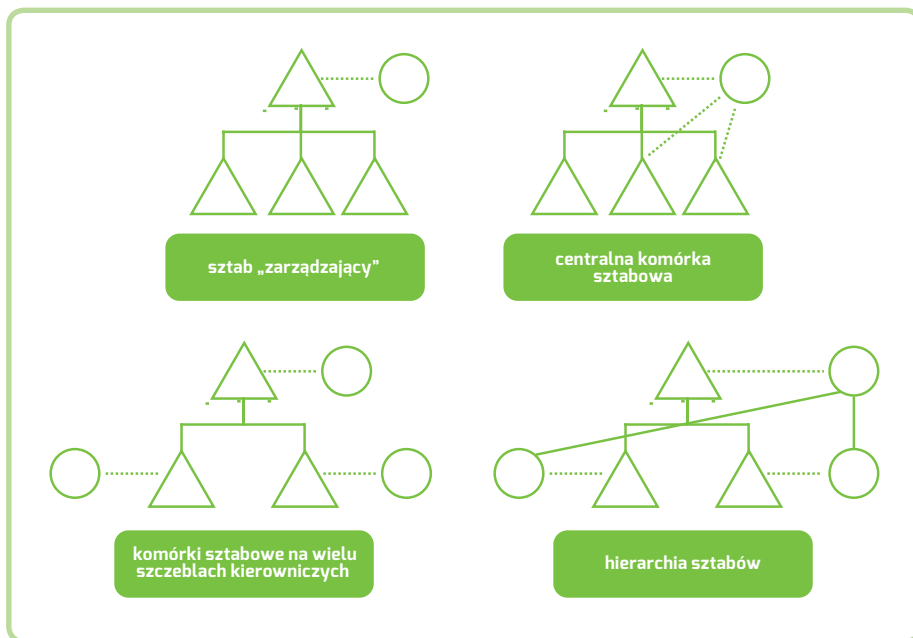
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Stabryła 1991, s. 21-22].

Tę formę organizacyjną zaleca się w przypadku realizacji rutynowych zadań wymagających łatwych decyzji w małych i średnich organizacjach [Banaszyk 2002, s. 208-209]. Ze względu na różne jej odmiany można uznać, że jest ona najbardziej rozpowszechniona [Ibidem, s. 185]. Potencjalne usytuowanie sztabów w strukturze liniowej przedstawia rysunek 15. Mogą one także pełnić funkcje doradcze dla stanowisk wykonawczych.

Problemy dotyczące funkcjonowania struktury sztabowej związane są przede wszystkim z „brakiem precyzji w ustaleniu zakresu uprawnień i odpowiedzialności komórek sztabowych” [Zimniewicz 1990, s. 97]. K. Zimniewicz formułuje zalecenia, zapewniające skuteczną współpracę komórek liniowych i sztabu. Wymienia wśród nich wyraźnie określone zadania sztabowe, aby sztaby nie koncentrowały się na przypadkowych dziedzinach; ustalenie odpowiedzialności sztabu za wyniki, jako element kontroli, i wprowadzenie obopólnej odpowiedzialności sztabów i komórek liniowych [Ibidem, s. 99].

W przypadku podmiotów ekonomii społecznej rolę sztabu pełnią przede wszystkim rady programowe lub komitety w sferze doradztwa strategicznego, a w sferze doradztwa operacyjnego – specjaliści z różnych obszarów.

Rysunek 15. Usytuowanie sztabów w strukturze liniowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Zimniewicz 1990, s. 98-99].

1.4. Struktury obiektowe

Zaprezentowane powyżej formy organizacyjne są wynikiem bazowania na kryterium zależności. Możliwe jest także w typologii rodzajów struktur podejście oparte na obiektach (przedmiotach), tj. przy uwzględnieniu oferowanych produktów (głównie usług w przypadku podmiotów ekonomii społecznej [Worek i in. 2008, s. 12]), obszaru działania lub grup klientów, tworzy się odrębne struktury [Steinmann, Schreyögg 2001, s. 283]. Taki podział nazywa się dywizjonalizacją [Walas-Trębacz i in. 2009, s. 32]. Jeśli jednostki organizacyjne nie są ze sobą powiązane, to taką strukturę określa się mianem konglomeratowej lub holdingowej, a w przypadku ich współdziałania w ramach szerszego kontekstu organizacyjnego – wielobranżową [Griffin 1996, s. 377-378].

Dla podmiotów ekonomii społecznej może to oznaczać budowę struktury organizacyjnej według usług. Przykładowo, w ramach Centrum Integracji Społecznej w Bystrzycy Kłodzkiej funkcjonują warsztaty: krawiecki, ogrodniczy i zieleni miejskiej, brukarski, remontowo-budowlany i stolarski, którym towarzyszą stanowiska liniowe, m.in.: księgowy, specjalista ds. marketingu, kasjer [Prezentacja 2009].

Bazując na kryterium grupy odbiorców, przykładowo, realizacja usług dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, może być podzielona na: dla osób niepełnosprawnych, dla byłych więźniów itp.

Uwzględniając kryterium terytorialne, może ona odnosić się np. do dzielnicy miasta lub gminy. Badania przeprowadzone wśród podmiotów ekonomii społecznej wykazały, że działalność jest zwykle ograniczona właśnie do lokalnego rynku (miejscowości, powiatu) [Worek i in. 2008, s. 13].

Przykładem struktury łączącej podział na usługi i miejsce, czyli tzw. struktury hybrydowej, oznaczającej połączenie dwóch różnych rodzajów struktur, jest forma organizacyjna Caritas Diecezji Kieleckiej. Oprócz zarządu i biura zarządu obejmuje ona kilkanaście „niezależnych” jednostek w różnych miejscowościach, np.: Dom Opieki w Ratajach, Dom Pomocy Społecznej i Środowiskowy Dom Samopomocy w Świnarach, Ognisko Wychowawcze, a także stworzonych na potrzeby realizacji określonej grupy usług, np. Centrum Usług Medycznych, Zespół Placówek Lecznictwa Ambulatoryjnego [Schemat 2010].

Badane struktury organizacyjne podmiotów ekonomii społecznej w krajach ibero-amerykańskich były zdominowane przez występowanie w nich dwóch obszarów. Pierwszy składał się ze stanowisk zorganizowanych w ramach projektów (programów), drugi – stanowisk funkcjonalnych (obsługa administracyjna, funkcje zarządzania) względem stanowisk liniowych. W przypadku prowadzenia działalności w ramach projektu na większym obszarze, pojawiał się podział względem obszaru lub grup klientów [Effective 2006, s. 126]. Powyższy rodzaj formy organizacyjnej określa się także mianem struktur hybrydowych, dodając jako jej wyróżnik uzupełnienie doradcami zespołów projektów, przy jednoczesnym występowaniu „stabilnej” części struktury oraz zadaniowej [Stabryła 1991, s. 23-24; Griffin 1996, s. 383].

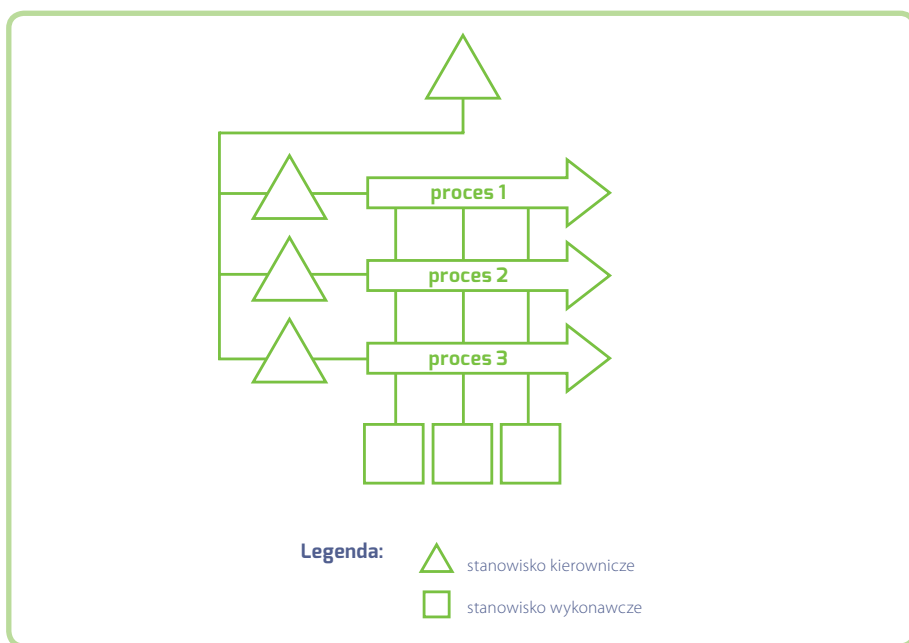
Analiza struktur organizacyjnych 300 amerykańskich przedsiębiorstw społecznych dowiodła, że najbardziej popularną formą zorganizowania, bo aż w 48% przypadków, jest struktura oddziałowa (*branch organization*), rozumiana jako część większej organizacji, która pełni nad oddziałem rolę kontrolną [Wei-Skillern, Anderson 2003]. Na podstawie otrzymanych wyników, związanych pośrednio z wielkością zatrudnienia (w ok. 68% tych organizacji pracuje mniej niż pięć osób), stwierdzono, że te przedsiębiorstwa rozwijają się wolniej, a pracownicy mają mniejsze ambicje rozwoju. Wyniki tych badań świadczą o tym, iż nie ma jednej optymalnej formy organizacyjnej.

Powstanie omawianych struktur wiąże się z próbą poradzenia sobie z dywersyfikacją prowadzonej działalności. W takiej sytuacji decyzja o przeznaczeniu środków finansowych jest pozostawiona oddziałowi, ale kontrola – centrali [Steinmann, Schreyögg 2001, s. 287]. Przy tego typu formach organizacyjnych należy pamiętać o konieczności integracji działań w przekroju całej organizacji, żeby zachować jej spójność. W przeciwnym przypadku może pojawić się „kanibalizm”, czyli konkurencja między oddziałami oraz utrata synergii [Ibidem].

2. Struktura organizacji procesowej

Organizacja procesowa odpowiada najnowszym trendom w zakresie zarządzania. Przez słowo proces rozumie się „powiązaną grupę (kompleks) zadań (funkcji), których wspólny rezultat stanowi wartość dla klienta wraz z kolejnością niezbędnych działań i zasadami współdziałania wykonawców zadań częściowych” [Barczak i in. 2009, s. 88]. Odejście od analizy funkcjonalnej (specjalizacji) na rzecz paradygmatu procesowego powoduje, że całościowe badanie i usprawnienie organizacji wymaga odmiennego podejścia. Funkcje przenikają przez realizowane procesy w organizacji, sprawiając, że rozwiązania strukturalne wymagają odpowiedniego dostosowania. Ideę takiego odwzorowania przedstawia rysunek 16.

Rysunek 16. Schemat struktury procesowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Grajewski 2007, s. 145-151].

Menedżer procesu, zwany także jego właścicielem, odpowiada za całość zadań wchodzących w skład procesu, wykonywanych przez wielofunkcyjne zespoły [Ibidem, s. 88].

P. Grajewski, po dokonaniu analizy koncepcji rozwiązań strukturalnych w obszarze projektowania procesów, wskazuje, że projektowanie organizacji następuje wokół zidentyfikowanych procesów [Grajewski 2007, s. 153]. Autor wyróżnia dwa megaprocesy: podstawowy, obejmujący obsługę klienta, rozwój produktu i wytwarzanie oraz pomocniczy, w ramach którego pojawiają się procesy wspierające proces pod-

stawowy, dotyczące np. rozwoju kadr, strategii, zarządzania informacją, wsparcia administracyjnego [Ibidem, s. 154, 155]. Elastyczność działania uzyskuje się poprzez „zmiennność pozycji poszczególnych realizatorów, w zależności od zaistniałej sytuacji” [Ibidem].

Strukturę procesową można odnieść do grupy struktur bazujących na podziale obiektowym. O ile w przypadku struktury macierzowej organizacja jest oparta na realizacji poszczególnych projektów, to w tym przypadku punktem wyjścia jest zbiór zidentyfikowanych procesów.

Można przyjąć, że perspektywa procesowa dla podmiotów ekonomii społecznej stanowi przyszłościowe rozwiązanie – ze względu na swoją innowacyjność, która wymaga zmiany postrzegania struktury opartej na podziale liniowym. Taka modyfikacja jest możliwa dopiero po przeprowadzeniu analizy procesów na podstawie badania potrzeb odbiorców. Zakłada się bowiem, że realizacja procesów jest ściśle z nimi związana.

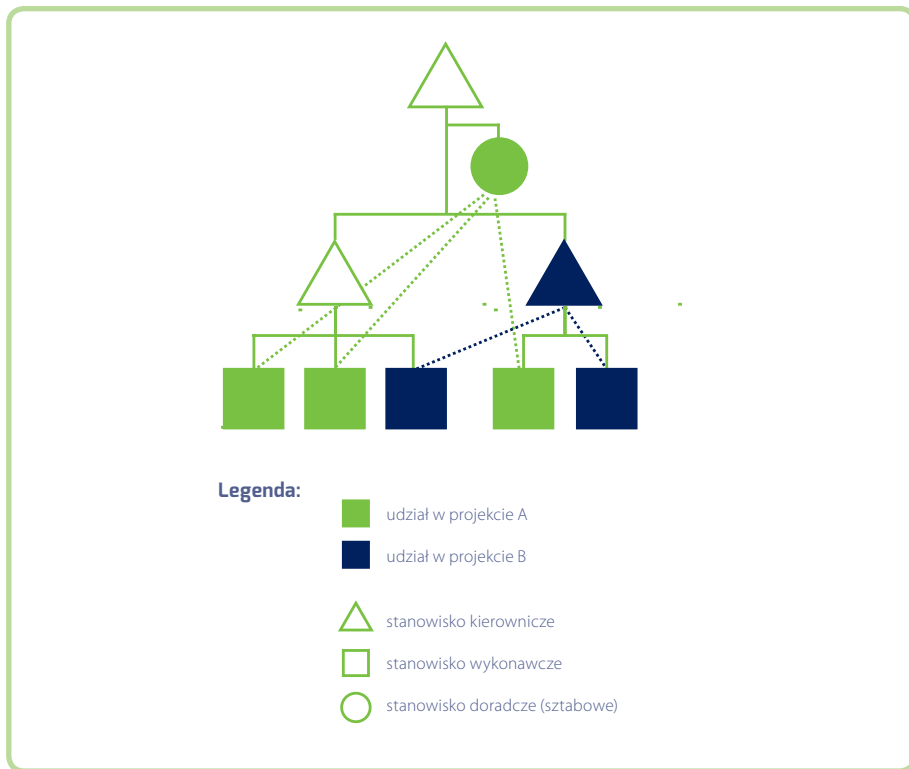
Dodatkowym bodźcem do wprowadzenia takiego rozwiązania organizacyjnego jest oparcie systemu zarządzania jakością na normach serii ISO 9000, bazującego na podejściu procesowym, który wdrażają także podmioty ekonomii społecznej (np. certyfikat ISO 9001:2000 otrzymało Stowarzyszenie „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON” [Ekologiczne 2007, s. 10], Chrześcijańskie Stowarzyszenie Osób Niepełnosprawnych, Ich Rodzin i Przyjaciół „Ognisko” [Certyfikat 2009], czy też Fundacja Regionalnej Agencji Promocji Zatrudnienia [Fundacja 2010]). Jednak w przeprowadzanych pod koniec 2009 r. analizach, których celem był przegląd studiów na temat podmiotów ekonomii społecznej w świecie, stwierdza się, że „możliwość wzorowania się na normie ISO w badaniach małopolskich przedsiębiorstw społecznych jest niestety ograniczona, ponieważ ani „Księga jakości”, ani też metody audytu organizacji nie są powszechnie dostępne” [Osiborska i in. 2009, s. 94].

3. Struktury zespołów projektowych

Obecnie dominującą podstawą wykonywania zadań jest zarządzanie projektami. Ich realizacja wymaga utworzenia zespołów projektowych. Organizacja pracy zespołów projektowych wiąże się najczęściej, choć nie musi, z wydzieleniem z tradycyjnej struktury osobnego elementu. Rozwiązania organizacyjne w tym zakresie różnią się pod względem umieszczenia takiego zespołu w ramach istniejącej struktury.

W przypadku projektów prostych, które nie wymagają intensywnej współpracy, można posłużyć się strukturą funkcjonalną – stanowiska doradcze lub kierownicze pełnią rolę nadzorujące projekt, wyznaczając zadania do realizacji pracownikom nie zawsze będącym ich podwładnymi (rysunek 17).

Rysunek 17. Schemat struktury funkcjonalnej i liniowo-sztatowej realizacji projektów

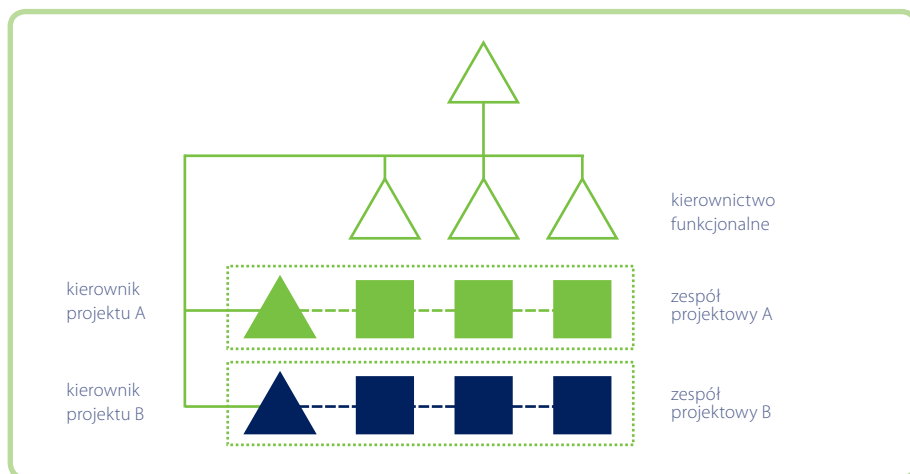


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trocki i in. 2003, s. 84].

Wspomniano wcześniej o uzupełnieniu struktury liniowej zespołem, nazywane strukturą zadaniową, w której kierownik znajduje się „obok” zależności hierarchicznej, przejmując zależności funkcjonalne wynikające z realizowanego projektu. Tego typu formę stosuje się do realizacji projektów o krótkim horyzoncie czasu – projektów, które nie wymagają intensywnej współpracy w ramach zespołu.

Wydzielenie zespołu, jako odrębnego elementu struktury, tworzy tzw. strukturę macierzową (rysunek 18), uznaną za najczęściej występującą formę realizacji projektów. Choć to rozwiązanie jest krytykowane za nieprzestrzeganie zasady jednoosobowego rozkazodawstwa, ponieważ pracownik podlega jednocześnie stałemu kierownictwu i kierownikom projektów, to jednak pozwala stworzyć klimat pracy zespołowej, tak niezbędnej dla zarządzania projektami. Tego typu formę organizacyjną zaleca się do realizacji zadań o niepowtarzalnym charakterze, których wykonanie wymaga podejmowania trudnych decyzji [Banaszyk 2002, s. 208]. Ta forma jest także przykładem struktury wielokrotnego podporządkowania [Griffin 1996, s. 381].

Rysunek 18. Schemat struktury macierzowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trocki i in. 2003, s. 86].

W zarządzaniu projektami uwzględnia się także możliwość zlecenia realizacji projektu utworzonej spółce-córcie lub zewnętrznym podmiotom [Trocki i in. 2003, s. 88-90]. Jednak te formy organizacyjne w odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej są mało popularne ze względu na złożoność formalnoprawną. Niemniej jednak takie próby są podejmowane. Takim przykładem jest utworzenie Przedsiębiorstwa Społecznego „Ognisko” Sp. z o.o. przez Chrześcijańskie Stowarzyszenie Osób Niepełnosprawnych, Ich Rodzin i Przyjaciół „Ognisko”, będące jedynym udziałowcem spółki-córki. Takie rozwiązanie wybrano ze względu na chęć rozszerzenia podstawowej działalności stowarzyszenia, jak i umożliwienia podjęcia pracy przez osoby, którymi się opiekuje [O przedsiębiorstwie 2010].

Innym przykładem ukazującym powyższy mechanizm jest przypadek ZAZ „U Pana Cogito” i Laboratorium Cogito Sp. z o.o. Utworzone Laboratorium świadczyło usługi w zakresie wynajmu pokoi i sal konferencyjnych, co pozwoliło prowadzonemu przez ZAZ pensjonatowi przyjmować więcej gości¹³⁷.

Relacje między przedsiębiorstwem społecznym a organizacją macierzystą mogą przybierać różne formy: funkcjonowania w jej ramach, jako oddzielnej jednostki lub jako z nią tożsamej [Alter 2008, s. 199-200]. Przykładem pierwszego rozwiązania jest utworzenie biura porad obywatelskich, będącego częścią organizacji inkubującej [Ostrowska 2002, s. 72; Parczewska 2005].

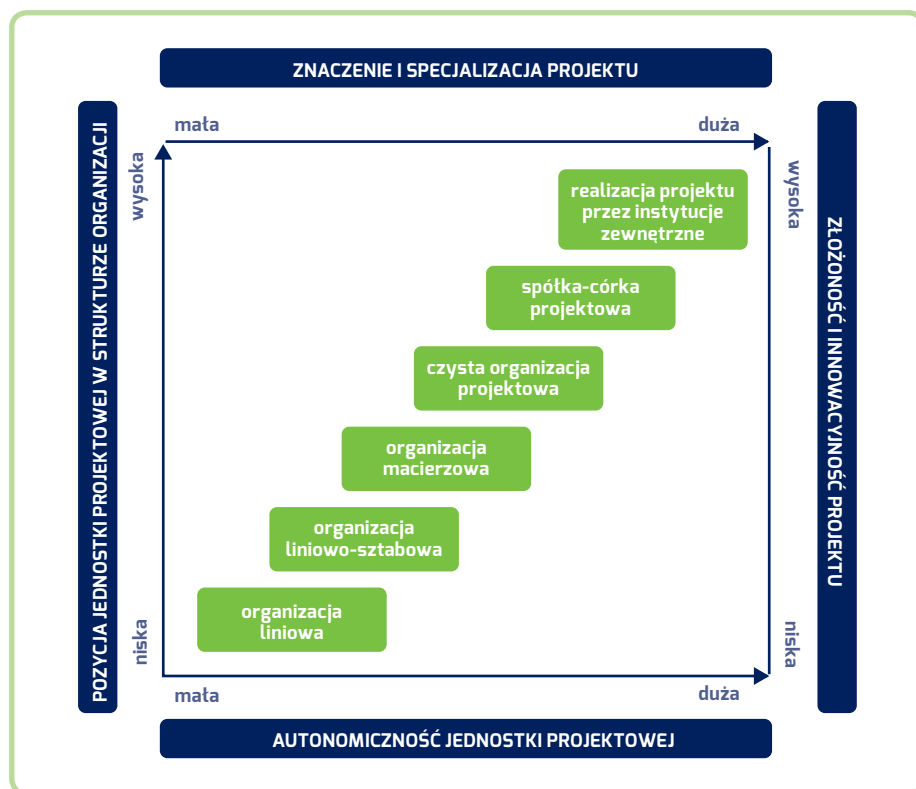
¹³⁷ Więcej na temat tej inicjatywy można znaleźć w *Atlasie Dobrych Praktyk 2010*, umieszczonym na portalu [ekonomiaspoleczna.pl](http://www.ekonomiaspoleczna.pl) Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych w dokumencie „Zdrowieć z Panem Cogito” (http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/_Dobre_praktyki_inicjatywy_ES/dobre_praktyki_2010/atlas_cogito_final.pdf, dostęp: 12.01.2011).

W przypadku kilkuletnich projektów wyodrębnienie zespołów posiadających własne stanowiska funkcjonalne prowadzi do utworzenia tzw. struktur czysto projektowych. W takiej sytuacji zamiast stanowisk funkcjonalnych pojawiają się zespoły projektowe złożone ze specjalistów, których pracę nadzoruje koordynator (kierownik projektu). Funkcje doradcze dla wszystkich zespołów pełnią wtedy stanowiska finansowo-księgowe, czy też wyspecjalizowane w pozyskiwaniu środków.

Dla porządku należy dodać, że utrwalenie wielorakiego podporządkowania lub uwzględnienie więcej niż dwóch rodzajów struktur tworzy strukturę tensorową [Stabryła 1991, s. 21 i 24]. Taki przypadek może pojawić się na skutek jednoczesnej realizacji kilku projektów podzielonych według lokalizacji.

Wybór jednej z sześciu form organizacyjnych w realizacji projektu powinien uwzględniać znaczenie i specjalizację projektu, co jednocześnie wiąże się z pozycją jednostki projektowej w strukturze organizacji oraz złożonością i innowacyjnością projektu, których skala wymusza zwiększenie autonomiczności działalności tejże jednostki [Trocki i in. 2003, s. 81]. Graficznie przedstawia to rysunek 19.

Rysunek 19. Przegląd form organizacyjnych przy realizacji projektu



Próbę syntetycznego ujęcia wad i zalet podstawowych form organizacyjnych przedstawiono w tabeli 17. Odrębnym zagadnieniem jest tworzenie powiązań między nimi o charakterze sieciowym, które uważa się również za przykład struktury organicznej.

Tabela 17. Porównanie podstawowych form organizacyjnych

Rodzaj formy organizacyjnej	Zalety	Wady
Struktura liniowa	<ul style="list-style-type: none"> prosta, przejrzyste zdefiniowane relacje zalecana dla małych organizacji realizujących rutynowe działania możliwość uzupełnienia zespołem projektowym 	<ul style="list-style-type: none"> mało elastyczna sprzysja biurokracji dłuższe kanały informacyjne
Struktura funkcjonalna	<ul style="list-style-type: none"> logiczny podział obowiązków sprzysja krótszemu czasowi przesyłania informacji większa elastyczność 	<ul style="list-style-type: none"> nieprzestrzeganie zasady jedności rozkazodawstwa może powodować konflikty kompetencyjne
Struktura sztabowa	<ul style="list-style-type: none"> umożliwia bieżące korzystanie z wiedzy ekspertów przydatna do realizacji zadań rutynowych wymagających łatwych decyzji 	<ul style="list-style-type: none"> brak precyzji w ustaleniu zakresu uprawnień doradców
Struktura obiektowa	<ul style="list-style-type: none"> czytelne przyporządkowanie zadań według ich charakteru pozwala na dywersyfikację działalności 	<ul style="list-style-type: none"> możliwość braku zapewnienia spójności działań w przekroju całej organizacji ryzyko pojawienia się konkurencji między oddziałami
Struktura procesowa	<ul style="list-style-type: none"> elastyczność prowadzenia działalności sprzysja podejmowaniu działań wymagających zróżnicowanych kompetencji może być przygotowaniem do zarządzania jakością 	<ul style="list-style-type: none"> wymaga większych kompetencji pracowników wymaga odmiennego podziału obowiązków
Struktury projektowe	<ul style="list-style-type: none"> dostosowana do specyfiki działalności projektowej ułatwiającej podział pracy według projektów skoncentrowanie działań na projektach 	<ul style="list-style-type: none"> może powodować konflikty kompetencyjne wymaga większych kompetencji pracowników

Źródło: Opracowanie własne.

Zakończenie

W niniejszym podrozdziale zwróciliśmy uwagę przede wszystkim na sposoby wewnętrznej organizacji podmiotów ekonomii społecznej. Rozwiązania organizacyjne powinny być pochodną realizowanej strategii. Wyrazem tego jest stwierdzenie A. Chandlera, który określił taką zależność [Banaszyk 2002, s. 198-199]: projektowanie organizacji, którego postać finalną przyjmuje struktura, powinno być zatem podporządkowane przyjętej strategii. Wymaga to realizacji funkcji zarządzania, które ujmą działalność podmiotów ekonomii społecznej w ramach określonej wizji i misji.

W literaturze przedmiotu czynniki determinujące wybór struktury dzieli się na wewnętrzne i zewnętrzne [Stabryła 1991, s. 48; Banaszyk 2002, s. 199]. Do tych pierwszych zalicza się przede wszystkim wcześniejsze rozwiązania strukturalne, wielkość organizacji, stosowaną technologię (metody pracy) oraz kompetencje pracowników. Natomiast zewnętrzne tworzą warunki występujące w otoczeniu organizacji.

Z powyższego punktu widzenia badania związane z opracowaniem odpowiedniej do profilu działalności podmiotu ekonomii społecznej struktury związane są z podjęciem kompleksowych działań doskonalących, które nie są ograniczone tylko do jednego obszaru, np. struktury organizacyjnej. Wydaje się, że tylko w ten sposób można podnieść efektywność działań, dostosowując zasoby będące w dyspozycji organizacji do możliwości realizacji zadań.

Pojawiające się zmiany w otoczeniu powodują, że realizacja jednolitego zbioru usług w długim okresie czasu może spotkać się z brakiem dopasowania do faktycznych wymagań. Utrzymanie dynamiki zarządzania, w tym dostosowywanie formy organizacyjnej do danej sytuacji, wiąże się z koniecznością prowadzenia analiz. W praktyce, podmioty ekonomii społecznej nie dysponują odpowiednimi kompetencjami pozwalającymi na tego typu przedsięwzięcia, zatem szansę poprawy w tym obszarze należy dostrzegać w możliwości podejmowania wspólnych działań o charakterze doskonalącym, np. opartych na metodzie benchmarkingu. Pomocna w realizacji tychże działań może okazać się współpraca z zewnętrznymi ekspertami lub analiza propozycji metodycznych przygotowanych przez badaczy tego zagadnienia.

Współcześnie uważa się, że konieczność elastycznego działania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy wymusza zmianę mechanistycznych struktur organizacyjnych na rzecz struktur organicznych. Do takiego wniosku prowadzi analiza standardowych rozwiązań strukturalnych, wykazując rosnące znaczenie struktur procesowych, projektowych oraz sieciowych [Walas-Trębacz i in. 2009, s. 51].

Literatura

- Alter K.S. [2008], *Struktury przedsiębiorstwa społecznego*, [w:] Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE, Warszawa.
- Banaszyk P. [2002], *Podstawy organizacji i zarządzania*, Wyższa Szkoła Handlu i Rachunkowości, Poznań.
- Barczak B., Bartusik K., Kozina A. [2009], *Modele strukturalne organizacji uczącej się*, [w:] A. Stabryła (red.), *Doskonalenie struktur organizacyjnych przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Burns T., Stalker G.M. [1961], *The Management of Innovation*, Tavistock, London.
- Certyfikat [2009], *Certyfikat zatwierdzenia systemu zarządzania jakością ChSON Ognisko*, ww.ognisko.org.pl/images/File/1269453087_Certyfikat%20zatwierdzenia%20SZJ%20IX.2009.pdf (dostęp: 28.07.2010).

- Effectivte [2006], *Effective Management of Social Enterprises Lessons from Businesses and Civil Society Organizations in Iberoamerica. A Collaborative Research Project of the Social Enterprise Knowledge Network*, Harvard University Press, London.
- Ekologiczne [2007], *Ekologiczne mrówki z EKON-u. Atlas dobrych praktyk ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa.
- Fayol H. [1947], *Administracja przemysłowa i ogólna*, Wydawnictwo Instytutu Naukowego Organizacji i Kierownictwa, Poznań.
- Fundacja [2010], *Fundacja FRAZ*, <http://rapz-srv.rapz.com.pl/wes2/frapz.htm> (dostęp: 28.07.2010).
- Grajewski P. [2007], *Organizacja procesowa*, PWE, Warszawa.
- Griffin R.W. [1996], *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
- Herbst I. [2008], *Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce*, Bank DnBNord Polska S.A., Warszawa, www.es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf_dodatek/10_Niebankowe_finansowanie_PES.pdf (dostęp: 28.07.2010).
- O przedsiębiorstwie [2010], *O przedsiębiorstwie*, Przedsiębiorstwo Społeczne „Ognisko”, www.ognisko.net.pl/oprzedsięb/oprzedsięb.htm (dostęp: 28.07.2010).
- Osiborska K., Szczucka A., Tragasz M. [2009], *Przegląd badań podmiotów ekonomii społecznej na świecie. Raport z analizy danych zastanych, grudzień*, www.wortales.rops.krakow.pl/files/pdf/Pakt/Grupa%20robocza%20ds%20monitoringu/raport_desk%20research%5B2%5D.pdf (dostęp: 28.07.2010).
- Ostrowska I. [2002], *Analiza przypadku. Biuro Porad Obywatelskich w Warszawie – modelowe przedsięwzięcie*, [w:] Współpraca administracji publicznej i organizacji pozarządowych w dziedzinie usług społecznych, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa, www.ngo.pl/files/biblioteka.ngo.pl/public/raporty/Badania/pomoc_spoleczna.doc (dostęp: 29.07.2010).
- Parczewska I. [2005], *Procedury zakładania BPO*, Związek Biur Porad Obywatelskich, www.zbpo.org.pl/page/pl/o_nas/jak_dzialamy/procedury_zakladania/ (dostęp: 29.07.2010).
- Prezentacja [2009], *Prezentacja Ośrodka Pomocy Społecznej w Bystrzycy Kłodzkiej*, Busko Zdrój, www.ekonomia-spoleczna.eu/materialy/konferencje/3.pdf (dostęp: 28.07.2010).
- Pszczółowski T. [1978], *Organizacja od dołu do góry*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Schemat [2009], *Schemat organizacyjny Caritas Diecezji Kieleckiej roku 2009*, www.kielce.caritas.pl/grafika/struktura.gif (dostęp: 28.07.2010).
- Stabryła A. (red.) [1991], *Doskonalenie struktury organizacyjnej*, PWE, Warszawa.
- Steinmann H., Schreyögg G. [2001], *Zarządzanie. Podstawy kierowania przedsiębiorstwem. Koncepcje, funkcje, przykłady*, Wyd. IV, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław.
- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R. [1999], *Kierowanie*, Wyd. II, PWE, Warszawa.
- Struktura [2011], *Struktura organizacyjna*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej „Być Razem”, Cieszyń, www.fundacijabyrazem.pl/struktura-organizacyjna.html (dostęp: 12.01.2011).
- Trocki M., Grucza B., Ogonek K. [2003], *Zarządzanie projektami*, PWE, Warszawa.
- Walas-Trębacz J., Tyrańska M., Stabryła A. [2009], *Koncepcja sformalizowanej struktury organizacyjnej*, [w:] A. Stabryła (red.), *Doskonalenie struktur organizacyjnych przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Wei-Skillern J., Anderson B.B. [2003], *Nonprofit Geographic Expansion: Branches, Affiliates, or Both?*, Harvard Business School Working Paper Social Enterprise Series No. 27.
- Worek D., Krupnik S., Krzaklewska E., Szczucka A. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce. Diagnoza*, www.wortales.rops.krakow.pl/files/pdf/Raport_PS.pdf (dostęp: 28.07.2010).

Zdrowieć [2010], *Zdrowieć z Panem Cogito*, FISE, Warszawa, www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/_Dobre_praktyki_inicjatywy_ES/dobre_praktyki_2010/atlas_cogito_final.pdf (dostęp: 12.01.2011).

Zimniewicz K. [1990], *Nauka organizacji i zarządzania*, PWN, Warszawa-Poznań.

Zarządzanie personelem

Wprowadzenie

Zarządzanie personelem jest jednym z głównych obszarów zarządzania organizacjami. Pracownicy, a w zasadzie posiadana przez nich wiedza, umiejętności i zdolności, uznawani są za czynnik pozwalający na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Z pewnością można stwierdzić, że ludzie warunkują osiągnięcie celów, jakie ustalone są przez każdą organizację. W przypadku sektora ekonomii społecznej podstawą funkcjonowania organizacji jest misja społeczna. To zgodnie z nią podejmowane są działania na rzecz społeczeństwa w celu zaspokojenia jego potrzeb – tych, które nie mogą lub nie są w pełni zaspokajane poprzez instytucje państwowe bądź czysto rynkowe. Należy jednak zwrócić uwagę, że dążenie do osiągania celów społecznych wiąże się również z uzyskiwaniem efektywności w sferze personalnej, co powoduje, że zarządzanie personelem stanowi kluczowy aspekt funkcjonowania tych organizacji. Efektywność w zakresie funkcji personalnej w podmiotach ekonomii społecznej może być rozumiana jako umożliwienie wykorzystania wiedzy, umiejętności i doświadczeń osobom zatrudnionym w tych organizacjach lub osobom, na których rzecz te organizacje działają¹³⁸.

W odniesieniu do misji organizacji z sektora ekonomii społecznej możemy mieć zatem do czynienia z dwoma kierunkami w obszarze zarządzania personelem. Pierwszym jest pozyskiwanie personelu o odpowiedniej wiedzy i umiejętnościach w celu realizacji celów organizacji odnoszących się do działań prospołecznych (ten kierunek jest zgodny z działaniami organizacji rynkowych). Drugi zaś polega na identyfikacji potencjału i kompetencji pracowników oraz tworzeniu organizacji, które pozwolą je wykorzystać. Stworzenie przedsiębiorstwa społecznego przez osoby zagrożone wykluczeniem społecznym oznacza możliwość samodzielnego kształtowania zapotrzebowania na pracę, którą się dostarcza. Nie pozostaje się tym samym biernym na rynku pracy [Frączak 2006, s. 9].

¹³⁸ Przykładem mogą być przedsiębiorstwa społeczne, które zatrudniają osoby zagrożone wykluczeniem społecznym. Głównym celem działania tych organizacji jest umożliwienie świadczenia pracy zatrudnionym. Realizacja funkcji personalnej pełni wówczas rolę nadrzędną.

Specyficzne zasady funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej wpływają na model zarządzania personelem, jaki w nich występuje. Zasadnicze znaczenie ma przy tym przedkładanie służby członkom lub wspólnocie ponad zysk. Powoduje to, że głównym działaniem organizacji powinno być tworzenie możliwości zaspokajania potrzeb zatrudnionych pracowników lub szerszych społeczności. W wielu przypadkach organizacje ekonomii społecznej są ukierunkowane na aktywizację zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Umożliwianie im świadczenia pracy staje się więc celem nadrzędnym tych organizacji, a zarządzanie personelem kluczowym, a nie wspierającym procesem.

Uwzględnienie fundamentalnych zasad funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej pozwala stwierdzić, że zarządzanie personelem w tych organizacjach posiada pewną specyfikę, która jest determinowana głównie poprzez sposób osiągania celów, jak również bezpośrednie powiązanie celów organizacji z celami osobistymi pracowników.

1. Kapitał ludzki jako czynnik determinujący osiągnięcie celów społecznych

Specyfika działalności organizacji z sektora ekonomii społecznej oraz trwająca debata na temat polskiego modelu ekonomii społecznej powoduje, że istnieje potrzeba wyznaczenia czynnika, który w szczególności pozwoli tym organizacjom skutecznie realizować swoją misję niezależnie od uwarunkowań ekonomicznych, politycznych czy prawnych. Czynnikiem takim może być kapitał ludzki, który często jest wskazywany jako źródło przewagi konkurencyjnej w przedsiębiorstwach rynkowych. Różnica polega jednak na tym, że w odniesieniu do organizacji działających w ramach ekonomii społecznej istnieje ograniczona możliwość kreowania go. Wynika to z faktu, że w organizacjach tych posiadany kapitał ludzki bardzo często określa, determinuje cele tych organizacji, podczas gdy w organizacjach rynkowych kapitał ludzki pozyskuje się i rozwija, aby osiągnąć ustalone cele.

