

ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM SPOŁECZNYM – RAPORT Z BADAŃ

pod redakcją naukową
dr Wioletty Czemieli-Grzybowskiej

Białystok 2010

Recenzenci:

prof. nadzw. dr hab. Tadeusz Popławski, prof. UwB
prof. dr hab. Aleksander Maksimczuk, prof. UwB

Redaktor opracowania: Dominika Skutnik

Projekt okładki: Anna Zimnoch

Redakcja techniczna, skład i druk:

Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny w Białymstoku

Copyright © Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny
Białystok 2010

Publikacja nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakikolwiek sposób, bez pisemnej zgody posiadacza praw autorskich.

Wydrukowano w Polsce
Fundacja VITA FAMILIAE
ul. Marynarska 2A, 18 – 400 Łomża
tel./fax 086 473 55 14

Nakład: 100 egz.

Spis treści

WPROWADZENIE	5
SPOŁECZNO-GOSPODARCZE ASPEKTY EKONOMII SPOŁECZNEJ	7
Rozdział I. Ekonomia społeczna a rozwój regionalny	7
1.1. Wstęp	7
1.2. Modele rozwoju regionalnego	7
1.3. Czynniki rozwoju regionalnego	11
1.4. Sektor ekonomii społecznej determinantą rozwoju	17
1.5. Podsumowanie	21
Rozdział II. Społeczne aspekty rozwoju ekonomii społecznej w Polsce.....	23
2.1. Wstęp.....	23
2.2. Czym jest ekonomia społeczna – problemy definicyjne.....	23
2.3. Funkcje Ekonomii Społecznej.....	26
2.4. Zasięg sektora ES w Europie i w Polsce.....	29
2.5. Społeczne czynniki rozwoju sektora ES.....	37
2.6. Ekonomia korzystna dla społeczności lokalnych.....	43
2.7. Podsumowanie.....	44
EKONOMICZNO-FINANSOWE ASPEKTY W EKONOMII SPOŁECZNEJ	49
Rozdział III. Nowoczesne zarządzanie w przedsiębiorstwach społecznych	49
3.1. Wstęp	49
3.2. Przedsiębiorczość społeczna jako specyficzny rodzaj przedsiębiorczości	49
3.3. Modele funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych.....	55
3.4. Zarządzanie w podmiotach ekonomii społecznej	64
3.5. Podsumowanie	69
Rozdział IV. Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej.....	71
4.1. Wstęp.....	71
4.2. Bezzwrotne źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej.....	72
4.3. Kapitały obce oraz inne instrumenty finansowe.....	79
4.4. Bariery i ograniczenia w wyborze źródeł finansowania.....	84
4.5. Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich jako przykład odpowiedzialnego zadłużania się podmiotów ekonomii społecznej.....	90
4.6. Rozwiązania finansowe podmiotów ekonomii społecznej stosowane w innych krajach.....	91
4.7. Podsumowanie	94

ASPEKTY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W EKONOMII SPOŁECZNEJ.....	97
Rozdział V. Ewaluacja pojęcia przedsiębiorczość	97
5.1. Wstęp.....	97
5.2. Przedsiębiorstwo, przedsiębiorca, przedsiębiorczość	97
5.3. Rola przedsiębiorcy w rozwoju firmy.....	106
5.4. Identyfikacja przedsiębiorczości	110
5.5. Podsumowanie	116
Rozdział VI. Przedsiębiorczość społeczna jako specyficzny model biznesowy.....	119
6.1. Wstęp.....	119
6.2. Cechy podmiotów ES jako przedsiębiorcy.....	119
6.3. Biznesowe ujęcie spółdzielni i spółki prawa handlowego	124
6.4. Model współpracy sektora ES z sektorem przedsiębiorstw.....	125
6.5. Model współpracy sektora ES z administracją publiczną	129
6.6. Podsumowanie	133
PRAWNE ASPEKTY EKONOMII SPOŁECZNEJ.....	139
Rozdział VII. Ekonomia społeczna w ujęciu prawnym	139
7.1. Wstęp.....	139
7.2. Historia ekonomii społecznej	140
7.3. Formy prawne działania podmiotów ekonomii społecznej.....	147
7.4. Spółdzielnie.....	148
7.5. Stowarzyszenia	160
7.6. Fundacje	163
7.7. Podmioty „nowej” ekonomii społecznej.....	167
7.8. Przedsiębiorstwa społeczne	174
7.9. Działalność gospodarcza w podmiotach ekonomii społecznej	177
7.10. Podsumowanie.....	179
Rozdział VIII. Metodologia badań	183
8.1. Co było przyczyną badań?	183
8.2. Cele badań	185
8.3. Metoda badawcza	186
8.4. Charakterystyka próby badań	188
8.5. Przebieg badań.....	190
8.6. Narzędzia badawcze	190
8.7. Podsumowanie	191
Rozdział IX. Raport z badań – wnioski	193
Spis tabel.....	215
Spis rysunków	216
Literatura	218
Informacje o autorach	225

Wprowadzenie

Zarządzanie przedsiębiorstwami to obszar naukowy poszukujący wciąż nowych rozwiązań i modeli zwiększających efektywność funkcjonowania podmiotów gospodarczych w gospodarce rynkowej. Istota sprawnego zarządzania przekłada się na pozytywne efekty nie tylko w skali mikro (przedsiębiorstwa), ale także w skali makro (kraju). Rosnące wpływy do budżetu z tytułu podatków, spadek bezrobocia, możliwość obniżenia wsparcia społecznego, rozwój regionów to najważniejsze determinanty, które zależą od rozwoju przedsiębiorczości. Specyficzną odmianą jest przedsiębiorczość społeczna, mało popularna w Polsce, a wręcz nieznana. Brak skutecznych narzędzi jej inicjowania powoduje, iż świadomie rezygnujemy z wartości dodanej możliwej do uzyskania przy rozwoju sektora ekonomii społecznej.

Statystyka wskazuje, iż nierównomierny rozwój społeczno-gospodarczy regionów to także zróżnicowany rozwój podmiotów ekonomii społecznej w poszczególnych województwach. I tak, jak przy pozostałych wskaźnikach, województwo podlaskie charakteryzuje się znikomym poziomem rozwoju tego sektora. Tym samym jest to obszar nieweryfikowany jeszcze badawczo. Stąd celem głównym monografii jest wskazanie przyczyn niedorozwoju ekonomii społecznej w województwie podlaskim, z identyfikacją utraconych możliwości w zakresie pozyskania dochodów ekonomicznych, ale i wartości dodanej w wymiarze społecznym. W tym celu zaplanowane zostały badania w okresie 2008-2012. Przedstawiony raport jest efektem pierwszego etapu, tzw. badań wstępnego stanu i rozwoju sektora ekonomii społecznej w województwie podlaskim. Jego głównym założeniem było zaktualizowanie stanu (ilościowo-jakościowego) aktywnych organizacji pozarządowych w województwie, w tym podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, ale także postaw i poglądów świadczących o potencjale ekonomii społecznej w województwie podlaskim. Etap pierwszy dotyczył okresu 2008-2010, a przyjęte wyniki badań pozwoliły na przygotowanie metodyki badań szczegółowych na okres 2011-2012. Będą one dotyczyły efektów ewaluującej polityki rozwoju sektora ekonomii społecznej, w tym obserwacji efektów przeprowadzonych w latach 2007-2010 szkoleń specjalistycznych, doradztwa, wyjazdów studyjnych osób zainteresowanych otwarciem tego typu podmiotów lub pracujących w tych podmiotach. Jednocześnie porównanie społecznej i ekonomicznej stopy zwrotu inwestycji w sektor ekonomii społecznej w Polsce i na świecie.

Publikacja składa się z dziewięciu rozdziałów, w tym dwa rozdziały dotyczą metodologii (rozdział VIII) i wyników przeprowadzonych badań naukowych (rozdział IX). Pozostałe dotyczą zagadnień merytorycznych nawiązujących do obszaru badawczego.

Mając na uwadze złożoność barier i niedogodności kształtującego się sektora ekonomii społecznej w Polsce a incydentalnego w województwie podlaskim, prekursorskie badania były swego rodzaju wyzwaniem, ale i szansą na wprowadzenie do nowego obszaru badawczego.



Spoleczno-gospodarcze aspekty ekonomii społecznej

Rozdział I

Ekonomia społeczna a rozwój regionalny

Wioletta Czemieli-Grzybowska¹

1.1. Wstęp

Umiejscowienie podmiotów ekonomii społecznej w rozwoju regionalnym wymaga analizy wkładu tego sektora w kształtowanie rozwoju społeczno-ekonomicznego. Istotnym jest wskazanie pewnych generalnych zależności między rozwojem społecznym a gospodarczym. Ruch regionalny to świadoma działalność o charakterze regionalnym. Za przejaw ruchu regionalnego uznaje się zarówno inicjatywy społeczno-gospodarcze, jak i kulturalne.² Stąd przyjęta dla rozdziału teza za Ryszardem Szarfenbergiem, iż *polityka nastawiona wyłącznie na trwały sukces gospodarczy - rozumiany jako zapewnienie ciągłego wzrostu produktu, zrównującego się z potrzebami obywateli - nie wystarczy dla zapewnienia wszystkim obywatelom wszechstronnego dobrobytu na odpowiednim poziomie.*³ Tym samym ważnym wkładem w dynamikę rozwoju gospodarczego są podmioty ekonomii społecznej zaspakajające potrzeby społeczne przy jednoczesnym wypracowywaniu zysku. Jest to specyficzny rodzaj działalności społecznej, funkcjonujący w Polsce od XIX w., ale niedoceniany, o dużym potencjale.

1.2. Modele rozwoju regionalnego

Pojęcie regionu jest niejednoznaczne i stosowane przez przedstawicieli różnych dziedzin w różnych kontekstach. W najbardziej ogólnym znaczeniu region uważa się za konkretny fragment Ziemi, wydzielony z otoczenia za pomocą ustalonej procedury i w oparciu o założone kryteria. Tutaj interesującym nas regionem jest region administracyjny, który jest *najwyższą jednostką terytorialnej organizacji w państwie, bez względu na jego formę prawnoustrojową, o relatywnie dużej powierzchni i znacznej liczbie ludności, jednolita z punktu widzenia gospodarczego, społecznego i kulturowego, w której jest prowadzona odpowiednia do potrzeb polityka gospodarcza,*

¹ doktor, Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, prezes Regionalnego Instytutu Społeczno - Ekonomicznego w Białymstoku.

² A. Szustek, *Polski sektor społeczny*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2009, s. 21.

³ R. Szarfenberg, *Definicje, zakres i konteksty polityki społecznej* [w:] *Polityka społeczna*. Podręcznik akademicki, [red.] G. Firlit-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny, PWN, Warszawa 2007, s. 26.

społeczna i kulturalna przez powołane do tego instytucje regionalne.⁴ Podobnie znaczenie rozwoju może być analizowane w różnych przypadkach. W kontekście regionalnym *rozwój opiera się na gruncie takich kategorii przedmiotowych, jak zmiana i struktura. Rozwój jest pewnym ciągiem zmian ukierunkowanych i nieodwracalnych dokonujących się w strukturze obiektów złożonych, tj. systemów. Ciąg zmian składających się na rozwój ma generalnie charakter długotrwały i składa się z faz, stadiów i etapów. Czasokres tych zmian, jak i podział na poszczególne fazy, ma charakter zróżnicowany i zależy od rodzajów systemów. Jest on inny w zamianach świata przyrody nieożywionej, ożywionej i społeczeństwa. Rozwój charakteryzuje się zawsze określonymi kierunkiem zmian. Zmiany te dotyczą aspektu ilościowego, a więc wzrostu lub malenia pewnych cech obiektu, jak też aspektu jakościowego, tj. powstawania nowych własności obiektu.*⁵ Rozwój regionalny rozumiany najbardziej ogólnie jest procesem wszystkich zmian mających miejsce w regionie. Jednakże, wzrost gospodarczy jest głównym czynnikiem wpływającym na powodzenie programów rozwoju. Ścisłe powiązaniem ze wzrostem jest rozwój społeczny. Powszechnie przeważa pogląd, że wzrost gospodarczy powinien być podporządkowany celom rozwoju społecznego. Niekontrolowany, dynamiczny wzrost gospodarczy nieuwzględniający czynnika społecznego, może wygenerować koszty, które będą musiały pokryć niektóre grupy społeczne, a nawet przyszłe pokolenia. Przykładem może być spłacanie zaciągniętych przez poprzednie pokolenia kredytów lud drastyczne ograniczenie konsumpcji pewnych dóbr, w wyniku wcześniejszej nadmiernej eksploatacji nieodnawialnych zasobów. Istotę rozwoju społecznego i ekonomicznego przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1. Istota rozwoju społecznego i gospodarczego według A. Drążka i W. Grzywacza

Rozwój społeczny	Rozwój gospodarczy
Kierunkowy, długotrwały proces.	Ma charakter jakościowy.
Wpisany w zmiany społeczne, ekonomiczne, polityczne, organizacyjne, instytucjonalne, kulturowe i w ogólny poziom cywilizacyjny.	Wytwarzane dobra i pojawiająca się oferta usług są zapowiedzią zmian strukturalnych, organizacyjnych i własnościowych podmiotów gospodarczych.
Dotyczy zjawisk, zdarzeń, obiektów, procesów, podmiotów, zbiorowości itd.	Wpływa na przyrost demograficzny, wzrost innowacyjności, postęp naukowo-techniczny i cywilizacyjny.
Charakteryzuje się przechodzeniem od form prostych i mniej doskonałych do form bardziej złożonych i doskonalszych.	Wpływa na zamożność społeczeństw i warunków życia obywateli.
Proces ciągły, istotny i konieczny.	Obejmuje ilościową ekspansję mierzoną przyrostem PKB.
Proces nieodwracalnych przemian wewnętrznych i zewnętrznych.	Wpływa na zmiany rozwiązań prawnych i ustrojowych, dostosowanych do zmieniających się warunków społecznych i ekonomicznych.
	Zapewnia gwarancje utrzymania w państwie procedur demokratycznych, liberalizację życia gospodarczego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Drążek, *Repetytorium z wybranych zagadnień polityki społecznej. Prezentacja istotnych punktów widzenia*, Wydawnictwo PRYMAT Białystok s.67-68; W. Grzywacz, *Polityka społeczno - gospodarcza. Istota i założenia metodyczne*, Wydawnictwo PTE, Szczecin 2005, s. 6-7.

⁴ Redakcja portalu wolnej encyklopedii. Witryna internetowa, <http://pl.wikipedia.org/>, [05.05.2009].

⁵ Z. Szymba, *Determinanty rozwoju regionalnego*, ZNiO, Wrocław, oddział w Krakowie 2000, s. 33-34.

Zatem rozwój regionalny jest procesem o charakterze społeczno-ekonomicznym, opierającym się na przekształceniu czynników i zasobów regionalnych w dobra i usługi. Jego podstawową cechą jest wzrost gospodarczy regionu, innymi słowy zwiększenie produkcji dóbr i usług dzięki ilościowemu zwiększeniu wykorzystywanych czynników produkcji, a także poprawy ich efektywności. Większa ilość oraz lepsza jakość produkowanych dóbr i usług jest podstawą zmian w poziomie, sposobie i jakości życia mieszkańców regionu, oznacza to że wzrost gospodarczy ma wpływ na rozwój społeczny, który jest kolejnym aspektem rozwoju regionalnego. Ważny w rozwoju regionalnym jest także postęp techniczny i technologiczny, który wyraża się we wzbogaceniu asortymentu, nowoczesności i jakości produkowanych w regionie dóbr i usług. Na koniec, rozwój regionalny to także proces obustronnej wymiany pomiędzy środowiskiem przyrodniczym, a człowiekiem, czyli rozwój ekologiczny. Rozwój regionalny to jednocześnie zachodzące zmiany w czterech wyżej wymienionych obszarach.⁶

W modelach rozwoju regionalnego podstawowy nacisk kładzie się na próby określenia mechanizmu rozwoju regionalnego, a także ustalenie najbardziej stosownych do konkretnej sytuacji gospodarczej czynników rozwoju. Źródła teorii wyjaśniające mechanizm i czynniki rozwoju regionalnego znajdują się w tradycyjnych szkołach ekonomii, a zbiór koncepcji teoretycznych można podzielić na dwie podstawowe grupy, tj.: koncepcje nurtu neoklasycznego zakładające zgodnie z doktryną liberalną minimalizację interwencjonizmu i traktujące wolny rynek jako mechanizm regulacyjny oraz koncepcje nurtu neokeynesowskiego traktujące interwencjonizm jako niezbędny oraz najważniejszy mechanizm regulacyjny rozwoju regionalnego.⁷ Z tych podstawowych nurtów wyłoniły się różne modele rozwoju regionalnego, które przedstawia poniższa tabela.

Tabela 2. Modele rozwoju regionalnego

Model	Treść	Czynniki rozwoju i zwolennicy modelu
Neoklasyczny model rozwoju	Rozwój regionu i jego produkcja zależą od dostępności i zależności czynników produkcji czyli kapitału, pracy i poziomu technologicznego. Wzrost regionalnego dochodu zależy od wskaźnika postępu technologicznego (traktowanego jako czynnik egzogeniczny), a także nagromadzeniu kapitału na jednostkę pracy. Jeżeli region gromadzi więcej kapitału na pracownika lub szybciej przyswaja nowości technologiczne, to rozwija się on szybciej niż inne. Na skutek występujących między regionami różnic w możliwościach gromadzenia kapitału czy przyswajania nowości może wzrastać różnicowanie w rozwoju regionalnym. Jednakże gromadzenie kapitału cechuje zmienna dynamika, co sprawia, że rozwój regionu jest fazowy, od wysokiego do zerowego. Zdaniem zwolenników okresowy wzrost w gospodarce jednego regionu może przekładać się na rozwój w gospodarkach innych regionów.	<ul style="list-style-type: none"> ● akumulacja kapitału materialnego i finansowego; ● praca; ● innowacje technologiczne i organizacyjne (traktowane jako czynnik egzogeniczny). <p>R. M. Solow T. Swan</p>

6 W. Kosiedowski [red.], *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym, Problemy teorii i praktyki*, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 29-30.