W literaturze przedmiotu kapitał ludzki jest definiowany jako ogół cech i właściwości ucieleśnionych w ludziach, takich jak wiedza, umiejętności, zdolności, zdrowie, motywacja, wartości, które mają określoną wartość ekonomiczną oraz stanowią źródło przyszłych dochodów zarówno dla pracownika – właściciela kapitału ludzkiego, jak i dla organizacji korzystającej z tegoż kapitału na określonych warunkach [Pocztowski 2007, s. 41]. Należy w tym miejscu podkreślić, że dla organizacji działających w sektorze ekonomii społecznej szczególne znaczenie ma odniesienie wykorzystania kapitału ludzkiego do misji tych organizacji. W wielu przypadkach bowiem ich działalność nie jest zorientowana na osiąganie zysków. Przykładem może być angażowanie wolontariuszy, którzy wykorzystują swoją wiedzę, umiejętności, kierują się określonymi wartościami i motywacją, nie uzyskując z tego tytułu dochodu. Celem dla nich jest osiąganie celów społecznych i wspieranie inicjatyw ukierunkowanych na inne osoby lub społeczności. Drugim przykładem może być aktywizowanie osób zagrożonych

wykluczeniem społecznym (osób z problemem alkoholowym, z niepełnosprawnością, długotrwale bezrobotnych), dla których już sam fakt współdziałania w celu realizacji określonych zadań stanowi korzyść i wystarczającą motywację do wykorzystywania swojego kapitału ludzkiego.

W odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej można wyróżnić dwa modelowe podejścia do wykorzystania kapitału ludzkiego.

Pierwsze z nich odnosić się będzie do organizacji posiadających zdefiniowane cele swojej działalności: organizacje te będą powoływane, aby wytwarzać określony produkt, świadczyć określone usługi lub wspierać społeczność i inne podmioty. Wówczas działania personalne będą zorientowane na planowanie kapitału ludzkiego, umożliwiającego realizację tych działań, pozyskiwanie pracowników dysponujących takim kapitałem, a następnie angażowanie ich w pracę. Punktem wyjścia dla wszystkich tych działań będzie misja i cel organizacji.

Drugie podejście będzie występować w sytuacji, gdy cel działania dookreślony jest na podstawie analizy kapitału ludzkiego, posiadanego przez ludzi zaangażowanych we współdziałanie w ramach pewnej inicjatywy, organizacji. Proces ten polegać będzie przede wszystkim na identyfikacji: *czym dysponujemy?* a następnie określeniu: *co możemy zrobić?* Przykładem może być powstałe w ramach programu PIW EQUAL: Studio brzmień nowoczesnych „Zgniatacz dźwięków”. Studio to było inicjatywą ludzi posiadających pewne umiejętności, wiedzę i wspólne zainteresowania. Zostały one wykorzystane w celu realizacji misji społecznej, jaką jest aktywizacja młodzieży z obszarów zagrożonych bezrobociem. Tworzenie organizacji ekonomii społecznej często nie jest wynikiem potrzeb rynku, ale potrzeb społeczności, które bazując na swoim kapitale ludzkim wchodzą na rynek świadcząc usługi, które mogą być lub są również zaspokajane przez inne podmioty.

2. Ogólny model zarządzania personelem

Projektowanie i wdrażanie systemów zarządzania personelem wymaga uwzględnienia zarówno uniwersalnych cech tej dziedziny funkcjonowania organizacji, jak i specyficznych warunków wynikających z sektora jej działania. Proponując poniżej modelowe ujęcie zarządzania personelem w tych podmiotach, wychodzimy z założenia kluczowej roli kapitału ludzkiego w sektorze ekonomii społecznej oraz przyjmujemy perspektywę interesariuszy jako podstawę formułowania celów, zasad, procesów i metod zarządzania ludźmi (rysunek 20). W takim ujęciu uniwersalnym celem zarządzania personelem staje się tworzenie i dostarczanie wartości dla interesariuszy. Takie określenie nadrzędnego celu zarządzania personelem wynika z przekonania, że zdolność do tworzenia i dostarczania wartości dla odbiorców decyduje o sensie istnienia organizacji, niezależnie od sektora, w którym prowadzi działalność.

Przedstawiony na rysunku 20 ogólny model zarządzania personelem w organizacjach działających w sektorze ekonomii społecznej zawiera następujące elementy:

cele zarządzania personelem – definiowane w kontekście tworzenia wartości dla interesariuszy, zasady i wartości – będące podstawą organizowania procesów i stosowania metod zarządzania personelem oraz główne elementy systemu realizacji celów. Ponadto zaznaczyliśmy wpływ uwarunkowań zewnętrznych na konfigurację poszczególnych składników systemu zarządzania personelem.

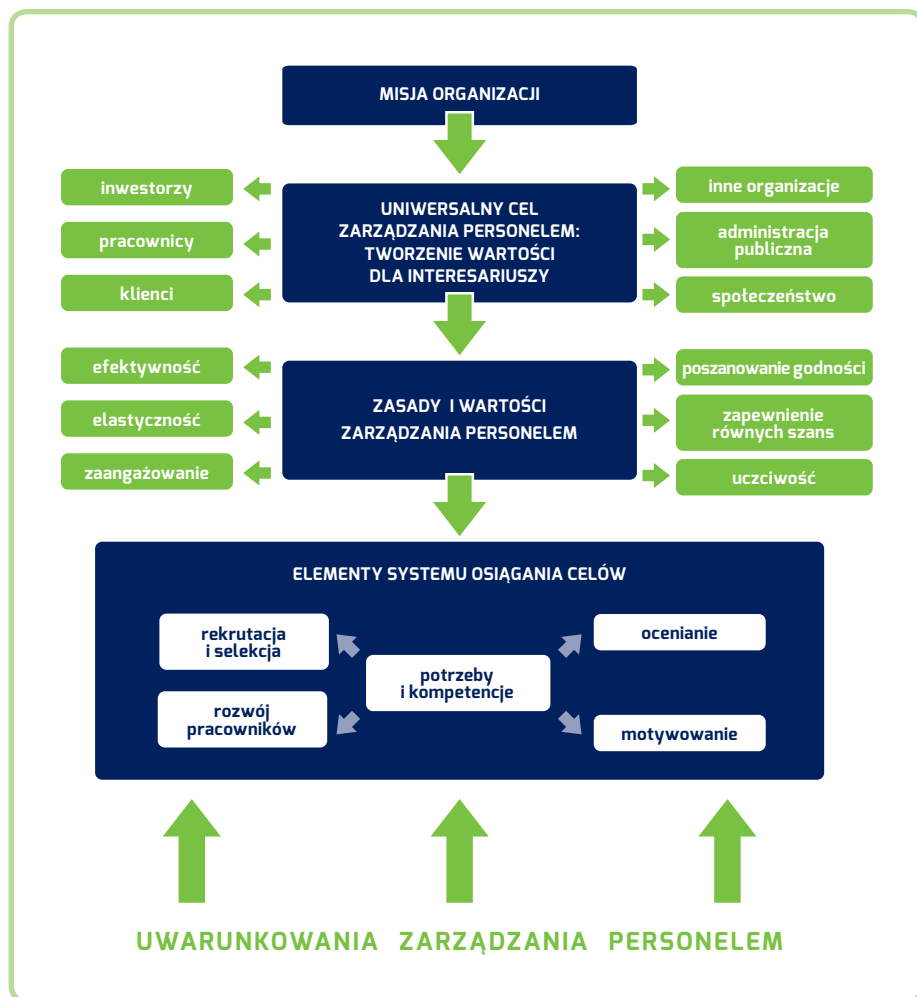
Do interesariuszy będących odbiorcami usług tworzonych w obszarze funkcji personalnych i jednocześnie wywierających wpływ na politykę w tym obszarze zarządzania zaliczono: inwestorów, pracowników, klientów, administrację publiczną, inne organizacje (np. firmy sektora rynkowego, partnerów społecznych) oraz społeczeństwo. Przykładami wartości oczekiwanych przez nich mogą być:

- dla inwestorów: zwrot z poczynionych inwestycji, konkurencyjność organizacji w dłuższym okresie oraz jej reputacja,
- dla pracowników: sprawiedliwe traktowanie i wynagrodzenie, dobra jakość życia zawodowego, długookresowe zatrudnienie,
- dla klientów: jakość produktów i usług, niskie koszty, dogodność, innowacyjność,
- dla administracji publicznej: partnerstwo, współpraca, zaufanie, odpowiedzialność,
- dla innych organizacji: niezawodność, zaufanie, współpraca,
- dla społeczeństwa: poszanowanie prawa, integracja społeczna, aktywizacja zawodowa.

Polityka personalna w podmiotach sektora ekonomii społecznej powinna opierać się zarówno na wartościach zapewniających racjonalność ekonomiczną, takich jak: efektywność działań, elastyczność w reagowaniu na zmiany, zaangażowanie w pracy, jak i na tych odnoszących się do wartości społecznych, m.in.: poszanowania godności człowieka, zapewnienia równych szans czy uczciwości.

W systemie zarządzania personelem, stanowiącym kompleksowe narzędzie realizacji celów, wyróżniono pięć głównych składników: kompetencje i potrzeby pracowników oraz powiązane z nim procesy i metody rekrutacji, selekcji i adaptacji kandydatów; systemy oceniania; rozwój pracowników oraz motywowanie. Budowanie systemu zarządzania personelem na podstawie określonego wcześniej modelu kompetencyjnego i potrzeb umożliwia skuteczną integrację pozostałych elementów, czyli, inaczej mówiąc, ich spójność w układzie poziomym. Natomiast odniesienie celów i zasad zarządzania personelem do misji organizacji oraz oczekiwań głównych jej interesariuszy przyczynia się poprawy spójności systemu w układzie pionowym.

Rysunek 20. Ogólny model zarządzania personelem w sektorze ekonomii społecznej



Źródło: Opracowanie własne.

3. Pozyskiwanie pracowników

3.1. Określanie wymagań stanowisk pracy

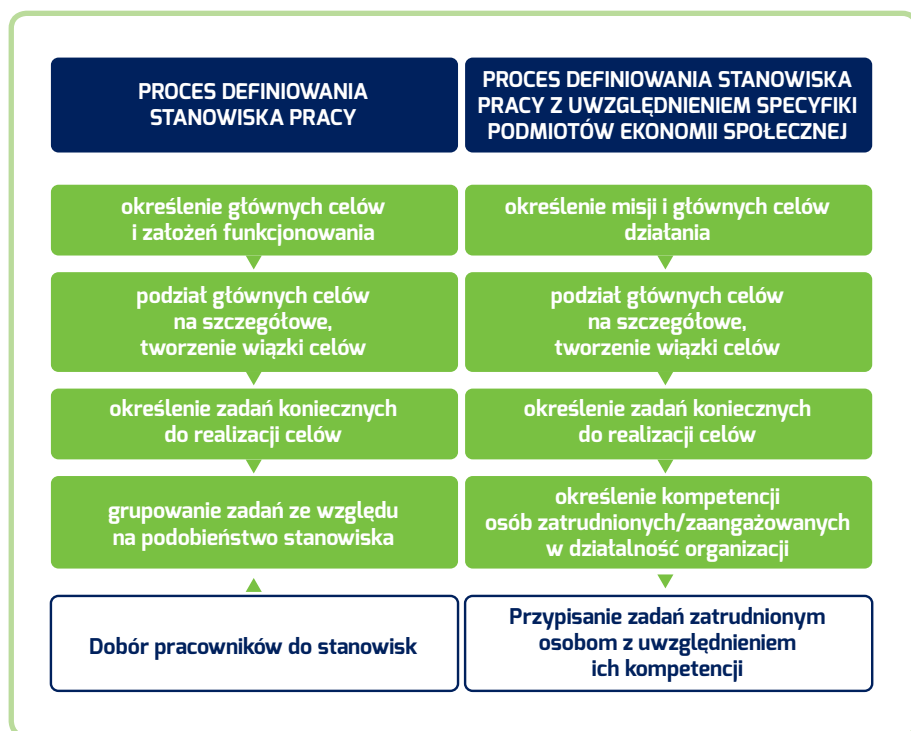
Punktem wyjścia w procesie pozyskiwania pracowników jest określenie wymagań organizacji względem zatrudnienia, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i jakościowym. Ujęcie ilościowe odnosi się do kwestii wyznaczenia, ilu pracowników jest potrzebnych, aby realizować zdefiniowane cele, a jakościowe pozwala stwierdzić, jaką wiedzę, umiejętności i doświadczenie osoby te powinny posiadać. W przypadku podmio-

tów działających w ramach ekonomii społecznej należy uwzględnić ich specyfikę, polegającą na tym, że bardzo często są one tworzone przez określone grupy osób. W sytuacji tej konieczne staje się przypisanie im, z uwzględnieniem posiadanych kompetencji, konkretnych zadań do wykonania. Zatem planowanie zatrudnienia odnosić się będzie do pozyskania pracowników posiadających specjalistyczną wiedzę i umiejętności, niewystępujące u założyciela organizacji, które są niezbędne z punktu widzenia realizowanej misji.

Definiowanie stanowisk pracy należy rozpocząć od określenia głównych obszarów funkcjonowania w kontekście realizowanej misji i zakładanych celów długookresowych, a następnie dokonać podziału tych celów na zadania cząstkowe [Nalepka 2001, s. 134]. Kolejnym etapem jest grupowanie zadań ze względu na ich podobieństwo, przy jednoczesnym zwróceniu uwagi m.in. na takie czynniki, jak: przedmiot pracy, wymagane kompetencje, miejsce pracy, wykorzystywane narzędzia. Wynikiem grupowania z uwzględnieniem wymienionych wyżej czynników jest stworzenie zakresów obowiązków. W przypadku podmiotów działających w ramach ekonomii społecznej głównym kryterium grupowania mogą stać się kompetencje posiadane przez osoby zaangażowane w funkcjonowanie organizacji. Zidentyfikowane zadania cząstkowe będą wówczas łączone pod kątem wiedzy i umiejętności jakie posiadają konkretne osoby. W takiej sytuacji pracownik może wykonywać różne zadania, często niepowiązane ze sobą ze względu na ich specyfikę, czy też przedmiot pracy, ale pozwalające na pełne wykorzystanie jego potencjału.

W pierwszym omówionym wcześniej podejściu zasadnicze jest pytanie „*kto może wykonywać pracę na tym stanowisku?*”. Podstawą do planowania obsady będą tu konkretne, zdefiniowane zestawy zadań odnoszące się do celów organizacyjnych. W drugim zaś kluczowe staje się pytanie „*jakie zadania może wykonać konkretna osoba?*” – a podstawą będą tu kompetencje posiadane przez pracownika.

Rysunek 21. Proces definiowania stanowisk pracy w organizacjach rynkowych i podmiotach ekonomii społecznej



Źródło: Opracowanie własne.

Drugie z omówionych podejść, choć może wpływać negatywnie na spójność podziału pracy, wspierać będzie realizację celów społecznych podmiotów ekonomii społecznej, a dodatkowo umożliwi lepsze wykorzystanie potencjału zatrudnionych osób.

3.2. Modele kompetencyjne w zarządzaniu personelem

Kompetencje to określone dyspozycje w zakresie wiedzy, umiejętności, zdolności i postaw, pozwalające realizować zadania zawodowe na odpowiednim poziomie [Filipowicz 2004, s. 17]. Mówiąc o kompetencjach mamy na myśli pewien zbiór charakterystyk opisujących daną osobę, które pozwalają jej na efektywne wykonywanie zadań na stanowisku pracy. Efektywność należy rozumieć jako osiąganie założonych celów w racjonalny sposób. Z tego też powodu kompetencjom przypisuje się dwa podstawowe znaczenia:

1. Zdolność do osiągania pożądanych, wymiernych wyników.
2. Zdolność postępowania zgodnie z konkretnymi wzorcami zachowań [Hollyford, Whidett 2003, s. 15].

Punktem wyjścia do definiowania kompetencji staje się zatem dookreślenie zadań, jakie powinny być realizowane na danym stanowisku, a w szczególności pożądaných wyników, oraz sposobów realizacji tych zadań. Sposoby działania są określane poprzez zachowania (zachowania wskaźnikowe, wyznaczniki behawioralne), jakie powinny się pojawić w danej sytuacji, aby osiągnąć założony cel. Kolejnym etapem przygotowania profilu kompetencyjnego dla stanowiska jest grupowanie zidentyfikowanych zachowań ze względu na ich podobieństwo w spójne zbiory, które są podstawą do określenia i nazwania kompetencji. W sytuacji, gdy na podstawie zidentyfikowanych zachowań zostanie wyznaczona zbyt duża liczba kompetencji, możliwe jest jej ograniczenie poprzez koncentrowanie się na tych, które są kluczowe dla danego stanowiska.

Kompetencje dla poszczególnych stanowisk pracy najczęściej przyjmują postać opisu słownego i ze względu na sposób ich definiowania zawierają konkretne zachowania. Przykładem może być „delegowanie zadań” rozumiane jako efektywne dzielenie pracy na zadania i przydzielanie ich odpowiednim pracownikom. Dopasowywanie delegowanych zadań do pracownika – unikanie przeciążeń, zwiększanie motywacji do pracy. Wspieranie pracownika w realizacji powierzonych zadań w razie problemów.

W ramach tak zdefiniowanej kompetencji możliwe jest wskazanie na kilka zachowań, jakie powinny pojawić się w celu odpowiedniego przydzielenia zadań podwładnym, np.:

- określenie zadań cząstkowych niezbędnych do osiągnięcia celu,
- analiza kompetencji pracowników w celu identyfikacji osób mogących wykonać poszczególne zadania,
- analiza poziomu obciążeń w zespole,
- przypisanie określonych zadań pracownikom,
- umówienie spotkań z wybranymi pracownikami,
- przedstawienie zadań do realizacji – wskazanie na oczekiwane rezultaty, podniesienie poziomu motywacji poprzez objaśnienie powodów przekazania zadania (np.: odpowiednia wiedza i umiejętności), określenie terminów,
- monitorowanie realizacji zadań, wspieranie w razie potrzeby.

Modele kompetencyjne mają zastosowanie niemal w każdym z obszarów związanych z zarządzaniem personelem, a w szczególności w procesie oceniania, rozwoju czy pozyskiwania pracowników.

3.3. Rekrutacja i selekcja

Proces rekrutacji i selekcji można podzielić na trzy zasadnicze etapy:

1. Określenie wymagań względem pracowników – opracowanie profili kompetencyjnych.
2. Przyciąganie kandydatów – przeprowadzenie rekrutacji.
3. Przeprowadzenie doboru (selekcji) kandydatów – ocena kandydatów, którzy aplikowali na dane stanowisko pod kątem zdefiniowanych wymagań [Armstrong 2007, s. 361].

Efektywność procesu rekrutacji i selekcji jest uzależniona od poprawności przeprowadzenia działań w każdym z wymienionych etapów.

Głównym źródłem informacji wykorzystywanym przy określaniu wymagań są opisy stanowisk, które powinny zawierać informacje o realizowanych zadaniach oraz wymaganych kompetencjach.

Rekrutacja na konkretne stanowisko pracy jest procesem ukierunkowanym na pozyskanie potencjalnych kandydatów zarówno z wnętrza organizacji, jak i z zewnętrznego rynku pracy, którzy zostaną poddani procesowi selekcji. W zależności od tego, jakie źródło kandydatów wybierzemy i na jakie stanowisko prowadzony jest nabór możliwe jest wykorzystanie różnych technik rekrutacji, do których należy zaliczyć przede wszystkim:

- w odniesieniu do wewnętrznego rynku pracy: ogłoszenia w intranecie, tablice ogłoszeń, informacje ustne, informacje w biuletynach,
- w odniesieniu do zewnętrznego rynku pracy: ogłoszenia w prasie, internet, rekomendacje pracowników, urzędy pracy, firmy zewnętrzne (zajmujące się pośrednictwem pracy), własne bazy kandydatów [Król, Ludwicyński 2006, s. 199].

Kolejnym etapem pozyskiwania pracowników jest selekcja kandydatów – ukierunkowana na ocenę możliwości realizowania przez nich zadań na analizowanym stanowisku. W tym celu konieczne jest sprawdzenie poziomu posiadanej wiedzy, umiejętności, doświadczeń oraz motywacji do pełnienia określonych funkcji. Proces selekcji odnosi się zatem w sposób bezpośredni do oceny posiadanych przez kandydata kompetencji. Dobór metody selekcji zależy m.in. od takich czynników, jak: koszty zastosowania metody, czas niezbędny na jej zastosowanie, wymagana wiedza i umiejętności (osób oceniających według tej metody), możliwość dostarczenia oczekiwanych informacji [Dale 2004, s. 179]. Podczas selekcji najczęściej są wykorzystywane następujące techniki:

- analiza dokumentów kandydata,
- rozmowa kwalifikacyjna,
- ćwiczenia praktyczne,
- testy,
- Assessment Center [Pocztowski 2007, s. 142].

Różnorodność technik selekcji pozwala na indywidualne, dopasowane do potrzeb organizacji i stanowiska pracy, kształtowanie przebiegu całego procesu. Należy jednak podkreślić, że zastosowanie większej liczby metod selekcji, co wiąże się z wyższymi kosztami i wydłuża czas, może przyczynić się do zwiększenia prawdopodobieństwa podjęcia trafnej decyzji.

3.4. Adaptacja do pracy

Adaptacja (wprowadzenie do pracy) to proces przystosowania nowego pracownika do stanowiska i środowiska pracy, którego celem jest zapewnienie sprawnego funkcjonowania w obszarze zawodowym i społecznym [Król, Ludwicyński 2006, s. 215]. Proces adaptacji jest ukierunkowany na umożliwienie nowo przyjętemu pracownikowi

efektywnego realizowania zadań i wykorzystania posiadanych przez niego kompetencji. Odpowiednio przeprowadzony proces rekrutacji i selekcji nie warunkuje, że nowy pracownik będzie realizował zadania na stanowisku zgodnie z oczekiwaniami. Innym istotnym zagadnieniem jest również czas, w jakim będzie w stanie osiągnąć zakładany poziom efektywności. W tym celu konieczne jest przekazanie informacji dotyczących zadań i sposobu ich realizacji oraz wprowadzenie do zespołu, w którym będzie funkcjonował. Adaptacja w tych dwóch obszarach (zawodowym i społecznym) odbywa się zarówno na poziomie stanowiska, jak i całej organizacji, co przedstawiliśmy na rysunku 22.

Rysunek 22. Wymiary adaptacji do pracy



Źródło: [Pocztowski 2007, s. 152].

Proces adaptacji jest prowadzony przez bezpośredniego przełożonego, pracownika działu personalnego i specjalnie wybranego opiekuna. Wśród działań, jakie mogą być podejmowane, można wskazać:

- zapoznanie z procedurami i zasadami występującymi w organizacji i na stanowisku pracy, np. z wykorzystaniem dokumentów formalnych (rozporządzeń, opisów, „księgi organizacji”),
- szkolenia stanowiskowe,
- coaching, realizowany przez przełożonego lub opiekuna,
- spotkania indywidualne z innymi pracownikami, przełożonymi,
- spotkania integracyjne.

Odpowiednio przeprowadzony proces adaptacji wpływa na skrócenie czasu, w jakim nowy pracownik osiągać będzie oczekiwane wyniki i minimalizuje ewentualne koszty związane z pojawiającymi się błędami. Pozwala również na zachowanie równowagi w relacjach panujących w miejscu pracy i zdecydowanie ogranicza powstawanie ewentualnych konfliktów.

4. Ocenianie pracowników

4.1. Cele, kryteria i zasady oceniania

Celem oceniania jest przeprowadzenie rzetelnej analizy efektów pracy, a także potrzeb i potencjału rozwojowego pracowników, co jest niezbędne do właściwego planowania oraz prowadzenia wszelkich działań z obszaru zarządzania kapitałem ludzkim organizacji, zgodnie z jej misją i strategią [Juchnowicz i in. 2003, s. 141].

Możliwości, jakie daje zastosowanie kompleksowego systemu ocen okresowych w organizacji powoduje, że jest to proces, który powinien być w pełni dopasowany do jej specyfiki. Jest to zgodne z zasadą elastyczności, która zakłada, że kryteria i techniki oceniania powinny być dostosowane do konkretnej sytuacji i celów ewaluacji. Budując system ocen, należy również pamiętać o innych uniwersalnych zasadach, które będą warunkować jego efektywność. Zalicza się do nich m.in. zasadę systematyczności (ocenianie powinno mieć stały charakter), zasadę systemowości (poszczególne elementy systemu oceniania powinny być ze sobą spójne), zasadę powszechności (ocenianie poddawani są wszyscy zatrudnieni) oraz zasadę jawności (oceniani pracownicy powinni być zaznajomieni z celami, kryteriami i procedurą oceniania) [Pocztowski 2007, s. 230].

System ocen powinien uwzględniać ocenę dwóch kluczowych obszarów związanych z pracą – efektów, jakie uzyskują pracownicy oraz sposobów ich osiągania, co jest możliwe poprzez ocenę kompetencji. Konieczność dokonania oceny w odniesieniu do dwóch wskazanych obszarów powoduje, że w procesie ewaluacji możliwe jest wykorzystanie różnych kryteriów pozwalających na weryfikację poziomu i sposobu osiągania celów. Zalicza się do nich kryteria: kompetencyjne, efektywnościowe i behawioralne [Ibidem, s. 233].

4.2. Ustalanie celów

Ocena efektów rozpoczyna się od ustalenia celów, jakie każdy z zatrudnionych pracowników powinien osiągnąć. W procesie tym możliwe jest zastosowanie koncepcji zarządzania przez cele, ukierunkowanej na ustalanie indywidualnych celów dla każdego zatrudnionego, a następnie na weryfikację poziomu ich osiągnięcia.

Zarządzanie przez cele (ZPC) jest sformalizowanym zbiorem procedur, określających działania i pozwalających analizować postępy w dążeniu do osiągania wspólnych celów kierowników i ich podwładnych [Stoner i in. 1998, s. 295]. Głównym założeniem jest to, że pracownik ma możliwość partycypowania w ustalaniu zadań, jakie powinien realizować. To on razem ze swoim przełożonym określa wymierne wyniki swojej pracy i wykorzystuje je do planowania działań operacyjnych. Ustalając wspólnie z pracownikiem cele, kierownik dąży do realizacji celów przypisanych jednostce lub określonych dla całej organizacji [Armstrong 2007, s. 437].

Ocena realizacji celów jest dokonywana z wykorzystaniem odpowiednich mierników dotyczących konkretnych wyników, a nie poziomu wysiłku, jaki został włożony w ich

osiągnięcie. Ustalone w postaci mierników kryteria efektywnościowe muszą być obiektywne, w związku z tym konieczne jest, aby odnosiły się do tych elementów, które są mierzalne, np. jakość, czas, koszty. Dodatkowo, opracowane mierniki powinny umożliwiać porównanie wyników osiąganych na innych stanowiskach pracy, nie powinny natomiast podlegać częstym modyfikacjom.

4.3. Działania wspierające osiąganie celów

W procesie realizacji celów istotne znaczenie ma wsparcie przełożonego, które winno być ukierunkowane na osiąganie przez pracownika założonego poziomu efektywności. W tym kontekście wykorzystywane są kryteria behawioralne. Przełożony podczas codziennej pracy powinien obserwować zachowania swoich podwładnych i korygować je w razie potrzeby, wskazując pożądany sposób działania. Wykorzystanie kryteriów behawioralnych odnoszących się do zachowań ma duże znaczenie, gdyż w przypadku braku realizacji celów ocena oparta na ZPC pozwala określić wyłącznie, o ile dany cel nie został osiągnięty. Uniemożliwia to tym samym pozyskanie informacji niezbędnych do podjęcia działań rozwojowych, ukierunkowanych na podnoszenie efektywności. Wykorzystanie oceny zachowań pozwala na ocenę sposobu pracy i predyspozycji pracowników, czyli powodów, które wpłynęły na to, że cel nie został osiągnięty. Pożądane standardy zachowań są również wykorzystywane w odniesieniu do kryteriów kompetencyjnych. Oceniając np. wiedzę czy praktyczne umiejętności pracownika, możliwe jest rozpisanie ich na zachowania, których występowanie podczas wykonywania pracy wskazywać będzie na odpowiedni poziom kwalifikacji.

Arkusze oceny z uwzględnieniem kryteriów behawioralnych i kompetencyjnych umożliwiają zatem przełożonemu dokonywanie bieżącej oceny pracownika, która zostanie podsumowana w ramach oceny okresowej, ale również na podejmowanie działań rozwojowych z wykorzystaniem technik opisanych w punkcie „Rozwój pracowników”.

Analizując kompetencję „delegowanie zadań” i stosując metodę skal wyboru, można zbudować następujący formularz dla oceniających (z uwzględnieniem zachowań) (zob. tabela 18).

Tabela 18. Przykład formularza oceny kompetencji z wykorzystaniem skali wyboru

Kompetencja: Delegowanie zadań						
	Przykładowe zachowania	1 – Nigdy, 5 – Zawsze				
1	Dokładnie określa zadania cząstkowe niezbędne do realizacji celu	1	2	3	4	5
2	Analizuje poziom wiedzy i umiejętności pracowników względem zadania	1	2	3	4	5
3	Stara się dzielić zadania zgodnie z kompetencjami	1	2	3	4	5
4	Unika przeciążeń wśród pracowników odpowiednio rozdzielając zadania	1	2	3	4	5
5	Delegując zadanie, wskazuje na oczekiwane efekty	1	2	3	4	5
6	Jest otwarty na pytania dotyczące zadania ze strony podwładnych	1	2	3	4	5
7	Wspiera podwładnych w sytuacji pojawienia się trudności	1	2	3	4	5

Źródło: Opracowanie własne.

Tak przygotowane arkusze oceny stanowią ważne źródło informacji dla przełożonych odnośnie sposobu pracy ich podwładnych. Należy pamiętać o tym, aby pracownik, który podlegał ocenie otrzymał informację zwrotną. Brak znajomości swojej oceny może w znaczny sposób obniżyć motywację, a także wywołać poważne opory przed kolejnymi edycjami ocen okresowych.

5. Motywowanie pracowników

5.1. Istota motywowania

Motywowanie pracowników jest najczęściej rozumiane jako proces świadomego oddziaływania organizacji na motywy postępowania pracownika, poprzez stwarzanie środków i możliwości realizacji jego osobistych systemów wartości i oczekiwań (celów indywidualnych), w zgodzie z celami organizacji [Karaś 2003, s. 12].

Poziom motywacji pracowników uzależniony jest od wielu czynników, związanych z wynagrodzeniem, rozwojem osobistym, stosunkami międzyludzkimi, warunkami pracy oraz jej treścią.

Podjmując wyzwanie, jakim jest motywowanie pracowników, warto pamiętać o przestrzeganiu następujących zasad skutecznego działania w tym zakresie: poznaj potrzeby pracowników, stosuj silne i trwałe wzmocnienia w formie różnych nagród (składników systemu motywowania), uzależnij przyznanie nagrody od wykazania się pożądanym zachowaniem, ustalaj standardy zadań na poziomie możliwości wykonawców (posiadanych kompetencji), doceniaj i wspieraj proefektywnościowe zachowania i ich wyniki, nagradzaj zgodnie z przyjętymi wcześniej standardami, dostarczaj informacji zwrotnej na temat zachowań prowadzących do uzyskania pożądanых przez pracowników nagród.

5.2. Wynagradzanie

Pojęcie, funkcje i podstawowe zasady kształtowania wynagrodzeń

Wynagrodzenia należą do podstawowych narzędzi motywowania pracowników, pozostając niezmiennie od wielu lat w centrum zainteresowania teorii i praktyki. Efektem tego jest bogata wiedza na temat wynagrodzeń, będąca wynikiem doświadczeń firm, badań naukowych i licznych publikacji na ten temat. Zgodnie z polskim kodeksem pracy, wynagrodzenie powinno odpowiadać rodzajowi wykonywanej pracy, jej efektom ilościowym i jakościowym oraz kwalifikacjom zawodowym wymaganym do jej wykonywania. Składniki tworzące wynagrodzenie całkowite pracownika powinny być określone w umowie o pracę. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na brak jednej akceptowanej definicji wynagrodzenia, czego skutkiem jest przypisywanie temu pojęciu przez poszczególnych autorów różnego zakresu: od wąskiego rozumienia jako płacy do szerokiego rozumienia obejmującego również składniki pozapłacowe.

Wynagrodzenie pełni cztery podstawowe funkcje w organizacji: dochodową, kosztową, motywacyjną, społeczną [Ibidem, s. 330].

Wynagrodzenia są bardzo wrażliwą dziedziną zarządzania zasobami ludzkimi, podatną na wpływy wielu czynników, takich jak: zmiany w przepisach prawa, koniunktura gospodarcza, sytuacja na rynkach pracy, cechy społeczno-kulturowe. Stąd też w procesie tworzenia i doskonalenia systemów wynagradzania pracowników należy pamiętać o podstawowych zasadach kształtowania wynagrodzeń w organizacji, do których zalicza się:

- zasadę powiązania wynagrodzeń ze strategią organizacji,
- zasadę wewnętrznej równości wynagrodzeń,
- zasadę zewnętrznej równości wynagrodzeń [Kessler 2007, s. 159].

Zasada wewnętrznej równości oznacza odniesienie wynagrodzeń do względnej wartości stanowisk pracy lub ról organizacyjnych w danej organizacji, natomiast zasada zewnętrznej równości wynagrodzeń rozumiana jest jako odniesienie wynagrodzeń w firmie do ich odpowiedników na rynku pracy, czyli tzw. rynkowych stawek wynagrodzeń. Zasada zgodności wynagrodzeń ze strategią organizacji wydaje się oczywista, mimo że w praktyce wiązanie wynagrodzeń ze strategią firmy nie jest łatwe. Występujące w praktyce próby wiązania wyceny stanowisk pracy, kompetencji i efektywności pracowników z celami strategicznymi firmy nie są w pełni satysfakcjonujące, mimo wysokich kosztów ponoszonych na wdrażanie takich systemów wynagradzania.

Najczęściej stosowanym w praktyce narzędziem zapewnienia wewnętrznej równości wynagrodzeń jest wartościowanie pracy, którego wyniki służą do budowania taryfikatorów pracy i tworzenia struktury stanowisk pracy występujących w danej organizacji. Ważną rolę mają też do spełnienia systemy oceny pracowników, w szczególności te ukierunkowane na ocenę efektywności ich pracy. Stosowanie tych narzędzi w praktyce zarządzania wynagrodzeniami przyczynia się do realizacji zasady równej płacy za równą pracę. W zakres problematyki równości wewnętrznej

wynagrodzeń wchodzi również inne kwestie, m.in.: rozpiętość wynagrodzeń na różnych stanowiskach pracy, równość wynagrodzeń w różnych grupach pracowników, szczególnie w odniesieniu do kobiet i mężczyzn, przejrzystość procesu tworzenia systemów wynagradzania.

Strategia wynagradzania

Strategia wynagradzania stanowi podstawę rozwiązywania szeregu problemów z zakresu zarządzania wynagrodzeniami, wśród których można wymienić m.in.: poziom wynagrodzeń w firmie na tle sytuacji na rynku pracy, poziom i rozpiętość wynagrodzeń między różnymi kategoriami personelu pracującego w danej firmie; wewnętrzną strukturę wynagrodzeń odzwierciedlającą relacje między głównymi ich elementami (wynagrodzeniem stałym, ruchomym i świadczeniami), zasady i kryteria różnicowania wynagrodzeń oraz metody wymiarowania poszczególnych składników wynagrodzeń, wybór sposobu administrowania wynagrodzeniami, np. decyzja o ewentualnym *outsourcingu* naliczania wynagrodzeń, oszacowanie poziomu ryzyka związanego z wyborem określonego rozwiązania w obszarze wynagrodzeń [Pocztowski 2007, s. 332].

Strategia wynagradzania może mieć różne formy i stopień formalizacji, tym niemniej można przyjąć, że ramowa jej struktura powinna zawierać następujące elementy:

- wartości leżące u podstaw wynagradzania pracowników,
- zasady i cele polityki wynagradzania,
- kryteria konfiguracji elementów systemu wynagradzania,
- plan tworzenia, wdrożenia i doskonalenia systemu wynagradzania.

Kształt strategii wynagradzania w określonym czasie jest zwykle wypadkową zaplanowanych założeń, zasad, celów i form wynagradzania oraz pojawiających się w trakcie ich wdrażania i/lub stosowania nowych wyzwań.

Poniżej przedstawiono najczęściej stosowane kryteria różnicowania wynagrodzeń, które uwzględnia się w strategii wynagradzania. Do najbardziej rozpowszechnionych należy uzależnienie wynagrodzeń od rodzaju wykonywanej pracy. Rodzaj wykonywanej pracy wskazuje na stopień jej trudności, który określa się na podstawie wartościowania pracy z wykorzystaniem odpowiednich metod. Wynagradzanie według efektów pracy jest drugim ze stosowanych kryteriów. Podstawą wynagradzania są efekty osiągnięte przez danego pracownika, zespół, w jakim pracuje lub całą organizację. Takie podejście zwiększa poziom motywacji pracowników, gdyż mają oni poczucie, że poziom ich zaangażowania i stopień realizacji założonych celów znajduje wyraz w poziomie wynagrodzenia, jakie otrzymają. Strategia wynagradzania według kompetencji uzależnia poszczególne składniki wynagrodzeń od posiadanych przez pracowników pewnych stałych cech osobowych, które są powiązane w sposób przyczynowo-skutkowy z przyszłymi wynikami pracy. Wynagrodzenie jest zatem uzależnione od posiadanych przez pracownika kompetencji oraz od ich zastosowania w procesie pracy. Jednym z głównych założeń tego podejścia jest przekonanie,

że osoby o wysokich kompetencjach wnoszą większy wkład w tworzenie wartości dla organizacji. Dodatkowo, uzależnienie wynagrodzenia od kompetencji skłania pracowników do dbania o ich rozwój, wspierając tym samym rozwój organizacji. Wynagradzanie według wkładu wnoszonego do organizacji uwzględnia zarówno efekty uzyskiwane przez pracownika, jak również zachowania prowadzące do ich osiągnięcia. Pod uwagę brane są także cechy poszczególnych pracowników, które są istotne z punktu widzenia obecnych celów organizacji oraz celów przyszłych. W skład wynagrodzenia wchodzi, równomiernie rozłożone, elementy związane z efektami indywidualnymi, zespołowymi i organizacyjnymi.

5.3. Tworzenie przystosowanego środowiska pracy

Skuteczne motywowanie pracowników wymaga stosowania szeregu narzędzi, w umiejętny sposób powiązanych z celami firmy i potrzebami pracowników oraz uwzględniających wymogi otoczenia. Nie podejmując w tym miejscu skrótowego choćby omówienia poszczególnych narzędzi – obok przedstawionego już wcześniej wynagrodzenia – skupimy się na jednej istotnej i kompleksowej kwestii, a mianowicie tworzeniu przystosowanego środowiska pracy jako warunku koniecznego w procesie motywowania pracowników.

Idea przystosowanego środowiska pracy, w którym występuje daleko posunięta harmonizacja strategii organizacji ze strategiami osobistymi pracowników, wiąże się z ewolucją systemów zarządzania, jako odpowiedzią na wyzwania płynące z otoczenia współczesnych organizacji [Bouchikhi, Kimberly 2003]. Zasadnicza zmiana polega na porzuceniu myślenia o pracy jako o przymusie, a nawet karze, których pracownicy starają się unikać, a pracodawcy zaś podejmują działania przełamywania tego oporu wobec pracy, poprzez działania typu planowanie, kontrolowanie, egzekwowanie, czy też stosowanie sankcji.

W porównaniu z tradycyjnymi organizacjami, w których głównie strategie i struktury determinują środowisko pracy, narzucając określone wzorce zachowań, w przystosowanym środowisku pracy następuje orientacja na pracownika jako źródło sukcesu organizacji. Oznacza to uznanie przez zarządzających, że zaspokajanie potrzeb klientów dostarczających wartości dla akcjonariuszy jest uwarunkowane zaspokajaniem potrzeb pracowników, traktowanych jako równoprawnych interesariuszy organizacji. Przystosowane środowisko pracy opiera się bowiem na zaufaniu, poszanowaniu godności, zaangażowaniu, co przedstawiono w modelu zarządzania personelem (rysunek 19). Inaczej mówiąc, następuje tu zmiana tradycyjnych relacji między pracodawcą i pracobiorcą oraz wspomnianego wcześniej rozumienia istoty i roli pracy: od traktowania jej jako rodzaju przymusu fizycznego, instytucjonalnego i ekonomicznego do upatrywania w niej źródła rozwoju człowieka [Orczyk 2004, s. 73]. Polityka personalna w przystosowanym środowisku pracy traktuje pracę jako rodzaj doświadczenia życiowego, mającego swoją wartość i rozpatrywanego w kontekście doświadczeń pozazawodowych. Efektem tego podejścia jest rozwój programów równowagi między pracą a życiem osobistym.