7 P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008, s. 40.

Model	Treść	Czynniki rozwoju i zwolennicy modelu
Popytowo zorientowane modele rozwoju	Oparte na założeniach ekonomii Keynesa, który skupiał się na analizie popytowego aspektu procesów gospodarczych, nie zgadzał się ze stwierdzeniem, że podaż dóbr zawsze tworzy popyt i odrzucił tezę, że w procesie wzrostu gospodarczego zawsze występuje równowaga. Swoistą cechą tych modeli jest przyjęcie założenia o konieczności wspomagania mechanizmu rynkowego jako regulatora procesów gospodarczych interwencjonizmem władz publicznych, który przez politykę regionalną powinien pobudzać rozwój i zmniejszać zróżnicowanie rozwojowe.	<ul style="list-style-type: none"> ● eksport, ● import, ● interwencjonizm. <p>J. M. Keynes</p>
Model kumulatywnej przyczynowości	Istotą jest założenie, iż poziom rozwoju regionalnego jest wypadkową długiego procesu zmian, kształtujących się pod wpływem wzajemnie na siebie oddziałujących i podlegających kumulowaniu czynników ekonomicznych, społecznych i kulturowych. Zróżnicowanie stopnia rozwoju zwiększa się z upływem czasu, a jest to spowodowane tym, iż regiony, które doznały silnego impulsu początkowego zostają wytrącone ze stanu równowagi. W regionach tych silnie oddziałują sprzężenia zwrotne i procesy kumulacyjne, które kształtują stabilność systemu regionalnego. Stabilny system regionalny z czasem powraca do równowagi, system niestabilny bardziej się od niej oddala. Świadczy to o tym, że w gospodarce opartej na zasadzie kumulatywnej przyczynowości zmiana jednej wielkości powoduje zmianę innej wartości. Zmiany pozytywne kumulują się w procesie rozwoju, natomiast zmiany negatywne stymulują proces recesji. W efekcie zróżnicowanie procesu rozwoju w przestrzeni zwiększa dystans ośrodków wzrostu i pozostałych obszarów. Regiony silne stają się jeszcze silniejsze, a regiony słabsze dotyka coraz głębsza recesja. Model ten zakłada, że proces rozwoju społecznego i ekonomicznego określony jest przez cele społeczne akceptowane przez społeczeństwo. W związku z tym, osiągnięcie równowagi ekonomicznej jest możliwe tylko przez kolektywne współdziałanie różnych grup interesu, czy nacisku.	<ul style="list-style-type: none"> ● ekonomiczne, ● społeczne, ● kulturowe. <p>G. Myrdal</p>
Nowy model kumulatywnej przyczynowości	Rozwój gospodarczy toczy się na zasadzie cyklicznego procesu, wzbudzanego przez czynniki rozwoju, którego efekty są kumulowane w gospodarce. System ekonomiczny z założenia jest w stanie nierównowagi gałęziowej, czasowej i przestrzennej i to w niej doszukuje się przesłanek wzrostu gospodarczego. Proces rozwoju regionalnego polega na tworzeniu się biegunów wzrostu i różnicowaniu struktury układu ekonomicznego regionu przez jego polaryzację, cyklicznym powstawaniu, ewolucji i zanikaniu biegunów wzrostu, a także rozprzestrzenianiu się innowacji.	<ul style="list-style-type: none"> ● korzyści skali i aglomeracji, ● działalność eksportowa, ● innowacje techniczne, i organizacyjne, ● interwencjonizm, ● wiedza i umiejętności. <p>N. Kaldor F. Perroux, A. O. Hirschman</p>

Model	Treść	Czynniki rozwoju i zwołennicy modelu
Model wzrostu endogenicznego	<p>Wzrost nagromadzenia kapitału przez zaangażowanie w proces technologiczny nie prowadzi do obniżenia zysków. Ponoszone koszty są wynagradzane dodatkowymi dochodami, które pochodzą ze zwiększenia efektywności produkcji czy jej większej konkurencyjności. Wyjątkowo ważny dla rozwoju jest w tym przypadku kapitał ludzki. Wiedza i umiejętności mają charakter dóbr publicznych i oferują udoskonalenie <i>know-how</i>. Wobec tego, nagromadzenie kapitału ludzkiego może także powodować wzrost dochodów. Efekt uczenia się przez działanie jest jednym z kluczowych uwarunkowań akumulacji kapitału ludzkiego. Model ten zakłada możliwość występowania regionalnych różnic dochodu. Regiony bogatsze mają akumulację szeroko rozumianego kapitału przez co mogą zatrudniać więcej pracowników w działalnościach sektora badawczo-rozwojowego. A regiony biedniejsze, tak długo jak nie podniosą swojego poziomu technologicznego, nie będą wykazywały wzrostu dochodów. Niemniej jednak, model zakłada przepływy zewnętrzne, które mogą prowadzić do upodobniania się regionów. Wolny handel i migracje kapitału materialnego oraz ludzkiego odgrywają w tym zakresie najważniejszą rolę.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● kapitał materialny, ● kapitał ludzki, ● innowacje technologiczne i organizacyjne (traktowany jako czynnik endogeniczny), ● zewnętrzne przepływy osób, kapitału i towarów. <p>P. Romer R. E. Lucas</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008 r., s. 44-55.

Dzięki przedstawionym modelom rozwoju regionalnego możliwe jest wyróżnienie jego głównych czynników, a mianowicie: kapitału ludzkiego, kapitału materialnego i finansowego, kapitału społecznego, innowacji technologicznych i organizacyjnych, korzyści skali i aglomeracji, zewnętrznych przepływów osób, kapitału, towarów i informacji.

Modelem najszerzej uwzględniającym aspekty społeczne jest model wzrostu endogenicznego. Zakłada on, iż takie czynniki rozwoju jak: kapitał ludzki i kapitał społeczny mają szczególne znaczenie dla rozwoju regionalnego. Wiedza, praca i umiejętności są szczególnie ważnymi czynnikami rozwoju. Podmioty ekonomii społecznej przyczyniają się do poszerzania wiedzy, umiejętności i aktywizacji osób zmarginalizowanych społecznie, dzięki czemu zwiększają objętość kapitału ludzkiego w regionie. Dodatkowo, przyjmując założenie modelu wzrostu endogenicznego, dzięki nagromadzeniu kapitału ludzkiego, może on się przyczynić również do wzrostu dochodu w regionie. Stąd sektor ekonomii społecznej działając w obszarze rozwoju kapitału społecznego i ludzkiego niewątpliwie przyczynia się do zdynamizowania rozwoju regionalnego oraz wpływa na wzrost dochodu regionów. Do dalszych analiz, ze względu na najobszerniej istniejący aspekt społeczny, który niewątpliwie jest najważniejszym w ekonomii społecznej, zostanie wykorzystany model wzrostu endogenicznego.

1.3. Czynniki rozwoju regionalnego

Określenie czynników rozwoju regionalnego jest szczególnie ważne ze względu na politykę regionalną, która polega na sterowaniu procesem rozwoju przez władze publiczne. Czynniki rozwoju regionalnego to składnik, własność regionu lub zdarzenie mające miejsce w jego

granicach, które oddziałują na zmiany jego stanu. Czynnikiem rozwoju może być także zdarzenie, nietkwiące w regionie, ale będące przyczyną zewnętrznych zmian zachodzących w jego obrębie.⁸

W literaturze przedmiotu zbiór czynników rozwoju regionalnego jest obszerny i zróżnicowany. Klasyki ekonomii wyróżnili trzy podstawowe czynniki rozwoju, które są jednocześnie podstawowymi grupami zasobów ekonomicznych, a mianowicie: ziemia (zasoby naturalne), praca (zasoby ludzkie) i kapitał (zasoby kapitałowe). Często określa się je mianem czynników produkcji, gdyż służą jako nakłady do produkowania dóbr i usług.⁹ Lista podstawowych czynników produkcji uległa z czasem wydłużeniu, choć podział klasyczny nadal jest wykorzystywany w naukach ekonomicznych. Jest wiele kryteriów podziału czynników rozwoju regionalnego według jednego z nich rozwój regionalny można podzielić na trzy grupy:

- infrastrukturę techniczną – rozumianą jako wyposażenie regionu i dostęp mieszkańców oraz podmiotów gospodarczych do urządzeń i sieci wodnokanalizacyjnej, energetycznej, gazowej, centralnego ogrzewania, telekomunikacyjnej (w tym komputerowej z dostępem do Internetu), transportowe, ochrony środowiska itd.;
- kapitał ludzki – rozumiany jako wyposażenie regionu w zasoby wykwalifikowanej i wykształconej siły roboczej z dostępem do oferty edukacyjnej umożliwiającej kształcenie ustawiczne, przez to dostosowanie się do zmieniających się potrzeb rynku pracy;
- czynniki miękkie, w tym kapitał społeczny i innowacyjność – rozumiane jako zbiór czynników tworzących warunki do budowania regionalnej gospodarki opartej na wiedzy, będącej podstawą współczesnego rozwoju gospodarczego, który obejmuje: dostęp do nowych technologii, dyfuzję wraz z możliwościami adaptacyjnymi gospodarki rynkowej, kulturę przedsiębiorczości, zdolności do tworzenia sieci współpracy i skupisk przedsiębiorstw, wyposażenie instytucjonalne.¹⁰

Klasyczne ujęcie czynników dla współczesnego rozwoju regionalnego jest jednak zbyt wąskie. Wprawdzie czynniki klasyczne nadal decydują o możliwościach wzrostu produkcji, jednak całościowe rezultaty procesu rozwojowego zależą od wielu innych uwarunkowań. Można więc dokonać poszerzenia zestawu czynników klasycznych według aspektów rozwoju regionalnego jakimi są wzrost gospodarczy, rozwój społeczny, postęp techniczny i technologiczny oraz rozwój ekologiczny. Mianowicie:

- czynniki ekonomiczne: wielkość i sposób funkcjonowania regionalnego rynku dóbr i usług, tendencje zmian na regionalnym rynku pracy, dynamika popytu regionalnego i zmiany w jego strukturze, zmiany dochodów ludności, przedsiębiorstw i organów samorządu terytorialnego działających w regionie, wzrost kapitału zaangażowanego w gospodarce regionalnej, napływ inwestycji krajowych i zagranicznych, jakość marketingu regionalnego, sytuacja makroekonomiczna w kraju, sytuacja makroekonomiczna za granicą, możliwości

8 P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008, s. 33.

9 W. Kosiedowski [red.], *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym, Problemy teorii i praktyki*, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 31.

10 P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008, s. 33.

- wsparcia zewnętrznego, w tym środki pomocowe Unii Europejskiej;
- czynniki społeczne: zmiany w ruchu naturalnym i strukturze ludności, tempo i charakter procesów urbanizacji, aglomeracji i metropolizacji, zmiany w satysfakcji społecznej, zmiany w poziomie i stylu życia, zmiany w poziomie wykształcenia, postęp kulturalny, innowacyjność i przedsiębiorczość władz i społeczeństwa, sprawność funkcjonowania samorządów terytorialnych i ich organów, udział społeczeństwa w podejmowaniu decyzji lokalnych i regionalnych;
 - czynniki techniczne i technologiczne: wzrost kapitału trwałego i zmiany w jego strukturze, unowocześnienie struktury rzeczowej aparatu wytwórczego, rozwój zaplecza techniczno-badawczego i wdrożeniowego, jakościowe różnicowanie produkcji, rozwój przemysłów wysokiej technologii, poprawa jakości produkcji, innowacyjność techniczna, innowacje produktowe, rozwój i doskonalenie infrastruktury technicznej;
 - czynniki ekologiczne: występowanie zasobów naturalnych, postęp w zakresie ochrony środowiska przyrodniczego, racjonalizacja gospodarowania zasobami środowiska przyrodniczego, świadomość i kultura ekologiczna społeczeństwa, postęp edukacji ekologicznej, skuteczność stosowania ekonomicznych i pozaekonomicznych instrumentów ochrony środowiska.¹¹

Analizując powyższe czynniki nie sposób jest się nie zgodzić ze stwierdzeniem, że rozwój sektora ekonomii społecznej w istotnym stopniu przyczyni się do rozwoju regionalnego. Dzięki prospołecznym działaniom podmiotów ekonomii społecznej można zauważyć pozytywne zmiany w poziomie i stylu życia mieszkańców regionu, zwiększaniu ich satysfakcji społecznej, podwyższaniu kwalifikacji zawodowych. Powstawanie przedsiębiorstw społecznych i promowanie przedsiębiorczości przyczynia się do wzrostu wielkości regionalnego rynku dóbr i usług. Rosnąca liczba nowopowstających przedsiębiorstw społecznych, jak i prywatnych, do których powstania motywuje sektor ekonomii społecznej przyczynia się do zwiększania budżetu regionalnego, gdyż im więcej firm tym większy jest dochód z podatków. Głównymi czynnikami rozwoju regionalnego jakie wykorzystuje sektor ekonomii społecznej są czynniki społeczne, ale te często powiązane są, jak nie trudno zauważyć, z kolejnymi, chociażby ekonomicznymi.

Odnosząc się do współczesnych realiów społeczno-gospodarczych Polski opracowano charakterystykę czynników rozwoju regionalnego, i tak:

- kapitał ludzki – jest najważniejszym rodzajem kapitału dla współczesnego procesu rozwoju regionalnego. Tworzy go ta część zasobów ludzi, która aktywnie lub potencjalnie uczestniczy w działalności społeczno-gospodarczej ze względu na posiadane kwalifikacje, umiejętności i wiedzę. Kapitał ludzki bada się w aspekcie sytuacji ludnościowej, poziomu wykształcenia i dostępu do usług edukacyjnych oraz stanu rynku pracy. Stan i strukturę kapitału ludzkiego warunkuje sytuacja ludnościowa w regionie (ruch naturalny, struktura wieku). Jakość kapitału ludzkiego określa się w aspekcie poziomu wykształcenia, który

¹¹ W. Kosiedowski [red.], *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym, Problemy teorii i praktyki*, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 32-33.

zależy od dostępu do oferty edukacyjnej, zwłaszcza szkolnictwa zawodowego i wyższego oraz różnych form kształcenia ustawicznego. Wykorzystanie kapitału ludzkiego determinuje stopień równowagi na rynku pracy związany ze stanem i dynamiką gospodarki.¹² Biorąc pod uwagę kapitał ludzki podmioty ekonomii społecznej odgrywają ważną rolę w rozwoju regionalnym, w dużej mierze przyczyniają się do jego zwiększania, chociażby przez kształcenie i aktywizację ludzi wykluczonych społecznie, którzy dotąd nie byli brani pod uwagę jako wartościowy element tego kapitału;

- kapitał materialny – jest tradycyjnym rodzajem kapitału niezbędnym w procesie rozwoju gospodarczego. Obejmuje on dobra materialne najczęściej o charakterze środków trwałych, które stanowią podstawę dla prowadzenia każdego rodzaju działalności gospodarczej. Stan, strukturę oraz zmiany kapitału materialnego jako czynnika rozwoju regionalnego bada się w aspekcie zasobów naturalnych i stanu środowiska przyrodniczego, infrastruktury technicznej, infrastruktury społecznej oraz środków trwałych przedsiębiorstw. Tym samym analizuje się tzw. środowiskowe uwarunkowania procesu rozwoju. Kształtując kapitał materialny regionu, warunkuje on możliwość lokalizacji na danym obszarze działalności gospodarczych charakteryzujących się dużymi wymogami środowiskowymi. Zaplecze infrastrukturalne kapitału materialnego rozpatruje się w aspekcie infrastruktury technicznej i infrastruktury społecznej. Infrastruktura techniczna obejmuje zarówno standardowe wyposażenie, jak również nowoczesne instalacje komunikacji i łączności, które wpływają na decyzje lokalizacyjne inwestorów poprzez kształtowanie warunków technicznych i finansowych do realizacji nowych inwestycji. Infrastruktura techniczna tym samym zarówno sama tworzy kapitał materialny, jak również sprzyja jego budowaniu w regionie. Infrastruktura społeczna obejmuje obiekty ochrony zdrowia, kultury, rekreacji i wypoczynku oraz inne, które tworzą kapitał materialny regionu. Dostęp do obiektów infrastruktury społecznej wpływa na warunki życia mieszkańców i może warunkować decyzje lokalizacyjne inwestorów, uwzględniające kwestie warunków życia dla przyszłych pracowników. Wielkość kapitału materialnego zaangażowanego bezpośrednio w proces produkcji określa się natomiast w aspekcie wartości środków trwałych przedsiębiorstwa.¹³ Zważywszy na fakt, iż środowisko naturalne jest jednym z aspektów kapitału materialnego to sektor ekonomii społecznej również ma wpływ na ten czynnik rozwoju, chociażby przez kształtowanie świadomości i kultury ekologicznej mieszkańców regionu, wpływa on również na infrastrukturę społeczną tworząc placówki ochrony zdrowia, kultury, czy wypoczynku, dzięki którym obszary nieatrakcyjne stają się atrakcyjne pod różnymi względami;
- kapitał finansowy – jest rodzajem kapitału niezbędnym w procesie rozwoju gospodarczego. Obejmuje on całość wolnych środków finansowych, które mogą być przeznaczone na realizację nowych inwestycji powiększających kapitał materialny regionu oraz środki

¹² P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008, s. 67.

¹³ Tamże, s. 68-69.

przeznaczone przez mieszkańców na konsumpcje zwiększającą popyt wewnętrzny. Kapitał finansowy jako czynnik rozwoju regionalnego bada się w aspekcie sytuacji finansowej samorządu terytorialnego przedsiębiorstw, funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, dochodów ludności oraz poziomu inwestycji. Jego wielkość określa się poprzez sytuację finansową samorządu terytorialnego wpływającą na możliwość wykonywania przez władze lokalne zadań własnych, w tym realizację przedsięwzięć podnoszących atrakcyjność inwestycyjną gmin i powiatów oraz sytuację finansową przedsiębiorstw, określającą ich możliwości inwestycyjne w zakresie tworzenia miejsc pracy. Istotnym aspektem badania kapitału finansowego jest analiza aktywności samorządu, przedsiębiorstw i innych podmiotów w zakresie pozyskiwania funduszy strukturalnych, które stwarzają możliwości podejmowania w regionie projektów dotychczas niedostępnych ze względu na wysokie koszty, przekraczające możliwości finansowania ich przez projektodawców z własnych budżetów. Stopień wykorzystania kapitału finansowego w regionie określają dochody ludności i poziom inwestycji. Wielkość i struktura wydatkowania dochodów ludności kształtują popyt wewnętrzny będący podstawą procesu rozwoju. Wzrost dochodów, prowadzący do wzrostu popytu wewnętrznego, może się odbywać jedynie na drodze wzrostu płac i świadczeń finansowych, co z kolei jest możliwe w warunkach wzrostu gospodarczego, w dużym stopniu tworzonych przez wzrastający popyt. Poziom inwestycji określa wielkość i kierunki zaangażowanego kapitału finansowego w tworzenie kapitału materialnego lub tworzenie warunków dla rozwoju.¹⁴ Rozwój przedsiębiorczości społecznej może być istotnym aspektem w rozwoju regionalnym, nowopowstające przedsiębiorstwa społeczne wytwarzają dobra, które trafiają na lokalny rynek, dają miejsca pracy lokalnym mieszkańcom przez co przyczyniają się do wzrostu ich dochodów, a co za tym idzie wzrostu popytu na dobra i usługi;

- kapitał społeczny – należy do nowych kategorii kapitału wpływającego na proces rozwoju regionalnego. Obejmuje on normy, wartości, aktywność społeczną i zrozumienie zapewniające współpracę wewnątrz i między grupami społecznymi. Kapitał społeczny stwarza warunki dla rozwoju przedsiębiorczości oraz w istotny sposób sprzyja „zakorzenieniu” przedsiębiorstw, wpływając na konkurencyjność i zjawisko „lepkości” regionu. Ze względu na swoją specyfikę oraz brak danych jest on bardzo trudno mierzalny. Jego stan i zmiany jako czynnika rozwoju rozpatruje się w aspekcie aktywności społecznej, działalności organizacji pozarządowych oraz przedsiębiorczości. Aktywacja społeczna określona frekwencją w wyborach prezydenckich, parlamentarnych i samorządowych oraz w referendum akcesyjnym jest podstawowym składnikiem kapitału społecznego. Działalność organizacji pozarządowych stanowi wskaźnik kapitału społecznego świadczący o umiejętności samoorganizacji mieszkańców do rozwiązywania problemów społecznych. Wielkość kapitału społecznego określa się wskaźnikiem przedsiębiorczości. Samo zatrudnienie oraz tworzenie mikroprzedsiębiorstw z jednej strony zwiększają liczbę

¹⁴ Tamże, s. 69-70.

miejsc pracy w regionie, z drugiej strony świadczą o wysokim poziomie umiejętności mieszkańców w zakresie samoorganizacji i prowadzenia działalności gospodarczej; skoro powyższa charakterystyka kapitału społecznego zakłada, iż działalność organizacji pozarządowych jest wskaźnikiem kapitału społecznego, to nie trzeba już chyba komentować, że sektor ekonomii społecznej przyczynia się do rozwoju regionalnego, bo przecież wszystkie podmioty ekonomii społecznej są organizacjami, które powstały oddolnie, z potrzeb mieszkańców regionu i są organizacjami pozarządowymi;

- innowacje technologiczne i techniczne – są uważane za podstawowy czynnik rozwoju regionalnego we wszystkich współczesnych modelach rozwoju. Obejmuje on różne formy innowacyjności gospodarki dotyczące nowych rozwiązań technicznych i technologicznych, ale również nowych form organizacyjnych, instytucjonalnych i zarządczych. Analiza tego czynnika rozwoju regionalnego odbywa się w aspekcie innowacyjności, otoczenia biznesu, rozwoju sfery instytucjonalnej gospodarki rynkowej oraz struktury gospodarki. Innowacyjność dotyczy zdolności do generowania i przyswajania szeroko rozumianych innowacji technologicznych i organizacyjnych, co może się odbywać w regionie przez budowanie środowiska innowacyjnego obejmującego: ośrodki naukowe, agencje transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości, parki naukowe i technologiczne. Bardzo istotnym z punktu widzenia praktycznego wykorzystania innowacji jest zapewnienie komunikacji i tworzenia wzajemnych zależności między środowiskiem innowacyjnym a gospodarką, w czym pomocny jest rozwój działalności badawczo-rozwojowej. Adaptacja innowacji może odbywać się również, jako konsekwencja efektu rozlewania się wiedzy oraz procesu uczenia się regionów. Stan i struktura instytucji otoczenia biznesu pozwala określić stopień rozwoju w regionie innowacji organizacyjnych charakterystycznych dla współczesnej gospodarki. Otoczenie biznesu obejmuje zarówno podmioty o charakterze komercyjnym, jak również agencje, fundacje, stowarzyszenia, izby handlowe, itp. Rozwój sfery instytucjonalnej gospodarki rynkowej związany jest przede wszystkim z efektami prywatyzacji oraz rozwojem sektora bankowego, które w procesie restrukturyzacji regionów funkcjonujących w warunkach gospodarki postsocjalistycznej świadczą o skali i dynamice zmian tego rodzaju innowacji organizacyjnych, zapewniających budowanie gospodarki rynkowej. Struktura gospodarki zwłaszcza w wypadku regionów państw postsocjalistycznych podlegających procesowi transformacji stanowi istotny aspekt charakterystyki innowacji technologicznych i organizacyjnych. Udział poszczególnych sektorów działalności, kierunek i dynamika zmian w zakresie, występowanie z jednej strony pewnych braków w prowadzonej działalności lub z drugiej strony występowanie rzadko spotykanych działalności, stanowią miernik innowacyjności technologicznej i organizacyjnej gospodarki regionalnej;¹⁵
- zewnętrzne przepływy osób, kapitału i towarów – w tradycyjnych teoriach i modelach rozwoju regionalnego przepływy zewnętrzne uważane są za podstawowy czynnik rozwoju.

¹⁵ Tamże, s. 70-71.

W warunkach współczesnej gospodarki należy je traktować jako czynnik uzupełniający, budujący działalność egzogeniczną regionu oraz sprzyjający rozwojowi jego działalności endogenicznej. Analiza wewnętrznych przepływów osób, kapitału i towarów, jako czynnika rozwoju regionalnego, odbywa się w aspekcie migracji, inwestycji zagranicznych i handlu zagranicznego. Przepływy osób bada się za pomocą wskaźnika migracji, które w wypadku dodatniego salda bezpośrednio wpływają na dyfuzję innowacji i stanowią istotny czynnik rozwoju. Przepływy kapitału analizuje się wielkością inwestycji zagranicznych, których wielkość najczęściej jest wyraźnie wyższa niż inwestycji krajowych i zasadniczo wpływa na proces rozwoju regionalnego. Inwestycje zagraniczne przyczyniają się również do wzrostu kapitału materialnego i kapitału finansowego w regionie. Przepływ towarów bada się za pomocą mierników handlu zagranicznego. Wysokie, dodatnie saldo wymiany międzynarodowej zapewnia regionowi rozwój kapitałów wszystkich analizowanych rodzajów oraz przyczynia się do dyfuzji innowacji technologicznych i organizacyjnych.¹⁶

Taka klasyfikacja również nie wyczerpuje całości skomplikowanego zagadnienia czynników rozwoju regionalnego, ale obejmuje jednak te czynniki, które pełnią rolę wiodącą. Czynniki te są wzajemnie powiązane, najczęściej na zasadzie komplementarności, a niedobór jakiegoś czynnika może zahamować proces rozwoju. Niektóre z nich dają się zmierzyć, inne jednak pozostają niemierzalne. Wszystko to powoduje, że zjawisko czynników rozwoju jest bardzo złożone. Bardzo ważne jest również rozróżnienie czynników wewnętrznych-endogenicznych i zewnętrznych egzogenicznych. Region nie stanowi „małego państwa”, lecz jest subsystemem w systemie wyższego rzędu (kraju, Unii Europejskiej, świata). Należy przyjąć jako zasadę, że rozwój regionalny wymaga jednoczesnego zaangażowania czynników wewnętrznych i zewnętrznych.¹⁷

Potencjał ekonomii społecznej w rozwoju regionalnym sytuuje się jako czynnik endogeniczny, czyli wewnętrzny, wypływający z regionu. Podmioty ekonomii społecznej, powstające z potrzeb społeczeństwa regionalnego, funkcjonują dla niego i w jego obrębie. Sektor ekonomii społecznej stwarza ludziom wykluczonym społecznie możliwości rozwojowe, kształci i aktywizuje, aby mogli powrócić na rynek pracy z równymi szansami. Przyczynia się tym również do wzrostu ich poziomu życia oraz satysfakcji i poczucia przynależności społecznej. Poprzez powstawanie przedsiębiorstw społecznych zwiększa się ilość miejsc na rynku pracy oraz ilość oferowanych dóbr i usług, co z pewnością wpłynie pozytywnie na rozwój gospodarczy regionu. Ekonomia społeczna działa również w sferze ochrony środowiska naturalnego i przyczynia się do zwiększania świadomości i kultury ekologicznej społeczeństwa. Nie trudno można zauważyć zatem, iż ekonomia społeczna ma spory udział w rozwoju regionalnym, głównie przez rozwój kapitału społecznego oraz kapitału ludzkiego.

1.4. Sektor ekonomii społecznej determinantą rozwoju

Kluczową funkcją ekonomii społecznej jest zapobieganie wykluczeniu społecznemu.

¹⁶ Tamże, s. 71-72.

¹⁷ W. Kosiedowski [red.], *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym, Problemy teorii i praktyki*, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 33.

Przy czym za grupy zagrożone wykluczeniem społecznym podmioty ekonomii społecznej uznają w szczególności: długotrwale bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych i izolowanych. Aktywizując ich i włączając do gospodarki rynkowej przyczyniają się one do podniesienia spójności społecznej w regionie, a w efekcie zwiększają zatrudnienie, szkolenia zawodowe, zapewniają ochronę najsłabszym grupom społecznym, pomagają w wyrównaniu szans, zwalczają przejawy marginalizacji społecznej. Tradycyjna polityka społeczna nie zakłada aktywnego uczestnictwa w procesie reintegracji samych zainteresowanych i w dużej mierze opiera się o środki pozyskane z budżetu i od innych darczyńców. Podmioty ekonomii społecznej z założenia natomiast są zorientowane na integrację społeczną przez aktywizację zawodową i usamodzielnienie osób wykluczonych. Aby móc autonomicznie osiągać te cele, muszą generować dochody.¹⁸ W ekonomii społecznej chodzi o to, by łagodzić czy chociażby złagodzić problemy społeczne, które nieuchronnie wytwarzają rynek i państwo. Dzięki temu może przyczynić się do trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego.

Jedno z największych wyzwań ekonomii społecznej stanowi integracja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, czyli długotrwale bezrobotnych, uzależnionych, młodzieży z placówek opiekuńczo-wychowawczych i rodzin zastępczych, młodzieży z rodzin dysfunkcyjnych, sprawiająca kłopoty wychowawcze, bezdomni, osoby opuszczające zakłady karne oraz uchodźcy. Trudno jest tym grupom znaleźć zatrudnienie na otwartym rynku pracy, gdyż są negatywnie postrzegane przez pracodawców. Długotrwały brak pracy powoduje całą masę problemów, jak brak środków utrzymania, bezradność, zmniejszenie motywacji i umiejętności samodzielnego poszukiwania pracy, negatywny wpływ na zdrowie, skłonność do nałogów, dezintegrację rodziny, zaburzenia psychiczne. Podmioty ekonomii społecznej m. in. przez udzielanie wsparcia, terapię, poradnictwo, szkolenia przyczyniają się do reintegracji zawodowej społeczeństwa. Ekonomia społeczna pomoc grupom zmarginalizowanym rozumie jako pomoc w aktywizowaniu tych osób, czyli wsparciu, które w efekcie przywróci ich społeczeństwu, państwu i gospodarce. Jedną z form takiego ożywiania może być zatrudnienie socjalne, które oparte jest na maksymie „praca zamiast zasiłku”. Jego istotą jest hipoteza, iż zapewnienie źródła dochodu, a nie tylko świadczenia socjalnego jest najważniejszą rzeczą w walce z biedą. Korzyścią z takiego zatrudnienia jest fakt, iż za otrzymane środki zostaną wykonane zadania, które będzie musiała wykonać osoba zatrudniona socjalnie, na pewno wpłynie to pozytywnie na jej poczucie własnej wartości i zmniejszy bezrobocie. Aktywizując społeczeństwo podmioty ekonomii społecznej przyczyniają się do rozwoju regionalnego wpływając na podstawowy jego czynnik, jakim jest kapitał ludzki. Dzięki przywracaniu osób wykluczonych na rynek ekonomiczny społeczna zdecydowanie zwiększa jego rozmiar i wyposaża region w pracującą siłę roboczą.

Poprzez wielowymiarowe działania przedsiębiorstw społecznych, osiąga się efekty w wymiarze ekonomicznym jak i społecznym, które m.in. przyczyniają się do rozwoju regionalnego, mianowicie:

18 J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w]: *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007, s. 15.

- zmniejszanie bezrobocia, przez aktywizację osób wykluczonych;
- powrót do społeczeństwa i rynku pracy osób defaworyzowanych;
- rozwiązywanie problemów społecznych przez włączanie się w inicjatywy lokalne;
- poszerzanie oferty podmiotów gospodarczych;
- nowe formy współpracy między grupami społecznymi, administracją publiczną i podmiotami gospodarczymi;
- efektywny sposób dystrybucji pieniędzy publicznych dzięki związaniu płacy zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych z pracą, dopłaty do miejsc pracy generujących przychód.¹⁹

Wyżej wymienione efekty działań przedsiębiorstw społecznych można powiązać z wpływem ekonomii społecznej na rozwój regionalny konfrontując ją z jego czynnikami, dla których sektor ekonomii społecznej ma znaczenie.

Tabela 3. Wpływ ekonomii społecznej na poszczególne czynniki rozwoju regionalnego

Czynniki rozwoju regionalnego	Wpływ sektora ekonomii społecznej	Przykłady stosowania
Kapitał ludzki	Podmioty ekonomii społecznej na sytuację ludnościową najczęściej wpływają poprzez zwiększanie dostępu do placówek edukacyjnych, prowadzone szkolenia, , czym przyczyniają się do zwiększenia poziomu wykształcenia i wyrównania szans na rynku pracy dla osób wyeliminowanych społecznie.	<ul style="list-style-type: none"> • Fundacja Kreatywnej Edukacji z Bydgoszczy; • Fundacja „Arkadia” z Torunia (wsparcie placówek kształcących dzieci upośledzone umysłowo); • Fundacja „Sławek” z Warszawy (praca z osobami po wyrokach skazujących, pomoc w ich resocjalizacji i znalezieniu pracy).
Kapitał społeczny	Działalność organizacji pozarządowych świadczy o umiejętności samoorganizacji mieszkańców do rozwiązywania problemów społecznych. Dodatkowo podmioty ekonomii społecznej przez kształcenie i aktywizację zawodową mobilizują społeczeństwo do prowadzenia działalności gospodarczych dzięki czemu przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości w regionach.	<ul style="list-style-type: none"> • Stowarzyszenie Na Rzecz Rozwoju Miasta i Gminy Debrzno (działania na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego w gminie); • Fundacja Domy Wspólnoty Chleb Życia w Jankowicach (reintegracja społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym); • Stowarzyszenie Caritas Diecezji Łódzkiej (otworzenie zakładu krawieckiego na potrzeby bezrobotnych kobiet); • Polskie Towarzystwo Terapii Motywującej.
Kapitał materialny	Najczęstszymi obszarami działań sektora ekonomii społecznej w ramach kapitału materialnego jest dbanie o zasoby naturalne i środowisko przyrodnicze, poszerzanie wiedzy i świadomości ekologicznej ludzi. A także wspieranie rozwoju infrastruktury jak np., zakładanie przedszkoli, obiektów ochrony zdrowia, kultury, rekreacji na obszarach gdzie brak jest dostępu do takich placówek.	<ul style="list-style-type: none"> • Stowarzyszenie „EKON” – „Niepełnosprawni dla Środowiska”; • Spółdzielnia socjalna „EKO-MAT” z Chełmna (produkowanie toreb ekologicznych, poduszek, materacy itp.); • Fundusz Lokalny Masywu Śnieżka (inicjowanie działań poprawiających jakość życia mieszkańców 4 okolicznych gmin); • Stowarzyszenie Caritas Diecezji Łódzkiej (otworzenie zakładu krawieckiego na potrzeby bezrobotnych kobiet).

¹⁹ J. Bereza, *Przedsiębiorczość społeczna w procesach rozwoju lokalnego*, [w:] red. J. Hausner, *Wspieranie ekonomii społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008, s. 27-28.

Czynniki rozwoju regionalnego	Wpływ sektora ekonomii społecznej	Przykłady stosowania
Kapitał finansowy	Poprzez prowadzone działania na rzecz aktywizacji zawodowej lokalnych mieszkańców, wykonywanie zamówień publicznych otrzymywanych przez samorzady, instytucje czy prywatne podmioty gospodarcze ekonomia społeczna przyczynia się do zmniejszenia wydatków samorządów terytorialnych na pomoc społeczną, a jednocześnie ma szansę na niezależne finansowo funkcjonowanie.	<ul style="list-style-type: none"> ● Centrum Integracji Społecznej na Piątkowie; ● Zakład Aktywności Zawodowej w Bydgoszczy (zatrudnienie osób niepełnosprawnych oraz wymagających rehabilitacji zawodowej); ● Zakład Aktywności Zawodowej – Zakład Usług Pralniczych w Rudzie Śląskiej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008 r., s. 68.

Powyższa tabela w skrócie zarysowała możliwości rozwojowe sektora ekonomii społecznej. Udział ekonomii społecznej w czynnikach rozwoju regionalnego jest znaczący. Niemalże w każdej grupie determinantów można zauważyć mniejsze lub większe oddziaływanie podmiotów ekonomii społecznej. Analizując poszczególne grupy można też wyłonić wielkość zaangażowania sektora ekonomii społecznej w rozwój regionalny.

Podmioty ekonomii społecznej działają na wielu zróżnicowanych obszarach, jednakże głównym powodem ich istnienia jest realizacja celów społecznych. Nie dziwi więc fakt, iż sektor ekonomii społecznej ma największy swój udział w czynnikach rozwoju regionalnego jakimi są kapitał ludzki i społeczny. Podmioty ekonomii społecznej prowadząc działania na rzecz osób wykluczonych społecznie przyczyniają się m.in. do zwiększania poziomu wykształcenia ludności regionalnej, wzbogacania dostępu do usług edukacyjnych, postępu kulturalnego, zmiany w poziomie i stylu ich życia. Kapitał ludzki to ludzie aktywnie uczestniczący w działalności społeczno-gospodarczej, sektor ekonomii społecznej kształcą i aktywizując grupy długotrwale bezrobotne przyczynia się do ich powrotu na rynek pracy, tym samym wpływa pozytywnie na rozwój regionalny. Według modelu wzrostu endogenicznego, na którym oparte są te analizy, kwalifikacje, wiedza i umiejętności mają charakter publiczny, a powiększanie się kapitału ludzkiego może skutkować wzrostem dochodów, który bez wątplenia przyczynia się do rozwoju regionalnego. Istotny jest też fakt, iż powstawanie organizacji pozarządowych, które należą do sektora ekonomii społecznej, świadczy o solidarności społeczeństwa, jego wspólnym wspieraniu się i umiejętnościach samoorganizacyjnych.

Sektor ekonomii społecznej ma również swój udział w rozwoju regionalnym wpływając na rozwój kapitału materialnego. W tym przypadku podmioty ekonomii społecznej działają najczęściej na obszarach dbania o zasoby naturalne i środowisko przyrodnicze, zwiększania świadomości i kultury ekologicznej społeczeństwa lokalnego. Ekonomia społeczna uświadamiając w tym temacie społeczność lokalną, może przyczynić się do zwiększenia jego atrakcyjności, a zarazem konkurencyjności, w efekcie do rozwoju regionalnego. Do kapitału materialnego zalicza się również istniejąca w regionie infrastruktura, podmioty ekonomii społecznej swoimi działaniami przyczyniają się do jej rozwijania m.in. przez zakładanie i organizowanie placówek ochrony zdrowia, wypoczynku czy kultury.

Ostatnią skonfrontowaną z ekonomią społeczną grupą czynników rozwoju regionalnego

jest kapitał finansowy. Udział sektora ekonomii społecznej w tym przypadku związany jest przede wszystkim z aktywizacją zawodową lokalnych mieszkańców. Podstawą rozwoju regionalnego w aspekcie kapitału finansowego jest popyt wewnętrzny, który kształtuje wielkość i struktura wydatków ludności. Dzięki działaniom podmiotów ekonomii społecznej, które wspierają aktywizację zawodową ludności oraz powiększają liczbę miejsc pracy na rynku, dochody ludności lokalnej wzrastają, w efekcie zwiększając popyt wewnętrzny, który prowadzi do wzrostu gospodarczego regionu. Wskutek ekonomizowania się sektora ekonomii społecznej powstają przedsiębiorstwa społeczne, które dzięki prowadzonej działalności gospodarczej dążą do niezależności finansowej przyczyniając się tym samym do zmniejszania wydatków budżetu samorządowego na ekonomię społeczną. Powstawanie przedsiębiorstw społecznych przyczyni się do wzrostu gospodarczego, gdyż wzrośnie liczba usług i dóbr na rynku. Większa ilość przedsiębiorstw na rynku, to także większa liczba miejsc pracy i większe dochody samorządu z podatków.

Rozwój regionalny jest procesem złożonym, długookresowym, na który wpływa cała masa czynników. Sektor ekonomii społecznej przez swoje działania i możliwości z pewnością wpływa na niego pozytywnie, może nie w każdej grupie jego czynników rozwoju, ale w znacznej większości. Zatem wspieranie rozwoju sektora ekonomii społecznej z pewnością przyczyni się do rozwoju regionalnego.

1.5. Podsumowanie

Przedsiębiorczość społeczna przyczynia się w dynamizowanie rozwoju regionalnego. Dywersyfikacja obszarów społeczno-ekonomicznych, których dotyczy tematyka sektora ekonomii społecznej przyczynia się do budowania demokracji uczestniczącej poprzez nową wizję ładu społecznego oraz integrację społeczności lokalnych. Połączenie wartości solidarności i indywidualnego zaangażowania ekonomicznego, prowadzi do budowy nowych, aktywnych formuły uczestnictwa lokalnego. Aktywności społeczne koncentrujące się na działalności gospodarczej w podmiotach ekonomii społecznej mogą stanowić istotny element polityki wzrostu zatrudnienia poprzez wypełnianie przestrzeni lokalnej w sferze usług społecznych, oraz umożliwienie zatrudnienia grup szczególnie zagrożonych na rynku.