Kształtowanie przystosowanego środowiska pracy w przedstawionym powyżej znaczeniu jest szczególnie istotne w podmiotach sektora ekonomii społecznej, których misja zawiera promowanie aktywności zawodowej jako pozytywnego doświadczenia życiowego. Jest to trudne zadanie, szczególnie w odniesieniu do osób, które nie odniosły wcześniej sukcesu na rynku pracy lub też miały negatywne doświadczenia. Podejmując wyzwanie stwarzania ludziom możliwości włączania się w aktywność zawodową, trzeba pamiętać o występujących tu ryzykach związanych z nowym modelem zatrudnienia, który zakłada podnoszenie sprawności zawodowej, kompetencji i zatrudnialności na rynku pracy w miejsce dominującej przez lata stałości miejsca pracy. Wiąże się z tym również konieczność nieustannego doskonalenia i poszerzania posiadanych kompetencji oraz coraz mocniejszego przeplatania się sfery życia zawodowego i osobistego.

Kształtowanie przystosowanego środowiska pracy w kontekście motywowania pracowników obejmuje szereg działań w wielu obszarach zarządzania zasobami ludzkimi i wymaga redefinicji rozumienia istoty pracy kierowniczej. Na podstawie ugruntowanej wiedzy o motywacji do pracy można wskazać główne kierunki tworzenia i doskonalenia środowiska pracy, tak by nabierało ono z czasem cech przystosowanego środowiska pracy. Nawiązując do wspomnianego wcześniej traktowania pracy jako doświadczenia zawodowego, należy wskazać na znaczenie treści pracy jako czynnika wpływającego na poziom motywacji pracownika. Dopasowanie treści pracy do oczekiwań i możliwości pracownika powoduje, że wzrasta satysfakcja z wykonywanych zadań. W celu zwiększenia atrakcyjności pracy możliwe jest wzbogacenie jej o zadania wykraczające poza standardowy zakres obowiązków pracownika w celu umożliwienia zatrudnionym wykorzystania swoich kompetencji. Innym sposobem wzbogacania treści pracy może być również angażowanie pracownika do zespołów projektowych, w których realizować się będzie inne zadania lub zadania zbliżone do standardowych.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na poziom motywacji są możliwości rozwoju poprzez pracę. Rozwój ten może obejmować zarówno kompetencje wymagane na danym stanowisku, jak również inne, które nie są związane z wykonywanymi obecnie zadaniami. W wielu organizacjach tworzone są katalogi dostępnych szkoleń dla pracowników. Obejmują one szkolenia, które pracownik powinien odbyć ze względu na zajmowane stanowisko i realizowane zadania oraz te, które może wybrać zgodnie z własnymi preferencjami. Dzięki temu możliwy jest rozwój polegający na poszerzeniu zakresu posiadanych kompetencji lub też rozwój zorientowany na pogłębienie posiadanej wiedzy i umiejętności. W obu przypadkach jest to korzystne dla podniesienia zatrudnialności.

Istotne znaczenie z punktu widzenia motywowania pracowników mają stosunki z przełożonym, które w głównej mierze są determinowane przez stosowany przez niego styl kierowania. Kluczową rolę odgrywa tutaj m.in. sposób określania zadań i ich przekazywania, wsparcie merytoryczne i emocjonalne podczas wykonywania zadań, dostarczanie informacji zwrotnej oraz rozwijanie różnych form partycypacji

w organizacji. Ważne dla motywacji pracowników są stosunki w zespole oraz w organizacji, określane zarówno poprzez zachowania formalne, jak i nieformalne występujące pomiędzy pracownikami.

Kształtowanie warunków pracy – rozumianych jako ogół fizycznych (materialnych) oraz psychospołecznych czynników mających swoje źródło w środowisku pracy i wpływających na osoby wykonujące pracę – i form organizacji czasu pracy to kolejny sposób budowania przystosowanego środowiska pracy. Ich znaczenie wzrasta wraz z wyzwaniami nowego modelu zatrudnienia, w którym pracownicy przywiązują coraz większą wagę nie tylko do wspomnianych wcześniej treści pracy, wynagrodzenia, możliwości rozwoju, stylu kierowania, ale też do wyposażenia stanowiska pracy, komfortu jej wykonywania związanego z fizycznym środowiskiem pracy i czasem świadczenia pracy, ułatwiającym godzenie ról zawodowych i pozazawodowych.

6. Rozwój pracowników

6.1. Cele i organizacja procesu rozwoju pracowników

Rozwój pracowników jest działaniem ukierunkowanym na podnoszenie poziomu ich kompetencji. Działania rozwojowe powinny być opracowane na podstawie porównania posiadanego przez pracowników profilu kompetencji z profilem pożądanym (obecnie i w przyszłości). Różnica pomiędzy tymi profilami jest określana jako luka kompetencyjna. Metody rozwoju pracowników można ogólnie podzielić na indywidualne i grupowe. Do indywidualnych można zaliczyć specjalistyczny instruktaż oraz coaching, a wśród grupowych najczęściej stosowaną metodą są szkolenia.

Przy identyfikacji potrzeb szkoleniowych najczęściej wykorzystuje się: obserwację na stanowisku pracy, ankietę skierowaną do pracowników i/lub przełożonych, wywiad, analizę zdarzeń krytycznych [Rae 1999, s. 50-51].

Proces rozwoju powinien być dopasowany do możliwości i potrzeb zarówno pracownika, jak i organizacji. Planując te działania należy przede wszystkim wziąć pod uwagę cel i zakres doskonalenia, możliwe metody rozwoju, koszty oraz czas realizacji. W wielu przypadkach odpowiedzialność za rozwój pracowników spoczywa na przełożonych, którzy poprzez organizację indywidualnych lub zespołowych spotkań przekazują podwładnym swoją wiedzę i doświadczenia, a także opracowane procedury. Indywidualny rozwój pracownika może być również realizowany, poza przełożonym, przez osobę posiadającą wyższe kompetencje do realizacji zadań przypisanych na stanowisku pracy, czyli np.: pracownika z większym doświadczeniem, wewnętrznego specjalistę, trenera wewnętrznego lub zewnętrznego.

6.2. Instruktaż

Instruktaż polega na przekazaniu szkolonemu dokładnych instrukcji dotyczących realizacji zadań na jego stanowisku pracy. Cechą charakterystyczną tej metody jest to, że wiedza dotycząca sposobu realizacji zadań jest przekazywana przez osobę bardziej doświadczoną. W celu osiągnięcia zakładanych efektów zadania, jakie są przypisane do realizacji muszą być precyzyjnie spisane, a szkolący musi odpowiednio przekazywać informacje na temat sposobu ich realizacji. Bardzo często wiąże się to z opracowywaniem szczegółowych instrukcji i procedur wewnętrznych. Rozwój z wykorzystaniem instruktażu powinien obejmować cztery stopnie, które umożliwiają zapoznanie pracownika ze specyfiką jego pracy. Na pierwszym etapie konieczne jest sprawdzenie posiadanej przez pracownika wiedzy oraz przygotowanie stanowiska pracy, m.in. poprzez zapewnienie odpowiednich narzędzi pracy. Kolejnym działaniem jest wyjaśnienie sposobu realizacji zadania wraz z zademonstrowaniem go przez szkolącego. Trzeci stopień to wykonywanie zadań przez szkolonego do momentu uzyskania oczekiwanego poziomu umiejętności. Ostatni stopień obejmuje kontrolę i ewentualne wsparcie ze strony szkolącego [Pocztowski 2007, s. 296].

Instruktaż w wielu sytuacjach sprowadza się wyłącznie do przekazania informacji w formie ustnej przez przełożonego. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że nie daje to gwarancji zrozumienia sposobu realizacji zadania przez pracownika, a tym samym nie pozwala stwierdzić, że zadanie zostanie wykonane w należyty sposób. Przejście z pracownikiem przez opisane etapy ogranicza prawdopodobieństwo pojawienia się błędów podczas wykonywania zadań.

6.3. Coaching

Coaching jest formą rozwoju pracownika, której specyfika polega na relacjach występujących pomiędzy szkolącym a szkolonym oraz na sposobie rozwoju kompetencji – jest to technika „jeden na jednego”, mająca rozwijać umiejętności, wiedzę i postawy, która staje się najskuteczniejsza, gdy może się odbywać nieformalnie, jako część normalnego procesu zarządzania. Polega ona w głównej mierze na:

- pomaganiu ludziom w uświadomieniu sobie, jakie osiągają efekty i czego muszą się nauczyć,
- kontrolowanym delegowaniu uprawnień,
- wykorzystywaniu okazji do kształcenia,
- dostarczaniu wskazówek, jak właściwie realizować zadania poprzez inspirowanie do samodzielnego poszukiwania najlepszych metod działania [Armstrong 2007, s. 791].

Zasadniczą różnicą między instruktażem a coachingiem jest to, że w pierwszej z tych metod przełożony przekazuje szczegółowe instrukcje i wytyczne odnośnie tego, co i jak ma zostać zrobione, a podwładny musi się do tego zastosować. W coachingu rozwój i ustalanie sposobów działania odbywa się na podstawie dyskusji, inspiracji i samodzielnego dochodzenia do optymalnych rozwiązań przez pracownika.

6.4. Szkolenia

Szkolenia rozumiane są jako proces grupowego rozwoju, podczas którego uczestnicy zdobywają lub poszerzają swoją wiedzę oraz doskonałą umiejętność. Punktem wyjścia do opracowania planów szkoleń jest analiza potrzeb szkoleniowych. Na jej podstawie dobiera się zakres merytoryczny szkolenia oraz metody szkoleniowe umożliwiające osiągnięcie zakładanych celów. Do najczęściej stosowanych technik szkoleniowych, rozumianych jako sposób przekazania uczestnikom wiedzy zawodowej, rozwijania ich umiejętności oraz formułowania właściwych postaw, należą: wykłady, analizy przypadków, prezentacje, odgrywanie ról, symulacje oraz dyskusje [Rae 1999, s. 121].

Kolejnym etapem procesu szkoleniowego jest jego przeprowadzenie. Szkolenia mogą być realizowane przez przełożonych posiadających odpowiednie kompetencje, pracowników działów personalnych, trenerów wewnętrznych lub zewnętrznych. Kluczowe podczas realizacji szkoleń jest jednak to, aby były one dopasowane do specyfiki organizacji i umożliwiały przećwiczenie realizowanych treści w warunkach symulowanych. Końcowym etapem procesu szkoleniowego jest ocena jego efektywności. Pozwala ona na weryfikację poziomu realizacji założonych celów, w odniesieniu do rozwoju kompetencji pracowników. Zgodnie z modelem oceny D.L. Kirpatricka, proces ewaluacji obejmuje cztery poziomy pozwalające określić, w jaki sposób szkolenie przyczyniło się do rozwoju pracowników:

- poziom 1 – ocena reakcji – na tym poziomie bada się, jak uczestnicy zareagowali na szkolenie, określa się bezpośrednie zadowolenie,
- poziom 2 – ocena uczenia się – pozwala określić, jaką wiedzę zdobyli uczestnicy oraz w jakim stopniu rozwinęli swoje umiejętności, czy też zmienili postawy,
- poziom 3 – ocena zachowań – ukierunkowana jest na pozyskanie informacji na temat tego, czy na stanowisku pracy uczestnicy szkolenia wykorzystują pozyskaną wiedzę, umiejętności oraz czy zmieniły się ich postawy,
- poziom 4 – ocena efektów – pozwala określić, jak podniosła się efektywność pracowników na stanowiskach w wyniku ich rozwoju [Armstrong 2007, s. 511-512].

W zależności od poziomu, na którym dokonujemy oceny możliwe jest zastosowanie różnych metod pozyskiwania informacji, do których zalicza się m.in.: ankiety ewaluacyjne, wywiady, obserwacje, testy, analizy zdarzeń istotnych, ćwiczenia w warunkach symulowanych, analizę dokumentów (w szczególności raportów dotyczących efektów pracy przed i po szkoleniu).

7. Badanie potrzeb i satysfakcji pracowników

Podstawowym założeniem leżącym u podstaw decyzji o przeprowadzaniu badań satysfakcji pracowników jest to, że zadowolony pracownik chętniej angażuje się w pracę i współdziała z innymi oraz jest bardziej efektywny. Badanie satysfakcji z pracy pozwala określić słabe i mocne strony systemu motywowania, lepiej wykorzystać potencjał zawodowy pracowników oraz wyznaczyć obszary wymagające usprawnień [Sekuła

2008, s. 235]. Dodatkowo, właściwe postępowanie z pracownikami jest warunkiem, aby chcieli oni uruchomić cały swój potencjał, wykazać się kreatywnością i pełnią pomysłów, a także w pełni zaangażować się w realizowane zadania [Kopertyńska 2008, s. 8]. Głównym celem badania opinii pracowników jest zatem poznanie ich zdania i ocen na temat szeroko rozumianych zagadnień związanych z ich potrzebami, wykonywaną pracą, środowiskiem pracy oraz przedsiębiorstwem jako takim.

Najczęściej stosowaną techniką badania satysfakcji pracowników są badania kwestionariuszowe w postaci ankiet przekazywanych zatrudnionym. Technika ta pozwala na standaryzację odpowiedzi i, w konsekwencji, na poznanie ogólnych trendów występujących w organizacji. Dodatkowo, badania satysfakcji za pomocą ankiet mogą uwzględniać szerszy kontekst działalności organizacji, taki jak: cele, znajomość pracy, kryteria i uczciwość oceniania, atrakcyjność wynagrodzeń, czas pracy. Można również zastosować elektroniczną, łatwo modyfikowalną ankietę do pomiaru poziomu satysfakcji – jej zaletą jest łatwość wprowadzania zmian i danych oraz prowadzenia badań z niezbędną częstotliwością.

Przykładem kryteriów stosowanych w badaniu satysfakcji pracowników są te wykorzystywane przy analizie indeksu opisu pracy (*Job descriptive index*), zgodnie z którym poziom zadowolenia jest wypadkową pięciu głównych czynników, tj.:

- wynagrodzenia,
- awansu,
- stylu kierowania,
- treści pracy, oraz
- relacji ze współpracownikami.

Ponadto, jako inne czynniki uzupełniające prowadzone badania można wykorzystać: organizację pracy, system zarządzania, poczucie własnej wartości, wizerunek firmy [Pocztowski 2007, s. 428].

Przytoczone kryteria, zwłaszcza te zawierające się w indeksie opisu pracy, stanowią jedną z możliwości ujęcia czynników, które należy brać pod uwagę badając poziom satysfakcji. Dążąc do pozyskania rzetelnych i pełnych informacji na temat poziomu satysfakcji pracowników, należy opracowywać indywidualne zestawy kryteriów uwzględniających specyfikę danej organizacji. Im lepiej bowiem rozpoznane zostaną potrzeby i oczekiwania pracowników oraz określone ich kompetencje, tym łatwiej będzie ukształtować efektywny system zarządzania personelem w podmiotach ekonomii społecznej.

Zakończenie

Zarządzanie personelem, ze względu na kluczowe znaczenie posiadanych przez pracowników umiejętności i zdolności oraz wiedzy, stanowi jedną z najważniejszych funkcji, której właściwa realizacja warunkuje efektywność każdej organizacji. Ludzie umożliwiają przedsiębiorstwom osiągnięcie przewagi konkurencyjnej, a podmiotom

ekonomii społecznej osiągnięcie założonych celów, wynikających z określonej misji społecznej.

W organizacjach działających w ramach ekonomii społecznej możemy mieć do czynienia z dwoma podejściami do zarządzania personelem. Pierwszym jest pozyskiwanie osób o odpowiedniej wiedzy i umiejętnościach w celu realizacji celów organizacji odnoszących się do działań prospołecznych, drugi polega natomiast na identyfikacji potencjału i kompetencji pracowników oraz tworzeniu form organizacji, które pozwolą je wykorzystać.

Niezależnie od podejścia (które będzie determinowane poprzez powody powstania organizacji i jej misję), konieczne staje się stworzenie pewnego spójnego systemu zarządzania personelem. W systemie tym, stanowiącym kompleksowe narzędzie realizacji celów, można wyróżnić pięć głównych składników: kompetencje i potrzeby pracowników oraz powiązane z nim procesy i metody rekrutacji, selekcji i adaptacji kandydatów; systemy oceniania; rozwój pracowników oraz motywowanie.

Opracowanie spójnego zestawu narzędzi umożliwiającego uzyskanie odpowiedniego poziomu efektywności w ramach każdego z wymienionych procesów (rekrutacji, selekcji i adaptacji kandydatów, systemów oceniania, rozwoju pracowników oraz motywowania) pozwoli osobom zarządzającym podmiotami ekonomii społecznej na zapewnienie przetrwania ich organizacji, a także skuteczną realizację zadań wynikających z realizowanej misji społecznej.

Literatura

- Armstrong M. [2007], *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków.
- Bouchikhi H., Kimberly J. [2003], *Zmiana układu sił w przystosowanym środowisku pracy*, [w:] J. Pickford (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi dla studiów MBA*, Wyd. K.E. Liber s.c., Warszawa.
- Dale M. [2004], *Skuteczna rekrutacja i selekcja pracowników*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Filipowicz G. [2004], *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi*, PWE, Warszawa.
- Frączak P. [2006], *W poszukiwaniu modelu, czyli jak nie zatracić różnorodności*, Biuletyn Equal, nr 3/4.
- Hollyford S., Whidett S. [2003], *Modele kompetencyjne w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Juchnowicz M., Rostkowski T., Sienkiewicz Ł. [2003], *Narzędzia i praktyka zarządzania zasobami ludzkimi*, Poltext, Warszawa.
- Karaś R. [2003], *Teorie motywacji w zarządzaniu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Kessler I. [2007], *Reward Choices: Strategy and Equity*, [w:] J. Storey (ed.), *Human Resource Management. A Critical Text*, 3rd edition, Thomson Learning, London.
- Kopertyńska M.W. [2008], *Motywowanie pracowników teoria i praktyka*, Placet, Warszawa.
- Król H., Ludwiczyski A. (red.) [2006], *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, PWN, Warszawa.
- Nalepka A. [2001], *Struktura organizacyjna*, Antykwa, Kraków.

- Orczyk J. [2004], *Postęp cywilizacyjny a praca*, [w:] S. Borkowska (red.), *Przyszłość pracy w XXI wieku*, IPiSS, Warszawa.
- Pocztowski A. [2007], *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Wyd. 2 zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rae L. [1999], *Planowanie i projektowanie szkoleń*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Sekula Z. [2008], *Motywowanie do pracy. Teorie i instrumenty*, PWE, Warszawa.
- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R. jr. [1998], *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Finanse

Wprowadzenie

W niniejszym podrozdziale będziemy się koncentrować na dwóch obszarach, tj. pozyskiwaniu kapitału na działalność podmiotu oraz zarządzaniu finansami i pozostałymi operacjami finansowymi organizacji. W zakresie pierwszego obszaru Czytelnik będzie mieć możliwość zapoznania się z funkcjonującymi mechanizmami pozyskiwania środków finansowych – przedstawione zostaną źródła oraz rodzaje aktywności, które środki te mogą finansować. Drugi z obszarów dotyczy natomiast identyfikacji i eksplikacji kluczowych kwestii zarządzania finansami w organizacjach ekonomii społecznej. Zasadniczym celem tego tekstu jest przedstawienie wyszczególnionych powyżej dwóch obszarów, przy uwzględnieniu bieżących regulacji i przepisów odnoszących się bezpośrednio do omawianych zagadnień.

1. Źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej

Podmioty ekonomii społecznej funkcjonują w niejednorodnym otoczeniu i realizują szeroki zakres celów. W ślad za zróżnicowaniem celów podąża różnorodność źródeł finansowania ich działalności. Typologizacja mechanizmów i źródeł pozyskiwania kapitału służącego funkcjonowaniu podmiotów ekonomii społecznej prowadzona jest przez badaczy sektora gospodarki społecznej w oparciu o rozmaite kategorie i płaszczyzny. S. Mazur i A. Pacut źródła finansowania podzielili, zasadniczo, na dwie kategorie: instrumenty finansowe o charakterze bezzwrotnym (dotacje i granty, darowizny, składki członkowskie, działalność gospodarcza, przychody z posiadanego majątku) oraz zwrotnym (np. mikropożyczki, mikrokredyty, kredyty, pożyczki, leasing, obligacje, pożyczka podporządkowana, akcje/udziały, factoring, franchising, poręczenia i gwarancje) [Mazur, Pacut 2009, s. 63].

Ze swej strony przedstawiamy odmienną typologię, dokonując podziału źródeł na komercyjne (klasyczne instrumenty finansowania, jak kredyty i pożyczki bankowe, a także papiery wartościowe oraz niebankowe źródła kapitału np. pożyczki prywatne) i niekomercyjne (granty bezzwrotne, dotacje, 1% PIT, darowizny, sponsoring, systematyczne wpłaty osób fizycznych). Podział ten funkcjonuje z uwagi na kryterium instytucjonalne podmiotu/osoby udzielającej środków na finansowanie. Pierwsza grupa, komercyjna, dotyczy ogólnodostępnych i powszechnych instrumentów na wol-

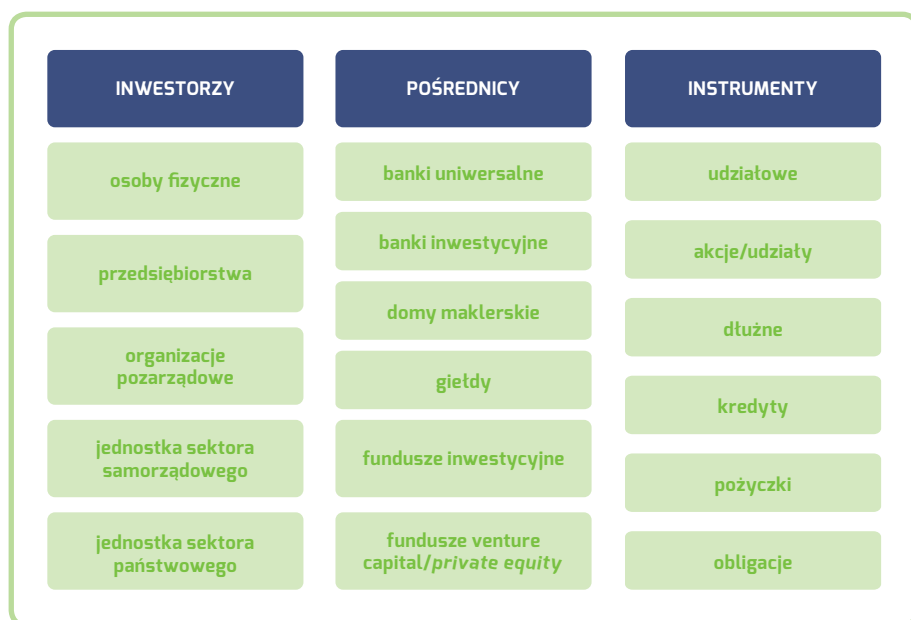
nym rynku, natomiast druga – instrumentów, które nie występują powszechnie, mają charakter selektywny i nie są dystrybuowane poprzez instytucje rynkowe.

1.1. Finansowanie komercyjne

W literaturze przedmiotu występuje szereg klasyfikacji źródeł finansowania działalności podmiotów. Jednak jako wiodącą i ujmującą szeroki aspekt zagadnień, należy przytoczyć klasyfikację A. Królikowskiej [Królikowska 2009, s. 56]. Autorka prezentuje możliwe źródła finansowania poprzez pryzmat podziału rynku finansowego na inwestorów, pośredników oraz oferowane przez nich instrumenty finansowe. Na poniższym rysunku przedstawiono rynek z perspektywy instytucjonalnej. Zatem znajdują się tam:

- inwestorzy, nazywani często „pierwotnymi”,
- pośrednicy finansowi dokonujący obrotu instrumentami dostarczonymi przez inwestorów,
- instrumenty, które stanowią narzędzie przepływu kapitału.

Rysunek 23. Elementy rynku finansowego



Źródło: [Królikowska 2009, s. 56].

Wielość podmiotów i instrumentów dostępnych na rynku usług finansowych skłania do zwiększonego wysiłku w aspekcie jego zrozumienia. To znajduje bowiem swoje przełożenie w skuteczności i zdolności pozyskiwania kapitału.

Pożyczka

Przystępując do omówienia najbardziej istotnych narzędzi finansowania, zasadniczo należy rozpocząć od pożyczki, która jest powszechnie stosowanym instrumentem dłużnym¹³⁹. Pożyczka znajduje swoje umocowanie w Kodeksie Cywilnym, który definiuje ją jako umowę dwustronną i wzajemną, w ramach której udzielający pożyczki zobowiązuje się do przeniesienia kapitału na własność biorącego pożyczkę, który zobligowany jest do zwrotu całości kwoty w określonym umownie terminie. Istotne elementy pożyczki są także określone przez Kodeks Cywilny i odnoszą się do takich kategorii, jak:

- wysokość oprocentowania i zasady jego naliczania,
- maksymalny okres udzielenia pożyczki,
- rodzaj zabezpieczenia spłaty pożyczki,
- dodatkowe postanowienia i obowiązki stron.

Wśród instytucji zajmujących się działalnością pożyczkową dominują:

- banki,
- parabanki (w literaturze przedmiotu termin ten stosuje się do określenia instytucji, która nie posiada licencji prowadzenia działalności bankowej, ale posiada uprawnienia do gromadzenia i pożyczania pieniędzy, np. spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe),
- fundusze ekonomii społecznej (są to podmioty powołane do realizacji działalności finansowej w obszarze ekonomii społecznej, głównie koncentrując się na działalności pożyczkowo-poręczeniowej¹⁴⁰).

Fundusze ES mogą prowadzić działalność w różnej formie prawnej – od spółek prawa handlowego po formy typowe dla trzeciego sektora, czyli fundacje. Oferta tych instytucji jest skierowana przede wszystkim do podmiotów z sektora społecznego i osób fizycznych, które nie posiadają zdolności i wymaganych zabezpieczeń majątkowych do ubiegania się o kredyt lub pożyczkę w banku. Współpraca prowadzona przez te podmioty z instytucjami pożyczkowo-poręczeniowymi, poza wymierną korzyścią w postaci kapitału, przynosi dodatkową korzyść, jaką jest budowanie zdolności kredytowej.

Kredyt

Kredyt należy traktować jako instrument o podobnej konstrukcji do pożyczki. W ślad za art. 69 prawa bankowego (ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 2002 r., Nr 72, poz. 665) uznaje się, że „przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony środki pieniężne z przeznaczeniem na określony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z nich na warunkach określonych w umowie, zwrotu wykorzystanego kredytu wraz

¹³⁹ Obok instrumentów dłużnych występują także instrumenty udziałowe, które tworzą grupę instrumentów zwrotnych.

¹⁴⁰ Przykładem takiej instytucji jest Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej (www.mfes.pl).

z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu”. Analiza ustawowej definicji kredytu wyznacza główne różnicujące go od pożyczki cechy, a są to:

- instytucjonalnie kredyt udzielić może tylko bank, a nie dowolny podmiot,
- wskazany jest jednoznaczny cel finansowania,
- występuje wynagrodzenie po stronie banku w postaci odsetek i prowizji.

Wymieniona wyżej ustawa jasno określa elementy umowy kredytowej¹⁴¹ oraz zezwala na udzielenie kredytu wyłącznie podmiotom posiadającym zbadaną wcześniej zdolność kredytową. Zdolność kredytową można zdefiniować jako sposobność do generowania przychodów umożliwiających spłatę zaciągniętego kredytu. Praktyka sektora finansowego pokazuje, że istnieją mechanizmy pozwalające na udzielenie kredytu w przypadkach, gdy występują komplikacje w osiągnięciu zdolności kredytowej. Wyróżnić można dwa sposoby, które wpłyną na podwyższenie zdolności kredytowej. Są to:

- ustanowienie dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu¹⁴²,
- przygotowanie programu naprawczego w przypadku złej kondycji podmiotu, który przekona bank do podjęcia pozytywnej decyzji kredytowej.

W poniższej tabeli przedstawiono zasadnicze różnice występujące pomiędzy kredytem i pożyczką.

Tabela 19. Ujęcie porównawcze pożyczki i kredytu

Kryterium	Pożyczka	Kredyt
Własność środków	pożyczkobiorca	bank
Przeznaczenie	dowolne	określone
Warunki	brak	posiadanie zdolności kredytowej
Podmiot finansujący	dowolny podmiot posiadający zdolność do czynności prawnych	bank

Źródło: [Królikowska 2009, s. 51].

Mikrokredyt

Specyficzną odmianę kredytu stanowi mikrokredyt, który podobnie jak kredyt i pożyczka służy transferowi kapitału. Jako jedyny z dostępnych instrumentów finansowych zdobył on uznanie w oczach Norweskiego Komitetu Noblowskiego, który przyznał

¹⁴¹ Art. 69 ust. 2. Prawa Bankowego wyszczególnia kilkanaście kryteriów umowy kredytowej uznanej za ważną. Są to: pisemna forma zawarcia, wskazane strony umowy, określona kwota i waluta kredytu, cel przeznaczenia kredytu, zasady i termin jego spłaty, wysokość oprocentowania kredytu i warunki jego spłaty, sposób zabezpieczenia kredytu, uprawnień kontrolnych banku wobec kredytobiorcy, termin i sposoby przekazania do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych, wysokość prowizji oraz warunki dokonywania zmian umowy i jej rozwiązania.

¹⁴² Na rynku jest dostępny szereg instrumentów zaliczanych do grupy dodatkowych zabezpieczeń kredytu, są to w szczególności: poręczenie, zastaw, hipoteka kaucyjna, gwarancja bankowa, weksel oraz dobrowolne poddanie się egzekucji.

jego twórcy Muhammadowi Yunusowi oraz samemu Grameen Bankowi¹⁴³ Pokojową Nagrodę Nobla w 2006 r. Yunus zaczął używać terminu mikrokredyt od połowy lat 70. poprzedniego stulecia [www.grameen-info.org/bank/whatismicrocredit.htm], jednak w ostatnim dziesięcioleciu nastąpiła jego znacząca popularyzacja. Mikrokredyt typu Grameen należy charakteryzować w sposób następujący:

- celem jest udzielenie biednym rodzinom pomocy, w sposób umożliwiający podjęcie inicjatywy i samodzielne przezwyciężanie biedy,
- jego udzielenie opiera się na zaufaniu, nie występują umowy,
- osoba otrzymująca mikrokredyt musi stać się członkiem grupy kredytowej,
- kolejny kredyt udzielany jest po spłacie poprzedniego,
- spłata raty dokonywana jest najczęściej w okresach jedno- lub dwutygodniowych,
- nacisk kładziony jest na dostępność instrumentu dla osób biednych,
- uwagę przywiązuje się do szybkiego osiągnięcia progu rentowności przez kredytobiorcę.

Mikrokredyt dynamicznie rozwijał się szczególnie w krajach tzw. Trzeciego Świata, jednak bieda i brak dostępu do kredytu dla ubogich są także bliskie krajom europejskim, przy czym skala zjawiska jest znacząco mniejsza. Szereg zalet mikrokredytu powoduje, że staje się on atrakcyjnym instrumentem również dla instytucji w krajach bogatych. Do jego atrybutów należy zaliczyć:

- przystępność (obszary i podmioty nieobjęte ofertą banków),
- zastosowanie zabezpieczeń opartych na poręczeniach grup pożyczkowych (kapitał społeczny),
- wsparcie pakietowe zawierające kredyt z jednoczesnym doradztwem i wsparciem eksperckim,
- zwiększoną elastyczność warunków jego przyznawania.

Analizując ten instrument, należy także wyszczególnić jego słabe strony, przez co nie jest on tak konkurencyjnym instrumentem. Są nimi:

- możliwy wysoki łączny koszt,
- niewielka kwota,
- krótkoterminowość.

Obligacje

Obligacja stanowi – obok pożyczki, kredytu i mikrokredytu – podstawowy instrument dłużny, którego cechą charakterystyczną jest możliwość obrotu (zbycie/nabycie obligacji). Instrument ten znajduje swoje prawne umocowanie w odrębnym akcie prawnym, niż miało to miejsce w przypadku kredytu i pożyczki. Ustawa o obligacjach (Dz.U. z 2001 r., Nr 120, poz. 1300, z późn. zm.) określa ten instrument jako papier wartościowy wyrażający dług emitenta obligacji wobec jej właściciela oraz obligatorem obowiązek zwrotu wartości pierwotnej obligacji z uwzględnieniem należnego

¹⁴³ Działalność Grameen Bank przedstawiono szerzej w podrozdziale „Grameen Bank – azjatycki przykład zastosowania ekonomii społecznej w walce z ubóstwem”.

oprocentowania w założonym z góry terminie. Obligacje uznaje się za bezpieczne instrumenty, gdyż z góry określona jest stopa zwrotu, termin zapadalności, zaś uwarunkowania prawne są narzucone przez ustawę i emitentów.

Instrument ten wyróżnia się – w zestawieniu z dwoma poprzednimi – pod wieloma względami. Po pierwsze, jest to papier wartościowy, którego atrybutem jest posiadanie w sobie prawa majątkowego, które można przenieść i dochodzić go posiadając ten papier. Po drugie, istotną cechą obligacji jest jej powszechny charakter, rozumiany jako nieograniczona (niezamknięta) grupa odbiorców. Prawo zezwala emitentowi na adresowanie obligacji do jednego podmiotu, np. banku, lecz wówczas papier ten nosi wszystkie znamiona kredytu, z wyjątkiem tego, że może on być zbywalny.

1.2. Pojęcie finansów solidarnych

Omawiając komercyjne źródła finansowania działalności PES, nie sposób pominąć wykształconego w ramach sektora gospodarki społecznej pojęcia finansów solidarnych. Termin ten należy rozumieć jako umowny, gdyż nie znajduje on umocowania w ustawach, wytycznych programowych ani też na poziomie Unii Europejskiej. W Europie występuje w tym kontekście kilka popularnych przymiotników: „alternatywny”, „etyczny”, „społeczny” oraz, wywołujący w Polsce pozytywne emocje „solidarny”. Królikowska wskazuje, że wybór określenia wiąże się bezpośrednio z tym, co dla danej instytucji jest najważniejsze, stąd finansista [Królikowska 2009, s. 59]:

- solidarny – to dzielący się zyskiem i ryzykiem,
- alternatywny – to nie tylko poszukujący zysku ekonomicznego,
- społeczny – to wpływający pozytywnie na społeczeństwo, społeczności lokalne,
- etyczny – to zwracający uwagę na cel wykorzystania pieniędzy.

Przyjmuje się, że mianem finansów solidarnych nazywa się takie inwestycje, których pierwszoplanowym celem nie jest maksymalizacja stopy zwrotu z inwestycji, a jest nim maksymalizacja zwrotu ogólnospołecznego. W Europie funkcjonuje kilka instytucji, wobec których można użyć tego określenia i są to: Charity Bank (Wielka Brytania), Adventure Capital Fund (Wielka Brytania), Bank für Sozialwirtschaft (Niemcy), Bank Alternative Suisse (Szwajcaria), Crédit Coopératif (Francja).

1.3. Finansowanie niekomercyjne

Finansowanie niekomercyjne, do którego zalicza się granty, dotacje i darowizny jest obecnie najczęściej wykorzystywane przez PES w Polsce. Istotną rolę odgrywa także możliwość otrzymywania 1% PIT, ale następuje też wzrost roli innych instrumentów: darczyńców instytucjonalnych, systematycznych wpłat osób fizycznych, sponsoringu, a także zysków z prowadzonej działalności gospodarczej. Powyższe znajduje potwierdzenie w badaniach prowadzonych w 2010 r. przez Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Fundację Gospodarki i Administracji Publicznej. Badaniem objęto 109 podmiotów z terenu Małopolski.

Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych można uszeregować w następującej kolejności (każdy podmiot mógł podać kilka źródeł):

1. Dochody z działalności ekonomicznej – 79 podmiotów,
2. Środki publiczne rządowe i samorządowe (np. FP, PFRON, FIO) – 55 podmiotów,
3. Darowizny od osób indywidualnych i przedsiębiorstw – 43 podmioty,
4. Składki członkowskie – 18 podmiotów,
5. Fundusze strukturalne UE – 18 podmiotów,
6. 1% dla OPP – 9 podmiotów,
7. Środki finansowe innych organizacji pozarządowych – 4 podmioty [Frączek i in. 2010, s. 111].

Granty i dotacje

Granty i dotacje stanowią obecnie największą grupę źródeł finansowania działalności w zestawieniu do pozostałych omawianych mechanizmów, co jest ściśle związane ze strumieniem środków finansowych dystrybuowanych poprzez fundusze europejskie.

Unia Europejska (UE) w budżecie na lata 2007-2013 przewidziała szereg możliwych źródeł finansowania działalności organizacji pozarządowych, w tym podmiotów ekonomii społecznej. Fundusze należy skategoryzować kierując się poziomem dystrybucji środków, stąd wyróżnia się fundusze dostępne na poziomie unijnym, krajowym oraz regionalnym. Komisja Europejska w sposób jednoznaczny – poprzez tworzenie programów będących instrumentem realizacji polityk Unii Europejskiej – kwalifikuje organizacje pozarządowe (w tym PES) do otrzymania znaczącej części unijnego budżetu. Według szacunków Komisji dla organizacji pozarządowych co roku przyznaje się blisko 1 mld euro, głównie na programy na rzecz rozwoju, praw człowieka, demokracji, pomocy humanitarnej (400 mln euro). Znaczące kwoty są również rozdysponowane w samej UE w sektorach: społecznym (70 mln euro), edukacji (50 mln euro) i ochrony środowiska (Dane Komisji Europejskiej z 2007 r.).

W ramach funduszy pochodzących z UE występują dwa dominujące rodzaje finansowania i są to: dotacje służące współfinansowaniu określonych projektów i celów, zwyczajowo na podstawie zaproszenia do składania wniosków oraz drugi typ, jakim są zamówienia publiczne udzielane na bazie zaproszenia do składania ofert celem zakupu usług lub towarów służących zapewnieniu funkcjonowania instytucji lub programów UE. Fundusze strukturalne stanowią ważne narzędzie realizacji polityk wspólnotowych w odniesieniu do krajów członkowskich. Zaś polityki UE dotyczą zagadnień o znaczeniu strategicznym dla funkcjonowania Wspólnoty, a w szczególności: wspólnego rynku, unii walutowej, wspólnej polityki rolnej i strukturalnej, rozwoju regionów, polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, współpracy sądowej i policyjnej, wspólnego rozwiązywania problemów imigracji, przestępczości zorganizowanej, terroryzmu i patologii społecznych.

Realizacja polityk publicznych UE poprzez dystrybuowanie środków finansowych dla organizacji pozarządowych na szczeblu unijnym dokonywana jest poprzez takie instrumenty, jak:

1. Program „Uczenie się przez Całe Życie”.
2. Program „Erasmus Mundus”.
3. Program „Kultura”.
4. Program „Europa dla Obywateli”.
5. Program „Media”.
6. Drugi Wspólnotowy Program Działań w Dziedzinie Zdrowia.
7. Program „Młodzież w Działaniu”.
8. Wspólnotowy „Program na rzecz Zatrudnienia i Solidarności Społecznej” (PROGRESS).
9. Program LIFE+.
10. Instrument Finansowy Ochrony Ludności.

W programach operacyjnych na szczeblu krajowym istnieje szereg działań adresowanych wyłącznie do sektora ekonomii społecznej oraz, ujmowanego szerzej, trzeciego sektora.

1. Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL)

Głównym celem PO KL jest umożliwienie realizacji działań prowadzących do wzrostu zatrudnienia i osiągnięcia spójności społecznej.

W ramach programu wyszczególniono niżej wymienione priorytety przeznaczone dla podmiotów ekonomii społecznej:

- Priorytet V – Działanie 5.4 Rozwój potencjału trzeciego sektora.
- Priorytet VI – Poddziałanie 6.1.1 Wsparcie dla pozostających bez zatrudnienia na regionalnym rynku pracy.
- Priorytet VI – Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia.
- Priorytet VI – Działanie 6.3 Inicjatywy lokalne na rzecz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej.
- Priorytet VII – Poddziałanie 7.2.2 Aktywizacja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

2. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW)

Program jest przeznaczony dla mieszkańców i podmiotów z terenu: gmin wiejskich; gmin miejsko-wiejskich, z wyłączeniem miast powyżej 20 tys. mieszkańców; gmin miejskich, z wyłączeniem miejscowości powyżej 5 tys. mieszkańców. Program zawiera interesujące działanie z punktu widzenia podmiotów ekonomii społecznej, a jest nim Działanie 5.1 Odnowa i rozwój wsi.

3. Program Operacyjny Fundusz Inicjatyw Obywatelskich (PO FIO)

Program Operacyjny FIO stanowi instrument finansowy w procesie budowy społeczeństwa obywatelskiego. PO FIO znajduje swoje umocowanie w ustawie z dnia

6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju oraz ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. Nr 96, poz. 873, z późn. zm.).

Głównym celem FIO jest zwiększenie udziału organizacji pozarządowych oraz podmiotów kościelnych i związków wyznaniowych prowadzących działalność pożytku publicznego w wykonywaniu zadań publicznych, w ramach kształtowanych i realizowanych na zasadach partnerstwa i pomocniczości polityk publicznych [Program Operacyjny Fundusz Inicjatyw Obywatelskich 2009-2013].

PO FIO składa się z następujących priorytetów:

- Priorytet I. Aktywni, świadomi obywatele, aktywne wspólnoty lokalne.
- Priorytet II. Sprawne organizacje pozarządowe w dobrym państwie.
- Priorytet III. Integracja i aktywizacja społeczna. Zabezpieczenie społeczne.
- Priorytet IV. Rozwój przedsiębiorczości społecznej.

Ponadto realizowany jest Priorytet V. Pomoc techniczna, którego celem jest zapewnienie właściwego zarządzania, wdrażania oraz promocji PO FIO. Beneficjentami PO FIO mogą zostać wyłącznie organizacje pozarządowe, w tym także spółdzielnie socjalne i instytucje kościelne.

1% PIT

Mechanizm 1% PIT to kolejna z popularnych form finansowania organizacji pozarządowych. Należy zaznaczyć, że nie jest to mechanizm przeznaczony dla wszystkich podmiotów, a jedynie tych, które posiadają status organizacji pożytku publicznego (OPP)¹⁴⁴.

Zgodnie z zapisami art. 45 ust. 5c-5g ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176, z późn. zm.) oraz art. 21 ust. 3a-3d ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz.U. Nr 144, poz. 930, z późn. zm.), w brzmieniu nadanym ustawą z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. Nr 217, poz. 1588), urzędy skarbowe zostały zobowiązane do przekazywania na wniosek podatnika kwoty 1% podatku należnego, wynikającego z zeznania podatkowego, na rzecz wskazanej organizacji pożytku publicznego.

Ustawodawca przewiduje, że jeden procent mogą przekazać:

- podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych (także podatnicy uzyskujący dochody z odpłatnego zbycia papierów wartościowych),
- podatnicy opodatkowani ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych,

¹⁴⁴ Organizacja może ubiegać się o przyznanie jej statusu organizacji pożytku publicznego w oparciu o ustawę z dnia 22 stycznia 2010 r. o zmianie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2010 r., Nr 28, poz. 146). Szerzej: www.pozYTEK.gov.pl.

- podatnicy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą i korzystający z 19% stawki podatku,
- emeryci, pod warunkiem, że samodzielnie wypełnią PIT-37 i zrezygnują z pomocy ZUS w tym zakresie. Podobna zasada dotyczy osób, które są rozliczane przez pracodawcę.

Skala środków przekazywanych w ramach mechanizmu 1% wykazuje, począwszy od 2003 r., tendencję wzrostową. Z danych Ministerstwa Finansów wynika, że liczba osób przekazujących 1% zwiększyła się w 2008 r. w stosunku do 2007 r. o ponad 2 mln osób. W 2008 r. aż 7 324 953 podatników zdecydowało się przekazać 1% swojego podatku na rzecz OPP (w 2007 r. – 5 134 675 osób). W efekcie kwota wnioskowana do przekazania na rzecz OPP osiągnęła niespotykaną dotąd skalę blisko 400 mln zł (dane Ministerstwa Finansów z deklaracji składanych za 2008 r., www.mf.gov.pl).

Darowizna

Darowizna stanowi rodzaj umowy, którą normuje Kodeks Cywilny. Umowa ta jest zawierana przez darczyńcę i obdarowanego, którymi mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Darowiznę z punktu widzenia darczyńcy charakteryzują niżej wyszczególnione elementy:

- dokonać darowizny może osoba fizyczna, jak i prawna płacąca podatek dochodowy, realizująca cele społeczne oraz kultu religijnego,
- przekazanie darowizny następuje w danym roku rozliczeniowym,
- osoba fizyczna, która przekazała darowiznę może odliczyć od podstawy opodatkowania 6% dochodu niezależnie od wysokości darowizny,
- osoba prawna, która przekazała darowiznę może odliczyć od podstawy opodatkowania maksymalną kwotę 10% dochodu osiągniętego w danym roku podatkowym,
- osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą nie mają możliwości odliczenia od podatku z tytułu przekazania darowizny,
- występuje obowiązek ujęcia darowizny w zbiorczym rozliczeniu rocznym z urzędem skarbowym,
- darowizna w formie pieniężnej musi być udokumentowana dowodem wpłaty na rachunek bankowy obdarowanego.

Z punktu widzenia obdarowanego (organizacji pozarządowej) darowizna jest bardzo korzystną formą nabycia kapitału i wartości niefinansowych. Obdarowany nie odprowadza podatku od otrzymanych darowizn, ale musi dokonać ich wyodrębnienia w zeznaniu podatkowym wraz ze wskazaniem celów, na jakie została przeznaczona. Podmiot obdarowany posiada także obowiązek podania nazwy i adresu darczyńcy, jeżeli suma darowizn od jednego podmiotu przekracza 35 tys. zł w skali roku.

Sponsoring

Istotę sponsoringu można zdefiniować jako finansowanie określonego przedsięwzięcia w celu promocji (osoby, firmy) sponsora. L. Stecki wyszczególnia kilka form sponsoringu [Stecki 1995, s. 518-520]: wizerunku (*image transfer*), nazwy (*titeling sponsoring*), pełny (*full sponsoring*). Istotą sponsoringu jest przekazanie przez sponsora środków finansowych, materialnych lub usługi na rzecz podmiotu sponsorowanego w zamian za działania promocyjne z jego strony. Działania sponsoringu prowadzone są na podstawie umowy sponsoringu, która jednak nie jest wprost uregulowana w Kodeksie Cywilnym, dlatego też do jej zawarcia należy stosować zasady ogólne. Organizacje pozarządowe mogą stosować formę sponsoringu tylko i wyłącznie w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, gdyż świadczenia sponsoringu podlegają opodatkowaniu stawką VAT 23%, na podstawie ustawy o podatku od towarów i usług.

2. Zarządzanie finansami podmiotów ekonomii społecznej _____

Zarządzanie finansami, zwane też zarządzaniem finansowym, stanowi integralną, a zarazem niezwykle istotną płaszczyznę funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej. Poszukiwanie optymalnych decyzji w zakresie gospodarowania szeroko pojętym majątkiem należącym do organizacji ma na celu zagwarantowanie stabilności i trwałości jej istnienia, a przez to efektywnej realizacji celów społecznych, jakie stawia sobie PES. W praktyce polskiego sektora ekonomii społecznej pojęcie zarządzania finansami jest często zawężane do kwestii rachunkowych i prowadzenia księgowości. Choć jest to element niezbędny w prawidłowym funkcjonowaniu każdej organizacji, należy mieć świadomość szerszego znaczenia tej problematyki.

Każda organizacja, dla realizacji stawianych sobie celów, musi dysponować wystarczającymi zasobami. Specyfika sektora ekonomii społecznej przejawia się m.in. w niepieniężnym charakterze powyższych zasobów, np. nieodpłatnej pracy wolontariuszy. Jednak w klasycznym ujęciu, zasoby mają postać majątku rzeczowego, w tym zwłaszcza zasobów pieniężnych. Mogą zatem zostać wykorzystane do prowadzenia działalności gospodarczej bądź odpłatnej działalności statutowej.

Zjawiska ekonomiczne związane z gromadzeniem i wydatkowaniem środków pieniężnych na cele organizacji określa się mianem finansów organizacji [Bień 2008, s. 14]. Kierownictwo podmiotu ekonomii społecznej może i powinno podejmować odpowiednią działalność organizacyjną, decyzyjną i kontrolną w sferze finansów, kształtującą zjawiska ekonomiczne w sposób stwarzający szanse uzyskania najkorzystniejszych wyników gospodarczych i społecznych. Powyższemu celowi służy zarządzanie finansami. Polega ono na pozyskiwaniu źródeł finansowania działalności oraz lokowaniu ich w składnikach majątkowych w sposób pozwalający na realizację strategicznego celu. Dla PES zdefiniowanie tego celu powinno wynikać z woli twórców organizacji, np. fundatorów fundacji bądź członków stowarzyszenia lub spółdzielni.

2.1. Obowiązki PES w sferze finansów

Organizacje ekonomii społecznej w przeważającej większości posiadają osobowość prawną. Często figurują także w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS) jako przedsiębiorcy. Oba powyższe fakty implikują konieczność dostosowania się do ogólnych reguł prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz dokonywania rozliczeń o charakterze publicznoprawnym. Większość podmiotów zaliczanych do sektora PES, w tym wszystkie figurujące w KRS, jest zobowiązana do stosowania zapisów ustawy o rachunkowości. W myśl jej zapisów muszą one prowadzić pełną księgowość oraz corocznie przygotowywać sprawozdanie finansowe składające się z bilansu, rachunku wyników oraz informacji dodatkowej. Sprawozdanie obligatoryjnie przesyłane jest do właściwego urzędu skarbowego, sądu rejestrowego oraz, w przypadku części organizacji, do właściwego organu nadzoru, np. ministra wskazanego w statucie organizacji.

Do wzmiankowanych rozliczeń o charakterze publicznoprawnym należy zaliczyć trzy główne ich rodzaje. Pierwszym są rozliczenia z tytułu obowiązków podatkowych. Jako podstawowe należy wymienić regulacje związane z podatkiem dochodowym od osób prawnych¹⁴⁵ (CIT). PES stosunkowo często korzystają ze zwolnień podatkowych w zakresie podatku CIT. Należy jednak pamiętać, iż brak obowiązku podatkowego nie zwalnia z konieczności przygotowania rocznej informacji podatkowej, w zakresie czynności, które mogłyby podlegać opodatkowaniu. PES są także zobowiązane do przedłożenia właściwemu urzędowi skarbowemu zestawienia darowizn otrzymanych i przekazanych przez organizację w zakończonym roku obrachunkowym. Niespełnienie powyższych obowiązków, również informacyjnych, skutkuje nałożeniem kar i mandatów w postępowaniu karnoskarbowym.

Przepisy związane z naliczaniem, sprawozdawczością i poborem podatku dochodowego od osób fizycznych stają się istotne dla PES w momencie zatrudnienia pracowników. Wynika z nich szereg obowiązków dla PES, które stając się pracodawcą winny m.in. odprowadzać zaliczki na poczet podatku dochodowego oraz przekazywać informacje do właściwego urzędu skarbowego.

Do ważnych zagadnień należy zaliczyć obowiązki PES w zakresie podatku VAT. Zapisy ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług nie wyróżniają kategorii podatników nazywanej podmiotami ekonomii społecznej ani organizacjami pozarządowymi. Nie występuje także grupowe zwolnienie z płacenia bądź rozliczania podatku VAT przez te organizacje. Jednak w licznych przypadkach występuje zwolnienie w oparciu o ogólne zapisy dotyczące łącznej wartości transakcji podlegających opodatkowaniu w roku poprzednim. Ponadto w szeregu przypadków organizacje ES mogą starać się o zwolnienie z tytułu charakteru prowadzonej działalności. Należy jednak pamiętać, że status organizacji w kontekście uregulowań podatkowych, również jako podmiotu zwolnionego, powinien zostać zgłoszony do urzędu skarbowego.

Inne obowiązki podatkowe, jakim mogą podlegać PES, zależnie od ich szczególnej sytuacji i rodzaju prowadzonej działalności, wynikają z przepisów o podatku akcy-

zowym, o podatkach i opłatach lokalnych, o opłacie skarbowej oraz o podatku od czynności cywilnoprawnych¹⁴⁶.

Drugi istotny obszar zagadnień o charakterze publicznoprawnym dotyczy systemu ubezpieczeń społecznych. PES w momencie nawiązania stosunku pracy z osobą fizyczną, niezależnie od formy prawnej będącej jego podstawą, zobowiązane są do podjęcia szeregu czynności. Obejmują one m.in. złożenie zgłoszenia w oddziale ZUS o nabyciu statusu płatnika, zgłoszenie nowych pracowników czy też prowadzenie sprawozdawczości o wysokości składek. PES winny ponadto odprowadzać składki z tytułu ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych w przewidzianych terminach. W cyklu rocznym organizacje zobowiązane są do przygotowania sprawozdania ze wszystkich odprowadzonych składek, tak dla oddziału ZUS, jak i dla swoich pracowników. Szerszy zakres obowiązków ma miejsce w sytuacji zatrudniania osób niepełnosprawnych.

Trzecim obszarem obowiązków publicznoprawnych są opłaty środowiskowe. Z uwagi na krótki okres obowiązywania regulacji, większość PES w Polsce nie wypełnia, a nawet nie ma świadomości istnienia obowiązku raportowania oraz wnoszenia opłat za gospodarcze korzystanie ze środowiska. Jednak z biegiem czasu problematyka ta będzie nabierać znaczenia. Ranga opłat środowiskowych, również w zakresie grożących sankcji, zrównana jest z obowiązkami podatkowymi i dotyczącymi ubezpieczeń społecznych. Co więcej, brak zaległości w tym obszarze może obecnie być wymagany w procesie ubiegania się o udzielenie zamówienia publicznego lub otrzymanie dotacji ze środków UE.

Powyższy obowiązek dotyczy w Polsce niemal każdego przedsiębiorcy, w tym także PES, jednostek organizacyjnych oraz niektórych osób fizycznych. Zgodnie z zapisami ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. prawo ochrony środowiska (Dz.U. z 2008 r., Nr 25, poz. 150), aby istniał obowiązek rozliczania się z właściwym urzędem marszałkowskim za korzystanie ze środowiska wystarczy, że organizacja użytkuje samochód, posiada piec grzewczy lub wykorzystuje wodę do produkcji czy świadczenia usług. Informację o emisji substancji do środowiska przedstawia się także wojewódzkiemu inspektoratowi ochrony środowiska (zob. także: ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach – Dz.U. z 2001 r., Nr 62, poz. 628; ustawa z dnia 18 lipca 2001 r. prawo wodne – Dz.U. z 2001 r., Nr 115, poz. 1229).

Wysokość opłat – jakie uiszczają PES – zależy bezpośrednio od ilości, składu i rodzaju emitowanych zanieczyszczeń, wody, ścieków czy odpadów. Niezależnie od przysługującej ewentualnie kwoty wolnej, wynoszącej 400 zł za każdy z elementów, istnieje obowiązek raportowania. Sprawozdania z tego tytułu przygotowywane są w cyklu półrocznym. Wnoszenie opłat wiąże się również z obowiązkiem prowadzenia i przechowywania ewidencji dotyczącej korzystania ze środowiska przez okres 5 lat.

Warto również wspomnieć o obowiązkach, jakie na część PES nakładają regulacje w zakresie przeciwdziałania tzw. „praniu brudnych pieniędzy”. PES są zo-

¹⁴⁶ Szerokie omówienie kwestii podatkowych w odniesieniu do PES znajduje się m.in. w: [Michalik 2008].

bowiązane do przygotowania, wdrożenia i stosowania wewnętrznej polityki bezpieczeństwa finansowego organizacji (ustawa z dnia 16 listopada 2010 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu – Dz.U. z 2010 r., Nr 46, poz. 276, z późn. zm.).

2.2. Instrumenty zarządzania finansami związane z działalnością usługową i produkcyjną PES

Jednym z głównych celów zarządzania finansami PES jest zapewnienie optymalnego poziomu płynności finansowej. Płynność wiąże się ze zdolnością wygospodarowania odpowiedniej ilości środków pieniężnych na potrzeby finansowania bieżącej działalności. Odpowiedni poziom płynności zapewnia przede wszystkim możliwość terminowego obsługiwanie zobowiązań wobec instytucji publicznych (podatki, ubezpieczenia społeczne), pracowników (wynagrodzenia) i innych podmiotów (kontrahenci, w tym m.in. banki). Konsekwencją braku utrzymania optymalnego poziomu płynności może być zachwianie wypłacalności, a w dalszej perspektywie bankructwo lub likwidacja.

Na poziom płynności wpływają aktywa obrotowe oraz zobowiązania krótkoterminowe, nazywane bieżącymi. Pierwsza z wymienionych kategorii to aktywa o najwyższej płynności, które można w krótkim czasie i bez dużej straty wartości zamienić na gotówkę. Zalicza się do nich środki pieniężne, papiery wartościowe przeznaczone do obrotu, należności krótkoterminowe i zapasy. Druga kategoria, zobowiązania krótkoterminowe, najczęściej jest definiowana jako zobowiązania wobec dostawców z tytułu zakupów z odroczonym terminem płatności oraz zobowiązania z tytułu kredytów bankowych.

Aktywa obrotowe PES pomniejszone o zobowiązania bieżące stanowią kapitał pracujący netto. Zarządzanie kapitałem pracującym netto jest uzależnione od:

- proporcji pomiędzy majątkiem trwałym a majątkiem obrotowym PES,
- docelową pożądaną wartością kapitału pracującego netto,
- doborem źródeł finansowania krótkoterminowego¹⁴⁷.

Wpływ na poziom płynności będzie miała także polityka sprzedaży przyjęta przez PES. Zdobywanie i utrzymanie klientów poprzez oferowanie im długich odroczonych terminów płatności z pewnością będzie skuteczne. Spowoduje jednak konieczność posiadania wystarczających zasobów gotówki niezbędnej do terminowego regulowania własnych należności. Może być to kłopotliwe ze względu na charakter działalności PES.

Powyższe podejście może również narazić PES na starcie konkurencyjne z innym podmiotem, np. działającym na zasadach czysto komercyjnych, polegające na wzajemnym „odbijaniu” klientów poprzez oferowanie im korzystniejszych, czyli coraz

dłuższych terminów płatności. Praktyka pokazuje, że w takiej sytuacji PES nie jest w stanie na dłuższą metę utrzymać przewagi konkurencyjnej.

Narzędziem oddziałującym na relację PES z odbiorcami produktów lub usług jest także polityka egzekwowania należności. Zdecydowane i twarde podejście do wierzytelności może pozwolić PES poprawić poziom płynności. Jednak w dłuższej perspektywie klienci mogą preferować zawieranie transakcji z mniej wymagającymi i bardziej elastycznymi kontrahentami, nawet kosztem wyższej ceny.

Dbając o utrzymanie płynności, PES często wykazują tendencję do wykorzystywania oferowanego im przez dostawców kredytu kupieckiego. Jest to działanie uzasadnione w sytuacji, gdy brakuje zachęt ze strony kontrahenta do szybkiej płatności, np. w postaci oferowanego rabatu od ceny wyjściowej. Jednak automatyzm działania PES w tym obszarze, często może prowadzić do nieefektywności w gospodarowaniu majątkiem. Należy zdać sobie sprawę, że jeżeli odroczenie płatności jest bezwarunkowe, to mamy do czynienia z jednym z niewielu darmowych źródeł finansowania. Jednak sytuacja ulega zmianie, jeżeli za szybką płatność PES otrzymuje rabat, a traci go przy późniejszym uregulowaniu zobowiązania. Pojawia się wtedy koszt kapitału, którego wysokość wielokrotnie przekracza oprocentowanie np. kredytów bankowych, powszechnie uznawanych przez PES za drogie. Przykładowo, rezygnacja z 2-procentowego rabatu przy płatności natychmiastowej na rzecz 14 dni kredytu kupieckiego, jest równoważna ze skorzystaniem z kapitału o koszcie równym blisko 70% w skali roku [szerzej: Machała 2004]. Większość PES nigdy nie skorzystałoby z tak drogiego kapitału, podczas gdy chętnie wykorzystuje kredyt kupiecki o takich parametrach. Sytuacje, kiedy dążenie do utrzymania płynności zdecydowanie przeważa nad efektywnością gospodarowania w przypadku PES są częste. Jednak zarządzający tymi podmiotami powinni mieć na uwadze również inny, opisany powyżej wymiar swoich decyzji.

2.3. Bieżące finansowanie krótkoterminowe

Podstawowym źródłem finansowania krótkoterminowego PES jest omówiony już kredyt kupiecki i wykorzystywanie odroczenia płatności w stosunku do dostawców. Niestety częstym przypadkiem finansowania działalności bieżącej nadal pozostaje odraczanie płatności w stosunku do pracowników oraz płatności publicznoprawnych. Są to działania naganne i często zwiastują jedynie pogorszenie i tak już słabej kondycji finansowej danego podmiotu.

Szeroko wykorzystywanym źródłem finansowania jest także kredyt w rachunku bieżącym. PES jako osoby prawne są zobowiązane do posiadania rachunku bankowego. Jeżeli historia rachunku jest wystarczająco długa oraz wskazuje na stabilny poziom obrotów, banki stosunkowo chętnie oferują ten instrument. Produktem bankowym o zbliżonych parametrach jest debet w rachunku. Wartość dopuszczalnego finansowania jest wtedy uzależniona od średnich obrotów na rachunku.

Innym typowym kredytowym źródłem finansowania oferowanym PES czy, szerzej, organizacjom pozarządowym jest finansowanie pomostowe na realizację konkretnych projektów. Dotyczy to zwłaszcza przedsięwzięć realizowanych z udziałem środków pochodzących z Unii Europejskiej. Dokonanie cesji na bank kredytujący kolejnych płatności dotacji jest wystarczającym zabezpieczeniem dla większości instytucji finansowych.

Praktyka pokazuje, że im większy podmiot, tym łatwiej uzyskuje dostęp do szerszej oferty źródeł finansowania. Największe PES są traktowane przez banki komercyjne na równi z przedsiębiorstwami komercyjnymi. Wraz z rozmiarami klienta oraz długością współpracy wzrasta także poziom obsługi bankowej. Możliwy staje się dostęp do produktów „szytych na miarę”, dostosowanych do potrzeb poszczególnych PES, połączony z przydzieleniem opiekuna rachunku dbającego o kontakt z klientem.

Zakończenie

Sfera finansów PES może zostać podzielona na dwa zasadnicze obszary. Pierwszy to poszukiwanie źródeł finansowania dla funkcjonowania i rozwoju organizacji – jest to obecnie element dominujący w działaniach przedstawicieli sektora ES. Obejmuje on źródła tak o charakterze komercyjnym (np. kredyty i pożyczki), jak i pochodzące ze środków publicznych (bezzwrotne dotacje i granty). Należy także wspomnieć o środkach pochodzących ze składek członkowskich, darowizn, zbiorów publicznych i od sponsorów. Są to instrumenty wykorzystywane często, jednak stanowiące stosunkowo niewielki wkład w całość zasobów sektora. Przeważają publiczne źródła kapitału, zdobywane przez PES dzięki realizacji projektów wyłanianych w ramach otwartych konkursów. Rośnie natomiast znaczenie finansowania poprzez wypracowane zyski (z prowadzonej działalności gospodarczej).

Drugi omówiony obszar to zarządzanie finansami – zorientowane na utrzymanie płynności i stopniowy rozwój PES. Dotychczasowa praktyka funkcjonowania sektora pokazuje, że największy wysiłek zarządzających jest nakierowany właśnie na niezachwiane utrzymanie działalności podmiotów oraz wypełnienie nałożonych obowiązków i sprawozdawczości.

Literatura

- Bień W. [2008], *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wyd. VIII, Difin, Warszawa.
- Frączek M., Krupnik S., Osiborska K., Pacut A., Szczucka A. [2010], *Monitoring przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce. Raport z badań*, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych UJ, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.
- Kowalczyk J., Kusak A. [2006], *Decyzje finansowe firmy. Metody analizy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Królikowska A. [2009], *Podstawowe zasady finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] J. Hausner (red.), *Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Machała R. [2004], *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, PWN, Warszawa.
- Michalik A. [2008], *Rachunkowość i podatki organizacji pozarządowych*, FRSO, Warszawa.
- Mazur S., Pacut A. [2009], *Publiczne i publiczno-prywatne źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych, projektów społecznych i zatrudnienia z funduszy strukturalnych*, [w:] J. Hausner (red.), *Wspieranie ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Kraków.
- Sierpińska M., Wędzki D. [2008], *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa.
- Stecki L. [1995], *Sponsoring*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.

Marketing

Wprowadzenie – istota, funkcje i specyfika marketingu w podmiotach ekonomii społecznej

„(...) jeśli chcesz pomóc biednym tego świata, przede wszystkim zadbaj o to, aby nie stać się jednym z nich (...)” [Harrington, cyt. za: Hausner 2008]. Istotną płaszczyzną urzeczywistnienia powyższego motta, trafnie identyfikującego naturę i wyzwania wobec ekonomii społecznej, jest marketing – w tym wymiarze, który współcześnie określa się mianem marketingu społecznego [Kotler, Roberto 1991]. W gospodarce i świecie biznesu marketing jest podstawowym instrumentem zarządzania przedsiębiorstwem, kształtowania rynku i uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Marketing w klasycznym ujęciu i znaczeniu wyraża naturę każdej organizacji gospodarczej – „sztukę zarabiania pieniędzy”, umiejętność swoistej gry rynkowej w zmiennym, turbulentnym i konkurencyjnym otoczeniu, dążność do uzyskiwania przewagi nad firmami konkurencyjnymi i pomnażania swojej wartości rynkowej w długim okresie. Naturalne więc staje się utożsamienie marketingu ze zbiorem strategicznych i operacyjnych metod zarządzania przedsiębiorstwem, rynkiem i otoczeniem, które danemu podmiotowi mają zapewnić sukces rynkowy. Wyjaśnienie genezy osiągnięć przedsiębiorstwa poprzez nawiązanie do marketingu, rynkowej koncepcji funkcjonowania firmy stało się przestanką rozwoju orientacji marketingowej oraz wykorzystania jej filozofii, zasad, koncepcji, narzędzi i specyficznego podejścia w rozwiązywaniu problemów poprzez inne, poza gospodarką i biznesem, obszary życia społecznego. To dążenie, swoista uniwersalizacja marketingu sprawia, że współcześnie marketing jest coraz szerzej wykorzystywany w sferze polityki, w obszarze usług publicznych, w realizacji projektów społecznych, zarządzaniu jednostką terytorialną (gminą, regionem, państwem), organizacją i stowarzyszeniem społecznym, w sferze kultury, nauki, edukacji, wychowania, religii itd. O tendencji i możliwościach aplikacji marketingu w odmiennych, względem biznesu, sektorach i coraz szerszej jego tożsamości [Niestrój 2009] świadczą takie pojęcia, jak marketing społeczny, marketing narodów [Kotler i in. 1999], marketing organizacji *non-profit* [Sergeant 2004], marketing terytorialny [Szromnik 2007] czy marketing usług [Czubała i in. 2006; Ćado i in. 2006; Styś 2003; Mazur 2001].

W sektorze ekonomii społecznej, w obszarze koordynacji i realizacji zadań pomiędzy państwem, sferą publiczną, rynkiem i trzecim sektorem marketing ma do spełnienia

istotną rolę. Wynika ona z szerokiego spojrzenia na marketing i definiowania go w sposób nowoczesny, odmienny w stosunku do ujęć typowych dla biznesu i działalności komercyjnej. Dla jego opisu i charakterystyki właściwa jest propozycja Ph. Kotlera, która traktuje marketing jako społeczny proces wymiany, jako sposób zaspokojenia potrzeb i pragnień nabywcy – klienta, interesariusza, konkretnego człowieka, a także instytucji i organizacji – poprzez procesy wymiany wartości, idei, dobra, usługi czy projekty i programy: „marketing jest procesem społecznym, dzięki któremu jednostki lub grupy otrzymują to, czego potrzebują i chcą, poprzez kreowanie, oferowanie i swobodną wymianę produktów i usług” [Kotler 2005, s. 16]. W takim ujęciu, właściwym dla specyfiki podmiotów ekonomii społecznej, marketing nie jest „sztuką sprzedaży” i intensywną reklamą, lecz stanowi coś więcej – jest zasadniczą płaszczyzną funkcjonowania instytucji, która tworzy i nadaje kierunek jej rozwoju. Podejście oferowane przez orientację marketingową stanowi zatem płaszczyznę integracji wszystkich ogólnych i szczegółowych funkcji każdej organizacji. Jak trafnie zauważył Drucker, marketing jest całością firmy, widzianą przez pryzmat finalnego nabywcy, konsumenta i beneficjenta.

Marketing w każdym obszarze wyraża tę samą filozofię i naturę, posługuje się tymi samymi zasadami, podejściem i zestawem narzędzi. Marketing w przypadku podmiotu ekonomii społecznej ma jednak swoją wyraźną specyfikę. Nie będzie tym, czym jest koncepcja działań rynkowych wielkiej korporacji transnarodowej na rynkach międzynarodowych i globalnym czy choćby przedsiębiorstwa funkcjonującego w ramach twardych ograniczeń i wyzwań rynkowych, opisywana przez „marketing klasyczny”. Odmienność ta wynika z kilku zasadniczych uwarunkowań:

- samej istoty i specyfiki podmiotów ekonomii społecznej, opisanej szeroko we wcześniejszych podrozdziałach,
- ich natury wyrażonej poprzez misję i strukturę celów społecznych i ekonomicznych,
- umiejscowienia w systemie życia społecznego i gospodarczego między polityką społeczną i systemem pomocy społecznej, rynkiem a trzecim sektorem,
- ograniczonych, z reguły, zasobów materialnych, kapitałowych, kadrowych,
- lokalnego, w zasadzie, obszaru funkcjonowania i lokalnego rynku działania.

Niezależnie od specyfiki i uwarunkowań, natura działań marketingowych podmiotów w każdym obszarze, w tym także ekonomii społecznej, jest taka sama. Wyraża ją bowiem orientacja na klienta, nabywcę, beneficjenta, interesariusza, otoczenie. We współczesnej gospodarce rynkowej, gospodarce otwartej, orientacja taka stanowi zasadniczy warunek realizacji celów każdej instytucji, jej właściwego funkcjonowania i rozwoju. W szczególności wyrażają ją funkcje, jakie pełni marketing¹⁴⁸. Ich naturą, tak mocno widoczną w marketingu społecznym, jest tworzenie zestawu wartości (korzyści, użyteczności) dla odbiorcy (klienta): wartości formy, procesu, czasu, miejsca, informacji i posiadania. To właśnie zestaw tych sześciu korzyści (użyteczności)

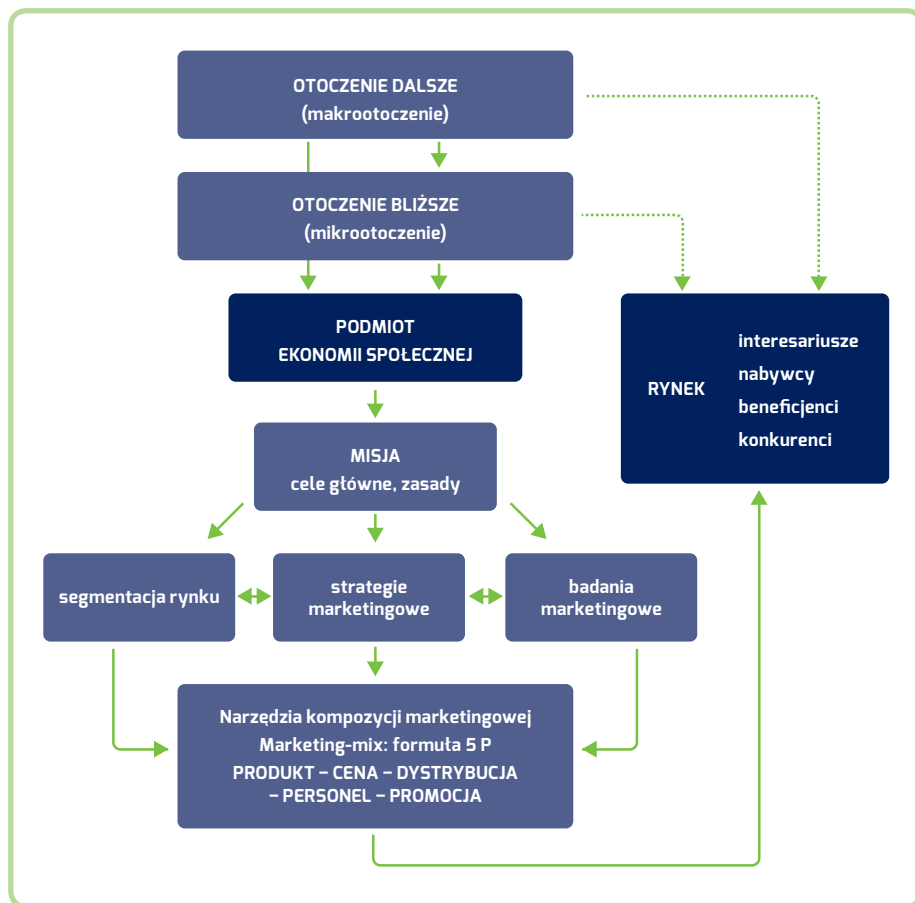
¹⁴⁸ Funkcje marketingu są identyfikowane na różnych poziomach uogólnienia oraz rozmaicie definiowane i charakteryzowane. Zob. m.in. [Niestrój 1996; Michalski 2003].

stanowi o jego naturze i roli w funkcjonowaniu każdej organizacji. Użyteczność formy oznacza tworzenie takich produktów, oferty produktowej (towarów i usług), która będzie formą zaspokojenia określonych potrzeb, i która będzie postrzegana jako „użyteczna”, jako stanowiąca określoną „wartość” czy „korzyść” dla potencjalnego odbiorcy. Znajduje ona swoje przedłużenie w „użyteczności procesu”, atrakcyjności sposobu realizacji procesu usługowego, procesu obsługi i sposobu rozwiązywania problemów nabywcy.

Trzy kolejne komponenty funkcji marketingu odnoszą się do czasu, miejsca i warunków prezentacji i udostępnienia (nabycia, posiadania) oferty potencjalnym kupującym. Ich wspólną cechą jest „korzystność” dla odbiorców, adresata oferty. Z kolei użyteczność informacji oznacza tworzenie właściwych podstaw informacyjnych dla poznania organizacji oraz jej produktów i usług. Wyraża więc potrzebę ciągłego komunikowania otoczeniu takich informacji, które mogą skłonić, zachęcić potencjalnego nabywcę do dokonania zakupu i ukształtowania jego lojalności w dłuższym okresie. Informacje te winny ukazywać wartość produktu, jego znaczenie dla rozwiązania problemu nabywcy, zalety i przewagę nad innymi, alternatywnymi propozycjami. O tożsamości podmiotu ekonomii społecznej, jego funkcjonowaniu zgodnym z zasadami współczesnego marketingu i szansach rozwoju w długim okresie decyduje suma wartości (korzyści) oferowana nabywcom, ukształtowana w oparciu o znajomość ich rzeczywistych potrzeb, oczekiwań, preferencji i możliwości finansowych.

Koncepcja marketingowa podmiotu ekonomii społecznej wyraża więc spójną i logiczną sekwencję działań rynkowych, opartą o właściwe podstawy informacyjne, zasady, struktury i narzędzia. W syntetycznym ujęciu prezentuje ją rysunek 24. Podstawowe jej elementy będą przedmiotem selektywnej charakterystyki, nawiązującej do specyfiki podmiotów ekonomii społecznej.

Rysunek 24. Koncepcja marketingu podmiotu ekonomii społecznej – ujęcie uproszczone



Źródło: Opracowanie własne.

1. Misja jako podstawa koncepcji marketingowej podmiotu ekonomii społecznej

U podstaw marketingowej koncepcji podmiotu ekonomii społecznej znajduje się misja organizacji. Jej treść i charakter sformułowania wyznacza zasadniczy kierunek rozwoju i strukturę celów głównych instytucji. Misja – jak już podkreślono wcześniej – wyraża specyficzny powód założenia, istnienia i funkcjonowania przedsiębiorstwa (organizacji). Misja bowiem „prezentuje długookresową wizję z punktu widzenia tego, do czego zmierza i komu chce służyć. Definiuje ona system wartości organizacji oraz jej [główne] cele ekonomiczne i pozaekonomiczne” [Lambin 2001, s. 368]. Misja określa zatem naturę każdego podmiotu, staje się „kamieniem węgielnym” każdej organizacji, określa czyje potrzeby i zarazem, ogólnie, w jaki sposób organizacja

będzie je zaspokajać. Misja ukazuje sektor działalności (domenę), projektowane miejsce i pozycję na rynku, podstawowe wartości, zasady, normy i standardy postępowania oraz kluczowe kompetencje. To właśnie z misji wynikają określone strategie funkcjonowania i rozwoju, a w dalszej kolejności – narzędzia kompozycji marketingowej (*marketing-mix*).

Dla podmiotów ekonomii społecznej sformułowanie misji ma znaczenie szczególne. Z jednej strony wynika ono z samej natury podmiotów tworzących sektor ekonomii społecznej, zajmowanego miejsca i roli w życiu społecznym i ekonomicznym danego kraju czy regionu, a z drugiej – ograniczonej prawnie, ekonomicznie lub organizacyjnie domeny działalności i pola aktywności rynkowej oraz zawężonego i znajdującego się w szczególnej sytuacji społecznej i materialnej kręgu odbiorców oferty. Jak wiadomo z wcześniejszych rozważań, są nimi przede wszystkim osoby wykluczone, bezradne, dotknięte degradacją społeczną czy różnymi przejawami patologii. Misja powinna więc akcentować te wartości, cele i formy działania, które konstytuują naturę podmiotów tego sektora, są podstawowymi wyznacznikami jego specyfiki i społecznej użyteczności w realizacji tych zadań społecznych, które zasadniczo znajdują się poza obszarem działalności innych podmiotów, w tym państwa i rynku. Należy także podkreślić, że w dużym stopniu oferta firm sektora ekonomii społecznej ma charakter usługowy i niematerialny, a to może tworzyć pewne trudności w precyzyjnej definicji misji – standardów i jakości realizacji zamierzonych celów. W sektorach usługowych zarówno w definiowaniu misji, jak i jej realizacji szczególną rolę odgrywa personel, pracownicy instytucji – ich wiedza, kompetencje (techniczne, wykonawcze, ale i koncepcyjne, sprzedażowe), postawy i zachowania organizacyjne, całokształt projektowanych i rzeczywistych relacji wobec klientów i innych interesariuszy.

Misja, będąc podstawą rozstrzygnięć strategicznych, przesądza o sposobie pozycjonowania instytucji i sposobach wyróżnienia się na danym rynku, w danym sektorze. Określa, czym i w jaki sposób będzie się różnić od innych podmiotów obecnych w danym sektorze, co zamierza robić w przyszłości, stanowi o jej zamierzonej roli w życiu publicznym, stosunku do problemów danej społeczności lokalnej. Deklaruje całokształt relacji międzyludzkich, zarówno wewnątrz instytucji, jak i relacji z otoczeniem, prezentuje stosunek do zasad i norm współżycia społecznego, etyki działalności gospodarczej, rozwoju lokalnego itp. Podejście to, co należy podkreślić w sposób szczególny, nie stoi w opozycji wobec specyficznego wymiaru misji podmiotu ekonomii społecznej i zarazem naturalnego dążenia do osiągnięcia nadwyżki finansowej ze swej działalności gospodarczej.

Uwypuklenie tych kwestii jest potrzebne – misja bowiem bywa formułowana w dwóch wymiarach. Tradycyjne ujęcie wskazuje na rozwój zasobowy, techniczny i technologiczny organizacji, natomiast ujęcie nowoczesne akcentuje potrzeby rynku stanowiące podstawy funkcjonowania i rozwoju. W tym wyraża się nawiązanie do istoty marketingu i proponowanego przez orientację marketingową sposobu podejścia do rynku, nabywcy i konsumenta.

2. Segmentacja rynku i jej znaczenie dla podmiotów ekonomii społecznej

Wyróżnikiem marketingowej orientacji funkcjonowania podmiotu ekonomii społecznej jest określony sposób podejścia do rynku – klientów, interesariuszy, beneficjentów i konkurentów. Sposób ten wyraża ważna kategoria segmentacji – spojrzenie na rynek nie jako na jednolitą całość, lecz przeciwnie: dostrzeżenie jego naturalnego zróżnicowania w wielu różnorodnych wymiarach. Właśnie na takim podejściu do rynku opiera się koncepcja marketingowa współczesnej organizacji.

Segmentacja jest procesem „podziału rynku” (w ujęciu podmiotowym) na jednorodne, homogeniczne części – grupy nabywców – w oparciu o określone kryteria. Kryteria segmentacji mogą przybrać postać zarówno kryteriów ogólnych, jak i szczegółowych, obiektywnych i subiektywnych. Kryteriami mogą być zarówno cechy społeczno-demograficzne (płeć, wiek, wykształcenie), ekonomiczne (sytuacja zawodowa, materialna, wykonywany zawód i zajmowane stanowisko), jak i zmienne charakteryzujące wzory postaw i zachowań, systemy wartości (światopogląd, religia, stosunek do innych kultur, wzorce konsumpcji, wrażliwość na bodźce marketingowe, gotowość do uczestnictwa w procesie świadczenia usług, poszukiwane korzyści, skłonność do innowacji i ryzyka itp.). Inny segment, tj. odmienną grupę klientów stanowią dzieci i młodzież, kobiety i mężczyźni. Innym segmentem są studenci, innym młodzież pracująca. Odmiennym rynkiem są osoby w młodszym, a innym – w średnim i starszym wieku. Ważną zmienną różnicującą „rynek” jest wykształcenie i miejsce zamieszkania.

Segmentacja jest narzędziem poznania rynku, identyfikacji konkretnych grup nabywców, struktury ich potrzeb i preferencji, zmienności postaw i zachowań rynkowych, określenia uwarunkowań decyzji zakupowych itp. W tym wymiarze segmentacja jest, z jednej strony, płaszczyzną formułowania ustaleń strategii marketingowej, a z drugiej – uwarunkowaniem jej skutecznej realizacji poprzez zestaw narzędzi marketingu-mix. Narzędzia kompozycji marketingowej muszą być bowiem adekwatne nie tyle do „rynku” jako takiego, ile do określonej jego części, jaki stanowi dany segment. Stanowi on bowiem „rynek docelowy” dla konkretnej organizacji, rynek, do którego kieruje swoją ofertę – produkt mający konkretną cenę, oferowany w określonym miejscu sprzedaży i promowany przy wykorzystaniu odpowiednich dla cech segmentu narzędzi komunikacji marketingowej.

Segmentacja umożliwia właściwe dotarcie z ofertą do „wybranego rynku” i zaspokojenie jego potrzeb i oczekiwań, stanowiących podstawowy warunek efektywności funkcjonowania każdej organizacji. Łączy się ze sformułowaniem „profilu społeczno-ekonomicznego” potencjalnego nabywcy, beneficjenta, dostosowaniem oferty do jego oczekiwań oraz umożliwia pozycjonowanie oferty na wybranym rynku docelowym.

Wszystkie podstawowe kryteria segmentacji mogą mieć duże znaczenie w odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej i koncepcji ich działań marketingowych. Specyficzne cechy klientów (osoby wykluczone, bezrobotne), silne powiązanie z sektorem

pomocy społecznej, wskazują na wyraźnie odmienny zakres uwarunkowań działań marketingowych.

Segmentacja rynku oraz poznanie stopnia i głębokości jego zróżnicowania jest przesłanką oceny znaczenia poszczególnych segmentów i wyboru tego, który dla organizacji stanowić będzie rynek docelowy. Przyjęte kryteria oceny i cały proces segmentacji winien umożliwić wskazanie tych części rynku (segmentów), które będą tworzyć więcej szans niż zagrożeń, w obsłudze których dana instytucja ma więcej dobrych niż słabych stron oraz umożliwiać skuteczne, efektywne funkcjonowanie w dłuższym okresie. Te ogólne zasady segmentacji i wyboru rynku docelowego w działalności podmiotów ekonomii społecznej mają niewątpliwie znaczenie ograniczone, są jednak ważną płaszczyzną analizy i refleksji. Wynika to chociażby z niemożności zmiany domeny działania, profilu działalności i trudności wejścia w odrębny segment rynku, niż wynika to z misji i decyzji założycielskiej. Niezależnie od tego, procedura segmentacji rynku przyczynia się do podjęcia decyzji o charakterze działań rynkowych i sposobie obsługi rynku. Dla działań podmiotów ekonomii społecznej sposób ten wiąże się z wyborem między działaniami niezróżnicowanymi lub zróżnicowanymi, z jednej strony, oraz działaniami skoncentrowanymi i zindywidualizowanymi, z drugiej.

Przedłużeniem decyzji dotyczących segmentacji i wyboru rynku docelowego jest pozycjonowanie oferty.

Istotą pozycjonowania jest określenie, tworzenie i komunikowanie otoczeniu przez instytucję zestawu cech i charakterystyk wyróżniających jej ofertę. W oparciu o nie organizacja może być postrzegana przez klientów – dany segment rynku – jako inna, lepsza, odmienna, atrakcyjniejsza względem konkurentów. Pozycjonowanie służy więc „wyposażeniu” produktu czy usługi w unikatowe cechy i ich komunikowaniu otoczeniu. Jest to warunek dotarcia z ofertą do rynku i zajęcia na mapie percepcji konsumentów bardziej korzystnego, konkurencyjnego miejsca. Marketing klasyczny, realizowany przez przedsiębiorstwa w sferze biznesu, wypracował szeroką gamę metod i technik pozycjonowania. Wszystkie zmierzają do oryginalnego wyróżnienia oferty w oparciu o określone kryteria, adekwatne do charakterystyki obsługiwanego segmentu rynku, mechanizmu jego percepcji i wartościowania. Część z nich może być użyteczna dla marketingu podmiotu ekonomii społecznej. Taką cechą może być np. „bezpłatność” kursów zawodowych dla osób bezrobotnych i poszukujących pracy, organizowanych przez daną instytucję. „Bezpłatna oferta” będzie istotnym wyróżnikiem na tle ofert firm szkoleniowych (z częściową partycypacją finansową uczestników). Warunkiem jej skuteczności, jak i całego procesu pozycjonowania, jest zgodność komunikowanych cech i atrybutów oferty, sytuowanych na mapie percepcji nabywców, z rzeczywistym kształtem i właściwościami produktu, deklarowanym poziomem ceny i jakości, systemem sprzedaży, formą promocji i sposobami obsługi przez personel organizacji. Pozycjonowanie jest w rezultacie sposobem dyskontowania korzyści stwarzanych przez proces segmentacji, ale i zarazem ważną płaszczyzną rywalizacji rynkowej i strategii konkurencji.

3. Strategie marketingowe podmiotów ekonomii społecznej _____

Strategia marketingowa podmiotu funkcjonującego w sektorze ekonomii społecznej jest istotną częścią ogólnej strategii funkcjonowania i rozwoju. O ile strategia stanowi wzorzec rozwoju organizacji, o tyle strategia marketingowa stanowi obszar jego konkretyzacji – ukazuje zasady średnio- i długookresowej aktywności rynkowej, opartej na określonym sposobie podejścia do rynku, rezultatach procesu segmentacji, koncentracji na wybranych rynkach docelowych i obejmującej sposoby pozycjonowania oferty i samej firmy.

Strategia jest zbiorem relatywnie trwałych zasad funkcjonowania instytucji, zmierzających do realizacji tych celów głównych, które zawiera jej misja. Strategia organizacji wyraża więc myślenie o przyszłości instytucji i kierunkach jej rozwoju. Jest swoistego rodzaju „mapą drogową” ukazującą sposób dojścia i realizacji przyjętych średnio- i długookresowych celów.

Zasadnicze wyróżniki strategii marketingowej nawiązują do istoty marketingu – orientacji na poznanie i zaspokojenie poznanych potrzeb wybranych grup nabywców, uważnej obserwacji charakteru i kierunków zmian makro- i mikrootoczenia, systematycznych badań rynku – zachowań nabywców i strategii rynkowych konkurentów i ukierunkowanie na nie całej aktywności instytucji. Uwarunkowania te, wyznaczniki i sposób podejścia determinują bowiem długofalowe cele każdej instytucji i stanowią o szansach ich efektywnej realizacji.

Zasady tworzenia strategii marketingowej są zbliżone do tych, w oparciu o które tworzy się całościową strategię rozwoju instytucji. Ta ostatnia została omówiona we wcześniejszym podrozdziale. Należy podkreślić, że strategie marketingowe muszą być tworzone i rozpatrywane w szerszym i właściwym kontekście większej całości: zespołu uwarunkowań zewnętrznych, jakie tworzy dalsze i bliższe otoczenie oraz ogólnej strategii rozwoju instytucji. Między tymi dwoma grupami uwarunkowań istnieją ścisłe związki i zależności.

Strategie marketingowe obejmują szerokie pole decyzji dotyczących relatywnie trwałych form i zasad obecności na danym rynku i sposobu jego obsługi. Są one rozpatrywane na różnych poziomach uogólnienia i konkretyzacji. Za podstawowe komponenty strategii marketingowej, właściwe wobec podmiotów ekonomii społecznej, można uznać strategie:

- kształtowania pola działalności rynkowej,
- strategię obsługi nabywców,
- strategię konkurowania.

Strategie kształtowania pola działalności wyrażają długookresowe rozstrzygnięcia dotyczące domen działalności i wyboru rynku docelowego. Co prawda, domena (obszar) aktywności podmiotu ekonomii społecznej ma w zasadzie charakter zdefiniowany, sztywno określony w akcie o jego utworzeniu, nie przeczy to jednak

potrzebie refleksji nad zasadniczymi, długookresowymi decyzjami o charakterze produktowo-rynkowym. Możliwe spektrum takich decyzji w zarządzaniu strategicznym identyfikuje macierz Ansoffa¹⁴⁹.

Strategiczne relacje między produktem a rynkiem wyjaśniają w niej cztery rodzaje strategii pola rynkowego: penetracji rynku, rozwoju rynku, rozwoju produktu oraz dywersyfikacji działalności. Strategia penetracji obrazuje możliwy dalszy rozwój instytucji w oparciu o dotychczasowy profil działalności – obecne produkty (usługi) i ich dotychczasowych nabywców. Stanowi więc wzorzec tradycyjnego rozwoju, dla którego charakterystyczną cechą jest intensyfikacja działań rynkowych opartych o inne niż produkt instrumenty kompozycji mixu marketingowego – aktywną politykę cen, silną, dynamiczną promocję, rozwój systemu uprzystępniania oferty, profesjonalną obsługę ze strony personelu itp. Z kolei dwie następne opcje strategiczne: rozwoju rynku i rozwoju produktu, odzwierciedlają myślenie o rozwoju organizacji poprzez modyfikację jednej ze zmiennych – albo rynku, albo produktu. Ta pierwsza wyraża strategię rozwoju poprzez rozszerzenie kręgu odbiorców i skierowanie oferty produktu także do innych segmentów rynku. Strategia rozwoju produktu, jest wyrazem myślenia o przyszłości poprzez działania doskonalące produkt, jego modyfikację, zmianę cech i wartości użytkowej czy wreszcie zastąpienie produktem całkowicie nowym. Z kolei strategia dywersyfikacji wyraża dążenie do rozwoju poprzez zasadniczą zmianę dotychczasowej domeny aktywności rynkowej i wejście w nowe produkty, kierowane do odmiennych segmentów rynku. Strategia różnicowania oznacza odejście od ukształtowanego w przeszłości profilu działalności i wyraźne rozszerzenie bądź nawet jego zmianę. O ile w działalności biznesowej ta opcja strategiczna ma istotne znaczenie dla formułowania kierunków rozwoju przedsiębiorstwa, o tyle w sektorze ekonomii społecznej jej rola jest wyraźnie mniejsza, ograniczona przez misję, zasoby i charakter podmiotów w nim funkcjonujących.

Strategie obsługi nabywców są zbiorem zasad, norm i standardów odnoszących się do sposobu ich pozyskiwania i utrzymywania. Literatura i praktyka dostarczają przykładów wielu ogólnych i konkretnych sposobów działań w tym obszarze. Na poziomie ogólnym, ich wspólną, trwałą cechą jest ukierunkowanie funkcjonowania instytucji na tworzenie/kreowanie i zwiększanie wartości oferty dla nabywcy. Ten strategiczny wymiar można ująć w układ dwóch elementów:

1. Postrzeganej przez potencjalnych klientów wartości użytkowej oferty.
2. Postrzeganej przez nich ceny, innych kosztów i tworzenia dodatkowych wartości [szerzej: Faulkner, Bowman 1996, s. 10; Szymura-Tyc 2005; Rudawska 2008].

Aktywność podmiotów w sektorze ekonomii społecznej może być kształtowana w oparciu o „strategię funkcjonalnej odmienności” [Ohmae 1982, cyt. za: Pierścionek 2003, s. 273-275]. Obejmuje ona cztery podstawowe sposoby oddziaływania na rynek, czyli koncentrację na kluczowych zasobach i zarazem czynnikach sukcesu, dążenie

¹⁴⁹ Macierz ta jest przedmiotem opisu w podręcznikach zarządzania strategicznego. Zob. np. [Urbanowska-Sojkin 2011, s. 278-289].

do osiągnięcia relatywnej przewagi nad innymi podmiotami sektora, „agresywną inicjatywę” oraz maksymalną satysfakcję nabywcy. Łącznie wymiary te wskazują nie tylko na źródła możliwej przewagi konkurencyjnej danego podmiotu, ale także na sposób oddziaływania na nabywców i konkurentów. Strategie agresywnej i twórczej inicjatywy oraz maksymalnej satysfakcji nabywcy są nie tylko przesłankami najbardziej korzystnego wyróżnienia podmiotu na rynku na tle konkurencji, ale także stanowią rdzeń i wymiar strategii jego obecności rynkowej i obsługi rynku.

Ważnym elementem marketingowej strategii obsługi rynku (nabywców) jest zasada partnerstwa. Wyraża ona dążność do nawiązania i utrzymywania ścisłych, obopólnie korzystnych w długim okresie relacji z klientami, pracownikami, dostawcami, kooperantami i innymi grupami interesariuszy oraz podmiotami otoczenia politycznego, społecznego i biznesowego. Jest to istota koncepcji marketingu partnerskiego, marketingu relacji [zob. Fonfara 2004; Furtak 2003; Otto 2004; Dembińska-Cyran i in. 2004]. Dla podmiotów ekonomii społecznej partnerstwo jako strategiczna zasada funkcjonowania ma duże znaczenie. Utrzymywanie długookresowych relacji, stanowiących istotę partnerstwa, jest bowiem korzystne zarówno dla organizacji, jak i jej klientów i beneficjentów. Korzyści te wynikają z dobrej, wzajemnej znajomości partnerów, pozytywnego doświadczenia dotychczasowych kontaktów, relatywnie dużego zaangażowania emocjonalnego w proces wymiany, redukcji kosztów poszczególnych transakcji i ewentualnej zmiany partnera, wzrostu wzajemnych korzyści, pewności i zaufania wobec dotychczasowych, jak i przyszłych kontaktów. Partnerstwo tworzy solidne podstawy dla efektywnego funkcjonowania instytucji oraz lepszego i korzystniejszego zaspokojenia potrzeb nabywców, kształtowania ich lojalności. Należy ponadto podkreślić, że strategiczna zasada partnerskich relacji nie odnosi się tylko do relacji instytucja – klient, lecz także dotyczy relacji wewnątrzorganizacyjnych (relacje wobec pracowników, wolontariuszy), a także wielostronnych i wieloaspektowych relacji z interesariuszami oraz podmiotami bliższego i dalszego otoczenia.

Strategia marketingu partnerskiego tworzy zespół korzystnych uwarunkowań funkcjonowania i rozwoju podmiotów ekonomii społecznej. Ich pracownicy uzyskują trwałe, jasne zasady zatrudnienia, oceny, motywacji i wynagrodzenia, a klienci, beneficjenci – w części osoby wykluczone, bezrobotne – płaszczyznę edukacji, wychowania, aktywizacji zawodowej, poszerzenia kwalifikacji i umiejętności, a tym samym ponownego wejścia na rynek pracy, resocjalizacji i aktywnego włączenia się w nurt życia publicznego. Z tych względów spośród różnych, możliwych relacji pomiędzy państwem, rynkiem i trzecim sektorem partnerstwo w strategii podmiotu ekonomii społecznej należy uznać za opcję podstawową. Wyraża ono bowiem szeroką i doniosłą treść społeczną i ekonomiczną oraz wskazuje na podstawowe uwarunkowania jego rozwoju w długim okresie.

Z kolei strategii konkurencji obejmują zasadnicze rozstrzygnięcia, które dotyczą formy, narzędzi i intensywności oddziaływania na konkurentów. Podstawowe, w wymiarze ogólnym, strategie oddziaływania na konkurentów mogą przybrać formę strategii: obronnych (utrzymanie dotychczasowej pozycji rynkowej), aktywnych (kreatywnych,

wyrażających się w podejmowaniu działań innowacyjnych, uprzedzających działania firm (podmiotów) konkurencyjnych), oraz pasywnych (adaptacyjnych, określających działania biernego dostosowania się do zachowań rynkowych rywali).

Strategie konkurencji trafnie wyraża propozycja M. Portera [Porter 1994], identyfikująca ich trzy odmienne rodzaje:

1. Strategię minimalizacji kosztów i przywództwa cenowego, której istotą jest założenie konkurowania o pozyskanie przychylności nabywcy za pomocą niskiej ceny produktu czy usługi (wynikającej z dążenia do ograniczenia kosztów), przy zachowaniu określonego poziomu jakości oferty produktowej. Można ją więc określić mianem strategii preferencji cenowych, adresowanej do nabywców o relatywnie trudnej i złożonej sytuacji materialnej, dla których cena odgrywa rolę zasadniczego uwarunkowania decyzji zakupowych.
2. Strategię różnicowania oferty w stosunku do konkurentów. W istocie może wyrażać się w tworzeniu odmiennej oferty produktowej, odmiennego wyposażania i wyróżniania produktu, innego pozycjonowania itp. Różnicowanie oferty wiąże się ze strategią preferencji jakościowych.
3. Strategię koncentracji na wybranym, ściśle określonym segmencie rynku. Oznacza ona w zasadzie dążenie do wyraźnej specjalizacji produktowo-rynkowej. Wyraża opcję unikania konkurencji na całym rynku z dążeniem do zajmowania konkretnych nisz rynkowych i budowania swojego wizerunku jako firmy (podmiotu) – specjalisty.

Należy podkreślić, że wszystkie strategie marketingowe, zarówno te, które odnoszą się do nabywców, jak i te, które są skierowane na konkurentów, za główną płaszczyznę rozstrzygnięć przyjmują perspektywę i sposób wartościowania oferty przez potencjalnych nabywców. Ta ostatnia wyraża i skupia wszystkie istotne komponenty oczekiwanej przez klientów wartości, w tym użyteczności formy, procesu, czasu, miejsca, posiadania i informacji. Szczegółowych, konkretnych strategii może być wiele, a dostępna literatura dostarcza pogłębionych opisów i charakterystyk.

4. Kompozycja marketingu-mix w działalności podmiotu ekonomii społecznej

Podstawowe narzędzia realizacji strategii marketingowej stanowi kompozycja marketingu-mix, ujmowana w klasycznej postaci „4 P” (produktu, ceny, dystrybucji i promocji). Koncepcja „4 P” była następnie rozwijana i wzbogacana o inne narzędzia i instrumenty działań rynkowych przedsiębiorstwa (takie jak m.in. personel, proces usługowy, środowisko fizyczne i inne). Instrumenty te – w postaci kompozycji 5 P (produkt, cena, dystrybucja, personel i promocja), właściwej dla działań rynkowych podmiotu ekonomii społecznej – są w tym miejscu przedmiotem syntetycznej charakterystyki.

4.1. Produkt

Z istoty marketingu wynika określone podejście do definiowania produktu. W ogólnym ujęciu stanowi swoistą odpowiedź przedsiębiorstwa (instytucji) na potrzeby, preferencje, oczekiwania i wartości potencjalnego klienta. Produkt jest bowiem definiowany jako każde dobro materialne, usługa, idea, miejsce, projekt, umiejętności, stanowiące przedmiot oferty sprzedaży i mające właściwość zaspokojenia oczekiwanych potrzeb określonego nabywcy (segmentu rynku). W szerokim, właściwym dla marketingu wymiarze produkt jest więc rozumiany jako zbiór korzyści, wartości i użyteczności o charakterze zarówno obiektywnym, jak i subiektywnym. W tym tkwi marketingowa tożsamość każdego produktu. Takie podejście pozwala opisać strukturę każdego produktu poprzez 4 zasadnicze poziomy (elementy):

1. Rdzeń produktu, wyrażający główną funkcję i podstawową użyteczność produktu. Odnosi się on do charakteru potrzeb i preferencji, jakie produkt jest w stanie zaspokoić. To one właśnie przesądzają o naturze produktu, jego cechach i relacjach względem innych produktów substytucyjnych i konkurencyjnych.
2. Produkt rzeczywisty, będący połączeniem rdzenia i tych elementów, które decydują o materialnym kształcie i właściwościach umożliwiających proces wymiany (sprzedaży). Podstawowe elementy produktu rzeczywistego wyrażają konkretne elementy jego „wyposażenia” – kształt, wagę, kolor, surowce, komponenty, opakowanie, jakość, ale także, w szerszym ujęciu, markę, cenę i warunki udostępnienia oferty.
3. Produkt poszerzony, stanowiący wzbogacenie produktu rzeczywistego o dodatkowe elementy i wartości, takie jak gwarancja, dostawa, sprzedaż ratalna, serwis, klimat handlowy, usługi posprzedażowe, wizerunek czy wartości emocjonalne. Poszerzanie produktu o wciąż nowe rozwiązania techniczne oraz dodatkowe wartości materialne i niematerialne jest wyrazem kształtowania konkurencyjności oferty produktowej i zyskiwania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo (instytucję). Taką rywalizację jest bowiem w stanie podjąć na rynku tylko produkt o cechach wyraźnie szerszych w stosunku do produktu rzeczywistego.
4. Produkt potencjalny, będący wyrazem myślenia o jego przyszłości. Ten poziom nawiązuje do strategii rozwoju zarówno całej organizacji, jak i jego przeszłej domeny działalności. Wyraża poszukiwanie odpowiedzi na pytanie – w jakim kierunku winny pójść zmiany dotychczasowego produktu, które uczynią go lepszym, bardziej konkurencyjnym, wyjątkowym, lepiej wpisującym się w strukturę potrzeb i oczekiwanych wartości rynku docelowego.

Istotnym elementem marketingowej koncepcji produktu jest jego rynkowy cykl życia. Kategoria ta wyraża okres obecności produktu na rynku, kształtowania się sprzedaży w czasie i zarazem zróżnicowane fazy pozyskiwania przychylności nabywców. Poszczególne produkty i ich grupy mogą wykazywać zróżnicowane cykle obecności rynkowej, jednak za podstawowy uznaje się klasyczny cykl życia, w którym wyróżnia się cztery fazy:

1. Wprowadzenia na rynek nowego produktu, usługi – jej cechą jest niewielka dynamika sprzedaży, konieczność przełamywania bariery nieznaności rynku i silna kampania informacyjna i promocyjna.
2. Wzrostu – faza cechująca się uzyskiwaniem coraz szerszej akceptacji ze strony rynku i znaczącą dynamiką sprzedaży.
3. Dojrzałości i nasycenia – jest to okres stabilizacji i spowolnienia sprzedaży oraz pojawienia się na rynku innych produktów substytucyjnych, o odmiennych cechach, właściwościach i walorach użytkowych.
4. Spadku i wycofania produktu z rynku – wynika ona zarówno z postępu techniki i technologii, jak i intensyfikacji mechanizmu rywalizacji rynkowej. Skutkiem tych uwarunkowań jest wycofanie produktu z rynku i zastąpienie go produktem nowym, lepiej wpisującym się w strukturę potrzeb i pozwalającym sprostać wymagom konkurencyjności rynku.

Analiza cyklu życia jest istotnym elementem strategii produktu zarówno w firmach produkcyjnych, jak i instytucjach usługowych. Uwydatnia bowiem ważną kwestię – produkty, będące przedmiotem wymiany utrzymują się na rynku tylko przez określony czas, krótszy lub dłuższy, co wynika z wielu różnych uwarunkowań. Akcentowanie tej prawidłowości ma istotne znaczenie dla decyzji rynkowych instytucji i realizacji strategii rozwoju.

W kształtowaniu produktu duże znaczenie posiada marka. Jest ona określonym symbolem słownym, znakiem graficznym i ich wzajemną kombinacją, służącą precyzyjnej identyfikacji produktu (usługi) i odróżnieniu go od produktów konkurencyjnych. Podstawowe funkcje marki to funkcja identyfikacyjna, informacyjna, gwarancyjna i promocyjna. Marka odnosi się jednak nie tylko do konkretnych dóbr, lecz także do całej instytucji. Marka jest bowiem wyrazem określonej tożsamości firmy (organizacji), jej misji, strategii, wartości i zasad, jakimi kieruje się w swej działalności. Ściśle identyfikując dany podmiot, jest ona gwarancją rzetelności, uczciwości prowadzenia działalności, odpowiedzialności wobec prawa i społeczności oraz „etyki biznesu”. Ma to szczególne znaczenie dla firm funkcjonujących na rynku usług, w tym rynku usług publicznych, w którym tak mocno są osadzone podmioty ekonomii społecznej.

4.2. Cena

Cena stanowi pieniężny wyraz wartości oferty, będącej przedmiotem wymiany; jest zarazem podstawowym elementem wyposażenia produktu. Należy jednak zauważyć, że niektóre dobra i usługi, świadczone w systemie pomocy społecznej, w ramach ekonomii społecznej mogą być „bezpłatne”, choć oczywiście nie są bezkosztowe – ciężar ich pokrycia jest przeniesiony na inne podmioty, finansujące określone produkty, projekty, usługi (np. środki budżetowe, Europejski Fundusz Społeczny, pomoc socjalna świadczona przez urzędy gmin, powiaty, urzędy marszałkowskie, fundacje, stowarzyszenia itd.). Dla podmiotów sektora ekonomii społecznej cena oferowanych usług i produktów może mieć w rezultacie mniejsze znaczenie, nie zwalnia to jednak od ogólnej refleksji na temat marketingowej polityki cen.

Cena danego produktu (usługi) jest strefą kompromisu pomiędzy wektorami oczekiwań firmy (instytucji) i rynku (nabywcy). Dla podmiotu gospodarczego cena produktu wraz z wolumenem oferty jest głównym elementem tworzącym dochody finansowe. Stanowi więc źródło pokrycia poniesionych nakładów i kosztów, decyduje o rozmiarach ewentualnej nadwyżki finansowej, a w konsekwencji – o finansowych możliwościach dalszego rozwoju. Cena produktu przesądza zarazem o konkurencyjności oferty i pozycji rynkowej przedsiębiorstwa (organizacji). Dążenie do uzyskania określonej ceny w procesie wymiany rynkowej ze strony firmy jest więc naturalne i w pełni zrozumiałe. Minimalna do uzyskania cena sprzedaży staje się zasadniczym parametrem rachunku ekonomicznego i podjęcia decyzji o rozpoczęciu procesu wytwarzania dobra czy świadczenia usług. Jednak oczekiwania potencjalnych klientów są zgoła odmienne – cena stanowi określoną barierę popytu, przesądza zatem o możliwościach zakupowych, dostępności dobra i usługi, i zaspokojeniu ich potrzeb i oczekiwań. Wypadkową obu wektorów odmiennych oczekiwań jest więc strefa kompromisu cenowego, umożliwiającą ustalenie takich zasad polityki cen i metod ich stanowienia, które pozwolą na jej określenie na poziomie satysfakcjonującym obie strony procesu wymiany. W praktyce oznacza ona określenie przedziału możliwej zmienności cen i warunków ograniczających w postaci ich dolnej i górnej granicy. Im różnica pomiędzy kosztowym a popytowym ograniczeniem ceny jest większa, tym większymi możliwościami jej różnicowania dysponuje instytucja. Dwoistość cen jest zatem ważnym uwarunkowaniem skuteczności polityki cen w działaniach marketingowych każdej organizacji.

U podstaw marketingowej polityki cen znajduje się katalog jej celów. Ogólnie rzecz ujmując, wynikają one z założeń strategii marketingowej, w tym decyzji wyboru rynku docelowego i charakterystyki obsługiwanych segmentów rynku (np. dochody i sytuacja finansowa potencjalnych klientów).

Cele polityki cen w praktyce podmiotów ekonomii społecznej mogą być zróżnicowane. Wśród nich można bowiem wyróżnić cele:

- informacyjne, ukazujące proponowaną ofertę w określonej charakterystyce finansowo-ekonomicznej (informacja o cenach usług, ich „atrakcyjności”, warunkach finansowych zakupu itp.),
- sprzedażowe, stanowiące o zamiarach osiągnięcia określonych rozmiarów sprzedaży, liczby pozyskanych klientów, obsłużonych beneficjentów itp.,
- konkurencyjne, odzwierciedlające przyjęte rozstrzygnięcia strategii kreowania wartości, sposobu stymulacji rynku (cena – jakość), stosunku do konkurencji,
- finansowe, wyrażające dążenia podmiotu do uzyskania określonej efektywności działania, w tym określonej nadwyżki finansowej (dodatniego wyniku finansowego),
- wizerunkowe, nawiązujące do ceny jako elementu wyróżnienia oferty, kształtowania określonej tożsamości podmiotu (firma świadcząca usługi bezpłatnie, tanie, drogie) i sposobu konkurowania w sektorze.

Podmioty gospodarcze mogą stosować trzy odmienne strategie: cen niskich, cen wysokich i cen neutralnych. Ta pierwsza, zwana także strategią penetracji, opiera się

na świadomym kształtowaniu cen na poziomie niższym niż poziom cen rynkowych i adresowaniu oferty do dużego, szerokiego segmentu rynku, o dużej wrażliwości cenowej popytu. Jej wariantem jest także strategia włączenia do portfela usług usług bezpłatnych dla nabywców, finansowanych przez inne podmioty i instytucje, a także stosowania tzw. cen promocyjnych. Strategia niskich cen ma na celu rozwój rynku, stworzenie warunków szerokiej dostępności oferty i szerokiego uczestnictwa w rynku przez osoby o trudnej sytuacji finansowej, bezrobotnych, osoby wykluczone itp. Dla adresatów oferty podmiotów ekonomii społecznej taka strategia cenowa jest zasadniczym uwarunkowaniem decyzji zakupu danej usługi. Przeciwnieństwem tej strategii jest podejście drugie, czyli strategia cen wysokich. Jej istotą jest ustalenie ceny na poziomie wyższym względem ceny tzw. przeciętnej na danym rynku. Wyróżnia ona cechy jakościowe oferty, tworzy określony wizerunek, adresuje ofertę do nabywców niewrażliwych na cenę, o wysokich dochodach, umożliwia szybszy zwrot nakładów inwestycyjnych. Trzecia z kolei – strategia cen neutralnych – zakłada wyznaczanie cen produktów na poziomie „przeciętnym”, typowym dla danego poziomu jakości i cech produktów substytucyjnych. Oznacza ona rezygnację przez podmiot z ceny jako elementu wyróżnienia oferty i oparcie strategii na innych atrybutach oferty produktowo-usługowej.

Do podjętych rozstrzygnięć strategicznych w tym zakresie nawiązują szczegółowe metody ustalania wysokości cen i różnicowania ich poziomu. Są one oparte zarówno na kosztach wytwarzania (świadczenia usługi), antycypowanym popycie, jak i cenach konkurentów. Wszystkie szczegółowe techniki i sposoby nawiązują do istoty ceny jako pieniężnego wyrazu wartości, zarówno dla podmiotu działania – sprzedawcy, jak i jego klienta, kupującego produkt czy usługę. Do metod stanowienia cen w działalności podmiotów ekonomii społecznej odnoszą się trzy istotne kwestie, a mianowicie:

1. Integracja działań personelu instytucji i beneficjentów, adresatów oferty i proces „współwytwarzania” świadczeń. W rezultacie partycypacji i częściowego przerzucenia kosztów działalności poza podmiot może nastąpić obniżenie ceny świadczenia oraz rozszerzenie kręgu beneficjentów i poszerzenie dostępności oferty usługowej.
2. Ograniczenie rozmiarów zatrudnienia personelu za wynagrodzeniem i wykorzystanie instytucji wolontariatu, sprzyjające redukcji kosztów, a tym samym obniżeniu cen.
3. Ograniczenie zasady swobodnego transferu nadwyżki finansowej (zysku) poza samą organizację i profil prowadzonej działalności gospodarczej. Jest to ważna przesłanka właściwego związania celów społecznych i ekonomicznych reguł funkcjonowania podmiotu, stanowiąca pewną barierę dla tendencji podnoszenia cen produktów (świadczeń, usług).

4.3. Dystrybucja

Dystrybucja jest zespołem warunków, decyzji i działań zmierzających do udostępnienia oferty sprzedażowej potencjalnym nabywcom [Czubała 2001]. Dystrybucja ma na celu przezwyciężenie różnic w czasie i przestrzeni, jakie dzielą sferę wytwarzania i konsumpcji, a tym samym stworzenie organizacyjnych i ekonomicznych warunków dostępności oferty i możliwości jej zakupu. Dystrybucja tworzy zatem określony zestaw wartości (użyteczności) czasu, miejsca, informacji i procesu. Użyteczności te wyjaśniają istotę systemu dystrybucji każdego przedsiębiorstwa i instytucji, niezależnie od specyfiki, wielkości, rynku i sektora działalności. Wraz z pozostałymi komponentami marketingu-mix, dystrybucja stanowi o sumie wartości dla nabywcy, w tym fizycznej dostępności, wygodzie zakupu (czas i miejsce transakcji), atrakcyjności procesu sprzedaży, warunkach fizycznych i technicznych, w jakich ma miejsce obsługa klienta, systemie informacyjnego wsparcia mechanizmu decyzji nabywcy, usługach towarzyszących sprzedaży i usługach posprzedażowych. Szeroki zakres tych elementów pozwala zatem ująć funkcje dystrybucji w trzy zasadnicze grupy:

1. Funkcje wstępne, przedtransakcyjne (m.in. zbieranie, gromadzenie, selekcja informacji).
2. Funkcje właściwe, transakcyjne, sprzedażowe (negocjowanie warunków sprzedaży, zawieranie umów).
3. Funkcje posprzedażowe (realizacja praw wynikających z gwarancji, serwis posprzedażowy, utrzymywanie relacji itd.).

Każda z funkcji jest ważna, ma swoją określoną treść i zadania, odzwierciedlające zarówno naturę dystrybucji, jak i jej specyficzne cechy i wyznaczniki w odmiennych typach organizacji, rynkach i sektorach działalności. Właściwa realizacja wszystkich funkcji stanowi o stopniu sprawności systemu i realizacji oczekiwanych przez nabywców wartości. Jako taka w sposób znaczący wpisuje się w istotę marketingu organizacji.

Dystrybucję w działalności podmiotów ekonomii społecznej konstytuują decyzje dotyczące tylko części zagadnień dystrybucyjnych, właściwych dla firm i przedsiębiorstw funkcjonujących w sektorze gospodarki. Zasadnicze decyzje w tym systemie wiążą się z określeniem kształtu i charakteru kanałów dystrybucji, strategiami intensywności dystrybucji, wyborem pośredników i zasadami współpracy uczestników systemu dystrybucji. Mniejsze znaczenie w polityce udostępniania oferty przez podmioty ekonomii społecznej mają zagadnienia logistyki, transportu i magazynowania.

Kanał dystrybucji (kanał rynku, kanał marketingowy) jest systemem organizacyjnym i zespołem warunków służącym udostępnianiu oferty – obejmuje zespół instytucji, podmiotów i osób uczestniczących w procesie udostępniania oferty finalnym nabywcom. Przez kanały dystrybucji płyną określone strumienie rzeczowe (materialne – służące przemieszczaniu, magazynowaniu i sprzedaży dóbr oraz procesom świadczenia usług) i informacyjne (stanowiące wyraz procesów negocjacji, zamówień, promocji, obsługi informacyjnej itd.). Istotnym rozstrzygnięciem w zakresie kształtu systemu dystrybucji są decyzje o charakterze kanałów rynku. W grę wchodzi wybór pomiędzy kanałem

bezpośrednim a pośrednim. O tym rozstrzygnięciu decyduje wiele przestanków, w tym m.in. wielkość i zasoby organizacji, charakter rynku działania, natężenie konkurencji w sektorze, charakter produktu, jego właściwości. Oba rodzaje kanałów mają swoje zalety i wady. W kanale bezpośrednim nie występuje pośrednik, a wszystkie funkcje dystrybucyjne realizuje samodzielnie dany podmiot. Na własny koszt i ryzyko, w oparciu o własne zasoby, organizuje i realizuje zadania dystrybucji. W takim systemie dystrybucji kontakty organizacji z klientami, pozyskiwanie zamówień, negocjacje, udostępnianie oferty opierają się na bezpośrednich kontaktach interpersonalnych, czasami są zawierane za pomocą mediów (ogłoszenia, informacje, promocje). Ważne i wzrastające znaczenie w utrzymywaniu bezpośrednich relacji, ich kształtowaniu i rozwoju, ale także w procesie świadczenia sprzedaży niektórych usług i produktów pełni internet. Dystrybucja bezpośrednia jest wykorzystywana przez firmy i instytucje o relatywnie małym, lokalnym zasięgu działalności, które oferują sprzedaż usług wymagających osobistych relacji z klientami (np. porady zawodowe, szkolenia) i ścisłej kontroli nad ich świadczeniem (m.in. usługi zdrowotne, edukacyjne).

Z kolei dystrybucja pośrednia bazuje na wprowadzeniu i oparciu systemu sprzedaży na instytucji pośredników, którzy na własny koszt i ryzyko podejmują się sprzedaż produktów i świadczenia określonych usług. Typowymi pośrednikami w sferze gospodarki są instytucje hurtu i detalu, ale także agenci, brokerzy, dilerzy, firmy usługowe itd. O znaczeniu pośredników w kanałach rynku decyduje suma oferowanych korzyści – zarówno dla producenta (usługodawcy), jak i finalnych konsumentów – oraz koszty i potencjalne efekty rozwiązań organizacyjnych. Pośrednie kanały dystrybucji umożliwiają rozwój rynku i ekspansję rynkową instytucji, pozwalają na koncentrację na działalności zasadniczej. Sprawą istotną dla tego typu kanału, jak i całego systemu dystrybucji, jest dobór właściwych instytucji (osób) do roli pośredników. Podstawowe kryteria selekcji nawiązują do ich zasobów, kompetencji, słabych i mocnych stron, reputacji, gotowości przyjęcia określonych standardów pracy i wymagań, sytuacji i możliwości finansowych itp.