Summary: According to classic theory of economy for main factors of regional development we regard land, work and capital. Subjects of social economy through social activation and they contribute to human capital appreciate professional persons socially excluded, but in consequence for incrementation of revenue in that region also. Through active engagement of person who is marginalizate and making independent of economic person excluded, subjects of social economy considerably run away from foundation of traditional social politics, it is based in main measure on means from budget and in accordance with personal passive posture of person who is marginalizate to it reintegration. Subjects of social economy generate on opened market revenues functioning, it assign which on realization of social purpose. That purposes are realized by a range of operation e.g. assistance in access to educational services through training organization, specialistic rates, counseling.



Rozdział II

Spoleczne aspekty rozwoju sektora ekonomii społecznej w Polsce

Adam Dębski²⁰

2.1. Wstęp

Ekonomia społeczna (ES) staje się jednym z kluczowych pojęć dotyczących polityki rozwiązywania problemów społecznych w Europie. Dzieje się tak przede wszystkim za sprawą odgórnych działań zapisanych w unijnych i krajowych dokumentach strategicznych. Zakłada się, że w ten sposób nastąpi wzrost spójności społecznej, stworzonych zostanie więcej wartościowych miejsc pracy, ograniczy się obszar wykluczenia społecznego, utwierdzi mechanizmy demokratyzacji i dobrego zarządzania. Z drugiej jednak strony do rozwoju ekonomii społecznej niezbędne jest oddolne zaangażowanie, którego wciąż brakuje.

W niniejszym rozdziale prześledzone zostaną funkcje i społeczne determinanty rozwoju sektora ekonomii społecznej w Polsce. W pierwszej części dokonane zostaną uściślenia definicyjne. W drugiej wymienione zostaną dominujące funkcje i oczekiwania wobec ES, aby w trzeciej części przedstawić analizę kondycji tego sektora ES, czyli stopnia realizacji związanych z nią oczekiwań. W czwartej części pojęcie ekonomii społecznej zostanie powiązane ze społecznymi determinantami rozwoju, także w kontekście rozwoju regionalnego. Część piąta, ostatnia będzie próbą podsumowania i wynikających z tego rekomendacji.

2.2. Czym jest ekonomia społeczna? – problemy definicyjne

Pojęcie „ekonomia społeczna” w polskiej debacie publicznej jest stosunkowo nowe. Mimo pozytywnych doświadczeń sięgających XIX wieku, dopiero niedawno Polacy zaczęli poznawać i rozumieć na czym polega specyfika tego sektora. Wśród ankietowanych Polaków znajomość i rozumienie pojęcia „ekonomia społeczna” zadeklarowało 14,1%, zaś 25,0% twierdzi, że się z nim zetknęło, choć nie są pewni, co ono oznacza.²¹ Nie należy się temu dziwić, tym bardziej, że próby uściślenia pojęcia ekonomii społecznej przynoszą definicje nieostre i wieloznaczne. Szukając wspólnego mianownika, należy stwierdzić, że kluczową zasadą ES jest prymat działania na rzecz ludzi (członków, podopiecznych) nad maksymalizacją zysku. Oznacza to, że dla jednostek ekonomii

20 doktorant Szkoły Głównej Handlowej, rzecznik prasowy Podlaskiego Oddziału Wojewódzkiego Narodowego Funduszu Zdrowia.

21 M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz, *Spoleczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Raport z badania*, FISE, Warszawa 2006, s. 6.

społecznej istotne znaczenie ma – obok celu gospodarczego – misja społeczna. Podmioty ekonomii społecznej, zaspokajając potrzeby swoich członków lub podopiecznych, często wykonują zadania, z których ani państwo, ani gracze rynkowi nie wywiązują się w sposób wystarczająco skuteczny: generują miejsca pracy o wysokiej jakości i ulepszają poziom życia, oferują ramy dla nowych form przedsiębiorczości i pracy, odgrywają ważną rolę w rozwoju lokalnym i spójności społecznej, biorą udział w tworzeniu i pluralizmu ekonomii rynkowej, dążą do zwiększenia spójności społecznej, pełnego zatrudnienia, zminimalizowania obszarów biedy i wykluczenia, wzmacniają mechanizmy demokracji uczestniczącej, rządzenia i stałego rozwoju.²²

W przypadku ekonomii społecznej nie chodzi więc o nowe podejście do ekonomii czy jej odrębną gałąź, ale o *określony segment działalności gospodarczej ulokowany w trójkącie, którego boki wyznaczają – gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne*.²³ Wpisując ekonomię społeczną w ten trójkąt, sygnalizujemy, że z założenia ma ona – jak to ujmuje Witold Kwaśnicki²⁴ - *sprzysiąc godzeniu odmiennych racjonalności przypisywanych – rynkowi (racjonalność alokacyjna), państwu (racjonalność dystrybucyjna) i społeczeństwu (racjonalność solidarności)*. Za takim podejściem zdaje się też opowiadać Jan Jakub Wygnański.²⁵ Jego zdaniem z punktu widzenia relacji do państwa i rynku ekonomię społeczną możemy pozycjonować na kilka sposobów. Po pierwsze, jako alternatywę zarówno w stosunku do rozwiązań czysto rynkowych, jak i nadmiernej etatyzacji gospodarki. Po drugie, ekonomię społeczną można widzieć jako specyficzną metodę uczestnictwa w rynku. W tym przypadku chodzi raczej o ewolucyjne niż rewolucyjne zmiany, które mają pojawić się tam, gdzie ujawniają się słabe strony rynku i nieskuteczność działań administracyjnych.

Ekonomię społeczną charakteryzuje się zazwyczaj przez odwołanie do wartości, które stanowią dla niej punkt odniesienia, specyficznych celów oraz właściwych im form prawnych. Takie podejście przedstawił m.in. Bruno Roelants²⁶, syntetyzując zresztą propozycje innych autorów. W wymiarze wartości – jego zdaniem – ekonomię społeczną charakteryzują:

- solidarność i spójność społeczna,
- odpowiedzialność społeczna i zaangażowanie,
- demokracja i uczestnictwo,
- autonomia i niezależność.

Piotr Frączak pisze o dwóch sposobach myślenia o ES: jako rozwiązaniu alternatywnym dla kapitalizmu (czyli w dużej mierze gospodarce pozarynkowej, wspólnotowej, wymiennej), lub też formie korekty zasad działania rynku we współczesnym świecie (czyli w istocie „kapitalizm z ludzka twarzą”).²⁷

22 B. Roelants, *Rozszerzenie ekonomii społecznej: dokument przygotowawczy na I Europejską Konferencję Ekonomii Społecznej w Europie Środkowo-Wschodniej*, CECOP, Praga 2002. za: K. Dudzik, T. Kucharski, *Przedsiębiorstwa społeczne. Dobre praktyki [w:] Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, J. Hausner [red.], MSAP-UE, Kraków 2008 s. 34.

23 J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, MSAP-AE, Kraków 2007, s. 2.

24 W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” nr 2/2005, s. 12.

25 J. Wygnański, P. Frączak, *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, w: *Raport otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa 2006, s. 39-41.

26 B. Roelants, op. cit.

27 P. Frączak, *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, FISE, Warszawa 2006, s.5.

Krzysztof Herbst z kolei zauważa, że: *ekonomia społeczna jest skodyfikowanym zbiorem zasad pozwalających na organizowanie się, podejmowanie inicjatyw, zaspokajanie potrzeb. Instytucje ekonomii społecznej umożliwiają realizację ważnych funkcji (aktywizujących, socjalizujących, opiekuńczych, organizujących) społeczności wobec grup, społeczności terytorialnych i innych wspólnot.*²⁸ W tym sensie ES była mocno zakorzeniona w przedwojennym społeczeństwie polskim. Warto wspomnieć przede wszystkim dziewiętnastowieczne kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, zwane kasami Stefczyka, oraz spółdzielnie zakładane w środowiskach wiejskich. W okresie międzywojennym polski ruch spółdzielczy należał do najbardziej dynamicznych w ówczesnej Europie. Współczesny renesans pojęcia ES przypada na ostatnie dekady XX wieku. Na przestrzeni kilku dziesięcioleci rozwinięte społeczeństwa, a także Polska doświadczyły bowiem, że ani państwo (władza publiczna), ani rynek (gospodarka prywatna) nie są w stanie wytworzyć form organizacyjnych, które mogły zaspokoić wiele tradycyjnych, zaś zwłaszcza nowych potrzeb społecznych, wynikających między innymi ze zmiany modelu rodziny i starzenia się populacji. Dlatego w wielu krajach Unii Europejskiej poszukuje się nowych form włączania obywateli w aktywność organizacji trzeciego sektora, w szczególności zaś w zapewnianie usług społecznych. Są ku temu trzy główne powody: starzenie się społeczeństw, systematyczne ograniczenia wydatków publicznych, demokratyczny deficyt na wszystkich poziomach władzy publicznej.

W ten sposób za Markiem Rymszą możemy dokonać podziału na tradycyjny i współczesny model ES.²⁹

Tradycyjny model ES:

- przedsiębiorczość społeczna oparta na zasadzie wzajemności,
- kluczowa rola społeczników animujących przedsięwzięcia gospodarcze,
- inicjatywy o charakterze oddolnym,
- brakuje przywilejów, udogodnień dla ES ze strony państwa przy niskim poziomie regulowania gospodarki przez państwo,
- typowe instytucje ES: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, związki kredytowe.

Współczesny model ES:

- zasada inkluzji ważniejsza od zasady wzajemności,
- znacząca rola APS (państwa, UE), ale liderów zastąpić się nie da,
- inicjatywy często o charakterze odgórnym,
- prawne i finansowe udogodnienia dla podmiotów ES przy wysokim poziomie regulowania gospodarki przez państwo,
- typowe instytucje ES: spółdzielnie socjalne, spółki *not for profit*, działalność gosp. NGOs.

Instytucje ekonomii społecznej mogą przybierać różne formy, m.in.: banki spółdzielcze, ubezpieczenia wzajemne, spółdzielnie, fundusze poręczeniowe, przedsiębiorstwa społeczne i socjalne, agencje rozwoju regionalnego, stowarzyszenia, fundacje. Przedsiębiorstwa te są

²⁸ K. Herbst, *Czy ekonomia społeczna wspomogła rozwój lokalny?*, FISE, Warszawa 2006, s. 3.

²⁹ M. Rymśa, *Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce*, „Trzeci Sektor” 2007, nr 9, s. 3.

szczególnie aktywne w takich obszarach jak: ochrona socjalna, usługi socjalne, zdrowie, banki, ubezpieczenia, produkcja rolnicza, sprawy konsumenckie, praca stowarzyszona, rzemiosło, sektor mieszkaniowy, dostawy, usługi dla mieszkańców, szkolenie i edukacja, zakres kultury, sport i rozrywka.

Charakterystyczną formą podmiotu ekonomii społecznej jest przedsiębiorstwo społeczne, nazywane nieraz kwintesencją sektora ekonomii społecznej, ponieważ najlepiej łączy dwa zdawałoby się przeciwstawne cele: samodzielność ekonomiczną i wytwarzanie pożytków społecznych.³⁰ Według klasyfikacji europejskiej sieci badawczej EMES kryteriami kwalifikującymi przedsiębiorstwa społeczne są:

1. kryteria ekonomiczne:

- produkcja/sprzedawanie usług,
- autonomia,
- znaczący poziom ryzyka ekonomicznego,
- zatrudnienie płatnego personelu,

2. kryteria społeczne:

- wyraźna orientacja na cele społeczne,
- oddolny, obywatelski charakter,
- udział w decyzjach nie oparty na wielkości udziałów,
- partycypacyjna natura, wyrażająca się we włączaniu w zarządzanie przedsiębiorstwem jego środowiska społecznego,
- ograniczona dystrybucja zysków.

Przedsiębiorstwo społeczne można określić w uproszczeniu jako organizację prowadzącą działalność gospodarczą, oferującą produkty i usługi oraz jednocześnie realizującą cele społeczne, których osiągnięcie jest równie ważne, czasem nawet ważniejsze od celów ekonomicznych.³¹ Przedsiębiorstwo społeczne będąc organizacją, należy do średnich struktur, jest rodzajem zbiorowości społecznej, składającej się jak pisze J. Hausner z *zainteresowanych, a nie udziałowców, nie ma także ścisłego podziału na twórców i konsumentów.*³²

2.3. Funkcje Ekonomii Społecznej

Ekonomia społeczna dąży do łagodzenia problemów społecznych, które wytwarzają, a których nie są w stanie rozwiązać rynek i państwo. Pełni więc funkcję uzupełniającą w stosunku do państwa i rynku. Pomimo że wchodzi w skład organizacji trzeciego sektora, to zarazem znajdują się w niej pewne działania z sektora publicznego czy prywatnego. Spełnia przy tym szereg dodatkowych funkcji prorozwojowych. Między innymi:³³

- tworzy materialną bazę dla działania organizacji obywatelskich,

30 J. Wygnański, *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008, s. 10.

31 A. Karwińska, *Przedsiębiorstwo społeczne w perspektywie socjologicznej*, „Ekonomia społeczna Kwartalnik”, 2008, nr 1, s. 62.

32 J. Hausner, N. Laurisz, S. Mazur, *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, FISE, Warszawa 2006, s. 6.

33 Woolcock 1998; Defourny, Simon, Adam 2002; Social 2002, za: J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*. Op. cit.

- promuje alternatywne formy kredytowania,
- wzmacnia kapitał społeczny,
- służy regeneracji lokalnej przestrzeni publicznej,
- sprzyja urzeczywistnieniu idei obywatelskości,
- ułatwia reformowanie sektora usług publicznych.

Rozwojowe funkcje ekonomii społecznej wymienia Ch. Leadbeater³⁴, łącząc je z rolą społecznego przedsiębiorcy, który w krótkim okresie tworzy miejsca pracy, przynoszące dodatkową wartość lub powodujące oszczędności wydatków publicznych; w średnim okresie wprowadza rozwiązania, które prowadzą do reformowania tradycyjnego państwa opiekuńczego; w długim okresie kreuje i spożytkowuje kapitał społeczny.

Polski badacz i praktyk sektora ES Cezary Miżejewski twierdzi, że:³⁵ *Ekonomia społeczna spełnia trzy najważniejsze przesłanki, mające istotne znaczenie w myśleniu o nowej polityce społecznej.*

Po pierwsze, znakomicie wkomponowuje się w ideę budowania demokracji uczestniczącej poprzez nową wizję ładu społecznego oraz integrację społeczności lokalnych.

Po drugie, może stanowić istotny element polityki wzrostu zatrudnienia poprzez wypełnianie przestrzeni lokalnej w sferze usług społecznych oraz umożliwienie zatrudnienia grup szczególnie zagrożonych na rynku (niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni).

Po trzecie, stanowi istotny instrument procesu integracji społecznej, kreujący przewartościowanie ról zawodowych i społecznych (budowanie wspólnot opartych na solidarności, nie na zależności).

Jeszcze inaczej ogólnorozwojowe funkcje ekonomii społecznej ujmuje K. Wygnański, zaliczając do nich:³⁶

- społeczną kontrolę rynku – szczególne „mitygowanie” rynku (zarówno w formie ochrony konsumentów, jak i szerszej rozumianej odpowiedzialności za skutki działań sektora komercyjnego);
- kompensowanie deficytów rynku – to znaczy dostarczanie dóbr, których rynek samoczynnie nie dostarczałby, albo dostarczanie dóbr tym, którzy z różnych względów w rynku nie uczestniczą;
- zasada wzajemności i zaufania jako czynnik obniżający koszty transakcyjne;
- zastosowanie mechanizmów zarządczych i innowacyjnych właściwych dla rynku w działaniach społecznych.

Z powyższego zestawienia wynika, że obszar działania podmiotów ekonomii społecznej wyznaczają dwa wektory: oferowanie usług społecznych oraz tworzenie miejsc pracy dla osób z grup dewaforyzowanych. Każdorazowo kompozycja tych zmiennych jest zależna od warunków i możliwości działania poszczególnych organizacji.

34 Ch. Leadbeater, *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London 1997, s. 25.

35 C. Miżejewski, *Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa 2006, s. 5.

36 J. Wygnański, 2006, op. cit. s. 43-46.

Piotr Sałustowicz dzieli funkcje sektora ekonomii społecznej według 5 perspektyw:³⁷

- z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy – tworzenie nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub zagrożonych społeczną marginalizacją; oczekuje się również usług w zakresie szkolenia zawodowego i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy;
- z perspektywy polityki społecznej – dostarczanie usług socjalnych dla jednostek i zbiorowości czy wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny i publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych;
- z perspektywy integracji społecznej – pomnażanie kapitału społecznego;
- z perspektywy procesu demokratyzacji – wciąganie jednostek i grup społecznych w proces decyzji politycznych;
- z perspektywy zmiany społecznej – ekonomia społeczna ma być miejscem tworzenia się alternatywnego systemu ekonomicznego i społecznego.

Wiele z funkcji, które przypisano sektorowi ekonomii społecznej ma charakter generalny i możliwy do spełnienia nie poprzez działalność jednostek, ale wielu różnorodnych podmiotów. Uzupełnienie niedoskonałości rynku, czyli m.in. takich zjawisk jak: inflacji, bezrobocia, nierówności dostępu do dób i usług, brak pełnej informacji czy niepewność jest niezwykle trudne, ale w związku z ich makroekonomicznym zasięgiem należy podejmować każde działanie, które ma szansę ww. zjawiska ograniczyć.³⁸

Biorąc pod uwagę wymienione wcześniej funkcje sektora ekonomii społecznej, należy w tym miejscu postawić pytanie o stopień ich realizacji na gruncie polskim.

1. Funkcja zatrudnieniowa.

Wyniki analiz w ograniczonym tylko stopniu potwierdzają występowanie funkcji zatrudnieniowej w wymiarze ilościowym, gdyż tylko co szósta organizacja non-profit posiadała personel etatowy a dwie trzecie jednostek nie korzystało ani z zatrudnienia etatowego ani pozaetatowego. Spełnianie przez sektor non-profit funkcji zatrudnieniowej znajduje wyraz w socjalnym wymiarze generowanego przez badane organizacje zatrudnienia: elastyczności, możliwości dopasowania do potrzeb osób, które nie mogą podjąć pełnowymiarowego zatrudnienia etatowego (np. młode matki, niepełnosprawni czy osoby w starszym wieku). Potwierdzeniem tego jest dwukrotnie wyższy niż przeciętnie w gospodarce narodowej procent miejsc pracy niepełnoetatowej oferowanych w sektorze non-profit (23,0% wobec 11,0% w gospodarce narodowej) oraz duża liczba miejsc pracy w formie pracy pozaetatowej. Kolejne analizy potwierdzają, że miejsca pracy w sektorze non-profit częściej niż średnio w gospodarce narodowej oferowane są kobietom (feminizacja personelu etatowego SNP wynosi 58,0% wobec 45,0% w gospodarce narodowej) oraz osobom niepełnosprawnym (4,8% pracowników SNP wobec 3,6% pracujących w gospodarce narodowej), osobom w wieku emerytalnym (4,6% wobec 2,7%) oraz niepełnoletnim (1,1% wobec 0,3%).³⁹

37 P. Sałustowicz, *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa 2007, s. 12-15.

38 W. Czemieli-Grzybowska, *Sektor ekonomii społecznej a spójność społeczna Unii Europejskiej*, <http://www.fundacjarise.pl/UserFiles/Artykul11.doc> [05.09.2009].

39 Tamże, s. 15.

2. Funkcja świadczenia usług dla społeczności lokalnej.

O lokalnym ukierunkowaniu działalności sektora non-profit świadczy wysoki odsetek organizacji deklarujących, że ich działalność ma zasięg nieprzekraczający jednego powiatu (57,0%), a nawet jednej gminy (36,0%). Jednocześnie ponad połowa organizacji zadeklarowała również, że ich działalność ma na celu wsparcie lub rozwój społeczności lokalnej (54,0%).⁴⁰

3. Funkcja udzielania pomocy w uzyskaniu zatrudnienia oraz funkcja świadczenia usług na rzecz osób wykluczonych społecznie.