4.4. Personel

Personel odgrywa szczególną rolę w działalności marketingowej podmiotów ekonomii społecznej, w tym zwłaszcza tych, które funkcjonują w sektorze usług. Personel jest bowiem nierozłącznym „elementem” procesu świadczenia usług, stanowi – obok klientów – jego głównych uczestników. Jest „częścią” oferowanego produktu (świadczenia) – taka jest bowiem natura dużej części usług świadczonych osobiście, opartych na interpersonalnych relacjach personelu i klientów. Z takiego ujęcia wynika doniosła rola pracowników, ich znaczenie dla osiągnięcia zamierzonych celów rynkowych instytucji, jej misji i osobowości. W sposób szczególny odnosi się to do personelu bezpośrednio realizującego procesy obsługi klientów i świadczenia usług. Ich rola znacznie wzrasta w obszarze reprezentacji i kształtowania wizerunku organizacji. Ten ostatni jest w dużej mierze kreowany właśnie poprzez jakość pracy i obsługi ze strony personelu.

Z powyższych przesłanek wynika, że ważne znaczenie posiadają ustalenia w zakresie osobowości instytucji, zasad jej postępowania, kultury organizacyjnej, struktury kwalifikacji i kompetencji personelu. Czynniki te warunkują bowiem skuteczną realizację strategii marketingowej.

Wymagania wobec struktury zawodowo-kwalifikacyjnej personelu dotyczą trzech segmentów wiedzy:

1. Organizacji (firmy), którą pracownik reprezentuje, realizując ustalenia co do misji, pożądanej osobowości, podstawowych zasad działania i zakresu szczegółowych obowiązków.
2. Usług – produktów, które sprzedaje (ich charakterystyki, właściwości, cechy kształtujących pozycję konkurencyjną oferty).
3. Techniki procesu sprzedaży (umiejętności sprzedaży i obsługi klienta).

Ważnym składnikiem kwalifikacji personelu, w szerokim tego słowa znaczeniu, jest wiedza na temat oferty usługowej organizacji. Marketing i profesjonalizm działania oznacza zastąpienie tradycyjnego obrazu „sprzedawcy biernego” przez pojęcie „aktywnego doradcy”, potrafiącego sprostać licznym wymaganiom ze strony rynku – klientów, dysponującego rozległą, rzetelną wiedzą i posiadającego prawdziwą „osobowość kupiecką”. Takim zadaniom w obszarze marketingowego podejścia są podporządkowane programy w zakresie zarządzania personelem oraz dotyczące podnoszenia jego kwalifikacji (szkolenia). Jest to zarazem ważna płaszczyzna realizacji zaleceń tzw. marketingu wewnętrznego.

Ważne znaczenie w zarządzaniu marketingiem ma osobowość personelu. Tworzy ją zestaw określonych cech i charakterystyk: siła przekonywania, dar tłumaczenia, wyjaśniania i perswazji, komunikatywność, empatia, umiejętność nawiązywania kontaktów interpersonalnych i prowadzenia negocjacji, takt, grzeczność, kultura osobista, uprzejmość, odporność psychiczna, inicjatywa i kreatywność w rozwiązywaniu problemów klientów, wytrwałość, wiarygodność, umiejętność pracy w zespole i inne cechy potrzebne w „prowadzeniu interesów”, „sztuce sprzedaży” oraz profesjonalnej obsłudze klientów i interesariuszy. Powyższy zestaw ogólnych cech, formułowanych na płaszczyźnie marketingu, ma istotne znaczenie w działalności podmiotu ekonomii społecznej. Stanowi o tym zarówno jego specyficzna misja i zestaw uwarunkowań, jak i siła związków interpersonalnych, łączących pracowników z adresatami i odbiorcami jego oferty. Przedstawione wyżej komponenty osobowości są ważne w aspekcie postrzegania przez otoczenie, czyli potencjalnych klientów i instytucje otoczenia społecznego i biznesowego, sposobu funkcjonowania danego podmiotu i poziomu jakości oferowanych usług. Personel jest bowiem szczególną wizytówką instytucji i często stanowi dla nabywcy jedno z głównych kryteriów oceny całej organizacji.

Szczególne cechy podmiotów ekonomii społecznej wyznaczają także potrzebę podkreślenia potencjalnej, istotnej roli nabywców (klientów) w realizacji zadań i świadczeniu usług. Pewne obszary ich funkcjonowania stanowią płaszczyznę naturalnego

włączenia w przebieg procesu także odbiorców i beneficjentów świadczeń. Adresaci oferty w obszarze ekonomii społecznej nie są bowiem tylko odbiorcami proponowanych świadczeń. Z natury i specyfiki ekonomii społecznej wynika aktywne współuczestnictwo i swoistego rodzaju integracja świadczeniobiorców z danym podmiotem. Owa integracja ma jednak wymiar szerszy – oznacza partnerskie relacje instytucji z szerokim kręgiem podmiotów i interesariuszy rynku lokalnego, społeczności lokalnych. Oczywiście, zakres ich partycypacji może i jest zazwyczaj różnicowany – od biernego sformułowania oczekiwanego poziomu usług, poprzez obecność, do współuczestnictwa nabywców w realizacji procesu (np. szkolenia, świadczeniu usług zdrowotnych, socjalnych). Umiejętność dostrzeżenia owej dwoistej natury klienta i jego włączenie w proces „współtworzenia” świadczeń w wielu sytuacjach przesądza o rzeczywistym poziomie jakości oferty i jej percepcji przez nabywców.

4.5. Promocja

Promocja (komunikacja marketingowa) obejmuje zespół działań i instrumentów, za pomocą których organizacja (podmiot ekonomii społecznej) przekazuje na rynek informacje charakteryzujące ofertę oraz kształtuje potrzeby i preferencje nabywców. Promocja stanowi swoisty dialog między instytucją a jej otoczeniem – potencjalnymi klientami, beneficjentami i innymi grupami interesariuszy. Dialog ten jest realizowany, z jednej strony, poprzez działania informacyjno-nakłaniające, a z drugiej – poprzez sprzężenie zwrotne łączące odbiorcę (klienta) z nadawcą przekazu promocyjnego [Wiktor 2006].

Komunikacja marketingowa stanowi jedno z podstawowych narzędzi kierowania przez organizację rynkiem i wpływu na zachowania jego uczestników. Przez promocję lansuje się misję i wizerunek firmy i jej oferty, zachęca do zakupu w określonym miejscu i czasie, i na określonych warunkach oraz dąży do uzyskania przewagi nad konkurentami. Zadania marketingowe, jakie ma do spełnienia promocja wiążą się z funkcją zapewnienia trwałej obecności rynkowej. Zasada ta stanowi swoistą misję systemu komunikacji marketingowej. Sama dostępność oferty na konkurencyjnym rynku nie przesądza bowiem o sukcesie organizacji. Warunkiem takim staje się konieczność nieustannej, ciągłej komunikacji z rynkiem. Właśnie poprzez promocję dany podmiot może zająć trwałe i znaczące miejsce w świadomości potencjalnych nabywców. W realizacji tych strategicznych zamierzeń polityka komunikacji pełni trojaki rodzaj funkcji: informacyjne, perswazyjne i konkurencyjne.

Funkcja informacyjna promocji stanowi rodzaj „podłoża” dla pozostałych funkcji. Jej zadaniem jest ciągłe dostarczanie obecnym i potencjalnym klientom bardziej lub mniej rozbudowanego zestawu informacji na temat oferty i samego podmiotu. Informacje tego typu mają zarówno charakter obiektywny, jak i subiektywny – poprzez odpowiedni kontekst, grę słów, ukazanie skali potencjalnych korzyści prezentują organizację i cechy jej produktów (usług).

Funkcja perswazyjna (zachęcająca, nakłaniająca, aktywizująca) jest ukierunkowana na wywołanie i utrwalenie pożądanego działania, zachowań rynkowych i potrzeb

nabywców, odpowiadających zasobom, misji i celom organizacji. Perswazja jest zakodowanym przekazem intencji nadawcy przekazu promocyjnego. Operuje bodźcami o charakterze zarówno racjonalnym, jak i emocjonalnym. Promocja w tej funkcji ma zatem za zadanie kształtować potrzeby, prezentować możliwy sposób ich zaspokojenia, wpływać na decyzje zakupowe klientów poprzez podkreślanie zalet własnej oferty i dostarczanie im argumentów przemawiających za jej wyborem.

Funkcja konkurencyjna wyraża się w tworzeniu pozacenowych instrumentów rywalizacji rynkowej. Przejawia się ona na dwóch płaszczyznach: w konieczności zapewnienia przez podmiot atrakcyjności programów promocyjnych oraz w możliwości zakłócania kampanii promocyjnych konkurencji. Sukcesy marketingowe współczesnych organizacji wynikają nie tylko z posiadanej oferty (usług, produktów) i ukształtowanego wizerunku, lecz także z ciągłego procesu komunikacji z rynkiem, opartego na atrakcyjnych, wiarygodnych i konkurencyjnych informacjach, trafiających w potrzeby danego segmentu rynku i skłaniających do dokonania zakupu.

W procesie komunikowania się z rynkiem podmioty ekonomii społecznej mogą wykorzystywać taki sam zestaw narzędzi, jaki stosują przedsiębiorstwa w sferze gospodarki. Inne będą jednak zapewne konkretne treści, proporcje i możliwości finansowania działań promocyjnych. Instrumenty promocji tworzą złożoną kompozycję *promotion-mix* (mieszanki promocyjnej), określaną mianem zintegrowanego systemu komunikacji marketingowej. Tworzą go cztery instrumenty:

1. Promocja osobista, która jest prezentowaniem oferty i popieraniem sprzedaży za pomocą bezpośrednich, interpersonalnych kontaktów pracowników (personelu) czy reprezentantów organizacji z nabywcami i innymi grupami interesariuszy.
2. Reklama, stanowiąca bezosobową, odpłatną i adresowaną do masowego odbiorcy formę przekazywania informacji rynkowych, zmierzająca do prezentowania i popierania oferty sprzedażowej przez określonego nadawcę komunikatu.
3. Promocja dodatkowa (uzupełniająca), będąca zespołem instrumentów wywołujących nadzwyczajne i silne, zazwyczaj krótkotrwałe, bodźce, zwiększające atrakcyjność oferty oraz skłonność nabywcy do zakupu.
4. Public relations, obejmujące działania mające na celu kreowanie, utrwalanie i rozszerzanie społecznego zaufania i pozytywnego wizerunku (*image*) instytucji [Żbikowska 2005].

Instrumenty promocji mogą mieć zarówno charakter tradycyjny, jak i nowoczesny, wyrażający możliwość komunikowania się organizacji w hipermedialnym środowisku komputerowym (komunikacja w internecie, promocja on-line).

Niezależnie od szczegółowych uwarunkowań, wszystkie komponenty systemu promocji powinny być stosowane łącznie i w sposób zintegrowany. Wspólnie z pozostałymi narzędziami kompozycji *marketing-mix* mają stanowić harmonijną całość. W odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej zasadniczym zadaniem podejścia marketingowego staje się realizacja ustaleń misji, przyjętej strategii rozwoju oraz zbudowanie długookresowych relacji: podmiot – nabywca, tak właściwych dla

natury i specyfiki tego sektora, i zarazem niezbędnych dla oparcia koncepcji marketingu na zasadach partnerstwa, długookresowej współpracy z szerokim kręgiem interesariuszy i społecznej odpowiedzialności.

Zakończenie

Niniejszy podrozdział ukazuje istotę i możliwości wykorzystania koncepcji marketingu – jego zasad i instrumentów – w podmiotach ekonomii społecznej. W sektorze ekonomii społecznej marketing ma do spełnienia ważną rolę. Marketing – w myśl szerokiego, kotlerowskiego ujęcia – stanowi społeczny proces wymiany wartości, idei, dóbr, usług, projektów, zmierzający do zaspokojenia potrzeb i preferencji określonych grup społecznych (segmentów rynku) w ich rolach klienta, nabywcy, konsumenta. W tym wymiarze marketing stanowi zasadniczą płaszczyznę funkcjonowania instytucji ekonomii społecznej – płaszczyznę, która tworzy i nadaje właściwy kierunek jej funkcjonowania i rozwoju.

Nasze rozważania dotyczyły pięciu podstawowych zagadnień, które stanowią:

1. Istota, specyfika i podstawowe zasady marketingu podmiotów ekonomii społecznej,
2. Misja i jej rola w formowaniu kierunku rozwoju i kształtowaniu struktury celów głównych organizacji. Misja bowiem wyraża te wartości, cele i formy działania, które konstytuują naturę podmiotów sektora, są podstawowymi wyznacznikami jego specyfiki i społecznej użyteczności w realizacji zadań społecznych.
3. Segmentacja rynku – wyrażająca sposób spojrzenia na rynek, na „klientów” ekonomii społecznej – nie w perspektywie jednolitej całości, lecz przez pryzmat ich naturalnego różnicowania w wielu różnorodnych wymiarach. Owo zróżnicowanie rynku stanowi podstawę kształtowania strategii i kompozycji narzędzi funkcjonowania.
4. Strategie marketingowe – opisywane przez zbiór relatywnie stałych zasad funkcjonowania instytucji, zmierzających do realizacji celów głównych, zawartych w misji. Strategia marketingowa wyraża myślenie o przeszłości podmiotu ekonomii społecznej i kierunkach jego rozwoju, stanowi pewnego rodzaju „mapę drogową”, która ukazuje sposób dojścia i realizacji przyjętych średnio- i długookresowych celów.
5. Zbiór narzędzi rynkowego oddziaływania podmiotu ekonomii społecznej. Zbiór ten został ujęty w postaci kompozycji *marketingu-mix* – 5 P (produkt, cena, sposób udostępnienia oferty, personel i promocja), właściwej dla działań rynkowych organizacji funkcjonujących w tym sektorze.

Literatura

- Czubała A. [2001], *Dystrybucja produktów*, PWE, Warszawa.
- Czubała A., Jonas A., Smoleń T., Wiktor J.W. [2006], *Marketing usług*, Wolters Kluwer, Kraków.
- Dembińska-Cyran I., Hołub-Iwan J., Perenc J. [2004], *Zarządzanie relacjami z klientem*, Difin, Warszawa.
- Đađo J., Petrovičová J., Kostková M. [2006], *Marketing služieb*, Epos, Bratislava.
- Faulkner D., Bowman C. [1996], *Strategie konkurencji*, Gebethner & S-ka, Warszawa.
- Fonfara K. [2004], *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Furtak R. [2003], *Marketing partnerski na rynku usług*, PWE, Warszawa.
- Hausner J. [2008], *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Kotler Ph. [2005], *Marketing*, Rebis, Poznań.
- Kotler Ph., Roberto E. [1991], *Sozial Marketing*, Econ Verlag, Düsseldorf, Wien, New York.
- Kotler Ph., Jatusripitak S., Maesincee S. [1999], *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wydawnictwo PSB, Kraków.
- Lambin J.J. [2001], *Strategiczne zarządzanie marketingowe*, PWN, Warszawa.
- Michalski E. [2003], *Marketing. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa.
- Mazur J. [2001], *Zarządzanie marketingiem usług*, Difin, Warszawa.
- Niestrój R. [1996], *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*, PWN, Warszawa.
- Niestrój R. (red.) [2009], *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa 2009.
- Otto J. [2004], *Marketing relacji. Koncepcja i stosowanie*, C.H. Beck, Warszawa.
- Pierścionek Z. [2003], *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Porter M.E. [1994], *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- Rudawska E. [2008], *Znaczenie relacji z klientami w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Sergeant A. [2004], *Marketing w organizacjach non-profit*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Styś A. (red.) [2003], *Marketing usług*, PWE, Warszawa.
- Szromnik A. [2007], *Marketing terytorialny*, W. Kluwer, Kraków.
- Szymura-Tyc M. [2005], *Marketing we współczesnych procesach tworzenia wartości dla klienta i przedsiębiorstwa*, AE im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
- Urbanowska-Sojkin E. (red.) [2011], *Podstawy wyborów strategicznych w przedsiębiorstwach*, PWE, Warszawa.
- Wiktor J.W. [2006], *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynki*, PWN, Warszawa – Kraków.
- Żbikowska A. [2005], *Public relations. Strategie firm międzynarodowych w Polsce*, PWE, Warszawa.

ROZDZIAŁ VI.

Ocena społeczno-
-ekonomicznych efektów
działania podmiotów
ekonomii społecznej

(eS)

WYBRANE METODY OCENY SPOŁECZNO-EKONOMICZNYCH EFEKTÓW DZIAŁANIA PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ

Wprowadzenie

Podmioty ekonomii społecznej rozwijają zakres dziedzin gospodarowania, oferują produkty i świadczą usługi odpłatnie. W przypadku przedsiębiorstw komercyjnych istnieją jasne kryteria oceny ich efektywności, a sens ich istnienia wyznacza rynek. Organizacje *non-profit* rządzą się odmiennymi prawami, ponieważ sens ich działania wyznacza realizowana misja społeczna. Powstaje pytanie: jak pogodzić i jak mierzyć efekty działania podmiotów, które jednocześnie charakteryzują się wyższością celów społecznych nad gospodarczymi oraz prowadzą działalność gospodarczą. Tradycyjne wskaźniki wykorzystywane do oceny efektywności przedsiębiorstw nie zdają egzaminu, gdyż skupiają się na mierzeniu wartości wytwarzanej wewnątrz podmiotu i wyrażonej w pieniądzu (przychód, dochód, zysk). Dla oceny efektów działania podmiotów ekonomii społecznej, zwłaszcza przedsiębiorstw społecznych, niezbędne są narzędzia, które mierzą nie tylko finansową wartość podmiotu i dóbr przez niego wytworzonych, ale ponadto mierzą społeczną wartość dodaną, wyrażoną korzyściami zewnętrznymi generowanymi przez podmiot dla społeczeństwa. W Karcie Ekonomii Społecznej (CEP-CMAF) zaznaczono, że sukces osiągnąć przez podmioty ekonomii społecznej nie może być mierzony jedynie osiąganymi przez nie wynikami ekonomicznymi – chociaż są one ważne dla realizacji tych celów – lecz musi być mierzony pod kątem wkładu, jaki te podmioty zapewniają dla rozwijania solidarności, spójności społecznej i więzów terytorialnych [CEP-CMAF 2002]. Zachodzi zatem konieczność zastosowania wobec podmiotów ekonomii społecznej identyfikacji i pomiaru efektywności, mierzącej ich oddziaływanie społeczne. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa rynkowe również generują korzyści zewnętrzne, ale nie są one uwzględniane w ich rachunkach ekonomicznych, gdyż ich głównym celem nie jest realizowanie zadań istotnych dla społeczeństwa, lecz podnoszenie wartości firmy.

Celem tego podrozdziału jest syntetyczny opis najważniejszych narzędzi używanych w ocenie podmiotów ekonomii społecznej oraz nakreślenie ich mocnych oraz słabych stron. Omówione trzy metody, tj. audyt społeczny, społeczna stopa zwrotu oraz karta wyników przedsiębiorstwa społecznego, różnią się pod względem złożoności i kompleksowości, ale dzięki temu pokazana jest różnorodność dostępnych instrumentów. Zawarty opis nie rozwija problemu do poziomu operacjonalizacji, dlatego zainteresowanych Czytelników odsyłamy do literatury przedmiotu.

1. Audyt społeczny

Zapotrzebowanie na tworzenie narzędzi służących pomiarowi zewnętrznych (w tym społecznych) efektów działania organizacji pojawiło się zarówno wśród władz lokalnych i państwowych, jak i wśród samych organizacji pozarządowych, pragnących pokazać interesariuszom¹⁵⁰ zakres pozytywnych skutków ich działalności i tym samym uzasadnić potrzebę przekazywania środków finansowych na ich działalność. Zaowocowało to mnogością narzędzi i instrumentów służących ocenie (monitorowaniu, ewaluacji, autoewaluacji, audytowi) efektów działań podmiotów ekonomii społecznej. W samej tylko Wielkiej Brytanii New Economic Foundation zidentyfikowała około 20 powszechnie stosowanych narzędzi służących mierzeniu społecznego oddziaływania organizacji (i/lub presji na środowisko), systemów jakości oraz narzędzi ułatwiających zarządzanie organizacją i realizację celów społecznych (tym samym ich opis i pomiar) [Sanfilippo i in. 2010]. W Polsce tego typu narzędzia nie rozwijają się tak dynamicznie; dominują raczej próby adaptacji już wypracowanych zagranicznych metod do warunków naszego kraju.

Audyt społeczny to zarówno ogólna koncepcja odnosząca się do potrzeby badania zewnętrznych oddziaływań organizacji na społeczeństwo i środowisko, jak i nazwa szczegółowej procedury mającej na celu zweryfikowanie oddziaływań konkretnej organizacji i narzędzie kontroli. Najogólniej, jest to procedura sprawdzania, czy podejmowane działania przebiegają zgodnie z założonym planem/procedurą i przybliżają nas do założonego celu. Zadaniem audytu jest wykrycie niedoskonałości lub niepoprawności podejmowanych działań, wyeliminowanie niegospodarności, a tym samym zapewnienie, że proces, projekt, przedsięwzięcie zostaną zakończone z sukcesem. Audyt przeprowadza się na dany moment i może być przeprowadzany przez wyspecjalizowane struktury badanego podmiotu (audyt wewnętrzny) lub przez zewnętrznych audytorów. Zadania audytowe są definiowane wąsko, obejmują jeden konkretny obszar (np. audyt finansowy w przedsiębiorstwach). W tym miejscu niezbędne jest zwrócenie uwagi na fakt, że proces, o którym myślimy, mówiąc o audycie społecznym, nie ma wiele wspólnego z przytoczoną definicją audytu. Odpowiada mu raczej pojęcie ewaluacji, przez którą rozumiemy proces badania podejmowanych działań (przedsięwzięcia, projektu, programu) w celu ustalenia rzeczywistych

¹⁵⁰ Interesariusze to osoby oraz organizacje, które doświadczają zmian – zarówno pozytywnych, jak i negatywnych – w wyniku badanej działalności.

efektów uzyskanych dzięki tym działaniom i uzasadnieniu (ewaluacja ex-ante) lub potwierdzeniu (ewaluacja ex-post) zasadności podejmowanych działań w takiej formie. Ewaluacja może być prowadzona punktowo (na dany moment, głównie *mid-term* i ex-ante) oraz oceniać proces w określonym odcinku czasu (ewaluacja ex-post); zazwyczaj prowadzona jest przez zewnętrznych weryfikatorów. Zadania ewaluacyjne mogą być definiowane wąsko lub szeroko, mogą dotyczyć jednego przedsięwzięcia lub badać określone skutki w wielu przedsięwzięciach (np. wpływ na sytuację kobiet na rynku pracy).

W Polsce pojęcie audytu społecznego jest kojarzone zwłaszcza z koncepcją społecznie odpowiedzialnego biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*). W tabeli 20 zaprezentowaliśmy najbardziej popularne i najczęściej cytowane definicje terminu „audyt społeczny” w polskich i brytyjskich źródłach. Podstawowa różnica pomiędzy podejściem do audytu społecznego w organizacji społecznej i w przedsiębiorstwie komercyjnym nie wynika oczywiście z definicji całego procesu. Podstawowa różnica dotyczy przedmiotu badań i korzyści, jakie mają odnieść poddające się procedurze podmioty. W odniesieniu do przedsiębiorstw komercyjnych stawia się nacisk na sprawdzanie wewnętrznych procesów i procedur, relacji z pracownikami (wyeliminowanie dyskryminacji, przestrzeganie praw pracowniczych), podczas gdy dla organizacji społecznych najważniejszy jest pomiar efektów zewnętrznych¹⁵¹ generowanych dla społeczeństwa. Tak więc firmy ujawniają informacje, które mogą być dla nich niewygodne, niezbędny jest zatem zewnętrzny weryfikator publikowanych informacji. Organizacje społeczne poszukują natomiast informacji o korzyściach zewnętrznych i sposobie ich wyceny. Najczęściej w tym przypadku pojawia się trudność ze zdefiniowaniem i wyceną tych efektów oraz wiarygodnością stosowanych metod oceny. Dlatego również organizacje społeczne powinny korzystać ze wsparcia specjalistycznych instytucji. Audyt społeczny w odniesieniu do przedsiębiorstw komercyjnych jest stosowany jako narzędzie budowania pozytywnego wizerunku firmy, a dla organizacji ES jest potwierdzeniem wiarygodności i wartości podejmowanych działań. W obu przypadkach umożliwia lepsze zdefiniowanie efektów prowadzonej działalności oraz stanowi narzędzie komunikacji z interesariuszami. Należy podkreślić, że traktowanie audytu społecznego jedynie jako instrumentu informacyjnego wydaje się być zbyt dużym uproszczeniem i deprecjonuje tę metodę.

¹⁵¹ W największym uproszczeniu, o efektach zewnętrznych mówimy wówczas, gdy skutki (pozytywne lub negatywne) produkcji lub konsumpcji jednego podmiotu są ponoszone, odczuwane przez inne podmioty (np. społeczeństwo). Szerzej w: [Baumom, Oates 1975, s. 17; Dasgupta, Heal 1979, s. 54; Stiglitz 2004, s. 150-252; Folmer i in. 1996].

Tabela 20. Audyt społeczny w sektorze przedsiębiorstw i w sektorze ES

	Organizacje ES	Przedsiębiorstwa /CSR
Definicje	<ul style="list-style-type: none"> • Przedstawienie całokształtu społecznego oddziaływania organizacji, pozytywnego i negatywnego. • Proces sprawdzania i weryfikacji rocznego raportu o oddziaływaniu organizacji na społeczeństwo, jak również potoczna nazwa samego procesu przygotowywania tego raportu. Procedura obejmuje badanie w trzech obszarach: społecznym (wpływ na ludzi i społeczeństwo), środowiskowym (presja na środowisko: pobór zasobów i zanieczyszczenia) i gospodarczym (wpływ na lokalną, regionalną bądź krajową gospodarkę). 	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza społecznego wizerunku firmy. • Analiza firmy pod kątem jej społecznej tożsamości i wizerunku. W trakcie tego badania określa się zgodność różnych aspektów działalności przedsiębiorstwa z zasadami odpowiedzialności społecznej oraz weryfikuje się wizerunek społeczny firmy w opinii klientów i kontrahentów. Audyt jest wykorzystywany do mierzenia skuteczności strategii społecznie odpowiedzialnego biznesu. • Ocena skutków społecznych i etyki postępowania organizacji w kontekście jej celów oraz celów stron zainteresowanych. • Dostarczanie informacji o programach społecznych realizowanych przez firmę.
Przedmiot pomiaru	<ul style="list-style-type: none"> • Mierzenie zwłaszcza zewnętrznych aspektów działania organizacji, w tym wpływu na najbliższe otoczenie i społeczność lokalną, gospodarkę lokalną i krajową. 	<ul style="list-style-type: none"> • Wyłącznie wewnętrzne aspekty działalności firmy (wizerunek firmy w oczach pracowników i interesariuszy, zgodność działalności z założonymi celami i przyjętymi wartościami).
Korzyści dla organizacji	<ul style="list-style-type: none"> • Zdefiniowanie oraz wycena zewnętrznych korzyści społecznych generowanych przez organizację. • Informowanie interesariuszy o podejmowanych działaniach i ich skutkach. • Analiza ryzyka. • Uzasadnienie potrzeby swojego istnienia, potwierdzenie realizacji istotnych celów społecznych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informowanie o osiągnięciach firmy i zarządu. • Zdefiniowanie potrzeb interesariuszy i umacnianie ich lojalności. • Analiza ryzyka. • Budowanie pozytywnego wizerunku firmy. • Wzrost wartości firmy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Juraszek-Kopacz, Tyrowicz 2008, s. 32; The Audit 1996].

Audyt społeczny jest więc procesem badania działań podejmowanych przez organizację, w tym podmiot ES. Jest to proces złożony, wykorzystujący w jego toku różne metody i techniki badawcze (głównie wykorzystywane przez nauki społeczne) oraz dedykowane narzędzia, które mają ułatwić przegląd i ocenę osiągnięć podmiotu. Cechą charakterystyczną dla audytu społecznego jest stosowanie metod partycypacyjnych i przewaga danych jakościowych nad ilościowymi.

Jednak każdy proces audytu społecznego powinien obejmować kilka obszarów, a mianowicie:

1. Badanie „wnętrza” organizacji – to struktura organizacji, sposób zarządzania i podejmowania decyzji, misja i cele, finansowanie i sposób jego pozyskiwania, zatrudnienie i wolontariat, beneficjenci – jeżeli są nimi członkowie organizacji – czyli badanie zasobów, jakimi dysponuje organizacja.
2. Badanie „otoczenia” organizacji – to beneficjenci i interesariusze, konkurenci, obszary oddziaływań (identyfikacja i charakterystyka).
3. Badanie „relacji” – wybór najważniejszych efektów działania organizacji, połączenie ich z zasobami oraz próba wyceny, gdy to możliwe, uzyskanych efektów.

Pierwsza część badania jest relatywnie prosta i stanowi tło dla zrozumienia działań podmiotu. Ponadto w samej organizacji można zdefiniować problemy, które utrudniają jej skuteczne działanie (np. zbytnia centralizacja zarządzania albo zbytnie rozproszenie uprawnień), a audyt społeczny ma pomóc w określeniu ryzyka niepowodzenia. Część ta pozwala również ocenić, jakie zasoby zostały zmobilizowane (i jakim kosztem) dla realizacji danego celu.

Część druga badania jest już nieco trudniejsza, gdyż same organizacje często nie potrafią zdefiniować swoich interesariuszy i nie myślą w kategoriach konkurencji. Istotne jest tu określenie i wybór najważniejszych efektów działania organizacji na rzecz beneficjentów oraz wyrażenie ich w możliwie najbardziej wymierny sposób.

Ostatni etap ma odpowiedzieć na pytanie, jakie efekty zostały uzyskane dzięki zastosowanym zasobom i czy są spójne z założonymi celami; czy można je było osiągnąć taniej lub wykonać lepiej. Badacz czeka zazwyczaj trudne zadanie, zwłaszcza gdy podejmuje się próbę wyceny tych efektów. Można się jednak posiłkować wcześniej przeprowadzonymi badaniami. Najczęściej wycenia się „oszczędności” dla budżetów lokalnych lub centralnego, jakie są osiągnane dzięki podejmowanym działaniom. Zawsze należy pamiętać o kosztach przeprowadzanych badań, często ograniczają one możliwość pełnej wyceny uzyskiwanych efektów. Istnieją ponadto efekty, których wycenić się nie da, jak np. wzrost poczucia własnej wartości.

Tworzone są również konkretne narzędzia i procedury do oceny oddziaływania organizacji, również nazywane audytem społecznym. Jako przykład zaprezentowaliśmy procedurę audytu społecznego (*Social Accounting and Audit* [Sanfilippo i in. 2010]), która jest procedurą stosowaną zarówno wobec podmiotów ES, jak i przedsiębiorstw komercyjnych. Celem narzędzia jest stworzenie podstaw do ciągłego monitorowania, ewaluacji i sprawozdawania interesariuszom wewnętrznym, a także zewnętrznym.

Proces przebiega w czterech etapach (zbliżonych do opisanych wcześniej ogólnych ram audytu społecznego).

ETAP 0 – Przygotowanie do przeprowadzenia audytu (*Getting ready*): poznanie procedury, zapewnienie zasobów (kompetentnych pracowników, doszkolenie ich), podjęcie decyzji o rozpoczęciu systematycznych audytów społecznych.

ETAP 1 – Planowanie (*Planning*): definiowanie misji i wartości organizacji oraz podejmowanych aktywności. Analiza grup interesariuszy i przygotowanie „mapy interesariuszy”, która pomoże wyłonić najważniejsze grupy, na które oddziałuje organizacja.

ETAP 2 – Przegląd (*Accounting*): podjęcie decyzji o zakresie podejmowanych analiz (bardzo istotny moment, gdyż audyty społeczne muszą być przeprowadzane systematycznie). Powinny one obejmować trzy obszary: przegląd wpływu na gospodarkę regionalną i lokalną (*Economic accounting*), przegląd wpływu na społeczeństwo (*Social*

accounting) oraz przegląd wpływu na środowisko (*Environmental accounting*)¹⁵². Na tym etapie gromadzone są dane ilościowe i jakościowe oraz dokonuje się ich interpretacji.

ETAP 3 – Raportowanie i audyt (*Reporting and auditing*): na podstawie zgromadzonych w etapie drugim materiałów przygotowuje się raport końcowy (*Social Accounts*), który jest weryfikowany i akceptowany przez zewnętrznych specjalistów – Panel ds. audytu społecznego (*Social Audit Panel*). Jeżeli uznali oni raport za rzetelny i odzwierciedlający rzeczywistość, akceptują go i można podać go do publicznej wiadomości. Organizacja otrzymuje prawo publicznego informowania o pomyślnym przejściu audytu społecznego. Jak widać, procedura ta ma dwa podstawowe wymagania. Po pierwsze, niemal cały ciężar przeprowadzenia audytu spoczywa na organizacjach (akceptowalne dla przedsiębiorstw, trudne do przyjęcia dla organizacji ES), po drugie – niezbędne jest istnienie struktur certyfikujących. W Wielkiej Brytanii, w której to narzędzie jest dość często stosowane, funkcję tę spełnia np. *Social Audit Network* (<http://www.socialauditnetwork.org.uk>).

Reasumując, audyt społeczny jest relatywnie skomplikowanym procesem, który może przebiegać według różnych szczegółowych procedur (które mogą nosić taką samą nazwę lub mieć inną). Wsparcie ze strony zewnętrznych, doświadczonych doradców zwiększa wiarygodność takiego procesu. Dla rzetelnego przeprowadzania audytu niezbędny jest więc krajowy system certyfikacji, czyli niezależne, godne zaufania organizacje potwierdzające prawdziwość danych i publikowanych raportów. Z punktu widzenia podmiotów ekonomii społecznej zasadnicze znaczenie ma fakt, że ciężar gromadzenia danych i przeprowadzenia badań spoczywa na organizacji. Musi ona więc wygospodarować odpowiednie zasoby (np. wyszkolić pracownika, poświęcić czas na przeprowadzenie badania interesariuszy). W przypadku niektórych organizacji ES może stanowić to duży problem i ograniczać ich dostęp do tej procedury, a więc i korzyści płynących z jej zastosowania.

2. Społeczna stopa zwrotu

Społeczna stopa zwrotu to polska nazwa narzędzia, które jako pierwsze zostało opisane przez Roberts Enterprise Development Fund (REDF) w latach 90. XX w. Wraz z rosnącą potrzebą mierzenia i syntetycznego prezentowania wpływu organizacji społecznych na otoczenie, popularność SROI (ang. *Social Return on Investment*)

¹⁵² **Przegląd gospodarczy** – bada w ujęciu pieniężnym oddziaływanie podmiotu na gospodarkę (lokalną, regionalną lub krajową), odnosi się do takich elementów, jak wartość generowana dla gospodarki oraz koszty i oszczędności dla społeczności. Kategoria ta nie jest tożsama z zapewnieniem finansowej trwałości, bez której żadna organizacja nie jest w stanie przetrwać i realizować swoich celów społecznych, gospodarczych i związanych ze środowiskiem.

Przegląd środowiskowy – bada oddziaływanie organizacji na środowisko zarówno w zakresie zużywania zasobów, jak i presji na środowisko (produkcja zanieczyszczeń). Żadna organizacja nie może być uważana za społecznie odpowiedzialną, jeżeli nie jest odpowiedzialna za presję na środowisko.

Przegląd społeczny – bada oddziaływanie organizacji na ludzi i społeczeństwo.

zaczęła rosnąć. W 2003 r. New Economic Foundation (NEF) dokonała pomiaru wpływu społecznego metodą SROI kilku brytyjskich organizacji. W wyniku tych doświadczeń NEF przygotowała poradnik [A guide 2009], w którym szczegółowo zaprezentowano metodologię obliczania społecznej stopy zwrotu.

Termin SROI powstał przez analogię do funkcjonującego w świecie biznesu pojęcia ROI (ang. *Return on Investment*, stopa zwrotu z inwestycji). Przeznaczając środki finansowe na przedsięwzięcia o charakterze społecznym, inwestorzy potrzebowali miary, która umożliwiłaby sprowadzenie do wspólnego mianownika projektów w różnych branżach i o różnym horyzoncie czasowym. Po to, aby uporządkować myślenie o wartości dodanej różnorodnych przedsięwzięć, opracowana została względnie spójna metodologia procentowego wyliczania przychodu z zainwestowanych środków [Juraszek-Kopacz, Tyrowicz 2008].

SROI to narzędzie, które umożliwia organizacji wyrażanie w kategoriach finansowych jej społecznej, ekologicznej i ekonomicznej wartości, w porównaniu z nakładami inwestycyjnymi, jakie zostały poniesione. Narzędzie opiera się na standardowych zasadach księgowości i na technikach ocen inwestycyjnych (takich jak wartość zaktualizowana netto, wewnętrzna stopa zwrotu czy okres zwrotu). SROI pomaga w nadaniu wartości pieniężnej результатам działalności tradycyjnie trudnym do uchwycenia w kategoriach ilościowych [Społeczna 2007].

Zgodnie z koncepcją zaproponowaną przez New Economic Foundation, proces wyliczania SROI składa się z 6 etapów. Są to:

1. Ustalenie zakresu badania i identyfikacja interesariuszy.
2. Mapowanie rezultatów.
3. Ewidencja rezultatów i nadawanie im wartości.
4. Korekta wyników.
5. Obliczenie SROI.
6. Przygotowanie i publikacja raportu z przeprowadzonych badań.

Etap 1: Ustalenie zakresu badania i identyfikacja interesariuszy

Pierwszym etapem wyliczania SROI jest określenie podstawowych założeń co do zakresu przedmiotowego i podmiotowego planowanego badania. Składają się na niego 3 elementy:

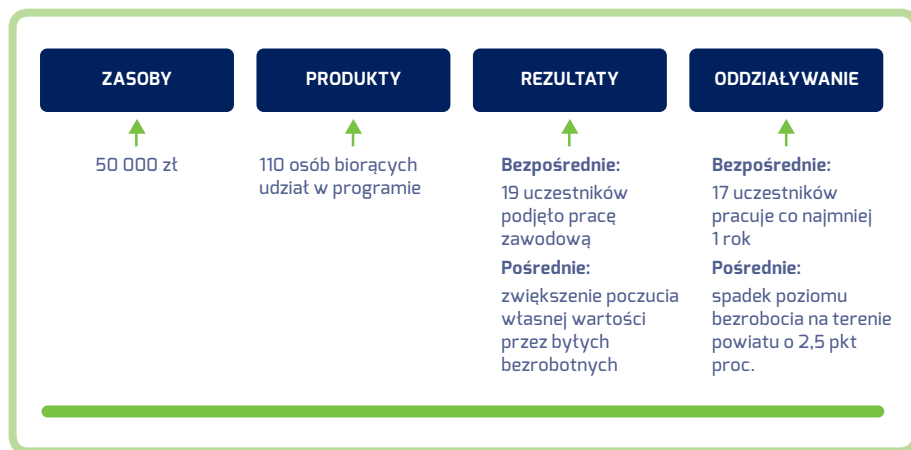
1. **Zdefiniowanie zakresu badania**, czyli określenie takich kategorii, jak cel badania, podmioty, do których analiza jest skierowana, zasoby, których potrzebujemy, zasięg terytorialny czy zakres działalności badanych podmiotów.
2. **Identyfikacja interesariuszy** to proces przygotowywania listy osób oraz instytucji, które doświadczają zmian, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych, w wyniku badanej działalności. Zidentyfikowanych interesariuszy należy podzielić na określone kategorie, np. pracownicy, klienci, dostawcy, okoliczni mieszkańcy, a następnie zdecydować, które z kategorii zostaną włączone do badania.