Udzielanie pomocy w uzyskaniu zatrudnienia oraz świadczenie usług na rzecz osób wykluczonych społecznie zadeklarowała stosunkowo mała część organizacji non-profit. Przy ujęciu danych w liczbach absolutnych okazuje się, że działalności te dotyczą jednak znacznej liczby organizacji (odpowiednio 5,0 tys. i 7,5 tys. podmiotów) oraz obejmują znaczną liczbę beneficjentów (odpowiednio 1,3 mln i 3,4 mln). Udzielanie pomocy w uzyskaniu pracy było najbardziej rozpowszechnione wśród społecznych podmiotów wyznaniowych (15,0%), fundacji (13,0%) oraz organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego (14,0%). W zakresie pomocy udzielanej osobom dotkniętym wykluczeniem społecznym sytuacja wyglądała podobnie. Prowadzenie tego rodzaju działalności deklarowało 41,0% społecznych podmiotów wyznaniowych, 21,0% fundacji, 10,0% stowarzyszeń oraz 3,0% organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego.

4. Funkcja demokratycznego zarządzania.

Stopień realizacji tej funkcji wyraża procent członków, którzy wzięli udział w ostatnich wyborach władz organizacji w ogólnej liczbie członków organizacji. Wskaźnik ten wyniósł 45,0% dla całego sektora. Najwyższy był w stowarzyszeniach (51,0%) i w fundacjach (49,0%), znacznie niższy – w organizacjach samorządu gospodarczego i zawodowego (10,0%) a najniższy – w społecznych podmiotach wyznaniowych (4,0%). Poza udziałem w wybieraniu władz, innym ważnym wymiarem partycypacyjnego zarządzania jest włączanie osób korzystających z dóbr lub usług dostarczanych przez organizację w procesy decyzyjne, m.in. w konsultacje sposobu, w jaki organizacja wspiera swoich beneficjentów. Badane organizacje w znacznej większości deklarują, że ma u nich miejsce tego rodzaju partycypacja beneficjentów (tak twierdzi 67,0% organizacji).

Podsumowując zebrane powyżej wyniki badań, trzeba stwierdzić, że sektor non-profit ma w Polsce do dyspozycji stosunkowo skromne zasoby ekonomiczne i społeczne (odpowiednio czterokrotnie i dwukrotnie mniejsze niż przeciętna w „starych” krajach Unii Europejskiej). Powstające licznie małe organizacje (bez personelu) nie widzą przeważnie perspektyw na rozwój swojego potencjału, co ogranicza także możliwość realizowania przez nie funkcji usługowych.

2.4. Zasięg sektora ES w Europie i w Polsce

Aby ocenić stopień realizacji funkcji ekonomii społecznej, należy prześledzić jej zasięg i poziom upowszechnienia. Uwarunkowania historyczne, ale również czynniki społeczne, a także zróżnicowanie terytorialne poszczególnych regionów sprawiają, że koncepcja ta w różnych krajach, przybiera rozmaite formy.

⁴⁰ Tamże, s. 16.

W krajach Unii Europejskiej pojęcie *social economy* jest od dawna obecne na forum debaty publicznej, mimo iż w różnych krajach przybiera rozmaite formy. Ocenia się, że ekonomia społeczna odpowiada 8,0% wszystkich przedsiębiorstw europejskich (ok. miliona przedsiębiorstw i organizacji wytwarzających 10,0% produktu krajowego brutto) oraz 11,0% całkowitego zatrudnienia.⁴¹ Nacisk rosnącego w siłę sektora ekonomii społecznej spowodował, że zarówno w prawodawstwie krajowym, jak i europejskim zaczęto wprowadzać oddzielne regulacje dla tego typu działań. W wymiarze krajowym koncepcja ekonomii społecznej po raz pierwszy została uznana przez rząd Francji w 1980 r. Następnie przyjęto ją w kolejnych krajach, a także na szczeblu ogólnoeuropejskim.

Tabela 4. Odpłatne zatrudnienie w spółdzielniach, stowarzyszeniach wzajemnych, stowarzyszeniach i tym podobnych organizacjach w Unii Europejskiej (2002-2003)

Kraj	Spółdzielnie	Towarzystwa wzajemne	Stowarzyszenia	Ogółem	Procent w UE
Belgia	17 047	12 864	249 700	279 611	2,51
Francja	439 720	110 100	1 435 330	1 985 150	17,82
Irlandia	35 992	650	118 664	155 306	1,39
Włochy	837 024	Nie dotyczy	499 389	1 336 413	11,99
Portugalia	51 000	Nie dotyczy	159 950	210 950	1,89
Hiszpania	488 606	3 548	380 060	872 214	7,83
Szwecja	99 500	11 000	95 197	205 697	1,85
Austria	62 154	8 000	190 000	260 145	2,33
Dania	39 107	1 000	120 657	160 764	1,44
Finlandia	95 000	5 405	74 992	175 397	1,57
Niemcy	466 900	150 000	1 414 937	2 031 837	18,23
Grecja	12 345	489	57 000	69 834	0,63
Luksemburg	748	Nie dotyczy	6 500	7 248	0,07
Holandia	110 710	Nie dotyczy	661 400	772 110	6,93
Wielka Brytania	190 458	47 818	1 473 000	1 711 276	15,36
Cypr	4 491	Nie dotyczy	Nie dotyczy	4 491	0,04
Czechy	90 874	147	74 200	165 221	1,48
Estonia	15 250	Nie dotyczy	8 000	23 250	0,21
Węgry	42 787	Nie dotyczy	32 882	75 669	0,68
Łotwa	300	Nie dotyczy	Nie dotyczy	300	0,00
Litwa	7 700	0	Nie dotyczy	7 700	0,07
Malta	238	Nie dotyczy	Nie dotyczy	238	0,00
Polska	469 179	Nie dotyczy	60 000	529 179	4,75
Słowacja	82 012	Nie dotyczy	16 200	98 212	0,88
Słowenia	4 401	270	Nie dotyczy	4 671	0,04
Ogółem	3 663 534	351 291	7 128 058	11 142 883	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIRIEC [Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej], 2007, s. 18.

Począwszy od lat osiemdziesiątych XX wieku w Europie obserwujemy systematyczny wzrost zatrudnienia w trzecim sektorze. Jak pokazują badania *International Center of Research and Information on the Public and Cooperative Economy* (CIRIEC), pod koniec ubiegłej dekady trzeci sektor w państwach „starej piętnastki” Unii Europejskiej zatrudniał ogółem ponad 11,0 mln

⁴¹ D. Pieńkowska, *Ekonomia społeczna-podstawowe informacje*, <http://www.ngo.pl/x/83813> [05.09.2009].

osób (Tabela 4). W takich krajach jak Holandia, Irlandia czy Wielka Brytania organizacje trzeciego sektora są istotnym pracodawcą na wielu lokalnych rynkach pracy, i to nie tylko w segmentach „niszowych”, takich jak gospodarka społeczna czy usługi społeczne, ale coraz częściej także na otwartym rynku pracy.

Z powyższego zestawienia wynika, że wśród podmiotów ekonomii społecznej najwięcej osób zatrudniają stowarzyszenia. W tego typu organizacjach pracowało ponad 7,0 mln osób. O połowę mniej w spółdzielniach, choć na uwagę zasługuje, że Polsce w tej formie pracuje aż blisko 470,0 tys., co sytuuje nasz kraj na 2 miejscu w Europie, przed Niemcami i Francją. Z powyższego zestawienia wynika również silna pozycja towarzystw wzajemnych w Niemczech, gdzie pracuje blisko co druga osoba zatrudniona w towarzystwach wzajemnych w ogóle.

Tabela 5. Liczba zatrudnionych w podmiotach ekonomii społecznej w państwach EU-25 względem liczby ludności

Kraj	Liczba ludności w mln	Liczba podmiotów ES	Liczba podmiotów ES na 100 tys. mieszkańców
Belgia	10,50	279 611	2 663,00
Francja	62,90	1 985 150	3 156,00
Irlandia	4,20	155 306	3 697,80
Włochy	58,80	1 336 413	2 272,80
Portugalia	10,60	210 950	1 990,10
Hiszpania	43,80	872 214	1 991,40
Szwecja	9,00	205 697	2 285,50
Austria	8,30	260 145	3 134,30
Dania	5,40	160 764	2 977,10
Finlandia	5,30	175 397	3 309,40
Niemcy	82,40	2 031 837	2 465,80
Grecja	11,10	69 834	629,10
Luksemburg	0,50	7 248	1 449,60
Holandia	16,30	772 110	4 736,90
Wielka Brytania	60,40	1 711 276	2 833,20
Cypr	0,80	4 491	561,40
Czechy	10,30	165 221	1 604,10
Estonia	1,30	23 250	1 788,50
Węgry	10,10	75 669	749,20
Łotwa	2,30	300	13,00
Litwa	3,40	7 700	226,50
Malta	0,40	238	59,50
Polska	38,20	529 179	1 385,30
Słowacja	5,40	98 212	1 818,70
Słowenia	2,00	4 671	233,60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIRIEC [Międzynarodowe Centrum Badan i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej], 2007, s. 18 oraz dane Eurostat na dzień 1 stycznia 2006 r.

W przeliczeniu na 100,0 tys. mieszkańców osób zatrudnionych jest w sektorze ekonomii społecznej w Holandii (4736,9) i Irlandii (3697,8). Najmniej na Łotwie (13,0) i Malcie (59,5). Na uwagę zasługuje fakt, że liczba ta jest znacznie wyższa w krajach starej Unii (z wyjątkiem Grecji). Wśród nowych członków Wspólnoty, żaden kraj nie przekracza liczby 2 tys. zatrudnionych w przeliczeniu na 100,0 tys. mieszkańców. Najbliższe tej wartości są Słowacja (1818,7) i Estonia

(1788,5). Polska zajmuje pod tym względem 4 miejsce wśród państw przyjętych do UE w 2004 roku, znacznie wyprzedzając Węgry, Cypr, Słowenię oraz republiki nadbałtyckie.

Powyższe zestawienie ma charakter szkicowy, gdyż każde państwo stosuje w istocie swoisty sposób klasyfikacji podmiotów ekonomii społecznej. Różnie bywają też traktowane organizacje o podobnej strukturze, jednak pełniące inne funkcje społeczne. Jaskrawym tego przykładem są różnice między podejściem francuskim i brytyjskim, ale również innymi krajami zachodniej Europy.

Francja⁴²

Francuski model wywarł ogromny wpływ na europejskie rozumienie ekonomii społecznej. Na początku lat 80-tych XX wieku zdefiniowano ekonomię społeczną w kategoriach jej struktur prawnych jako „spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe i stowarzyszenia, które są im bliskie”. Francuski rząd definiuje ekonomię społeczną i solidarną (économie sociale et solidaire) jako obejmującą różnorodne organizacje wykazujące określoną strukturę prawną albo też podejmujące określone działania i realizujące określone cele (integracja, uczciwy handel), które przyjmują pewne wspólne zasady: charakter dobrowolny, demokratyczne mechanizmy działania, realizacja celów leżących w interesie ogółu. We Francji działają:

- spółdzielnie (ogółem): 6301, tworzących 439720 miejsc pracy (blisko połowa z tej grupy jest zatrudniona w bankach spółdzielczych);
- towarzystwa wzajemne (ochrony zdrowia, ubezpieczeń wzajemnych): 785, zatrudniają 110100 osób;
- stowarzyszenia działające w sferze społecznej, m.in.: ochrony zdrowia, badawczych, edukacyjnych. Kulturalnych i sportowych: 128191, zapewniając 1435330 miejsc pracy, oraz angażując 720000 wolontariuszy w pełnym wymiarze.

Wielka Brytania

Odmienny model ekonomii społecznej upowszechnił się w Wielkiej Brytanii, gdzie jest ona uważana za część trzeciego sektora. Obejmuje stowarzyszenia, spółdzielnie, fundacje i przedsiębiorstwa społeczne. Statystyki porównawcze pokazują, że Wielka Brytania należy do krajów o najwyższym udziale ekonomii społecznej w gospodarce pod względem nasilenia działalności gospodarczej i wielkości zatrudnienia. Jednak nie wszystkie typy organizacji ekonomii społecznej rozwijają się jednakowo prężnie. Najślabza jest grupa spółdzielni pracy i spółdzielni socjalnych. Szybko rośnie natomiast liczba firm określających się jako „przedsiębiorstwa społeczne”. Przyjęta przez rząd brytyjski definicja „przedsiębiorstwa społecznego” różni się od formuły przyjętej w Europie kontynentalnej. Nie odwołuje się do rodzaju działalności komercyjnej ani też do zaangażowanych właścicieli czy interesariuszy, a skupia się na wyłącznym kryterium niedystrybucji zysków. Nadwyżki są zasadniczo inwestowane dla realizacji celów społecznych poprzez firmę lub społeczność lokalną. Ponadto siłą napędową działalności nie jest dążenie do maksymalizacji zysku dla udziałowców lub

42 http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/gk/panele/080430_mapa_ES_w_UE_DIESIS.pdf; [10.03.2010].

właścicieli. W Wielkiej Brytanii funkcjonuje:

- spółdzielnie (ogółem): 609, tworząc 190458 miejsc pracy,
- towarzystwa (budowlane, wzajemnościowe): 330, tworząc 47818 miejsc pracy,
- sektor non-profit: 1473000 miejsc pracy.

Włochy

We Włoszech prężnie działa przede wszystkim ruch spółdzielczy. Uważa się go jednak zwykle za element systemu gospodarczego, nawet jeżeli działa na zasadach non profit. Brak jest zaktualizowanych i szczegółowych statystyk dotyczących ekonomii społecznej jako całości i należących do niej rodzin organizacji. Najnowsze dane zostały opublikowane w ramach badania przeprowadzonego przez CIRIEC dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego. Według ostatnich danych, z roku 2006 funkcjonowało tam 70397 podmiotów różnych typów spółdzielni, tworzących ponad milion miejsc pracy i skupiających blisko 12 mln. członków. W tym m.in.: spółdzielnie rolnicze: 89139 miejsc pracy, spółdzielnie pracy: 364378 miejsc pracy oraz spółdzielnie socjalne: 189550 miejsc pracy.

Sektor przedsiębiorstw społecznych (według definicji EMES) obejmuje:

- 7100 spółdzielni socjalnych,
- około 2000 z 10000 stowarzyszeń dobrowolnych,
- od 1000 do 1500 innych spółdzielni, które działają w interesie publicznym, ale nie przyjmują nazwy spółdzielni socjalnych,
- około 200 z 800 instytucji publicznych opieki charytatywnej i społecznej.

Hiszpania

W Hiszpanii pojęcie ekonomii społecznej jest dobrze znane i rozpowszechnione. Obejmuje każdą działalność gospodarczą, w której przestrzega się zasad pierwszeństwa interesu społecznego nad ekonomicznym, demokratycznej organizacji i dystrybucji zysków, oraz wzmocnienia spójności i odpowiedzialności społecznej. Zgodnie z prawodawstwem hiszpańskim organizacjami przestrzegającymi tych zasad i uznawanymi za należące do ekonomii społecznej są m.in.:

- spółdzielnie,
- towarzystwa wzajemnościowe,
- stowarzyszenia,
- fundacje,
- ośrodki i firmy integracji społecznej.

W Hiszpanii funkcjonuje 26146 spółdzielni, w których pracuje 313972 osób, blisko 127000 stowarzyszeń i fundacji dających pracę ponad 380000 osób, a także niespełna 500 towarzystw wzajemnościowych zatrudniających 3500 osób.

Szwecja

Pojęcie ekonomii społecznej oznacza w szwedzkiej definicji: zorganizowane działania, których

głównym celem jest służba dla społeczności, które opierają się na wartościach demokratycznych i które są organizacyjnie niezależne od sektora publicznego. Takie działania społeczne i gospodarcze są prowadzone głównie przez stowarzyszenia, spółdzielnie, fundacje i podobne grupy. Główną siłą napędową ekonomii społecznej jest pożytek dla ogółu lub dla członków konkretnego stowarzyszenia, a nie dążenie do zysku. Sektor ten zaczął się rozwijać w ostatniej dekadzie XX wieku, głównie za sprawą odgórnych impulsów wspartych finansowo przez IW EQUAL. W Szwecji działa:

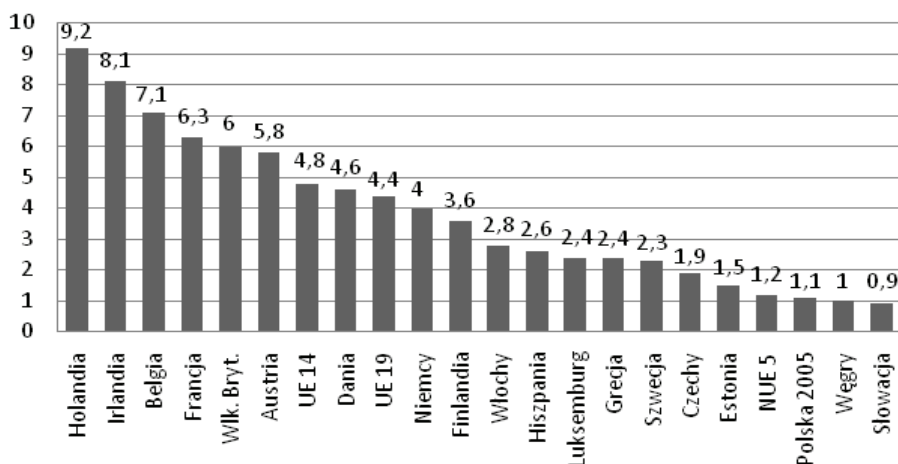
- spółdzielnie (rolnicze, spożywców, mieszkaniowe i inne): 18770, zatrudnionych jest w nich 99500 osób,
- towarzystwa wzajemnościowe: 230, zatrudnionych: 11000 osób,
- fundacje i stowarzyszenia: 31412 podmiotów, 95197 miejsc pracy.

Porównanie zarówno ilościowe, jak i jakościowe podmiotów ekonomii społecznej w Europie jest bardzo trudne ze względu na różnorodność definicji i form tego rodzaju organizacji. W zależności od przyjętego podejścia teoretycznego, niektóre z nich w jednym kraju mogą być uważane za podmiot ES, zaś w innym nie. Wszelkie zestawienia mają więc charakter ogólny i muszą im towarzyszyć szczegółowe wyjaśnienia dotyczące specyfiki sektora w danym kraju. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele, na czele z uwarunkowaniami historyczno-kulturowymi, które w jednych krajach naturalnie wytworzyły warunki do rozwoju tego sektora, w innych zaś inspiracja przyszła od góry, wraz ze strategicznymi działaniami o zasięgu europejskim. Faktem jest jednak, że w całej Europie rozmaite formy ekonomii społecznej przeżywają właśnie swój rozkwit. Interesujące jest więc jak na tym tle prezentuje się Polska.

Według danych rejestru REGON z maja 2007 roku, w Polsce istniało ponad 78,0 tys. organizacji pozarządowych, w tym ok. 70,0 tys. stowarzyszeń i niemal 8,5 tys. fundacji.⁴³ W 2006 roku odnotowano wyraźny spadek liczby osób działających w organizacjach. Wbrew wszelkim oczekiwaniom i nadziejom związanym z dostępnością funduszy strukturalnych, mniej organizacji deklaruje, że zatrudnia płatny personel: w 2004 roku była to co trzecia organizacja (33,0%), a w 2007 co czwarta (26,0%). Zmniejszyła się też baza członkowska stowarzyszeń i liczba wolontariuszy (niebędących członkami) wspierających działania sektora.⁴⁴ Należy również zauważyć ogromne dysproporcje pomiędzy poszczególnymi podmiotami. O ich skali świadczy choćby to, że 4,0% organizacji, których roczne przychody przekraczają 1 mln zł., kumuluje łącznie, w zależności od przyjętej metody oszacowań, od 70,0 do 80,0% ogółu przychodów sektora. W tym kontekście ważne staje się pytanie o gotowość organizacji do „samofinansowania” swoich działań. W zależności od przyjętej definicji odsetek tzw. ekonomizujących się organizacji pozarządowych, wynosi 7,0% (tyle organizacji uzyskiwało w 2005 r. dochód z formalnie prowadzonej działalności gospodarczej) lub 14,0% (jeśli poza organizacjami prowadzącymi działalność gospodarczą uwzględnić te, mające przychody z odpłatnej działalności statutowej).