3. Istotnym elementem tej części badania jest przygotowanie **planu zaangażowania interesariuszy** w proces badawczy, co umożliwi skuteczniejsze zdefiniowanie rezultatów działalności w kolejnym etapie.

Etap 2: Mapowanie rezultatów

Kolejnym etapem wyliczania SROI jest zbudowanie tzw. mapy oddziaływania przy zaangażowaniu interesariuszy. Mapa pokazuje, jak poszczególne zasoby są wykorzystane do tego, aby kreować określony rodzaj działalności (mierzony produktami), który następnie skutkuje mierzalnymi efektami dla interesariuszy (rezultat). Prawidłowo wypełniona mapa składa się z wielu „wątków”, z których każdy rozpoczyna się od wyszczególnienia (zamierzonego lub nie) efektu działalności danego podmiotu, wynikającego z przeprowadzonej analizy interesariuszy. Następnie taki efekt jest dekomponowany na kategorie zasobów, produktów i rezultatów. Całość jest przedstawiana w formie graficznej. Przykład mapy oddziaływania dla organizacji zajmującej się aktywizacją zawodową osób bezrobotnych przedstawia rysunek 25.

Rysunek 25. Schemat mapy oddziaływania organizacji społecznej



Źródło: Opracowanie własne.

Głównym celem tworzenia mapy oddziaływania jest uporządkowanie posiadanych informacji, a następnie nadanie wartości pieniężnej posiadanym zasobom oraz przedstawienie wypracowanych produktów za pomocą wymiernych wskaźników. Wskaźniki są zmiennymi poddającymi się pomiarowi i pozostającymi w związku z interesującymi nas cechami analizowanych obiektów czy stanów rzeczy, przez co wykorzystuje się je do stwierdzenia, czy dany stan rzeczy zachodzi lub (gdy mamy do czynienia z charakterystykami dającymi się ująć ilościowo) jaki jest jego rozmiar [Górniak, Keler 2007]. Wskaźnik może być zdefiniowany jako pomiar:

- celu, który ma zostać osiągnięty,
- zaangażowanych środków,

- otrzymanego efektu, miernika jakości lub zmiennej wynikającej z kontekstu.

Przykładem wskaźnika produktu może być „30 godzin spotkań z młodymi osobami posiadającymi przeszłość kryminalną” lub „150 osób uczestniczących w patrolach społecznych na osiedlu”.

Etap 3: Ewidencja rezultatów i nadawanie im wartości

Bezpośrednie efekty wynikające z wytworzenia i dostarczenia produktu przez daną organizację stanowią rezultat. Aby nadać rezultatowi wartość pieniężną, niezbędne jest stworzenie opisującego go wskaźnika, według podobnego schematu jak wcześniej dla produktu. Przykładem wskaźnika dla rezultatu „zwiększenie bezpieczeństwa publicznego na osiedlu” jest „spadek zarejestrowanych rozbojów o 20% w ciągu roku”. Podczas wypracowywania wskaźników rezultatu należy wziąć pod uwagę następujące elementy:

- metodę pozyskania danych,
- koszty wynikające z określenia prawidłowej wartości wskaźnika,
- częstotliwość zbierania danych,
- czas trwania rezultatu.

Kluczowym, i zarazem najtrudniejszym, etapem wyliczania SROI jest nadawanie wartości pieniężnej zidentyfikowanym i opisanym przez różnorodne wskaźniki rezultatowi. Trudność ta jest związana przede wszystkim z tym, że rezultaty tworzone w ramach działalności społecznej zwykle nie są przedmiotem obiegu gospodarczego, przez co nie mają ustalonej przez rynek ceny. Oczywiście efekty działalności niektórych organizacji społecznych są stosunkowo łatwe do wyliczenia, np. działalność z zakresu aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych generuje zyski dla instytucji publicznych w postaci zmniejszenia transferów pieniężnych oraz uzyskania wpływów z tytułu płaconych przez te osoby podatków. Tego typu strumienie można dość łatwo zidentyfikować i wyliczyć. Rezultaty działalności wielu podmiotów z sektora ekonomii społecznej są jednak trudno mierzalne, np. zwiększenie poczucia bezpieczeństwa mieszkańca pewnego osiedla. Metodologia wyliczania SROI zaproponowana przez New Economic Foundation przedstawia kilka metod, które można zastosować do monetyzacji rezultatów. Jedną z nich jest metoda tzw. *contingent valuation* (metoda wyceny warunkowej), która polega na przeprowadzeniu ankiety wśród wielu osób, w której zadawane jest pytanie, jaką kwotę są w stanie zapłacić za pewną hipotetyczną wartość, np. zmniejszenie przestępczości w ich miejscu zamieszkania. Metoda ma dwa warianty: *willingness to pay* (skłonność do zapłaty) oraz *willingness to accept* (skłonność do przyjęcia rekompensaty), które w odniesieniu do tej samej kwestii badawczej, przy ich zastosowaniu, dają skrajnie różne wyniki. To pokazuje, jak trudne jest prawidłowe przeprowadzenie badań tą metodą. Z kolei metoda *revealed preference* (metoda cen hedonicznych) polega na oszacowaniu wartości pewnych dóbr poprzez porównywanie cen towarów zawierających te dobra z tymi, które ich nie mają. Przykładem może być sposób wyceny czystego powietrza poprzez porównanie wartości domu znajdującego się w zanieczyszczonej okolicy z niemal identycznym domem, który jest wybudowany w miejscu wolnym od skażenia. Jeszcze inna metoda (*travel cost method* – metoda kosztów podróży) opiera się na przekonaniu, że ludzie są skłonni pokonywać określone odległości, aby otrzymać towary lub usługi, którym przypisują wartość.

Niedogodności związane z pokonaniem dystansem można przełożyć na wielkości pieniężne i w ten sposób przypisać wartość danemu dobru.

Opisane sposoby wyceny są obarczone pewnym marginesem błędu. Ponadto działalność organizacji społecznych przynosi często takie efekty, których nie można zmonetyzować przy pomocy wyżej opisanych sposobów. To powoduje, że nadawanie wartości pieniężnej результатам to najtrudniejszy krok dla każdego, kto decyduje się na zastosowanie metody SROI.

Etap 4: Korekta wyników

Poczynione obliczenia muszą zostać jeszcze skorygowane, dzięki czemu wyliczony wpływ będzie urealniony. Jedną z korekt, którą należy wykonać, polega na uwzględnieniu efektu *deadweight* (efekt jałowego biegu) – zamierzone efekty realizowanego programu można by osiągnąć nawet wówczas, gdyby na danym obszarze ten program nie był realizowany. Innym efektem, który należy wziąć pod uwagę przy końcowych wyliczeniach jest *efekt wypierania*, czyli ocena tego, czy i w jakim stopniu osiągnięty rezultat wpływa na to, że inny rezultat nie zostanie osiągnięty. Ważną analizą korygującą jest również zbadanie, czy i w jakim stopniu rezultaty zostały osiągnięte dzięki działalności innej organizacji lub osoby.

Etap 5: Obliczenie SROI

W oparciu o dane wyliczone w poprzednich etapach dokonywana jest analiza opłacalności inwestycji, sporządzona zgodnie ze standardami obowiązującymi w przypadku typowych przedsięwzięć komercyjnych, takich jak np. budowa hali produkcyjnej. Wzór na wyliczenie wskaźnika SROI jest następujący:

$$SROI = \frac{\text{zaktualizowana wartość korzyści (CF)}}{\text{wartość poniesionych inwestycji (I)}}$$

Obliczanie wartości korzyści netto następuje na podstawie szacunków przeprowadzonych w etapie 3. Wartość korzyści, które planuje się osiągnąć w przyszłości należy sprowadzić do wartości bieżącej za pomocą współczynnika dyskontowego, analogicznie jak przy popularnej metodzie oceny projektów inwestycyjnych NPV (*Net present value*). Dla przykładowo przyjętego 4-letniego okresu, wzór wyliczenia zaktualizowanej wartości korzyści netto jest następujący:

$$CF = \frac{\text{korzyści w roku 1}}{(1+r)} + \frac{\text{korzyści w roku 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{korzyści w roku 3}}{(1+r)^3} + \frac{\text{korzyści w roku 4}}{(1+r)^4}$$

gdzie r oznacza stopę dyskontową¹⁵³.

¹⁵³ Stopa zrzeczenia się przyszłych środków finansowych na rzecz aktualnie dostępnych środków. Istnienie stopy dyskontowej wynika ze zmienności wartości pieniądza w czasie i obrazuje stosunek, w jakim przyszły kapitał zrównuje swoją efektywną wartość z kapitałem bieżącym.

Identyczny proces dyskontowania należy zastosować w odniesieniu do wartości poniesionych inwestycji w kolejnych latach rozpatrywanego okresu, czyli wszelkich wydatków związanych z określoną działalnością społeczną. Obliczona społeczna stopa zwrotu obrazuje, jaki zysk jest generowany przez każdą złotówkę zainwestowaną w badane przedsięwzięcie. Przykładowo, gdy SROI jest równe 1,3 oznacza to, że każda złotówka wydana na inwestycję społeczną przynosi 0,3 zł wartości zaktualizowanej zysku dla otoczenia.

3. Zrównoważona karta wyników

W procesie zarządzania strategicznego ważnym narzędziem diagnozy i formułowania strategii rozwoju jest zrównoważona karta wyników (*Balanced Scorecard*), zwana skrótowo BSC.

Zrównoważona (lub czasem zwana Strategiczną) Karta Wyników została opracowana w 1993 r. przez R. Kaplana i D. Nortona z Harvard Business School – jako metoda opisu i agregacji wartości wymiernych i niewymiernych organizacji. Służy ona często do oceny stopnia osiągnięcia założonych finansowych celów strategicznych organizacji poprzez realizację celów częściowych w obszarach niefinansowych.

Budowę BSC poprzedza interpretacja misji, wizji i strategii podmiotu. BSC można tworzyć w odniesieniu do podmiotu jako całości (w przypadku sektora małych i średnich przedsiębiorstw lub organizacji niezdywersyfikowanych) oraz w odniesieniu do poszczególnych strategicznych jednostek biznesu (w przypadku podmiotów zdywersyfikowanych).

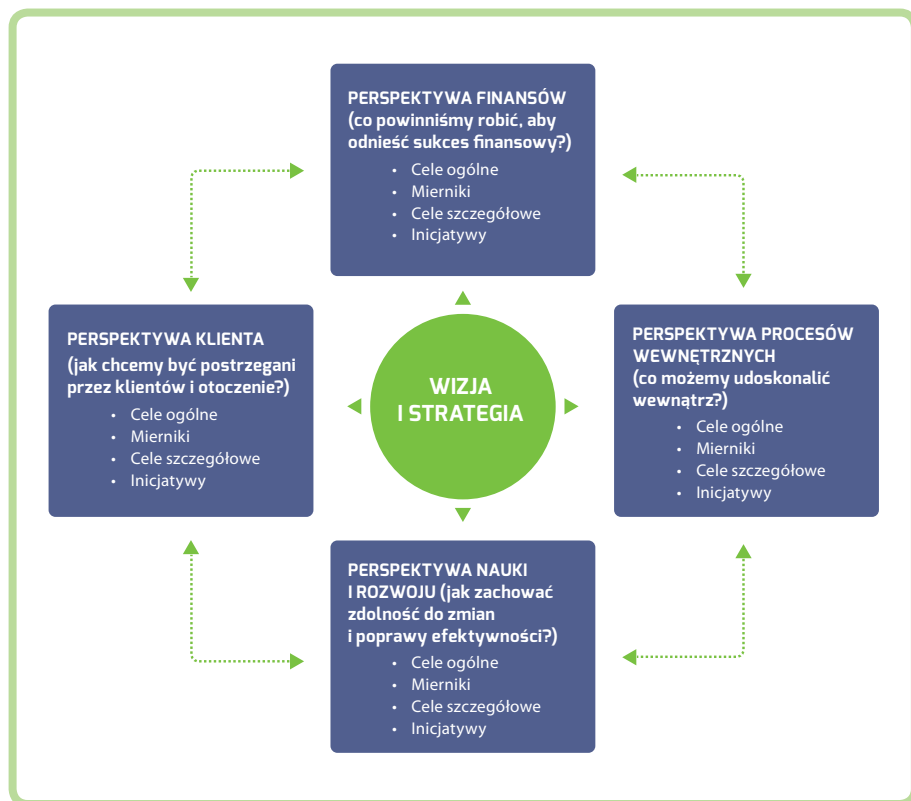
Konstrukcja BSC opiera się na założeniu, że w ramach danej misji i wizji organizacji punktem wyjścia jest tworzenie kompetencji (umiejętności) personelu, realizowanych w obszarze (perspektywie) uczenia się, nauki i rozwoju, z uwzględnieniem procesów innowacyjnych. Realizacja tej perspektywy powinna służyć efektywnościowym procesom wewnątrz organizacji; te z kolei powinny zapewnić pozyskanie i stymulowanie lojalności klientów. Efektywna realizacja działań w wymienionych trzech obszarach powinna doprowadzić do uzyskania pożądanych efektów finansowych.

Przedmiotem analizy w klasycznej BSC są cztery perspektywy, powiązane ze sobą logicznie w sposób przyczynowo-skutkowy: nauki i rozwoju, procesów wewnętrznych, klienta oraz finansów. Wszystkie wymienione perspektywy powinny być operacjonalizowane indywidualnie i subiektywnie, według następującego schematu:

- cele ogólne, mające charakter jakościowy,
- mierniki, ustalone indywidualnie, w miarę możliwości kwantyfikowalne,
- cele szczegółowe, mające charakter ilościowy, o wysokim stopniu konkretyzacji (co ma być osiągnięte?, kiedy? i w jakim stopniu – o ile?),
- inicjatywy, czyli działania o charakterze organizacyjno-zarządczym wewnątrz organizacji, które są realizacją wymienionych miar.

Wymienione miary mogą być definiowane w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej lub w celu realizacji misji organizacji. Cztery perspektywy klasycznej BSC przedstawia rysunek 26.

Rysunek 26. Cztery perspektywy zrównoważonej karty wyników (BSC)



Źródło: [Kaplan, Norton 2001, s. 28].

Przedstawiona klasyczna postać BSC ewoluuje poprzez wprowadzanie nowych, ważnych obszarów aktywności strategicznej organizacji. Podejmowane są próby włączenia do analizy BSC problematyki społecznej i ekologicznej – jako dodatkowej perspektywy analizy i określenia strategii rozwoju organizacji. Sekwencję aktywności w poszczególnych obszarach BSC przedstawia rysunek 27.

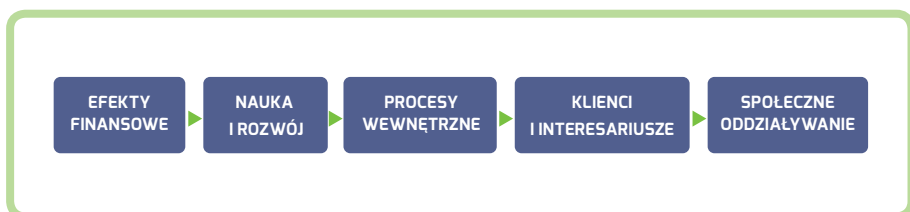
Rysunek 27. Sekwencja aktywności w poszczególnych obszarach BSC w przypadku podmiotów gospodarczych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Chodyński i in. 2007a, s. 88].

W przypadku podmiotów ekonomii społecznej celem ich aktywności nie jest realizacja określonych efektów finansowych, lecz zaspokojenie potrzeb społecznych interesariuszy. Jednak posiadanie środków finansowych jest niezbędne dla realizacji misji i wizji strategicznej organizacji. Efekt realizowanej działalności przesuwa się zatem w tym przypadku z perspektywy finansowej na perspektywę oddziaływania społecznego i realizację społecznej wartości dodanej, co ilustruje rysunek 28.

Rysunek 28. Sekwencja aktywności w poszczególnych obszarach BSC w przypadku podmiotów ekonomii społecznej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Chodyński i in. 2007b, s. 40].

Wdrażając Zrównoważoną Kartę Wyników w organizacji, należy potraktować ją jako narzędzie do wyznaczania i realizacji strategii organizacji w kluczowych obszarach jej aktywności, które można doskonalić, modyfikować i zmieniać w zależności od aktualnych uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych.

3.1. Proces wdrażania BSC w organizacjach ekonomii społecznej

Pierwszym etapem formułowania strategii (tj. długofalowego programu realizacji celów organizacji) z wykorzystaniem narzędzia BSC jest sformułowanie misji i wizji organizacji.

Misja wyraża „rolę, jaką organizacja chce spełnić na rzecz otoczenia, w którym funkcjonuje” [Altkorn 1992, s. 119]. W szczególności, misja podmiotu powinna określać następujące obszary działalności:

- sposób działania organizacji i jej odpowiedzialność (zadania) wobec partnerów, społeczeństwa,
- potrzeby interesariuszy, które zaspokajałyby produkty organizacji,
- konkurencyjność i specjalizację w obszarze „rynek-produkt”,
- sposób zarządzania i organizacji, służący realizacji misji i kontroli,
- koncepcję rozwoju działalności w przyszłości [Cravens 1991, s. 37 i nast.].

Sformułowanie misji determinuje podstawowe zasady działania podmiotu, obowiązujące wszystkie jego struktury organizacyjne oraz personel; ograniczają one swobodę decyzji poszczególnych działów i pracowników, zapewniając jednocześnie utrzymanie integracji działań indywidualnych w realizacji przyjętej misji i budowanie opartej na zaufaniu wiarygodności organizacji. Większość organizacji posiada sformułowaną misję; w tym przypadku wszystkie obszary jej aktywności, określone w BSC, muszą być podporządkowane przyjętej misji (nie mogą być z nią sprzeczne). Zanim jednak nastąpi określenie poszczególnych perspektyw BSC należy zdefiniować kluczowe czynniki sukcesu (KCS) dla sektora, w którym działa organizacja, pogrupować je według ważności (lub przypisać określone wagi danym czynnikom sukcesu), wyselekcjonować najważniejsze z nich oraz zidentyfikować wszystkie zewnętrzne zagrożenia i szanse oddziałujące na nie oraz mocne i słabe strony organizacji. Dla realizacji tego etapu można wykorzystać różne metody analiz strategicznych organizacji (np. SWOT, BCG, SPACE, General Electric). Po zdiagnozowaniu pozycji strategicznej organizacji można przystąpić do indywidualnego zdefiniowania poszczególnych perspektyw BSC.

Perspektywa finansowa

Pierwszą w sekwencji perspektyw BSC dla podmiotów ekonomii społecznej jest perspektywa finansowa. Podmiot ekonomii społecznej, by realizować przyjętą misję społeczną, musi zapewnić niezbędne źródła jej finansowania. Z punktu widzenia źródeł finansowania, obecnie istnieje bardzo duża różnorodność form organizacyjnych i celów podmiotów ekonomii społecznej. Są podmioty, których główną funkcją jest prowadzenie działalności gospodarczej a cele społeczne są realizowane w ramach wygoształdowanej nadwyżki finansowej (zysku) (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, przedsiębiorstwa społeczne), są też podmioty nieprowadzące działalności gospodarczej i utrzymujące się jedynie z dotacji czy donacji (niektóre stowarzyszenia, fundacje) lub prowadzące działalność gospodarczą w niewielkim zakresie. Istnieją także podmioty realizujące cele społeczne jako zadania zlecone przez instytucje administracji publicznej.

Perspektywa nauki i rozwoju

Rozwój organizacji jest związany z procesem ciągłej jej adaptacji do zmieniającego się otoczenia, modyfikacji działalności i innowacji. Zmiany dokonujące się w otoczeniu mogą mieć charakter ciągły, w dużym stopniu przewidywalny (np. przychody z długoterminowej dzierżawy lokalu) lub nieciągły, zwykle nieprzewidywalny (np. wycofanie

dotacji prywatnego donatora, nieprzyznanie oczekiwanych środków finansowych). Zmiany otoczenia można też postrzegać jako szanse lub zagrożenia – mające wpływ na aktywność organizacji. Dostosowanie się organizacji do warunków zewnętrznych może mieć charakter procesów adaptacyjnych (reakcja na zmianę ex-post) lub procesów antycypacyjnych (reakcja ex-ante organizacji wobec przewidywanych zmian). Strategiczne uczenie się organizacji powinno opierać się na zasadzie tzw. podwójnej pętli uczenia się [Kaplan, Norton 2001, s. 240]. Pojedyncza pętla uczenia się jest reakcją prostą organizacji na rezultaty działalności, na zasadzie: „jak można to samo zrobić lepiej?” Podwójna pętla uczenia się uwzględnia rozwój wewnętrzny organizacji, jako odpowiedź na uzyskane rezultaty działalności, na zasadzie: „czy i w jakim stopniu można rozwinąć i zmodyfikować aktualną działalność?” [szerzej: Evans 2005, s. 123 i nast.]. Dopiero wykorzystanie podwójnej pętli uczenia się dynamizuje działalność organizacji, a z punktu widzenia planowania strategicznego jest koniecznością a nie możliwością.

Perspektywa procesów wewnętrznych

W procesach dostosowawczych organizacji do otoczenia i strategiach rozwoju jej relacji z otoczeniem należy uwzględnić wewnętrzne procesy innowacyjne:

- produktowe,
- procesowe,
- technologiczne,
- organizacyjne,
- marketingowe.

Liczba i jakość wymienionych procesów zależy od wielkości oraz struktury materialnego i niematerialnego kapitału organizacji. Materialnym kapitałem organizacji jest kapitał rzeczowy (aktywa trwałe, obrotowe) oraz kapitał finansowy (gotówka, jako najbardziej płynne aktywo).

W warunkach gospodarki innowacyjnej i burzliwych zmian otoczenia coraz większe, a czasem decydujące znaczenie posiadają niematerialne formy kapitału organizacji, traktowane ogólnie jako kapitał intelektualny. Kapitał intelektualny to ekonomiczna wartość i suma dwóch kategorii niewidzialnych aktywów organizacji:

- kapitału ludzkiego (*human capital*, czyli wiedza pracowników, relacje z dostawcami i klientami) oraz
- kapitału organizacyjnego/strukturalnego (*structural capital*, czyli sieć dystrybucji, systemy komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej).

W konsekwencji można podzielić aktywa niematerialne organizacji na trzy grupy:

1. Kapitał ludzki – zintegrowany z człowiekiem (pracownikiem), jego wiedzą, doświadczeniem, obecnością i możliwościami działania w przedsiębiorstwie; kapitał ten nie może być zawłaszczony przez organizację, może jedynie podlegać dzierżawieniu.

2. Kapitał strukturalny wewnętrzny, czyli unikalne, specyficzne umiejętności, systemy administracyjne, koncepcja i kultura organizacyjna (twórcami tej struktury są pracownicy podmiotu, który jest jej posiadaczem, należy on do organizacji).
3. Kapitał strukturalny zewnętrzny, czyli relacje organizacji z klientami i interesariuszami, marki handlowe produktów, reputacja i wizerunek organizacji, posiadana wiedza, umiejętności, doświadczenie i kontakty z otoczeniem; jako kapitał podlegający zawłaszczeniu może być przedmiotem obrotu.

Wszystkie formy kapitału decydują o wartości firmy, jej postrzeganiu i możliwościach.

Oprócz różnych form kapitału o procesach wewnętrznych podmiotu decydują procesy związane z organizacją i zarządzaniem we wszystkich jego obszarach funkcjonalnych: produkcja, kadry, marketing, finanse, strategie oraz istniejące w organizacji procedury podejmowania decyzji.

Perspektywa klientów i innych interesariuszy

W miarę rozwoju rynku obserwuje się ewolucję organizacji od marketingu transakcyjnego do marketingu relacyjnego. Przejawia się to w strategii nie tylko pozyskiwania klientów, lecz również stymulowania ich lojalności i rozwijania wzajemnych relacji, stąd szczególne znaczenie w obszarze klientów posiada tworzenie systemu budowania trwałych powiązań z klientami, zwane CRM (*customer relationship management*). Warunkiem kształtowania takich relacji z klientami jest budowanie wiarygodności organizacji i zaufania, poprzez dostarczenie klientom oczekiwanego poziomu satysfakcji związanej z produktem, obsługą oraz oferentem, dlatego też w perspektywie klientów i interesariuszy ocenie podlega wartość, stabilność i lojalność zarówno klientów korzystających z usług, jak i dostawców środków finansowych. Oprócz klientów, coraz częściej interesariusze zewnętrzni stanowią ważny komponent kształtujący tożsamość i przejrzystość organizacji. Zaliczyć do nich można: udziałowców, władze państwowe, samorządowe, społeczność lokalną, instytucje finansowe, nadzoru itp. Komunikacja, więzi i znajomość środowiska są atutem, który jest coraz częściej brany pod uwagę w praktycznej działalności podmiotu.

Komponentami perspektywy klienta i interesariuszy są następujące korzyści:

- związane z zestawem określonych cech produktu (np. jakość, cena, funkcjonalność),
- związane z tworzeniem właściwych relacji z klientem (np. system CRM, partnerstwo, systemy lojalnościowe),
- związane z postrzeganiem organizacji przez interesariuszy i wynikające z pozytywnego wizerunku podmiotu lub marki oferowanych produktów.

Przesłanką intensywności zmian i dodatniego sprzężenia zwrotnego w perspektywie klienta i interesariuszy powinny być: wiarygodność podmiotu (jako przyczyna) i zaufanie klienta (jako skutek).

W przypadku podmiotów ekonomii społecznej w analizie obszaru klientów i interesariuszy należy dodatkowo uwzględnić specyfikę sektora, wyrażającą się w:

- realizacji potrzeb społecznych, socjalnych wobec określonych grup społecznych,
- nierynkowej alokacji „oferty”, związanej z zaspokajaniem potrzeb społecznych,
- nieekwiwalentnej wymianie wartości w relacji usługowej między PES a jej „klientami”.

Perspektywa społecznego oddziaływania

Cechą wyróżniającą podmioty ekonomii społecznej jest społeczne oddziaływanie przejawiające się w realizacji społecznej wartości dodanej (SVA). Społeczna wartość dodana jest definiowana jako „dodatkowy zysk stanowiący pozytywny rezultat (dla ludzi, dla środowiska, dla wspólnoty lub dla lokalnej gospodarki) wytworzony przez organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług, za które odbiorca płaci” [Krawczyk, Kwiecińska 2008, s. 94].

Pierwotnie problem kreowania społecznej wartości dodanej odnosił się głównie do organizacji nienastawionych na zysk. Jak pisał Drucker, celem istnienia każdej organizacji *non-profit* są wyniki, czyli zmiany zachodzące wśród ludzi i w społeczeństwie. Te wyniki są wszakże jednym z najtrudniejszych obszarów, z jakimi ma do czynienia kierownictwo organizacji *non-profit* [Drucker 1995, s. 107]. Społeczna wartość dodana oznacza nadwyżkę korzyści społecznych nad kosztami społecznymi. W tym kontekście ocena efektywności działań podmiotów jest bardziej wielowymiarowa, ponieważ wycena kosztów i korzyści powinna uwzględniać nie tylko relację nakład-efekt, lecz także koszty zaniechania działań (koszty alternatywne). Przykładowo, kosztem alternatywnym zaniechania działań w środowisku młodzieży jest wzrost przestępczości i patologii społecznej. Społeczna wartość dodana, mierzona w szerszym kontekście, może się realizować nawet w warunkach ujemnej rentowności w finansowym wyrażeniu, ponieważ potrzeba realizacji SVA wynika na ogół z przesłanek niefinansowych. Rachunek efektywności społecznej powinien być przeprowadzony za pomocą indywidualnego zestawu kosztów i korzyści społecznych, dostosowanego do konkretnej sytuacji decyzyjnej, w której należy samodzielnie zdefiniować i zoperacjonalizować pojęcia:

- inwestycji społecznej,
- beneficjentów społecznych,
- kosztów społecznych,
- korzyści społecznych.

Łączne zestawienie wymienionych aspektów w kategoriach finansowych i niefinansowych powinno dać efekt końcowy, czyli społeczną wartość dodaną.

W projektach społecznych należy wziąć pod uwagę fakt, że inwestycja społeczna przyniesie efekty po relatywnie długim czasie. W krótkim okresie należy przyjąć ich niską weryfikowalność [szerzej: Płonka 2008].

Oddziaływanie społeczne może być mierzone za pomocą wskaźników mierzalnych (np. tworzenie nowych miejsc pracy) lub niemierzalnych w krótkiej perspektywie czasowej (np. poprawa świadomości konsumenckiej). W odniesieniu do wskaźników o niskim stopniu mierzalności można wykorzystać metody analizy wielowymiarowej, w której subiektywnie kwantyfikuje się określone kryteria oceny wpływu społecznego.

Metoda BSC jest metodą, która jest komplementarna w odniesieniu do większości metod oceny czynników jakościowych organizacji, dlatego też jej zastosowanie jest uniwersalne i powszechnie uznawane za jedną z podstawowych metod analizy strategicznej.

Zakończenie

Metody oceny rezultatów wypracowywanych przez podmioty ekonomii społecznej muszą uwzględniać przede wszystkim ich wpływ społeczny, natomiast standardowe metody oceny programów publicznych nie zawsze są w stanie podołać temu wyzwaniu. Jednocześnie, zarówno ze strony instytucji wspierających sektor ekonomii społecznej, jak i ze strony samych podmiotów istnieje wyraźna potrzeba stworzenia narzędzi, które skutecznie takiej oceny dokonają.

Przedstawione trzy metody różnią się od siebie. Audyt społeczny może być stosowany zarówno w komercyjnych przedsiębiorstwach działających w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu, jak i w podmiotach ES. W ramach tej koncepcji są stosowane instrumenty dostosowane do specyfiki wymienionych podmiotów. Jest to najbardziej elastyczne narzędzie, które umożliwia ocenę różnorodnych efektów. Wymaga jednak fachowej wiedzy, odpowiednio zgromadzonych, zagregowanych danych, więc może być kosztowne. Społeczna stopa zwrotu jest usystematyzowanym i przetestowanym narzędziem, które może być stosowane przez podmioty do prowadzenia autoewaluacji. Niewątpliwą zaletą tej metody jest odwoływanie się do wskaźników i metod oceny inwestycji biznesowych, co ułatwia interpretację wyników. Jest to jednak równocześnie jej słabość, gdyż większość efektów społecznych trudno wyrazić w wartościach pieniężnych. Zalecane metody wyceny pośredniej tych efektów są skomplikowane i niełatwo je stosować na własną rękę. Zrównoważona karta wyników jest prostym narzędziem oceny efektów niemierzalnych, wykorzystywanym na różnych poziomach kwantyfikacji i parametryzacji danych i wyników. Każda z przedstawionych metod zmusza badacza do subiektywnego poszukiwania optymalnych sposobów pomiaru danych wejściowych i wyjściowych, co jest niewątpliwą wadą i trudnością każdej z metod.

W Polsce badania nad metodą pomiaru oddziaływania społecznego są prowadzone na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. W ramach projektu finansowanego z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki¹⁵⁴ trwają prace nad narzędziem, które bę-

dzie oparte na systemie wskaźników w 4 obszarach działalności podmiotów ekonomii społecznej, takich jak:

- sprzyjanie integracji zawodowej i społecznej,
- tworzenie kapitału społecznego,
- wzmocnienie społeczności lokalnych,
- prowadzenie działalności gospodarczej.

W ramach każdego obszaru skonstruowano zestaw wskaźników, na bazie których obliczony zostanie syntetyczny indeks obrazujący skalę efektów tworzonych przez podmiot ekonomii społecznej. Dane niezbędne do obliczenia indeksów będą zbierane za pomocą internetowego formularza zawierającego szereg pytań skierowanych do badanego podmiotu. Celem przedsięwzięcia jest stworzenie bazy benchmarkingowej, która umożliwi porównywanie podmiotów między sobą. Zaletą narzędzia ma być przede wszystkim prosty sposób obsługi, który ma zachęcić podmioty ekonomii społecznej do korzystania z narzędzi pomiaru społecznej wartości dodanej.

Literatura

- A guide [2009], *A guide to Social Return on Investment*, The Office of the Third Sector, Londyn.
- Altkorn J. (praca zbiorowa) [1992], *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków.
- Baumom W.J., Oates W.E. [1975], *The Theory of Environmental Policy (Externalities, Public outlays and Quality of life)*, Prentice-Hall, Englewood Clifs.
- CEP-CMAF [2002], *CEP-CMAF Charter on Social Economy*, Bruksela (www.cepcmaf.org).
- Chodyński A., Jabłoński A.S., Jabłoński M.M. [2007a], *Strategiczna karta wyników (Balanced Scorecard) w implementacji założeń rozwoju organizacji*, Krakowska Szkoła Wyższa im. A. F. Modrzewskiego, Kraków.
- Chodyński A., Jabłoński M.M., Jabłoński A.S. [2007b], *Rola zaufania w budowie jakości relacji przedsiębiorstw i organizacji non profit z wykorzystaniem Strategicznej Karty Wyników*, „Problemy jakości”, nr 5/2007.
- Cravens D.W. [1991], *Strategic Marketing*, 3-nd ed., Homewood Il, Boston, IRWIN.
- Dasgupta P.S., Heal G.M. [1979], *Economic Theory and Exhaustible Resources*, Nisbet/Cambridge University Press, London.
- Drucker P.F. [1995], *Zarządzanie organizacją pozarządową. Teoria i praktyka*, Fundusz Współpracy, Program PHARE Dialog społeczny.
- Evans C. [2005], *Zarządzanie wiedzą*, PWE, Warszawa.
- Folmer H., Gebel L., Opschoor H. [1996], *Ekonomia Środowiska i zasobów naturalnych* (T. Żylicz, red. nauk. wydania polskiego), Wyd. Krupski i S-ka, Warszawa.
- Górnjak J., Keler K. [2007], *Wskaźniki w ewaluacji ex-post programów publicznych*, [w:] A. Haber (red.), *Ewaluacja ex-post. Teoria i praktyka badawcza*, PARP, Warszawa.
- Juraszek-Kopacz B., Turowicz J. [2008], *Zmierzyć niemierzalne, czyli o pomiarze oddziaływania społecznego. Poradnik dla organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych*, Stowarzyszenie KLON/Jawor, Warszawa.
- Kaplan R.S., Norton D.P. [2001], *Strategiczna Karta Wyników*, PWN, Warszawa.

- Krawczyk K., Kwiecińska D. [2008], *Audyt społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej*, [w]: J. Hausner (red.), Wspieranie Ekonomii Społecznej, MSAP UEK, Kraków.
- Płonka M. [2008], *Wybrane problemy rachunku kosztów i korzyści społecznych podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 2/2008.
- Sanfilippo L., Cooper M., Murray R., Neitzert E. [2010], *Tools for you*, New Economic Foundation (<http://www.neweconomics.org/publications/tools-you>).
- Społeczna [2007], *Społeczna wartość dodana: perspektywy*, Social Economy Exchange Network.
- Stiglitz J.E. [2004], *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa.
- The Audit [1996], *The Audit Cycle*, New Economics Foundation and the New Academy of Business, Witryna Forum odpowiedzialnego biznesu, Audyt społeczny (http://fob.org.pl/strona.php?id_a=757&kat=153).

Załącznik

(eS)

PRZYKŁADY DZIAŁALNOŚCI PROWADZONEJ PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNE – DZIAŁALNOŚCI NAKIEROWANEJ NA REINTEGRACJĘ ZAWODOWĄ I PRZECIWDZIAŁANIE RYZYKU WYKLUCZENIA SPOŁECZNEGO W UNII EUROPEJSKIEJ¹⁵⁵

Austria

W Austrii, w ramach programu EQUAL, została stworzona sieć ekologicznych inicjatyw zatrudnienia *RapaNet*. Sieć ta przyjęła za priorytet swojego działania realizację trzech celów. Pierwszym z nich jest cel ekologiczny – zmniejszenie ilości odpadów technicznych poprzez przywracanie do użycia (recykling) urządzeń technicznych, takich jak telewizory, magnetowidy, komputery, sprzęt AGD itp. Drugim jest cel społeczny – wytworzenie miejsc pracy dla osób długotrwale bezrobotnych. Ostatnim jest cel ekonomiczny – stworzenie systemu instytucjonalnego i finansowego wsparcia dla małych firm oraz wzrost wartości atrakcyjności gospodarczej regionu¹⁵⁶.

Aktualnie w ramach sieci *RapaNet*, jako modelu inicjatywy łączącej promocję postaw ekologicznych z możliwością reintegracji zawodowej osób długotrwale bezrobotnych, pracuje w Austrii ponad 90 osób, które naprawiają i przywracają do ponownego użycia ok. 4 tys. urządzeń w ciągu roku. Ważnym elementem programu jest współpraca w jego

¹⁵⁵ Maciej Frączek i Norbert Laurisz – redakcja i tłumaczenie. Wszystkie poniższe przykłady dotyczące przedsiębiorstw społecznych zostały opracowane na podstawie katalogu dobrych praktyk projektów realizowanych w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL dostępnego na stronach IW EQUAL i na stronie www.ekonomiaspoleczna.pl/x/435488 oraz opisów działalności przedsiębiorstw społecznych dostępnych na stronach internetowych poszczególnych inicjatyw.

¹⁵⁶ Na podstawie katalogu dobrych praktyk na stronach programu EQUAL, katalogu dobrych praktyk na stronie internetowej ekonomiaspoleczna.pl oraz stronie internetowej partnerstwa RepaNet.

ramach przedsiębiorstw prywatnych, organizacji pozarządowych oraz podmiotów sektora publicznego. Każdy z tych partnerów jest beneficjentem współpracy z siecią *RapaNet*. Dla sektora publicznego kluczowe są cele realizowane przez podmioty działające na rynku w ramach sieci, ponieważ oznacza to pozytywny wpływ działalności *RapaNet* na środowisko naturalne oraz na promocję ekologii wśród społeczności lokalnej. Ponadto, ważnym elementem jest współpraca z biurami pośrednictwa pracy, które „otrzymują” pracownika przeszkolonego i zaktywizowanego z grupy defaworyzowanej, czyli z grupy osób, z którymi służby zatrudnienia mają największe problemy. Dla sektora komercyjnego pojawia się dodatkowy, potencjalny kontrahent, z którym współpraca staje się bardzo często korzystna, choćby z powodu wysokiego zaangażowania pracowników. Ponadto, w środowisku biznesowym coraz istotniejszy staje się wizerunek firmy, dla którego *społeczna odpowiedzialność biznesu* stanowi ważną składową. Przedsiębiorczość społeczna, w ramach sieci, z jednej strony, tworzy stałe i czasowe miejsca pracy, również przyucza do wykonywania zawodu na otwartym rynku pracy osoby, dla których ten rynek był faktycznie zamknięty. Z drugiej strony, buduje więzi między społecznością lokalną a administracją i podmiotami gospodarczymi. W efekcie takiej współpracy wzrasta poziom kapitału społecznego, co bez wątpienia podnosi w długim okresie zdolności rozwojowe gospodarki lokalnej.

Analiza programu pokazuje, że utrzymanie jednej osoby bezrobotnej w ciągu roku kosztuje państwo 43 tys. euro, natomiast utrzymanie jednego stanowiska pracy w sektorze ekonomii społecznej około 25 tys. euro. Skuteczność dotychczasowego systemu zatrudnienia, stworzonego w ramach *RapaNet*, wynosi 55%, co oznacza, że 55% osób zatrudnianych w przedsiębiorstwach należących do sieci, znajduje stałe zatrudnienie w sektorze komercyjnym.