43 M. Gumkowska, *Kondycja sektora pozarządowego a rozwój przedsiębiorczości społecznej – podstawowe wnioski z badania z 2006 roku*, w: „Ekonomia społeczna Kwartalnik”, nr 1/2008, s. 77.

44 Tamże, s. 77.



Rysunek 1. Udział sektora non-profit w krajowym zatrudnieniu najemnym. Polska i inne kraje europejskie. Wartości procentowe

Źródło: S. Nałęcz, *Sektor non-profit*, w: Nałęcz S. [red.], *Gospodarka społeczna w Polsce*. Wyniki badań z lat 2005-2007. Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2008, s. 182. UE 14 – średnia dla krajów należących do UE przed 2004 rokiem, dane z 14 krajów. UE 19 – średnia dla krajów UE po rozszerzeniu w 2004 roku, dane z 19 krajów. N UE 5 – średnia dla krajów przyjętych do UE w 2004 roku, dane z 5 krajów.

Do sektora ekonomii społecznej w Polsce zalicza się zazwyczaj dwa typy organizacji:

- „stara ekonomia społeczna” – organizacje spółdzielcze i spółdzielnie pracy, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje;
- „nowa ekonomia społeczna” – spółdzielnie socjalne, zakłady aktywizacji zawodowej, centra integracji społecznej i warsztaty terapii zajęciowej.

Liczebność poszczególnych typów podmiotów ilustrują poniższe tabele.

Dominującą formą starej ekonomii społecznej są w Polsce stowarzyszenia i fundacje, których działa ponad 51,0 tys. Co piąta z nich funkcjonuje na terenie województwa mazowieckiego. Znacznie rzadziej występują organizacje spółdzielcze i spółdzielnie pracy, spółdzielcze kasy oszczędnościowo – kredytowe (SKOK). Dane GUS wskazują, że na terenie kraju działają zaledwie 122 towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, z czego aż 49 w pięciu województwach Polski wschodniej. Znacznie wolniej rozwijają się natomiast podmioty tzw. nowej ekonomii społecznej, np. spółdzielnie socjalne, centra integracji społecznej, zakłady aktywności zawodowej czy warsztaty terapii zajęciowej.

Tabela 6. Podmioty starej ekonomii społecznej w Polsce

Województwa	Organizacje spółdzielcze i spółdzielnie pracy	Spółdzielcze kasy oszczędnościowo - kredytowe (SKOK)	Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych	Stowarzyszenia, fundacje
DOLNOŚLĄSKIE	78	160	2	4332
KUJAWSKO-POMORSKIE	46	84	11	2358
LUBELSKIE	50	142	10	2522
LUBUSKIE	37	44	3	1371
ŁÓDZKIE	60	91	10	3001
MAŁOPOLSKIE	135	144	7	4248
MAZOWIECKIE	184	174	16	10477
OPOLSKIE	27	69	5	1199
PODKARPACKIE	40	119	16	2248
PODLASKIE	30	41	7	1311
POMORSKIE	77	81	4	3638
ŚLĄSKIE	103	333	3	4845
ŚWIĘTOKRZYSKIE	36	60	5	1282
WARMIŃSKO-MAZURURSKIE	37	48	11	2342
WIELKOPOLSKIE	123	148	9	4124
ZACHODNIOPOMORSKIE	56	59	3	2446
RAZEM:	1119	1797	122	51744
stan na dzień:	31.12.2008r.	31.12.2009	19.03.2010	31.12.2008

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: <http://www.tuw.pl/PL/kontakt.html>, bazy.ngo.pl, www.skok.pl/?pLZZTWb8cfnNeb4sklR1CGc86nm66ApmUozaCH2S6c=;NR7794CB2C78; [25.04.2010].

Liczebność podmiotów nowej ekonomii społecznej w Polsce jest bardzo niska. Najliczniejszą grupę stanowią warsztaty terapii zajęciowej, czyli placówki, które mają na celu stwarzanie osobom z niepełnosprawnością możliwości uczestniczenia w rehabilitacji społecznej i zawodowej poprzez terapię zajęciową. Ich początki datuje się w Polsce na rok 1991, zaś stosunkowo szeroki zasięg wynika ze stabilnego poziomu finansowania ich przez Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych.

Tabela 7. Podmioty „nowej ekonomii społecznej” w Polsce

Województwa	Spółdzielnie socjalne	Centra Integracji Społecznej	Zakłady aktywności zawodowej	Warsztaty terapii zajęciowej
DOLNOŚLĄSKIE	15	3	3	33
KUJAWSKO-POMORSKIE	10	6	2	35
LUBELSKIE	8	2	3	50
LUBUSKIE	5	3	0	15
ŁÓDZKIE	6	0	1	37
MAŁOPOLSKIE	14	1	5	54
MAZOWIECKIE	19	3	1	57
OPOLSKIE	14	4	1	12
PODKARPACKIE	9	0	2	31
PODLASKIE	2	1	0	19
POMORSKIE	12	5	1	36
ŚLĄSKIE	30	6	6	44
ŚWIĘTOKRZYSKIE	4	3	2	31
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	18	5	4	32
WIELKOPOLSKIE	26	2	5	75
ZACHODNIOPOMORSKIE	9	5	2	26
RAZEM:	201	49	38	587
stan na dzień:	18.03.2010	31.12.2008	31.12.2008	31.12.2008

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: <http://www.tuw.pl/PL/kontakt.html>, bazy.ngo.pl, www.skok.pl/?plZZTWb8cfnNeb4skIR1CGe86nm66ApnbUozaCH2S6e=;NR7794CB2C78; [25.04.2010].

2.5. Społeczne czynniki rozwoju sektora ES

Ekonomia społeczna staje się – jak zauważono na wstępie niniejszego rozdziału – jednym z kluczowych pojęć dotyczących rozwiązywania problemów społecznych, szczególnie takich jak bezrobocie, ubóstwo, czy wykluczenie osób niepełnosprawnych.

W końcu lipca 2010 r. liczba bezrobotnych w Polsce wyniosła 1,812 mln osób, z czego 944,0 tys. to kobiety. Stopa bezrobocia w skali kraju wyniosła 11,4% i była 0,7 pkt. proc. wyższa niż rok wcześniej. W urzędach pracy zarejestrowanych było 65,8 tys. osób zwolnionych z przyczyn dotyczących zakładu pracy (wobec 61,9 tys. w końcu lipca 2009 r.). Od lat wysoki pozostaje stopień terytorialnego zróżnicowania bezrobocia w Polsce. W końcu lipca 2010 r. różnica pomiędzy najniższą i najwyższą stopą bezrobocia w województwach wyniosła 9,5 pkt. proc. (wielkopolskie – 8,6%, warmińsko – mazurskie – 18,1%). W województwie podlaskim stopa bezrobocia wynosi 12,0%. Stosunkowo duża część bezrobotnych 45,0% mieszka na wsi. Najbardziej liczną zbiorowość tworzą osoby bez wykształcenia średniego (1 mln osób), tj. 55,9% ogółu zarejestrowanych. Osoby

długotrwale bezrobotne stanowiły 44,1% ogółu. W ewidencji znajdowało się również 386,4 tys. osób do 25 roku życia (21,3%) i 388,5 tys. osób (21,4%) bezrobotnych powyżej 50 roku życia.

Blisko związanym z poziomem bezrobocia jest problem ubóstwa. Jego pomiar jest jednak o wiele bardziej skomplikowany, ze względu na rozmaite ujęcia i skale. W *Diagnozie społecznej 2009* przyjęto określanie ubóstwa na sposób obiektywny i subiektywny. Ten pierwszy ustala minimum egzystencji dla jednoosobowych gospodarstw domowych pracowników, na poziomie 413,00 zł. Natomiast granicę ubóstwa w ujęciu subiektywnym oszacowano dla gospodarstw domowych jednoosobowych na poziomie 1544,00 zł. Jest więc ona ponad 3,5 razy wyższa niż w ujęciu obiektywnym. Oznacza to, że aspiracje gospodarstw domowych odnośnie ich sytuacji dochodowej zapewniającej zaspokojenie potrzeb na akceptowalnym przez nie minimalnym poziomie są znacząco wyższe niż wynika to z minimalnych norm ustalanych w tym zakresie przez ekspertów.⁴⁵ Według tak ustalonych kryteriów, poniżej granicy ubóstwa żyło w Polsce w marcu 2009 r. 3,3% gospodarstw domowych według ujęcia obiektywnego oraz 51,4% według ujęcia subiektywnego. Najwyższy procent gospodarstw żyjących w ubóstwie, biorąc pod uwagę oba podejścia łącznie, charakteryzował grupę gospodarstw domowych utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (25,4% w ujęciu obiektywnym i 89,3% w ujęciu subiektywnym). W przypadku gospodarstw domowych, w których żyły osoby bezrobotne, wskaźniki te wynosiły aż 11,1% według ujęcia obiektywnego i 68,5% według ujęcia subiektywnego, podczas gdy w grupie gospodarstw domowych bez bezrobotnych tylko 2,3% w ujęciu obiektywnym i 49,1% w ujęciu subiektywnym. Wśród typów gospodarstw domowych sfera ubóstwa miała największy zasięg w grupie gospodarstw małżeństw wielodzietnych i rodzin niepełnych. Z wysokością dochodów na jedną osobą wyraźnie skorelowane jest również miejsce zamieszkania, to znaczy im mniejsza miejscowość tym wyższy wskaźnik ubóstwa.

Stosunkowo dużo gospodarstw domowych poniżej granicy ubóstwa to także rodziny żyjące z osobą niepełnosprawną. Aktywność zawodowa osób niepełnosprawnych jest bowiem dużo niższa niż osób pełnosprawnych w tym samym wieku, a także znacznie niższa w porównaniu z większością krajów europejskich. W Polsce w populacji osób w wieku 15-60 lat odpłatną pracę świadczy 62,0% osób pełnosprawnych i zaledwie 23,6% niepełnosprawnych. Niepełnosprawność jest również powodem poczucia wykluczenia społecznego, które może się ujawniać na różnorodne sposoby. Co trzeci niepełnosprawny w Polsce (30,5%) wskazuje na brak właściwych form rehabilitacji⁴⁶, co piąty – brak wiary we własne możliwości (20,5%), zaś co szósty – bariery architektoniczne i niewłaściwy stosunek innych ludzi do osób niepełnosprawnych. Piętnaście procent niepełnosprawnych uważa, że niechęć pracodawców do zatrudniania osób niepełnosprawnych jest głównym czynnikiem utrudniającym im życie.

Przedsięwzięcia z zakresu ekonomii społecznej mają z definicji przeciwdziałać niekorzystnym zjawiskom typowym dla gospodarki wolnorynkowej. Czynnikiem decydującym o rozwoju ekonomii społecznej na danym obszarze są jednak nie tylko uwarunkowania prawne i ekonomiczne, ale także – a może przede wszystkim – społeczne. W sprzyjających warunkach społecznych ekonomia

45 J. Czapiński, R. Panek [red.], *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego, s. 312.

46 Tamże, s. 312.

społeczna ma szansę wspierać procesy rozwoju lokalnego i regionalnego.

Badania Stowarzyszenia Klon/Jawor – 2005-2007 wskazują, że tylko 1,0% Polaków zna i rozumie wszystkie pojęcia związane z ekonomią społeczną, takie jak: spółdzielnia socjalna, organizacja pozarządowa, trzeci sektor, społeczna odpowiedzialność biznesu, przedsiębiorstwo społeczne, zaś ponad 60,0% nie zna ani jednego z nich.⁴⁷ Pojęcie ekonomii społecznej jest znane przez 8,0%, rozpoznawalne przez 23,0% Polaków. Najczęściej są to osoby związane z NGO – wolontariusze (14,0%), członkowie organizacji (15,0%), darczyńcy (12,0%). Znacznie wyższy jest odsetek osób znających pojęcie ekonomii społecznej odnotowany został w Badaniach RISE. Odpowiedź taką wskazało 67,0% badanych. Należy jednak wziąć pod uwagę specyficzną grupę osób zainteresowanych lub aktywnie działających w trzecim sektorze.

Interesujący z punktu widzenia rozwoju ekonomii społecznej jest wzrost odsetka osób gotowych do współpracy przy prowadzeniu działalności gospodarczej. W 2002 roku było to 39,0% respondentów, podczas gdy w 2004 – 47,0%. Czterech na dziesięciu badanych (42,0%) twierdziło, że zna osobę spoza rodziny, którą byłyby gotowe wziąć na wspólnika w interesach.⁴⁸ Rośnie liczba osób podzielających pogląd, że działając wspólnie z innymi mogą pomóc potrzebującym lub rozwiązać niektóre problemy swojego środowiska, osiedla, wsi lub miasta. W 2002 roku odpowiadał tak co drugi badany, w 2004 – 54,0%, w 2006 – 63,0%, zaś w 2008 – 65,0%. Znacznie niższy od deklaracyjnych jest odsetek realnych działań. Angażowanie się we wspólne działania w 2008 roku deklarowało 32,0%. Jest to spadek w porównaniu z poprzednimi latami (2005 – 47,0%, 2006 – 42,0%). Najczęściej wspólne działania polegają na wzajemnej pomocy w pracach gospodarskich (remont, przeprowadzki, prace rolne – 21,5%), stała wzajemna pomoc finansowa, regularne pożyczanie sobie pieniędzy – (15,7%), wspólne zaangażowanie – poświęcanie czasu, pieniędzy w budowę, remont lokalnej infrastruktury – szkoła, kościół itp. Wśród osób deklarujących udział w działaniach wspólnych najliczniejszą grupę stanowią osoby w wieku 36 – 45 lat (36,9%) oraz z wykształceniem wyższym (36,3%).

W 2007 roku najczęściej brali udział w działaniach wspólnych mieszkańcy Polski wschodniej (38,4%). To o 12 pkt. proc. więcej niż Polski południowej.

Przewagę tego regionu widać w takich działaniach jak: wspólny zakup jakiegoś sprzętu, po to by razem z niego korzystać, stała wzajemna pomoc finansowa, festyny, budowy i remonty lokalnej infrastruktury, przeprowadzki i remonty domu.⁴⁹ Owa zależność jest zapewne skorelowana z dominacją terenów wiejskich, jednak nie wyjaśniono dlaczego na wsiach ludzie angażują się chętniej.

Potencjał do tworzenia podmiotów ekonomii społecznej jest często wiązany z pojęciem kapitału społecznego w rozumieniu zbieżnym z koncepcjami R. Putnama i F. Fukuyamy, czy J. Colemana, w którym kluczową wartością jest uogólnione zaufanie, lojalność oraz sieć oddolnych organizacji i stowarzyszeń służących realizacji wspólnych interesów, (*networks, norms, social*

47 A. Baczek, *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce w latach 2005-2007. Raport z badań*, KLON/JAWOR, Warszawa 2008, s. 11.

48 Tamże, s. 42.

49 Tamże, s. 48-49.

trust).⁵⁰ Kapitał społeczny jest uznawany (m.in. przez Bank Światowy) za czwartą obok poziomu dochodu narodowego, zasobów naturalnych i kapitału ludzkiego podstawę zamożności społeczeństw. Ramy społeczne zjawisk gospodarczych mają bowiem ekonomiczne konsekwencje. Ich formy można uznać za jedną z postaci kapitału i tak jak kapitał może być on obiektem intencjonalnego działania, obliczonego nie tylko na aktualne, ale i przyszłe korzyści. Pojęcie kapitału społecznego pozwala włączyć i uznać wpływ oraz rolę kontekstu: społecznego, a ściślej mówiąc – społeczno-kulturowego na osadzone w nim procesy polityczne oraz gospodarcze i odwrotnie. W ten sposób stwierdzić można, że inwestycja w kapitał społeczny może przynieść korzyści w sferze gospodarczej, a inwestycja w przedsiębiorstwo społeczne rozwija kapitał społeczny.

Kapitał społeczny jest atrybutem wspólnoty. Jako taki wyraża się w obywatelskim zaangażowaniu w kolektywne działania podejmowane dla wspólnego pożytku. Jak pisze Tomasz Kaźmierczak: *życie w społeczności o znaczącym kapitale jest łatwiejsze, ponieważ sieci obywatelskiego zaangażowania:*

- kultywują silne normy generalizowanej wzajemności i rozwijają zaufanie;
- ułatwiają koordynację i kooperację, rozwijają klimat społecznego zaufania, pozwalając rozwiązywać dylematy kolektywnego działania;
- redukują bodźce oportunistyczne;
- ucieleśniając przeszłe doświadczenia, tworzą wzorce współpracy w przyszłości;
- wzmacniają poczucie tożsamości zbiorowej;
- są istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego (network capitalism), zapewniając szybkość informacji, dostęp do szans, niskie koszty transakcyjne.⁵¹

Kapitał społeczny porównuje się do społecznego kleju, spajającego ze sobą i tworzącego produktywne więzi ludzi, zasobów, wiedzy i informacji, producentów i odbiorców. Inaczej bowiem nie można wyjaśnić wielu wyraźnych różnic poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego krajów i regionów. Nie jest to tylko spuścizna historii, która powinna ulec szybkiej niwelacji dzięki otwartości społeczeństw i konsekwencjom rozszerzania się skali kontaktów i wzrostowi współzależności. Czynniki te są wciąż widoczne, a niekiedy nawet jego rola wzrasta.⁵²

W najszerzej znanej koncepcji badaczy z Banku Światowego uznaje się 6 źródeł kapitału społecznego:

- rodziny – zakres grup przyjaciół;
- społeczności – integracja sąsiedzka;
- zinstytucjonalizowane i zakumulowane formy współdziałania, takie jak organizacje ekonomiczne. Można poszerzyć tę kategorię o przedsiębiorczość, etos biznesu i pracy, etos bezrobotnych, innowacyjność, zaradność i odpowiedzialność społeczną i dobre obyczaje

50 B. Fedyszak-Radziejowska, *Czy kapitał społeczny bez społecznego zaufania jest możliwy? Przykłady polskich gmin wiejskich*; http://www.liskow.org.pl/files/aktualnosci/Czy_kapital_spoleczny_bez_spolecznego_zaufania.pdf; [10.03.2010].

51 T. Kaźmierczak, *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść* [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 43.

52 M. Herbst, (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007, s. 14.

kupieckie;⁵³

- społeczeństwo obywatelskie – daje ono szansę uczestnictwa i tworzy drogi uzyskania głosu przez tych, którzy mają zamknięte formalne drogi wpływu na zmiany;
- sektor publiczny;
- więzi etniczne.

Na tej podstawie wprowadza się i analizuje sześć wymiarów kapitału społecznego:

1. Uczestnictwo organizacyjne i jego zróżnicowanie, charakter organizacji i zakres sieci jakie one wytwarzają.
2. Zaufanie i solidarność.
3. Współdziałanie – gotowość i zakres działania dla społeczności lokalnej, definiujące potencjał aktywności dostępnej dla społecznej mobilizacji.
4. Informacja i komunikacja, np. korzystanie z prasy i innych źródeł informacji.
5. Integracja i inkluzja społeczna – wewnętrzne rozwarstwienie i napięcia, zakres integracji grup mniejszościowych.
6. Poczucie podmiotowości – odczuwalny wpływ na otaczający świat, w szczególności na jego kluczowe instytucje.