W ramach *RapaNet* działają m.in. takie przedsiębiorstwa społeczne, jak *Oekoservice*, *BAN* czy *GBL*. *Oekoservice* to przedsiębiorstwo działające w Grazu, oferujące na rynku różnorodne usługi. W ramach usług z zakresu ochrony środowiska jest to chociażby usuwanie i kompostowanie odpadów ogrodowych. Jest to usługa, z której korzystają m.in. właściciele ogrodów i działek. Inną usługą jest wypożyczanie sprzętów wielokrotnego użytku do cateringu, jak kubki i sztućce, co w znaczny sposób ogranicza produkcję odpadów w czasie imprez masowych. Jeszcze inną usługą jest demontaż i recykling sprzętu elektrycznego, którą *Oekoservice* realizuje we współpracy z komercyjnym podmiotem. Ponad połowa zatrudnionych, spośród pracujących tam 45 osób, to osoby długotrwale bezrobotne – odbywające, współfinansowany ze środków publicznych (maksymalnie do 60% wysokości płacy), staż szkoleniowo-reintegracyjny, którego okres trwania wynosi maksymalnie 14 miesięcy. Reszta pracujących to osoby zatrudnione na stałe, rekrutowane w większości spośród stażystów. W ramach działalności przedsiębiorstwa prowadzone są również szkolenia mające na celu przygotowanie pracowników czasowych do konfrontacji z trudnościami spotykanymi na otwartym rynku pracy. Do szkoleń tych należą m.in.: szkolenia z zakresu obsługi komputera, ogrodnictwa, leśnictwa, obsługi wózków widłowych, czy też specjalne szkolenia z zakresu radzenia sobie na rynku pracy, tj. pisania CV, wypełniania urzędowych formularzy itp.

Jak można zauważyć, współpraca podmiotów w ramach sieci i poza nią oraz wysoki poziom kreowanego kapitału społecznego sprawiają, że administracja traktuje przedsiębiorstwa działające w jej ramach w sposób przyjazny i zalicza je do podmiotów pożytku publicznego, dzięki czemu mogą one płacić niższe niż podmioty komercyjne podatki.

Innym przedsiębiorstwem społecznym działającym w Grazu jest *BAN* – głównym przedmiotem jego aktywności jest naprawa starych sprzętów i urządzeń. Ponad połowa dochodów przedsiębiorstwa pochodzi z aktywności gospodarczej, pozostała część ze środków publicznych przeznaczanych na reintegrację zawodową osób długotrwale bezrobotnych. Przedsiębiorstwo to zatrudnia 50 pracowników i dokonuje recyklingu ok. tysiąca urządzeń w ciągu roku.

W Liezen, największym powiecie Austrii, powstało przedsiębiorstwo społeczne *GBL*. Specyfika tego przedsiębiorstwa polega na zatrudnieniu specjalistów w zakresie techniki oraz produkcji skomplikowanych urządzeń technicznych, co jest efektem fali bezrobocia strukturalnego, wywołanego upadkiem przedsiębiorstwa produkcyjnego w tym niedużym mieście. Przedsiębiorstwo to zatrudniało dużą liczbę pracowników technicznych, a ponadto było znaczącą siłą popytową na lokalnym rynku pracy. *GBL* wykorzystał kwalifikacje zwolnionych pracowników i zajął się produkcją m.in. kół do młynów wodnych. Ponadto przedsiębiorstwo realizuje zamówienia na: prototypy z metalu i drewna, drewniane wyposażenie biurowe czy zabawki drewniane. Jak wszystkie przedsiębiorstwa należące do *RapaNet*, zajmuje się również renowacją urządzeń technicznych. Zatrudnia 50 osób, dużą część zatrudnienia stanowią osoby niepełnosprawne i długotrwale bezrobotne, odbywające staż reintegracyjny.

RapaNet należy do *RREUSE* (www.rreuse.org), tzn. sieci promującej model zrównoważonego rozwoju i skupiającej przedsiębiorstwa społeczne z różnych krajów. W działaniach organizowanych przez przedsiębiorstwa i organizacje należące do *RREUSE* bierze udział ponad 40 tys. osób. Istnienie ponadnarodowej sieci sprzyja wymianie doświadczeń i przepływowi know-how z obszaru ekonomii społecznej, jest też, bez wątpienia, sposobem na promocję prowadzonej przez przedsiębiorstwa działalności oraz lobbingu w zakresie wspierania przedsięwzięć społecznych przez poszczególne państwa oraz przez Unię Europejską jako całość.

Finlandia

Pierwszym przedsiębiorstwem społecznym, jakie powstało w Finlandii było *Teravatulli* – aktualnie zajmuje się ono recyklingiem sprzętu elektrycznego oraz dostarczaniem usług proekologicznych. Rocznie szkoli na stażach około 100 osób, które w warunkach otwartego dostępu do programów rynku pracy nie potrafiły zdobyć kwalifikacji i zatrudnienia. Przedsiębiorstwo to, działające od 1997 r., dało impuls do wsparcia przez politykę publiczną inicjatyw polegających na reintegracji osób długotrwale bezrobotnych oraz osób z grup defaworyzowanych, podle-

gających ryzyku wykluczenia społecznego. *Tervatulli* zdobyło certyfikat jakości ISO 14001, co pokazuje, że przedsiębiorstwa takie mogą być pełnoprawnymi podmiotami działającymi na otwartym rynku, a współpraca z nimi nie jest obciążona ryzykiem.

Drugim typowym przedsiębiorstwem społecznym w Finlandii jest działający w Helsinkach *Työ & Toiminta*. Przedsiębiorstwo to powstało jako przekształcenie NGO, działającego na rzecz osób długotrwale bezrobotnych, w podmiot społeczny, wspierany przez państwo stałą trzyletnią dotacją. Organizowanie zbiorów sprzętu elektonicznego, gospodarstwa domowego, komputerów i innych sprzętów skutkowało początkowo specjalizacją w prowadzeniu działalności polegającej na sprzedaży tych towarów. Następnie został stworzony dział napraw, który zajmuje się przywracaniem do używalności różnorodnych sprzętów – głównie komputerów. Inny dział zajmuje się rozbiórką sprzętów, które nie nadają się do użycia i ich selekcją oraz odzyskiwaniem wartościowych odpadów. Miesięcznie przedsiębiorstwo odzyskuje ponad 40 ton materiałów zdolnych do ponownego przetworzenia¹⁵⁷. Przedsiębiorstwo zatrudnia 70 pracowników, z czego ponad połowa to osoby długotrwale bezrobotne. W wyniku posiadania takiej struktury zatrudnienia, osoby te otrzymują od państwa zasiłek, pokrywający w całości ich płace. W ciągu 7 lat w przedsiębiorstwie przeszkolono ponad 700 osób, przy czym szkoleniom poddano wielu obcokrajowców, którzy oprócz szkoleń zawodowych uczestniczą w zajęciach językowych. Zasadą jest utrzymywanie pracownika w przedsiębiorstwie przez okres do dwóch lat, następnie pracownicy są zmuszeni do poszukiwania zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Skuteczność zatrudnienia na otwartym rynku wynosi 25-30%, a zatem jest niższa niż w przypadku austriackich inicjatyw społecznych, jednak, w porównaniu z Austrią, w Finlandii istnieje szereg zjawisk pogłębiających strukturalne niedopasowanie na rynku pracy, głównie w wymiarze przestrzennym.

Bardzo ważnym elementem prowadzonej przez te przedsiębiorstwa działalności jest ustawowy obowiązek prowadzenia recyklingu odpadów przez producentów m.in. sprzętów gospodarstwa domowego. Firmy te są zmuszane do płatnego składowania nieprzetwarzalnych odpadów oraz do ponoszenia opłat za recykling. W związku z tym poszerzone zostało pole możliwej współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a podmiotami komercyjnymi, polegającej na zleceniu odpłatnego recyklingu odpadów przez przedsiębiorstwa rynkowe podmiotom społecznym. Przykładowo, koncern *ABB* jest jednym ze strategicznych partnerów *Työ & Toiminta* – ich współpraca trwa już pięć lat i z obu stron oceniana jest pozytywnie. Zrzeszone w partnerstwach przedsiębiorstwa społeczne, zajmujące się recyklingiem odpadów¹⁵⁸, zawarły umowę z federacją producentów o nazwie *ELKER* w celu współdziałania w zbieraniu, składowaniu i przetwarzaniu odpadów ze sprzętów elektrycznego i elektronicznego w Finlandii. Podobnie jak omawiane przedsiębiorstwa austriackie, *Tervatulli* i *Työ & Toiminta* należą do *RREUSE*.

¹⁵⁷ Strona internetowa inicjatywy *Työ & Toiminta* [www.kierratys.net/first_page.htm].

¹⁵⁸ Strona internetowa partnerstwa *ELWARE* [www.elware.fi].

Celem prowadzonej działalności jest zatrudnianie osób, dla których otwarty rynek pracy jest niedostępny bez odpowiedniego przygotowania. Przygotowania tego nie są w stanie dostarczyć szkolenia, czy też inne działania organizowane w ramach aktywnej polityki rynku pracy. Z perspektywy pracodawców, w dynamicznej gospodarce rynkowej utrata kwalifikacji jest czynnikiem dyskwalifikującym daną osobę w procesie rekrutacji. Tymczasem przedsiębiorstwa społeczne zatrudniają takie osoby, przyuczają je do zawodu, uczą kultury pracy, a na koniec „oferują” na otwartym rynku pracy pracownika, który posiada weryfikowalną historię pracy oraz odpowiednie kwalifikacje. Przedsiębiorstwa otrzymują wsparcie ze środków publicznych, które wynosi 800 euro miesięcznie na zatrudnioną osobę, która spełnia kryteria zatrudnienia socjalnego.

Promocja tworzenia inicjatyw społecznych wpłynęła na popularyzację wśród obywateli Finlandii tej formuły reintegracji, a zarazem upowszechnienie re-cyklingu sprzętów, przez co popyt na działalność przedsiębiorstw społecznych cały czas rośnie. W Finlandii powstaje wiele podmiotów społecznych, jednak z reguły wzorują się one na omówionych powyżej dwóch inicjatywach: *Tervatulli* i *Työ & Toiminta*.

Belgia

Inną od omawianych powyżej inicjatyw, mających na celu reintegrację zawodową osób pozostających w długim okresie bez zatrudnienia i podlegających ryzyku wykluczenia społecznego, jest przykład pochodzący z Gent w Belgii. Popierane przez władze miasta przedsiębiorstwo społeczne nawiązało ścisłą współpracę z organizacjami pracodawców, związkami zawodowymi oraz organizacjami pozarządowymi, działającymi na rzecz rozwoju lokalnego. Celem tej współpracy jest próba poprawy trudnej sytuacji na rynku pracy w Gent – wysoki poziom bezrobocia towarzyszy niskiemu wskaźnikowi aktywności zawodowej oraz niskiemu poziomowi aktywności gospodarczej. Ofertą dla osób pozbawionych zatrudnienia jest możliwość zatrudnienia w jednym z przedsiębiorstw społecznych, tworzonych w inkubatorze przedsiębiorczości społecznej *De Punt* lub też możliwość rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej w ramach spółdzielni *Startpunt*¹⁵⁹.

De Punt to przedsiębiorstwo, które prowadzi różnorodną działalność w ramach ekonomii społecznej. Zarządza jednostkami wspierającymi przedsiębiorstwa społeczne, wspiera – w ramach inkubatora przedsiębiorczości społecznej – otwieranie spółdzielni przez osoby bezrobotne. Ponadto, oferuje usługi doradcze przedsiębiorstwom rynkowym, które chcą otworzyć oddziały reintegracyjne w ramach prowadzonej przez siebie działalności komercyjnej. Podstawą prowadzonej przez partnerstwo działalności jest budynek na terenie likwidowanej fabryki, który został wykupiony przez miasto,

¹⁵⁹ Informacje na temat projektu zostały zaczerpnięte ze stron internetowych: programu EQUAL, portalu ekonomiaspoleczna.pl, inicjatywy *De Punt* oraz publikacji *Inside the Social Economy – Best Practice from England, Belgium and Poland* [2007, www.depunt.be/Inside.pdf].

przy współudziale finansowym konsorcjum prywatnych podmiotów gospodarczych, w tym banków oraz innych interesariuszy, m.in. związków zawodowych. Partnerstwo wynajmuje znajdujące się w nim pomieszczenia biurowe oraz hale warsztatowe, przy czym około 30% pomieszczeń jest udostępniane przedsiębiorstwom społecznym z określoną zniżką.

Partnerstwo wspiera nowe inicjatywy, w ramach których zatrudniane są osoby z grup defaworyzowanych, pozbawione zatrudnienia i wymagające reintegracji zawodowej. Wszystkim tym przedsiębiorstwom partnerstwo oferuje szeroki zakres usług doradczych, możliwość wynajmu lokali, obsługi prawnej i administracyjnej oraz inne usługi. Ponadto, wspiera firmy komercyjne w tworzeniu działów reintegracyjnych, dzięki którym przedsiębiorstwa te mogą uzyskać czasowe dopłaty do każdego stworzonego miejsca pracy dla osób trwale pozbawionych zatrudnienia. Dzięki aktywności partnerstwa utworzono 14 działów reintegracyjnych, w których zatrudniono ponad 200 osób, do tej pory nie pracujących.

Natomiast w przypadku osób decydujących się na podjęcie wyzwania, jakim jest rozpoczęcie samodzielnej działalności gospodarczej *De Punt* oferuje możliwość uczestnictwa w spółdzielni *Startpunt*. Tam osoba pozbawiona zatrudnienia w długim okresie czasu może, w sposób bezpieczny, rozpocząć i rozwijać działalność. Warunkiem jest przejście odpowiedniej sesji szkoleniowej. Spółdzielnia zapewnia stałą pensję oraz wsparcie logistyczne i administracyjne, ponadto do dyspozycji początkujących przedsiębiorców jest pełna paleta usług doradczych, z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, księgowości itd. Do 2006 r. 56 przedsiębiorstw opuściło inkubator. Według szacunków, opartych na dotychczasowych doświadczeniach, przewiduje się, że na otwartym rynku powinna przetrwać ponad połowa inicjatyw. Biorąc pod uwagę te szacunki, *De Punt* koncentruje się na stworzeniu platformy dla współpracy przedsiębiorstw, już w ramach otwartego rynku – tak, aby udzielały one sobie wsparcia oraz aby ułatwić im dostęp do wsparcia w ramach partnerstwa, z którego wyszły.

W celu udoskonalenia inicjatywy oraz wzbogacenia jej o rozwiązania stosowane w innych krajach zawiązana została ścisła współpraca pomiędzy partnerami z Belgii, Włoch i Holandii. *De Punt* uczestniczy również w partnerstwie o nazwie *(E)merging economy* wraz z partnerami z Wielkiej Brytanii i Polski. Projekt ten jest realizowany ze strony polskiej przez ROPS w Krakowie oraz przez innych partnerów, ma on na celu przygotowanie i wdrożenie modelu zatrudnienia socjalnego i wspieranego¹⁶⁰.

Niemcy

W tej części załącznika zostaną omówione dwie inicjatywy wdrażane w Niemczech w ramach programu EQUAL. Pierwsza z nich to szuttgartzka inicjatywa w ramach

¹⁶⁰ Informacje na temat projektu można znaleźć m.in. na stronie internetowej WUP w Krakowie, www.wup.krakow.pl/index.php?node=167

partnerstwa *Dritt-Sektor-Qualifizierung in der Altenhilfe*¹⁶¹ – jest to projekt mający na celu podnoszenie kwalifikacji trzeciego sektora w opiece nad osobami starszymi. Według szacunków przedstawiciele partnerstwa zapotrzebowanie na specjalistów w zakresie opieki nad osobami starszymi wzrośnie w ciągu najbliższych 25 lat o 80-85%. Jest to efektem bardzo szybkiego procesu starzenia się społeczeństwa w Niemczech. Partnerstwo w ramach programu EQUAL zaproponowało połączenie szkoleń podnoszących kwalifikacje zawodowe pracowników tego sektora z reintegracją zawodową osób długotrwale pozostających bez pracy oraz osób z grup defaworyzowanych. Program ten został nazwany *Rotacją Stanowisk* i polega na implementacji, na szeroką skalę, szkoleń zawodowych dla opiekunów osób starszych. W czasie, kiedy opiekunowie uczestniczą w szkoleniach na ich miejsce są zatrudniani czasowo bezrobotni z grup docelowych. Szkolenia oferowane przez partnerstwo są prowadzone przez specjalistyczne podmioty, tak więc dla pracowników sektora stanowią atrakcyjny sposób podniesienia kwalifikacji zawodowych. Szkolenia te trwają od 1 do 3 miesięcy, w tym czasie osoby bezrobotne zastępują opiekunów na ich stanowiskach pracy. Aby okres praktyki zawodowej nie ograniczał się jedynie do krótkiego zastępstwa jednego z pracowników, jedna osoba bezrobotna zastępuje, w okresie minimum 6 miesięcy, kolejnych opiekunów uczestniczących w szkoleniach zawodowych. W tym czasie możliwe jest zdobycie odpowiednich kwalifikacji, które pozwolą na utrzymanie się osoby bezrobotnej w tym zawodzie. Bardzo często bezrobotni ci zostają zatrudnieni w podmiotach, w których odbywali staż, jednak możliwe są również przepływy do innych podmiotów zajmujących się opieką nad osobami starszymi. Przepływy te są tym łatwiejsze, że okres półrocznego stażu jest traktowany przez te podmioty jako podstawowy czynnik kwalifikujący do zatrudnienia. Według szacunków partnerstwa i współpracujących z nim urzędów pracy, skuteczność programu, mierzona stałym zatrudnieniem uczestniczących w programie bezrobotnych, wynosi 70%. Zatem można stwierdzić, że skuteczność takich działań jest bardzo wysoka. Dodatkowym sukcesem jest fakt, że w trzyletnim okresie realizacji programu liczba partnerów z trzeciego sektora wzrosła dwukrotnie.

Inną formą aktywności mającej na celu reintegrację zawodową osób długotrwale bezrobotnych jest formuła zastosowana przez niemieckie partnerstwo *Innova*¹⁶². Partnerstwo to, uczestnicząc we wdrażaniu różnych instrumentów mających na celu przeciwdziałanie wydłużaniu się okresu bezrobocia oraz wykluczeniu społecznemu, natknęło się na problemy natury formalnej, które krępując możliwości osób bezrobotnych zniechęcają je do skutecznego poszukiwania swojego miejsca na otwartym rynku pracy. Po odbyciu szkoleń i staży kwalifikacyjnych wielu bezrobotnych pozostawianych było samym sobie, bez odpowiedniego wsparcia. Tymczasem większość z tych osób byłaby skłonna wykorzystać zdobyte umiejętności, a nie trwać w systemie wsparcia społecznego. Zjawisko to ma dwa oblicza: pierwszym jest pojawiający

¹⁶¹ Informacje na temat projektu zostały zaczerpnięte ze stron internetowych: programu EQUAL, portalu ekonomiaspoleczna.pl oraz inicjatywy *Dritt-Sektor-Qualifizierung in der Altenhilfe*.

¹⁶² Całość tekstu na podstawie katalogu dobrych praktyk na stronach: programu EQUAL, portalu ekonomiaspoleczna.pl oraz partnerstwa *Innova*.

się „efekt karuzeli”, drugim – usilne kierowanie osób bezrobotnych do kolejnych programów aktywizujących i staży zawodowych, bez realnej pomocy pozwalającej na trwałe wejście na otwarty rynek pracy. Tymczasem utworzenie przez osobę bezrobotną przedsiębiorstwa, z formalnego punktu widzenia, jest utrudnione. Konieczne wydaje się stworzenie takiej formuły prawnej, która ułatwi osobom w trudnej sytuacji życiowej i zawodowej tworzenie własnej firmy. Dotychczas, podobnie jak w Polsce, wykorzystywana była formuła stowarzyszeń, jednak z powodów fiskalnych nie jest ona odpowiednia dla prowadzenia działalności gospodarczej. Podobnie jest z formułą tradycyjnego przedsiębiorstwa komercyjnego, ponieważ kryterium zysku, jakie mu przyświeca, przesłania cel, jakim jest wydobycie osób bezrobotnych czy wykluczonych społecznie z bierności i ich reintegracja poprzez pracę – ponieważ ostatecznym celem wszystkich prowadzonych działań w ramach takiej inicjatywy jest trwałe umieszczenie osób bezrobotnych na rynku pracy.

Projekt realizowany przez partnerstwo *Innova* wykazał, że możliwe jest przekształcenie dotowanego przedsięwzięcia szkoleniowego w rentowne przedsiębiorstwo rynkowe. Projekt ten polegał na pilotażu nowej formuły spółdzielni socjalnej (samopomocowej). Dlaczego tak ważna jest formuła spółdzielni, pokazują wszelkie nieudane próby aktywizacji zawodowej osób długotrwale bezrobotnych, polegające na wspieraniu ich samozatrudnienia. Próby te z reguły kończą się niepowodzeniem. Natomiast w przypadku spółdzielni osoby bezrobotne, po pierwsze, nie muszą rezygnować z pomocy państwa świadczonej np. w formie zasiłku, po drugie, pracy towarzyszy poczucie współodpowiedzialności za los firmy, ponieważ każdy z pracowników jest współdziałowcem w przedsiębiorstwie. Ten czynnik silnie konsoliduje pracowników oraz zmusza ich do wysiłku i współpracy. Jeszcze innym czynnikiem mającym duże znaczenie jest fakt, że w przypadku spółdzielni przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie systemowe – czy to na ulgi podatkowe, czy też na zwolnienia lub umorzenia podatkowe, a także na wsparcie innych spółdzielni, jak również całego sektora organizacji pozarządowych, na co komercyjne przedsiębiorstwa liczyć nie mogą.

W ramach partnerstwa *Innova* powstało kilkanaście spółdzielni, które są miejscem pracy osób, które do tej pory, z różnych powodów, nie mogły znaleźć zatrudnienia. Pierwszym przedsiębiorstwem była *Cena et Flora* – jest to firma cateringowa, która powstała w wyniku modyfikacji programu szkoleniowego i wspierającego zatrudnienie. Projekt przejęty przez partnerstwo został przekształcony w stowarzyszenie, które powołało do życia spółdzielnię. Aktualnie przedsiębiorstwo to prowadzi, oprócz działalności cateringowej, również usługi ogrodnicze, a z jej usług korzystają zarówno podmioty prywatne, jak i publiczne.

W ramach partnerstwa powstała również m.in. *Dzielnicowa spółdzielnia*, której działalność ma na celu świadczenie usług sąsiedzkich, organizację imprez kulturalnych oraz prowadzenie innych działań na rzecz poprawy sytuacji w dzielnicy. Spółdzielnia ta w przeważającej większości zatrudnia osoby długotrwale bezrobotne. Innym przykładem zatrudniania osób długotrwale bezrobotnych są spółdzielnie *SAGES* i *MTS*, które świadczą usługi dla osób starszych. W przypadku pierwszej są to usługi

związane przede wszystkim z prowadzeniem życia codziennego, jak robienie zakupów, sprzątanie gotowanie itp. Druga natomiast specjalizuje się w organizowaniu wycieczek i spacerów dla osób starszych poza obrębem miasta, w którym mieszkają. Te spółdzielnie, jak i inne skupione wokół inicjatywy *Innova*, stworzyły miejsca pracy dla kilkudziesięciu osób i, jak można zauważyć, wraz z upływem czasu zgłaszają popyt na kolejnych pracowników, których rekrutują z grupy osób długotrwale bezrobotnych i zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Francja

W przypadku Francji jednym z największych problemów jest zjawisko tzw. „trudnych dzielnic i przedmieść”. Istotą problemu jest przede wszystkim miejsce zamieszkania, ponieważ pracodawcy niechętnie zatrudniają osoby pochodzące ze środowisk odbieranych jako „trudne”. Mieszkańcy tych dzielnic wykonują najprostsze prace zarobkowe albo utrzymują się ze środków publicznych, dostępnych w ramach polityki społecznej. Jeszcze innym przykładem aktywności mieszkańców przedmieść jest praca w szarej strefie. Według *Association pour le droit à l'initiative économique* (ADIE) – Stowarzyszenia na rzecz prawa do aktywności gospodarczej, ponad 60% osób zamieszkałych w tzw. trudnych dzielnicach, pracuje lub pracowało w szarej strefie¹⁶³. Dla większości z tych osób praca w szarej strefie stanowi albo jedyne źródło utrzymania, albo jest jednym z głównych źródeł dochodów.

Od momentu powołania do życia stowarzyszenia ADIE, czyli od 1989 r., stworzono (dzięki ponad 51 tys. udzielonych kredytów) ok. 44 tys. przedsiębiorstw, które zatrudniają ponad 53 tys. pracowników. Stowarzyszenie prowadzi działalność na wzór *Grameen Bank* z Bangladeszu, który udziela pożyczek m.in. rolnikom nieposiadającym ziemi oraz osobom bez zdolności kredytowej, a chcącym rozpocząć działalność gospodarczą. ADIE udziela pożyczek osobom wykluczonym z sektora bankowego, do wysokości 5 tys. euro, koszt kredytu wynosi 6,1% rocznie, natomiast okres spłaty jest uzależniony od wysokości pożyczonej sumy.

ADIE razem z innymi partnerami z trzeciego sektora oraz z Francuskim Urzędem Pracy, w ramach programu EQUAL, wdrażało program mający na celu ułatwienie osobom nieaktywnym zawodowo i długotrwale bezrobotnym znalezienie zatrudnienia, dzięki umożliwieniu im prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej. Pierwszym etapem programu były badania środowiska, do którego program był skierowany. Badania te wykazały wysoki poziom aktywności i gotowości do podjęcia działalności gospodarczej w badanej populacji. Badania te identyfikowały również bariery, których istnienie uniemożliwia partycypację w legalnych inicjatywach, podejmowanych przez osoby oficjalnie będące bezrobotnymi lub nieaktywnymi zawodowo. Kolejnym etapem była selekcja uczestników, którzy przeszli szkolenia, a następnie konsultacje w zakresie tworzenia biznesplanów i weryfikacja ich pomysłów na prowadzenie działalności gospo-

¹⁶³ Całość tekstu na podstawie katalogu dobrych praktyk na stronach: programu EQUAL, portalu ekonomiaspoleczna.pl, stowarzyszenia ADIE, inicjatywy ACCRE oraz publikacji *Wyjść z szarej strefy* [Rozmus 2006].

darczej. Pomoc udzielana przez ADIE polega m.in. na stale dostępnych konsultacjach i wsparciu, zarówno w wymiarze formalnym, jak i merytorycznym. Następnie powstałe podmioty uzyskują mikrokredyty do wysokości ok. 1 tys. euro. Kredyty te mają formę powiązania kilku beneficjentów – polega to na współodpowiedzialności trzech osób, z których każda otrzymuje kredyt, ale oprócz tego staje się gwarantem spłaty kredytu przez pozostałe dwie osoby. Ten system powiązań sprawił, że wskaźnik niewypłacalności w latach 2004-2005 wyniósł 2,7%, kiedy ten sam wskaźnik dla kredytów i pożyczek udzielanych w ramach całej działalności prowadzonej przez ADIE wyniósł 5,6%. Po spłacie kredytu każda z osób może zaciągnąć wyższy kredyt w wysokości do 5 tys. euro. Program adresowany do osób długotrwale bezrobotnych i nieaktywnych zawodowo z trudnych dzielnic okazał się sukcesem: system mikrokredytów rośnie w tempie około 25% rocznie. Według szacunków ADIE, utworzenie jednego miejsca pracy dla osób z obszaru ryzyka wykluczenia społecznego stanowi koszt od 2 tys. do 2,5 tys. euro (głównie są to koszty obsługi tych osób, szkoleń oraz wsparcia kapitałowego i doradczego, a także, oczywiście, koszty niespłaconych kredytów). Sumę tę warto porównać z kosztem utrzymania osoby bezrobotnej, którą Francuski Urząd Pracy szacuje na 18-20 tys. euro rocznie.

Jednak sukces programu nie jest pełny, co wynika z faktu, że niewiele ponad 20% przedsiębiorstw stworzonych w wyniku wsparcia kredytowego ADIE działa na legalnym rynku. Dla większości koszty legalnego funkcjonowania okazały się zbyt wysokie, a brak ułatwień systemowych dla przedsiębiorstw samozatrudniających osoby zagrożone ryzykiem wykluczenia społecznego stanowi barierę nie do pokonania. Głównym problemem są obciążenia fiskalne związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa, ponieważ ta działalność podlega tym samym prawom co tradycyjna działalność komercyjna. Co ważne, bariery nie stanowią kwestie formalne – jest to bez wątpienia efekt stałego wsparcia konsultacyjnego, dostarczanego podmiotom przez ADIE. Jak przyznają przedstawiciele stowarzyszenia, opłacalność legalizacji prowadzonej działalności gospodarczej jest związana przede wszystkim z aspektem dochodowym; dopiero po osiągnięciu określonego poziomu zysku możliwe jest przejście do legalnej strefy gospodarki. Brak preferencji podatkowych i biurokratycznych dla tych podmiotów prowadzi bezpośrednio do wzrostu opłacalności pracy w szarej strefie i czerpania dodatkowych dochodów ze środków publicznych z tytułu posiadania statusu bezrobotnego. Wydaje się, że ważne jest opracowanie adekwatnego statusu podmiotowego, dostosowanego do przedsiębiorstw zatrudniających osoby bezrobotne, w taki sposób, aby legalna działalność nie stanowiła zbyt dużego obciążenia dla przedsiębiorcy. Dobrym pomysłem jest idea wprowadzenia systemu pomocowego ACCRE (*Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises* – Pomoc bezrobotnym tworzącym lub przejmującym przedsiębiorstwa), polegającego na zwolnieniu tych przedsiębiorców z obowiązku płacenia składek na ubezpieczenia społeczne.

Hiszpania

Bardzo podobny projekt – tego typu jak opisywany powyżej francuski program reintegracji zawodowej osób długotrwale bezrobotnych i znajdujących się w obszarze

ryzyka wykluczenia społecznego – jest realizowany w Barcelonie¹⁶⁴. Objęte nim zostały ubogie dzielnice przemysłowe. Program *Sant Cosme Innova*, implementowany w ramach inicjatywy wspólnotowej EQUAL, polega na połączeniu mikrokredytów z usługami wspierającymi zarówno powstające, jak i już istniejące przedsiębiorstwa, działające głównie w szarej strefie gospodarki. Jednym z głównych partnerów projektu jest fundacja *Un Sol Món*, będąca częścią banku *Caixa de Catalunya*. Fundacja w ramach projektu współfinansowanego ze środków UE utworzyła fundusz kredytowy dla mikroprzedsiębiorstw. Do 2006 r. fundacja udzieliła kredytów na łączną kwotę 6 mln euro, w wyniku czego stworzono ponad 1 tys. miejsc pracy. Kredyty udzielane są osobom, dla których otrzymanie kredytu bankowego jest niemożliwe lub bardzo utrudnione z powodu niskiej wiarygodności kredytowej. Ich wysokość waha się od 1 tys. do 15 tys. euro, a oprocentowanie roczne wynosi 6%. Ważnym argumentem potwierdzającym słuszność wdrażania tego typu inicjatyw jest niski odsetek niespłaconych kredytów (5,6%), minimalnie niższy niż dla kredytów udzielanych z pełnym zabezpieczeniem (6%).

Przykład projektu *Sant Cosme Innova* jest interesujący również dlatego, że po raz pierwszy środki EQUAL zostały przeznaczone na utworzenie funduszu mikrokredytowego, drugą część funduszu zasilła fundacja *Un Sol Món*, dzięki czemu na początku swojej działalności fundusz posiadał 300 tys. euro na bezpośrednie wspieranie inicjatyw gospodarczych.

Projekt ten został poprzedzony wnikliwymi badaniami sytuacji życiowej i zawodowej osób długotrwale bezrobotnych, żyjących na terenach przemysłowych, oraz barier i potrzeb w zakresie prowadzenia przez nie działalności gospodarczej. Inicjatywa odniosła sukces zarówno na poziomie idei, jak i faktycznej działalności. Z jednej strony, fundacja otrzymuje coraz więcej propozycji wsparcia finansowego dla funduszu mikrokredytów, z drugiej strony, propagowanie nowej idei wychodzenia z długotrwałego bezrobocia i redukcji zagrożenia wykluczeniem społecznym, na obszarach dotkniętych najwyższym w Hiszpanii bezrobociem, sprzyja dyskusji na temat zmian prawnych, które mają na celu ułatwienie mikroinicjatywom osób bezrobotnych utrzymanie się na rynku. Przyszłe zmiany mają również ułatwić i uatrakcyjnić prowadzenie legalnej działalności gospodarczej, a nie – jak dotychczas – w szarej strefie gospodarki.

Inicjatywa hiszpańska współpracuje również z innymi podmiotami z różnych krajów w ramach Wymiany doświadczeń w tworzeniu przedsiębiorczości w trudnych dzielnicach (*Echange d'expériences: création d'entreprise dans les quartiers en difficulté*), przykładowo z francuskim partnerstwem *Appui Aux Activités Generatrices De Revenu Dans Les Reseaux Ethniques Ou Commun*. Międzynarodowa współpraca sprzyja wymianie doświadczeń oraz formowaniu innej perspektywy spojrzenia na prowadzenie działalności i możliwe rozwiązania systemowe.

¹⁶⁴ Całość tekstu na podstawie katalogu dobrych praktyk na stronach: programu EQUAL, portalu ekonomiaspoleczna.pl, oraz publikacji inicjatywy EQUAL: *The right type of money*.

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1.	Koncepcja człowieka w ekonomii i socjologii	58
Rysunek 2.	Perspektywa socjologiczna i ekonomiczna w procesie analizy problemu bezrobocia	63
Rysunek 3.	Propozycja podziału na typy kapitału społecznego podmiotów ekonomii społecznej	67
Rysunek 4.	Istniejące formy zaangażowania społecznego przedsiębiorstw we współpracę z organizacjami pozarządowymi	135
Rysunek 5.	Relacje ekonomii społecznej do polityki społecznej i gospodarczej	190
Rysunek 6.	Rozwój zrównoważony – podstawowe zależności	199
Rysunek 7.	Proces planowania strategicznego	234
Rysunek 8.	Model planowania strategicznego	235
Rysunek 9.	Miejsce implementacji strategii w systemie zarządzania przedsiębiorstwem	239
Rysunek 10.	Ogólny zakres audytu strategicznego	241
Rysunek 11.	Schemat struktury liniowej	247
Rysunek 12.	Schemat struktury liniowej uzupełnionej o zespół	248
Rysunek 13.	Schemat struktury funkcjonalnej	248
Rysunek 14.	Schemat struktury sztabowej	250
Rysunek 15.	Usytuowanie sztabów w strukturze liniowej	251
Rysunek 16.	Schemat struktury procesowej	253
Rysunek 17.	Schemat struktury funkcjonalnej i liniowo-sztabowej realizacji projektów	255
Rysunek 18.	Schemat struktury macierzowej	256
Rysunek 19.	Przegląd form organizacyjnych przy realizacji projektu	257
Rysunek 20.	Ogólny model zarządzania personelem w sektorze ekonomii społecznej	266
Rysunek 21.	Proces definiowania stanowisk pracy w organizacjach rynkowych i podmiotach ekonomii społecznej	268
Rysunek 22.	Wymiary adaptacji do pracy	271
Rysunek 23.	Elementy rynku finansowego	286
Rysunek 24.	Koncepcja marketingu podmiotu ekonomii społecznej – ujęcie uproszczone	305
Rysunek 25.	Schemat mapy oddziaływania organizacji społecznej	334
Rysunek 26.	Cztery perspektywy zrównoważonej karty wyników (BSC)	338
Rysunek 27.	Sekwencja aktywności w poszczególnych obszarach BSC w przypadku podmiotów gospodarczych	339
Rysunek 28.	Sekwencja aktywności w poszczególnych obszarach BSC w przypadku podmiotów ekonomii społecznej	339

SPIS TABEL

Tabela 1.	Główne mechanizmy funkcjonowania ekonomii społecznej w ujęciu podmiotowym	77
Tabela 2.	Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej	78
Tabela 3.	Cechy wspólne i charakterystyczne dla podmiotów ekonomii społecznej	79
Tabela 4.	Porównanie przedsiębiorstwa społecznego w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz w Europie	82
Tabela 5.	Kryteria ekonomiczne i społeczne definiujące przedsiębiorstwo społeczne według sieci EMES	83
Tabela 6.	Wybrane definicje przedsiębiorstwa społecznego	84
Tabela 7.	Wartości wskaźnika HDI dla Bangladeszu w latach 1980-2010	101
Tabela 8.	Podobieństwa i różnice banku społecznego i banku komercyjnego	103
Tabela 9.	Współpraca programowa Banku i jej przedmiot	106
Tabela 10.	Typologia ekonomii społecznej	119
Tabela 11.	Spektrum podmiotów	128
Tabela 12.	Przyczyny defaworyzacji na rynku pracy	160
Tabela 13.	Skutki defaworyzacji na rynku pracy	161
Tabela 14.	Typy przedsiębiorstw społecznych w krajach „dawnej” Unii Europejskiej	167
Tabela 16.	Problemy badawcze z ramach audytu strategicznego	242
Tabela 17.	Porównanie podstawowych form organizacyjnych	258
Tabela 18.	Przykład formularza oceny kompetencji z wykorzystaniem skali wyboru	274
Tabela 19.	Ujęcie porównawcze pożyczki i kredytu	288
Tabela 20.	Audyt społeczny w sektorze przedsiębiorstw i w sektorze ES	330

AUTORZY

dr Marek Ćwiklicki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Janina Filek – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr Maciej Frączek – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Adam Gałęcki – Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej
Jakub Głowacki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Jerzy Hausner – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Hubert Izdebski – Uniwersytet Warszawski
dr Magdalena Jelonek – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr Norbert Laurisz – AGH Akademia Górniczo-Hutnicza
prof. dr hab. Józef Orczyk – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Agata Machnik-Pado – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr Piotr Markiewicz – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr hab. Stanisław Mazur – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Agnieszka Pacut – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr Urban Pauli – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr Maria Płonka – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Aleksy Pocztowski – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Magdalena Pokora – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
dr Ksymbena Rosiek – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Rafał Sułkowski – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Bogumiła Szopa – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
prof. dr hab. Jan W. Wiktor – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Jan Jakub Wygnański – Pracownia Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia”

W naszej publikacji ekonomia społeczna stanowi główny wątek prowadzonych rozważań. Patrzyliśmy na nią z różnych stron i uwzględnialiśmy rozmaite porządki – konceptualny, praktyczny, prawny, instytucjonalny i wiele innych. Siłą ekonomii społecznej jest bowiem jej zakorzenienie w różnorodnych nurtach myślenia i równie szeroki zakres zadań i działań realizowanych na rzecz osób, do których nie zawsze może dotrzeć satysfakcjonująca oferta dóbr i usług dostarczanych przez instytucje państwa oraz podmioty rynkowe.

Adresatami naszej książki są, przede wszystkim, studenci studiów ekonomicznych, socjologicznych, filozoficznych oraz studiów z zakresu zarządzania – z uczelni, na których prowadzone są zajęcia m.in. z polityki społecznej, rynku pracy, innowacji społecznych, zarządzania usługami publicznymi, polityk publicznych, administracji publicznej, zarządzania publicznego. Do grona adresatów zaliczamy także wszystkie te osoby, które są zainteresowane problematyką ekonomii społecznej w jej wielorakim znaczeniu (np. osoby zarządzające podmiotami ekonomii społecznej, poszukujące innowacyjnych sposobów rozwiązywania problemów społecznych, czy też kreujące i wdrażające politykę publiczną w zakresie uwzględniającym działanie podmiotów ekonomii społecznej).

Niniejsza publikacja jest efektem pracy interdyscyplinarnego zespołu badawczego. Znaleźli się w nim ekonomiści, socjologowie, prawnicy, politolodzy, filozofowie. Autorzy to osoby łączące kwalifikacje akademickie w zakresie ekonomii społecznej ze znajomością praktycznych aspektów działania podmiotów funkcjonujących w tej sferze.

Zespół Autorów

ekonomia społeczna (eS)

ISBN 978-83-89410-22-1



9 788389 410221

Projekt „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