Tak rozumiany kapitał społeczny przyczynia się do wzrostu gospodarczego, sprawiedliwości i redukcji ubóstwa. Jego wartość ekonomiczna polega zaś na:

- przepływie wiedzy i informacji/dzieleniu się nimi, zwłaszcza w sytuacji niepewności;
- koordynacji działań, opartej przede wszystkim na zaufaniu;
- kolektywnym podejmowaniu decyzji, w szczególności w odniesieniu do produkcji dóbr publicznych;
- łączeniu i bardziej efektywnym wykorzystaniu innych typów kapitałów.

Niestety odsetek dorosłych Polaków darzących zaufaniem innych ludzi jest najniższy w Europie. O ile w przodujących Wielkiej Brytanii, Szwecji, Norwegii, Holandii i Niemczech wynosi ponad 50,0%, o tyle w Polsce wynosi zaledwie 13,0% (Rysunek 2).

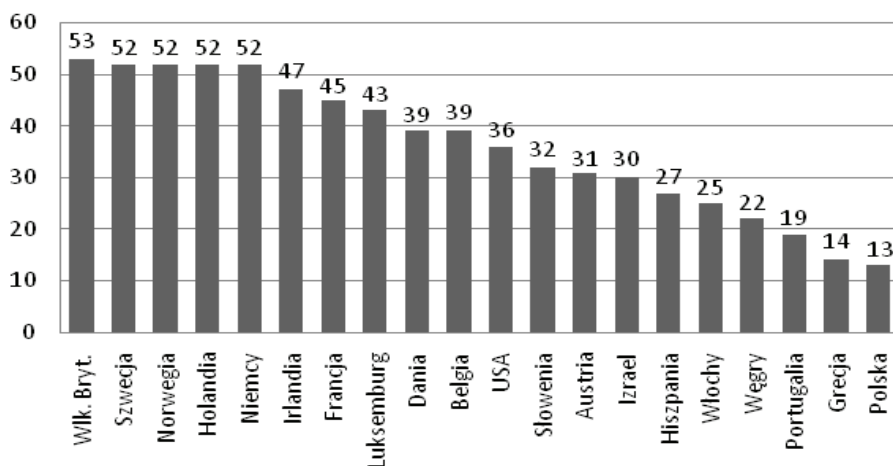
Ostatnią pozycję Polska zajmuje również w zestawieniu liczby organizacji, do których należy dorosły obywatel. W zależności od badania współczynnik ten waha się od 0,1 do 0,3, podczas gdy w Szwecji, Danii czy Norwegii wynosi on około 2,5 (Rysunek 3).

Objawy słabej jakości kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce obserwujemy często w regionach słabego rozwoju. Dotyczy to zarówno regionów słabych „historycznie” jak i przypadków załamania rozwoju wywołanego zmianami strukturalnymi w gospodarce. Pokazuje to dobitnie pomiar „gęstości” kapitału społecznego. 75,5% gmin o najwyższej wartości wskaźnika organizacji na 1000 mieszkańców, to gminy miejskie, podczas gdy 90,0% przypadków najniżej notowanych stanowią obszary wiejskie. W gminach miejskich zarejestrowano przeciętnie 1,2 organizacji na 1000 mieszkańców, przy ponad dwukrotnie mniejszej średniej w gminach wiejskich (0,5 organizacji).⁵⁴

Jednak naturalnie nie tylko ilość organizacji działających na danym obszarze świadczy o potencjale społecznym sprzyjającym rozwojowi sektora ekonomii społecznej.

53 J. Przybysz, J. Sauś, *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007, s. 34.

54 K. Herbst, *Czy ekonomia społeczna wspomogł rozwój lokalny?* FISE, Warszawa 2006, s. 14.



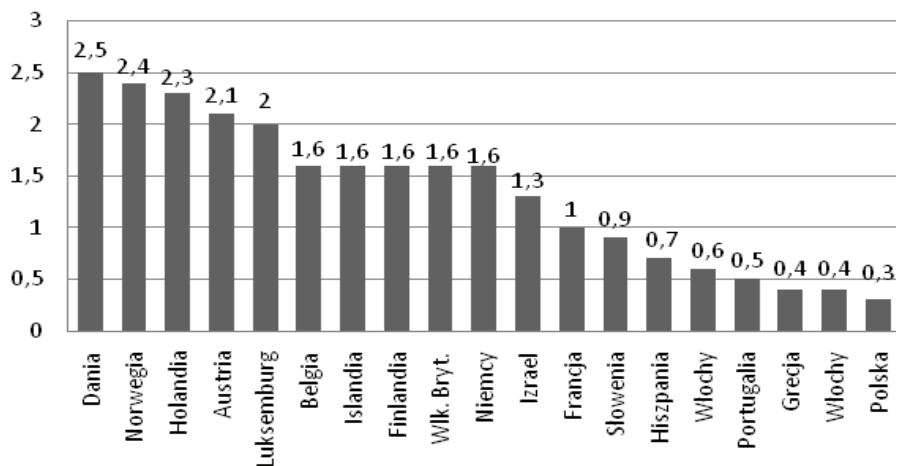
Rysunek 2. Odsetek osób w wieku 18 i więcej lat ufających innym ludziom

Źródło: J. Czapiński, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*.

<http://firmyrodzinne.pl/download/tqm/J.Czapinski%20Kapital%20Spoleczny%2020%20gru%202007.pdf>, s. 10, [11.01.2010].

Jarosław Działek przyjmuje syntetyczny obraz kapitału społecznego w Polsce wykorzystujący cztery cząstkowe wskaźniki różnych elementów kapitału społecznego. Pierwszy zawiera wskazaną wyżej średnią liczbę zarejestrowanych fundacji, drugi – członkostwo w stowarzyszeniach, trzeci – gęstość powiązań socjometrycznych, czwarty – zaufanie społeczne.⁵⁵

Tak skonstruowany pobierz na pierwszym miejscu stawia województwo dolnośląskie, dalej mazowieckie, małopolskie i podkarpackie. Cztery ostatnie miejsca zajmują województwa: zachodniopomorskie, lubuskie, śląskie i kujawsko-pomorskie.



Rysunek 3. Przeciętna liczba organizacji, do których należą respondenci w wieku 18 i więcej lat

Źródło: J. Czapiński, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*.

<http://firmyrodzinne.pl/download/tqm/J.Czapinski%20Kapital%20Spoleczny%2020%20gru%202007.pdf>, s. 11, [11.01.2010].

⁵⁵ J. Działek, *Geografia kapitału społecznego. Regionalne zróżnicowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce*, [w:] T. Nawrocki, K. Bierwiazzonek, M.S. Szczepański [red.], *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice, s. 138.

2.6. Ekonomia korzystna dla społeczności lokalnych

Ekonomia społeczna oparta na wartościach solidarności, partycypacji i samorządności, odgrywa kluczową rolę w społecznym rozwoju lokalnym. Pozwala wykorzystywać zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektora prywatnego i publicznego, zapobiega wykluczeniu społecznemu i łagodzi napięcia społeczne. W ten sposób wspomaga proces budowania społeczeństwa obywatelskiego, szczególnie poprzez pomnażanie kapitału społecznego. Tym samym kształtuje się sieć koordynacji działań i współzarządzania. Ekonomia społeczna odpowiada też priorytetom Unii Europejskiej: spójności społecznej, pełnemu zatrudnieniu, walce przeciwko biedzie, demokracji uczestniczącej, lepszemu zarządzaniu oraz stabilnemu rozwojowi. Przykładem jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, przy czym za grupy zagrożone ekskluzją podmioty ekonomii społecznej uznają w szczególności: długotrwale bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych i izolowanych. Aktywizując ich i włączając do gospodarki rynkowej przyczyniają się one do podniesienia spójności społecznej i czynią to w tych obszarach marginalizacji, z którymi nie radzi sobie administracja publiczna. W tradycyjnym modelu pomocy postrzega się bowiem beneficjentów jako biernych odbiorców świadczeń/usług dostarczanych przez wyspecjalizowane grupy profesjonalistów. Podmioty ekonomii społecznej z założenia natomiast są zorientowane na integrację społeczną przez aktywizację zawodową i usamodzielnienie osób wykluczonych. Aby móc autonomicznie osiągać te cele, muszą generować dochody.

Wkład w społeczeństwo europejskie, jaki wnoszą spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia, fundacje i inne przedsiębiorstwa społeczne dalece wykracza poza to, co w kategoriach czysto ekonomicznych jest w stanie odzwierciedlić PKB. Sektor ten dysponuje ogromnym potencjałem w zakresie tworzenia *społecznej wartości dodanej*, a z uwagi na swój wielowymiarowy i wyraźnie jakościowy charakter, który powoduje, że nie zawsze łatwo go opisać i skwantyfikować, w rzeczywistości wciąż wymyka się metodom oceny bogactwa i dobrobytu.⁵⁶ Ekonomia społeczna tworzy przestrzeń, która steruje systemem gospodarczym w kierunku urzeczywistnienia bardziej wyważonego modelu rozwoju społecznego i gospodarczego. Rola regulacyjna przejawia się na różnych poziomach, takich jak działalność społeczno-gospodarcza, dostępność usług (geograficzna, społeczna, finansowa i kulturowa), zdolność do dopasowywania usług do potrzeb oraz zdolność do tworzenia stabilności w kontekście wyraźnych wahań koniunkturalnych.

Ekonomia społeczna jest także strategiczną siłą napędową rozwoju lokalnego i regionalnego. Wykazuje ona potencjał uruchamiania wewnętrznych procesów rozwojowych na obszarach wiejskich, reaktywacji zanikających stref przemysłowych oraz rehabilitacji i rewitalizacji podlegających obszarów miejskich, czy wreszcie potencjał wspierania endogennego rozwoju gospodarczego, przywracania konkurencyjności rozległym obszarom oraz ułatwiania ich integracji na szczeblu krajowym i międzynarodowym, a także korygowania znacznej nierównowagi przestrzennej.⁵⁷ Jest to szczególnie istotna cecha w warunkach polskich, które charakteryzują się dużym zróżnicowaniem.

⁵⁶ *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIREC, 2007., s. 20; http://portal.ngo.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka_eS_pliki/gospodarka_spoleczna_w_UE_pl.doc, [20.09.2009].

⁵⁷ Tamże, s. 21.

Poziom PKB na mieszkańca różni się wszak pomiędzy regionami jak 1:2,2, a wewnątrz regionów nawet jak 1:5,0 (w przypadku województwa mazowieckiego).

Zdolność ta wpisuje się w parametry pojęciowe teorii rozwoju gospodarczego szwedzkiego noblisty Gunnara Myrdala, ponieważ propaguje ona procesy lokalnego rozwoju i akumulacji (efekty rozprzestrzeniania – *spread effects*) oraz minimalizuje regresję (*backwash effects*):

- z uwagi na typową dla siebie logikę podziału zysków i nadwyżek, gospodarka społeczna wykazuje większą skłonność do reinwestowania zysków na tych obszarach geograficznych, gdzie zostały one wytworzone;
- jest w stanie mobilizować nie tylko podmioty będące najlepszymi znawcami swojej dziedziny i najlepiej usytuowane do podjęcia odpowiednich inicjatyw, lecz także zasoby dostępne na poziomie lokalnym;
- jest w stanie tworzyć i rozpowszechniać kulturę przedsiębiorczości i więzi gospodarcze;
- potrafi powiązać podejmowanie lub rozszerzanie działalności gospodarczej z lokalnymi potrzebami (np. usługi komunalne) lub lokalną strukturą produkcyjną;
- może utrzymywać pewne rodzaje działalności gospodarczej zagrożone zanikiem z uwagi na nierentowność (np. rzemiosło) czy silną konkurencję.

Nie mniej istotna jest zdolność gospodarki społecznej do innowacji, w różnych wymiarach (produktowym, procesowym, rynkowym i organizacyjnym), a zwłaszcza w procesach przemiany społeczeństwa europejskiego. Bezpośredni kontakt sektora społecznego ze społeczeństwem zapewnia mu szczególną możliwość rozpoznawania nowych potrzeb, przekazywania ich administracji publicznej i tradycyjnym przedsiębiorstwom oraz – o ile zachodzi taka konieczność - kreatywnego proponowania innowacyjnych rozwiązań. I tak na przykład w XIX wieku towarzystwa pomocy wzajemnej i towarzystwa wzajemne były pionierami w dziedzinie zaspokajania potrzeb nowego społeczeństwa przemysłowego, zapewniając ubezpieczenie zdrowotne oraz gwarantując dochód klasie robotniczej.

Obszarem, w którym społeczna wartość dodana gospodarki społecznej jest prawdopodobnie najbardziej widoczna i oczywista, jest regulowanie przejawów nierównowagi na rynku pracy. Przyjęta przez Unię Europejską strategia lizbońska wyraźnie uznaje ekonomię społeczną za zasadniczy element wspólnotowej polityki w dziedzinie zatrudnienia. Przyczynia się ona bowiem do tworzenia nowych miejsc pracy i ich utrzymania w gałęziach przemysłu i przedsiębiorstwach dotkniętych kryzysem lub zagrożonych likwidacją, przechodzenia od zatrudnienia na czarno do legalnego zatrudnienia, podtrzymania pewnych umiejętności (np. rzemiosło), a także do podejmowania prób z nowymi zawodami (np. wychowawca społeczny) i wprowadzania na rynek pracy grup o szczególnie niekorzystnej sytuacji i popadających w wykluczenie społeczne.

2.7. Podsumowanie

Podejmując się oceny możliwości rozwoju ekonomii społecznej w warunkach kraju przechodzącego głęboką ustrojową transformację, warto zastanowić się nad ogólnymi uwarunkowaniami takiego rozwoju, które generalnie nie wydają się korzystne. Defourny wymienia

następujące zasadnicze przeszkody dla ekonomii społecznej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej:⁵⁸

- dominacja „mitu okresu przejściowego”, który, jak do tej pory, sprzyjał prowadzeniu polityki opartej zdecydowanie na tworzeniu wolnego rynku i niedocenianiu roli organizacji „odmiennych” jako czynników rozwoju zarówno lokalnego, jak i krajowego;
- sprzeciw kulturowy i swego rodzaju nieufność polityczna wobec spółdzielni: w wielu krajach w istocie spółdzielnie o wcześniejszym rodowodzie jawią się jako organizacje związane z byłym reżimem komunistycznym i nie cieszą się dobrym wizerunkiem w społeczeństwie;
- wielka zależność od darczyńców połączona z ograniczającą wizją roli, jaką mogą pełnić organizacje alternatywne, uzależnienie od instytucji udzielających fundusze;
- ogólny brak zaufania wobec ruchów solidarnościowych – pojęcie to ogranicza się najczęściej do koła przyjaciół i rodziny – oraz koncepcja działalności gospodarczej jako działalności ukierunkowanej na poszukiwanie zysku osobistego raczej niż pozytywnych skutków dla wspólnoty;
- dominacja „zaściankowej” kultury politycznej wywołująca u podmiotów ekonomii społecznej tendencję do ograniczania perspektywy do poszukiwania ich bezpośredniego interesu.

Działania, które należy podjąć w celu przeciwdziałania wymienionym wyżej zjawiskom powinny obejmować między innymi zmiany prawne, wsparcie instytucjonalne podmiotów ekonomii społecznej, oraz działania mające na celu wzmocnienie kapitału społecznego, szczególnie w środowiskach gdzie jest on niewystarczający:

Pomoc w zakresie finansowania podmiotów ES:

- szersze otwarcie sfery usług społecznych finansowanych ze środków publicznych dla organizacji non-profit;
- uproszczenie, lepsze wypromowanie i upowszechnienie mechanizmu wsparcia organizacji za pomocą odpisu 1,0% podatku PIT;
- uruchomienie publicznych programów pomagających organizacjom non-profit w sfinansowaniu wkładu własnego niezbędnego do otrzymania środków z funduszy unijnych;
- wsparcie doradcze dla małych organizacji działających nie tylko w dużych miastach, lecz także lokalnie, w małych ośrodkach miejskich i na wsi;
- prowadzenie badań, opisywanie i upowszechnianie informacji o dobrych praktykach ekonomii społecznej, które mogłyby być także inspiracją dla nowych inicjatyw społecznych i reformy organizacji już działających;

Działania zmierzające do przemian opinii i postaw:

58 J. Defourny, *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, [w:] „Ekonomia społeczna”, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Kraków 2004, s. 56-57.

- powadzenie szkoleń dla działaczy organizacji non-profit oraz system łatwo dostępnego poradnictwa w rozwiązywaniu problemów, jakie napotykać organizacje, chcące rozwinąć swoją działalność;
- stopniowe wprowadzanie mechanizmów współrzędzenia „governance” i odpowiedzialności administracji za zaspokojenie potrzeb a nie za bezpośrednie wykonywanie zadań, które mogą być powierzone jednostkom gospodarczym lub partnerom społecznym.

Naiwnym byłoby stwierdzenie, że ekonomia społeczna stanowi panaceum dla Europy. Jej potencjał ograniczają istotne problemy. Z makroekonomicznego punktu widzenia, poważnym problemem jest nadmierne rozdrobnienie sektora i jego inicjatyw oraz jego strukturalny opór wobec łączenia się w większe grupy. Innym ważnym problemem jest obserwowana w organizacjach gospodarki społecznej strukturalna tendencja do zatracania specyficznych cech, lub nawet stawania się tradycyjnymi przedsiębiorstwami zorientowanymi na generowanie zysków, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw gospodarki społecznej bardziej zaangażowanych na rynku, albo też do ich instrumentalizacji – lub wręcz uzależnienia (szczególnie finansowego) – przez administrację publiczną w przypadku, gdy zazwyczaj wchodzi w relacje z władzami. Zjawisko to nazywane jest *izomorfizmem organizacyjnym*. Jeżeli gospodarka społeczna rzeczywiście pragnie w pełni rozwinąć swój potencjał, musi ona stworzyć mechanizmy oporu przeciwko owej degeneracji czy też rozmyciu oraz wypracować mechanizmy autonomicznego rozwoju, które zapobiegą uzależnieniu od pozostałych dwóch sektorów.

Z perspektywy mikroekonomicznej należy podkreślić – z jednej strony – trudności, jakich przedsiębiorstwa i organizacje gospodarki społecznej doświadczają przy pozyskiwaniu kapitału na potrzeby finansowania swoich inwestycji i działalności, a z drugiej strony napięcia związane z koniecznością zatrzymania u siebie strategicznych zasobów ludzkich. Powstaje także pytanie, czy korzyści wypracowywanych przez ekonomię społeczną nie są w stanie osiągnąć podmioty sektora MSP, lub w ogóle nowoczesna gospodarka oparta na wiedzy. O obrazie i znaczeniu ekonomii społecznej decyduje jednak nie tyle wzniosłość, ile przyziemność. Jest to najczęściej działalność w skali mikro, lokalnie zakorzeniona i podejmowana z myślą o bezradnych i wykluczonych. Relatywna przewaga ekonomii społecznej wynika m.in. ze specyficznych dla jej organizacji form zatrudnienia (w tym wolontariatu), które znacznie obniżają koszty pracy. Jednocześnie przedsiębiorcy społeczni generują innowacje związane z wykorzystaniem zasobów dotychczas niespożytkowanych lub niedocenionych (szczególnie związanych z kapitałem społecznym) oraz kreowaniem nowych usług społecznych lub nowych sposobów dostarczania tradycyjnych usług.

Summary: The chapter entitled ‘The social aspects of its functioning Social Economy in Poland’ refers to the problem of structural factors which influence the formation and sustenance of social enterprises in the market. The chapter is divided into four parts. In the first part definitions of such concepts as social economy, social enterprise and the subject of social economy have been specified. The predominant functions and expectations towards the social economy have been enumerated in the second part. In the following part the author analyses the condition of the sector, namely the extent to

which the expectations towards the social economy have been fulfilled. In the fourth part the concept of social economy has been linked with social determinants of the process concerning regional development as well. The next part is an attempt to summarise the conclusions from the analysis.

By analysing varied approaches to definitions of the concepts, the author specifies the range of the functioning of the social economy subjects and connects it with the notion of social capital. Years of research conducted in European countries have proved that more social economy subjects operates in societies characterised by higher level of trust between the citizens and higher tendency to cooperation. In this aspect Poland presents poor despite the countries' positive experience in nineteenth century.



Ekonomiczno-finansowe aspekty w ekonomii społecznej

Rozdział III

Nowoczesne zarządzanie w przedsiębiorstwach społecznych

Wioletta Czemieli-Grzybowska⁵⁸

3.1. Wstęp

Decyzja o zakładaniu działalności gospodarczej to efekt przemyśleń w drodze do realizacji pomysłu, ale i odwagi przedsiębiorcy ze względu na ryzyko rynkowe. Mając na uwadze zakładanie przedsiębiorstwa społecznego trzeba pamiętać, iż musi ono umiejętnie wykorzystywać mechanizmy rynkowe do realizacji celów społecznych. Wypracowywanie nadwyżki finansowej jest istotne, aby uzyskać pewną suwerenność a w efekcie uniezależnienie się od podmiotów finansujących. Tematyka przedsiębiorczości społecznej nie jest nowa, ale mało jest badań literaturowych i badań pierwotnych na ten temat. Jedni wskazują, iż przedsiębiorczość społeczna jest niezbędna dla rozwoju społeczeństwa, podobnie jak przedsiębiorczość jest niezbędna dla rozwoju gospodarki. Obserwując jednak rozwój przedsiębiorczości nie tylko w Polsce, ale i na świecie, można zauważyć, iż prawdziwa jest także całkiem odmienna teza, a mianowicie: przedsiębiorczość społeczna jest niezbędna dla rozwoju gospodarki, podobnie jak przedsiębiorczość jest niezbędna dla rozwoju społeczeństwa.

3.2. Przedsiębiorczość społeczna jako specyficzny rodzaj przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość społeczna nie stanowi szczególnie odmiennego pojęcia przedsiębiorczości. Wręcz można by było się pokusić o stwierdzenie, iż każda przedsiębiorczość podobnie jak ekonomia (ekonomia społeczna) ma wymiar społeczny. Dotyczy maksymalizacji potrzeb wskazywanych przez poszczególne grupy społeczne, właścicieli, zarządzających, akcjonariuszy. Za przedsiębiorstwa społeczne uważa się organizacje działające w sektorze ekonomii społecznej. Ewa Leś definiuje je jako *firmy nie nastawione wyłącznie komercyjnie, ale przedsiębiorstwa społeczne właśnie; potrzebują planów stosownych do swoich celów; wymagają wsparcia i instrumentów finansowych adekwatnych do wartości, którym służą.*⁵⁹ Inne ujęcie przedstawia Witold Kwaśnicki, wskazując, iż organizacje i instytucje sektora ekonomii społecznej różnią się od instytucji sektora prywatnego czy

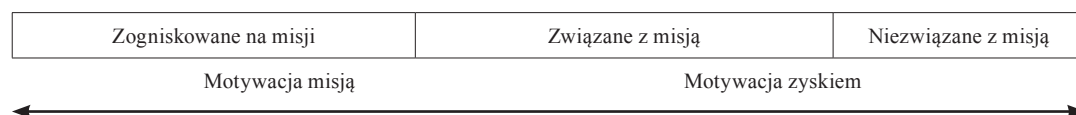
⁵⁸ doktor, Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, prezes Regionalnego Instytutu Społeczno - Ekonomicznego w Białymstoku.

⁵⁹ E. Leś, *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2, 2005, s. 36.

publicznego następującymi cechami:

- prymatem celów indywidualnych oraz społecznych nad kapitałem i zyskiem,
- dobrowolnym i otwartym członkostwem,
- kontrolą demokratyczną przez członków (z wyjątkiem fundacji),
- połączeniem interesów członków z interesami ogólnymi,
- rozwijaniem i przyjmowaniem wartości solidarności oraz odpowiedzialności,
- autonomicznym zarządzaniem i niezależnością od władz państwowych,
- przeznaczaniem nadwyżek finansowych na stały rozwój celów i usług dla członków organizacji lub na rzecz interesu społecznego.⁶⁰

Przedsiębiorstwa społeczne można klasyfikować na podstawie określonej przez nie misji.



Rysunek 4. Przedsiębiorstwa społeczne w oparciu o określoną przez nie misję

Źródło: K. S. Alter, *Rodzaje przedsiębiorstw społecznych*, [w:] red. Wygnański J. J., *Antologia kluczowych tekstów, Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa, 2008 r., s. 155.

Przedsiębiorstwo społeczne zogniskowane na misji.

Takie przedsiębiorstwo ma podstawowe znaczenie dla misji konkretnej organizacji, tworzone jest, aby realizować misję na podstawie modelu samowystarczalności finansowej. Przykłady tego typu przedsiębiorstw to: organizacje tworzone w celu rozwoju zatrudnienia (głównie przez zatrudnianie osób wykluczanych społecznie), a także instytucje mikrofinansowane.

Przedsiębiorstwa społeczne związane z misją.

W tym przypadku przedsiębiorstwa są powiązane z misją organizacji czy też jej podstawowymi usługami społecznymi. Synergiczne cechy tego rodzaju przedsiębiorstw podnoszą potencjał społeczny realizowanych projektów oraz dodatnio wpływają na osiąganie wartości ekonomicznej poświęcanej na finansowanie programów społecznych organizacji i jej wydatków operacyjnych. Wprowadzanie na rynek usług społecznych to standardowy sposób funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych związanych z misją. Przykładowo organizacja usług rodzinnych, która zapewnia darmowe posiłki dla dzieci, z niezamożnych rodzin, uczestniczących w realizowanych przez tę organizację programach dziennej opieki zakłada firmę cateringową. Korzystając z posiadanego sprzętu i personelu firma taka może obsługiwać społeczny zinstytucjonalizowany segment rynku jakim są szkoły, szpitale czy ośrodki dziennej opieki, jeśli te tylko wyrażą chęć i są w stanie zapłacić za oferowane usługi. Kolejnym sposobem funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego związanego z misją może być rozszerzenie misji. I tak, organizacja działająca dla poprawy pozycji kobiet na rynku pracy, wspierająca samo zatrudnienie samotnych mam, udziela porad związanych z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej, w późniejszym czasie poszerza swoją misję

⁶⁰ W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, [w:] „Trzeci sektor”, nr 2, 2005, s. 13-14.

i np. otwiera ośrodek opieki nad dziećmi, dzięki któremu daje swoim klientkom więcej czasu na prowadzenie własnej działalności gospodarczej.

Przedsiębiorstwo społeczne niezwiązane z misją.

Ten fragment funkcjonowania, który jest przedsiębiorstwem społecznym, jest niezwiązany z misją organizacji bądź powstał w celu realizacji misji w inny sposób niż dostarczanie funduszy na urzeczywistnienie jej programów społecznych oraz wydatków operacyjnych. Działalność rynkowa w jakimś stopniu może być powiązana z działalnością społeczną, podnosić wartość marki, sprzyjać promocji, działać w przemyśle związanym z usługami matczynej organizacji czy też w sektorze jej działania, to ewentualny zysk, a realizowanie misji jest głównym motywem utworzenia przedsiębiorstwa społecznego.⁶¹

W klasycznym ujęciu nauk organizacji i zarządzania często pojawia się pytanie o cele organizacji. Cele każdej organizacji, a co za tym idzie - przedsiębiorstwa społecznego, wyznaczają zadania, które z jednej strony wzmacniają zdolności jej przetrwania na rynku, z drugiej zaś ukierunkowują działania i wysiłki podejmowane przez pracowników oraz kierownictwo.

Cele identyfikują i określają zadania wykonywane przez przedsiębiorstwo społeczne na dwóch kluczowych płaszczyznach. Na płaszczyźnie globalnej wskazują na szerokie zamierzenia organizacji, określając tym samym kierunek rozwoju przedsiębiorstwa i jego misję. Z kolei na poziomie operacyjnym określają konkretne zadania, wyznaczając zarazem oczekiwane rezultaty i standardy, jakie organizacja chce osiągnąć w określonym czasie.⁶²

Zdefiniowanie misji przedsiębiorstwa społecznego jest procesem, na który składają się trzy komponenty: opis oferowanych usług, opis projektowanych działań oraz opis typu klientów, do których kierowana jest oferta. Określenie celów przebiega zazwyczaj na wszystkich poziomach organizacji - od zdefiniowania szeroko ujmowanych celów na szczycie przedsiębiorstwa, aż po ściśle zdefiniowane cele na niższych jego poziomach. Określając cele na każdym z poziomów, należy zwrócić uwagę na określenie jasnych przedziałów czasowych oraz - o ile to możliwe - skwantyfikowanie celów, które pozwoli określić czy obrany cel został faktycznie osiągnięty.⁶³

Oczywiście nie należy zapominać, że cele przedsiębiorstw społecznych mają pewne cechy charakterystyczne:

- różnorodność – cele są zwykle określane w kategorii wpływów, zysków, przychodów, wielkości produkcji, udziału w rynku oraz wymiernych zadań związanych z realizacją konkretnej funkcji. W przypadku przedsiębiorstwa społecznego występują dwie mocno różniące się między sobą grupy celów: cele społeczne (np. zatrudnianie wykluczonych czy pomoc bezdomnym) i cele ekonomiczne realizowane poprzez zapewnianie usług pozwalających na finansowanie się przedsiębiorstwa. Te dwa główne typy celów wyznaczają ramy dla funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego;
- hierarchia – jedne cele są ważniejsze od innych. W przypadku przedsiębiorstwa

61 K.S. Alter, *Rodzaje przedsiębiorstw społecznych*, [w:] red. Wygnański J.J., *Antologia kluczowych tekstów, Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 157-160.

62 E. Ślęzak, *O zarządzaniu przedsiębiorstwem społecznym*, Kraków 2007, s. 10.

63 Tamże, s. 10.

nastawionego na zysk cel wpływów ze sprzedaży jest uznawany za ważniejszy niż cel osiągnięty w zakresie produkcji. Z kolei w przypadku przedsiębiorstwa społecznego aspekt społeczny - np. pomoc bezdomnym - jest ważniejsza niż koszt poświęconego na to czasu. Można zatem rozważać który z celów jest istotniejszy – społeczny czy ekonomiczny. Pierwszy z nich wydaje się bardziej zasadny z punktu widzenia opinii publicznej, drugi – z perspektywy pracowników i samego przedsiębiorstwa uwikłanego w prawa rynku. Można także zastanawiać się na jakim etapie istnienia przedsiębiorstwa społecznego ważniejsze są cele społeczne a na jakim – ekonomiczne. Wydaje się, że cele społeczne mają większe znaczenie na etapie rozruchu przedsiębiorstwa, podczas gdy cele ekonomiczne zaczynają dominować w późniejszym okresie jego funkcjonowania;

- horyzont czasowy – cele mają różny horyzont czasowy - od długoterminowego, który może trwać od roku do 10 lat, aż po krótkoterminowy, który może obejmować każdy okres, czasem od jednego dnia do miesiąca. W ten sposób można dzielić zarówno cele społeczne jak i ekonomiczne;
- zależność i współkontrolowanie się celów – cele są zależne tzn. są powiązane z innymi celami organizacji i nie mogą stać ze sobą w sprzeczności. Ponadto są one współkontrolowane, ponieważ kierownik może wyznaczać cel dzienny, który jest celem zunifikowanym (np. obsługa dziesięciu klientów dziennie przez każdego z kelnerów w firmie socjalnej zatrudniającej ludzi po kryzysach psychicznych). Cele społeczne i ekonomiczne nie powinny stać w opozycji do siebie, ani sobie przeszkadzać. Wszak można pomagać schizofrenikom, zatrudniając ich w kawiarni czy restauracji (cel społeczny) i równocześnie generować zyski (cel ekonomiczny).⁶⁴

Każdy ze zdefiniowanych celów, niezależnie od charakteru, musi zawierać informacje, będące zarazem odpowiedzią na następujące pytania:

- Co – co ma zostać zrealizowane?
- Gdzie – gdzie należy tego dokonać (jeśli lokalizacja ma znaczenie)?
- Kiedy – w jakim terminie ten cel ma zostać osiągnięty?⁶⁵

To cele przedsiębiorstwa decydują o sposobie i formie jego zarządzania. Na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa składa się także społeczna odpowiedzialność do prowadzenia biznesu. Czyli do postawionych powyżej pytań należy dodać jak?

Reasumując definiowanie przedsiębiorstwa społecznego można wskazać, iż przedsiębiorstwa społeczne rządzą się określonym zestawem reguł:

- głównym celem ich działalności nie jest maksymalizacja zysków dla dobra inwestorów;
- ich działania opierają się na mechanizmach demokratycznych - każdy członek organizacji posiada równorzędne prawo głosu;
- są zarządzane autonomicznie oraz są niezależne od sektora publicznego.⁶⁶

Jednoznacznie należy wskazać, iż przedsiębiorstwa społeczne w znacznej części różnią się od

64 Tamże, s. 11.

65 L.R. Bittel, *Krótki kurs zarządzania*, PWN Wydawnictwo Naukowe Warszawa – Londyn 1989, s. 86.

66 S. Martens, *European Seminar on Satellite Accounts for the Social Economy*, Brussels 2004.

przedsiębiorstw i organizacji sektora prywatnego czy publicznego. Specyfika ich funkcjonowania oparta jest o aspekty społeczne. Definiując przedsiębiorstwo społeczne można wskazać kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną.

Kryteria ekonomiczne:

- ciągła działalność w zakresie produkcji dóbr i/lub sprzedaży usług – mimo że przedsiębiorstwa społeczne wspierają grupy zagrożone wykluczeniem społecznym, w przeciwieństwie do organizacji non-profit, przedsiębiorstwa te nie są zaangażowane w działalność doradczą i dysponowanie kapitałem finansowym (jak np. fundacje przydzielające granty). Zazwyczaj są bezpośrednio zaangażowane w ciągłą produkcję towarów lub sprzedaż usług. Działalność ta jest jednym z najważniejszych czynników decydujących o ich istnieniu;
- wysoki stopień autonomii – przedsiębiorstwa społeczne są zakładane przez grupę ludzi niezależnie i autonomicznie zarządzającą własnym projektem. Zdarza się, że przedsiębiorstwa społeczne mogą być uzależnione od dotacji państwowych, władz lub innych organizacji (fundacje, firmy prywatne, itd.), lecz nie są one w jakikolwiek sposób przez nie zarządzane ani kierowane. Osoby zaangażowane w projekt mają prawo do uczestniczenia w projekcie oraz zrezygnowania z udziału w nim w dowolnym momencie;
- znaczący poziom ryzyka ekonomicznego – osoby zakładające przedsiębiorstwo społeczne są odpowiedzialne za częściowe lub całościowe ryzyko związane z projektem. Opłacalność danego projektu bardzo mocno powiązana jest z zaangażowaniem tych osób w zdobywanie odpowiednich funduszy niezbędnych do uruchomienia i prowadzenia całego przedsięwzięcia. Jednocześnie osoby te muszą liczyć się z ewentualnymi stratami spowodowanymi m.in. słabą pozycją na rynku lub mocną konkurencją;
- odpłatne zatrudnianie pracowników – w tym przypadku wymaga się, aby działalność prowadzona przez przedsiębiorstwo społeczne korzystała z choćby najmniejszej ilości płatnych pracowników. Tak jak w przypadku innych organizacji non-profit, przedsiębiorstwa mogą łączyć różne źródła dochodu (finansowe i niefinansowe, granty i odpłatną działalność, pracę odpłatną i wolontariat), a zatem mogą korzystać z pomocy osób, które nie pobierają za swoją pracę wynagrodzenia, jednak nie powinny one stanowić całości personelu takiego przedsiębiorstwa.

Kryteria społeczne:

- inicjatywa uruchomiona przez grupę obywateli – działalność przedsiębiorstw społecznych wynika z zapotrzebowania i zaangażowania osób należących do danej grupy posiadającej określone potrzeby lub cele. Specyfika grupy musi pozostać w jakiegokolwiek formie zachowana;
- egalitarna władza decyzyjna zamiast decydowania opartego na własności kapitałowej – posiadanie udziałów w przedsiębiorstwie tego typu nie jest najistotniejsze. Kluczowa zasada brzmi bowiem: jeden człowiek = jeden głos. Rola właścicieli jest ważna (aspekt doradczy), ale decyzje powinny być podejmowane wspólnie z innymi uczestnikami projektu;

- charakter partycypacyjny angażujący osoby, których dotyczy dana działalność – zaangażowanie i partycypacja interesantów oraz demokratyczny styl zarządzania są ważnymi cechami przedsiębiorstw społecznych, które niekiedy wspierają demokrację na szczeblu lokalnym poprzez działalność ekonomiczną;
- ograniczony rozdział zysków – przedsiębiorstwo społeczne nie tylko obejmuje organizacje, których dotyczy całkowity zakaz dystrybucji, ale również na przykład spółdzielnie mogące dysponować zyskami na ograniczoną skalę. Dzięki temu łatwiej uniknąć działań mających na celu maksymalizację zysków;
- wyraźnie określony cel przynoszący korzyści społeczności – przedsiębiorstwa społeczne działają na rzecz danej społeczności lub określonej grupy ludzi. Cechą przedsiębiorstw społecznych jest również dążenie do pobudzania odpowiedzialności społecznej na szczeblu lokalnym.⁶⁷

Spełnianie wszystkich powyższych elementów cechuje idealne przedsiębiorstwo społeczne. W praktyce jednak przedsiębiorstwa z sektora ekonomii społecznej posiadają część z ww. cech społeczno-ekonomicznych. Dlatego też przyjęto, że dane przedsiębiorstwo można nazywać społecznym, jeśli spełnia ono większość wymienionych wcześniej kryteriów. Różnice między przedsiębiorstwami komercyjnymi a społecznymi raczej dzielą te podmioty niż łączą, stad warto też podkreślić pewne cechy wspólne:⁶⁸

- inwestycje – nie ma przedsiębiorstwa bez inwestycji. Trzeba zdobyć kapitał początkowy i obrotowy. Czasem to oznacza sporą pożyczkę w banku, innym razem opłacenie specjalistycznego kursu, aby zyskać potrzebną umiejętność. Dodatkowym kapitałem jest tzw. kapitał społeczny, czyli to co zyskuje się na posiadaniu zaufania kontrahentów, znajomości z odpowiednimi ludźmi, przychylności klientów. Trzeba pamiętać, że tak jak istnieją “brudne pieniądze”, tak może być i brudny kapitał społeczny. Codzienna prasa dostarcza nam wielu przykładów. Jednak w wielu przypadkach kapitał społeczny jest czymś niesłychanie cennym, czymś co stanowi podstawę (ważną część kapitału) przedsiębiorstwa społecznego;
- ryzyko – działanie każdego przedsiębiorstwa oparte jest na swoistym ryzyku, które może w konsekwencji oznaczać jego upadek. Dotyczy to również przedsiębiorstw społecznych, które mogą przestać uzyskiwać wystarczającą ilość środków na swoją działalność (np. zmniejszy mu się sprzedaż towarów czy usług), jeżeli organizacja nie otrzyma kontraktu na prowadzenie noclegowni dla bezdomnych, a stowarzyszenie lokalne nie zbierze wystarczająco dużo darowizn, to utracą miejsce na rynku świadczonych usług, mimo, iż nie jest to tylko rynek finansowy, ale także rynek idei;
- zysk – przedsiębiorstwo dobre to takie, które w bliższej lub dalszej perspektywie przynosi zyski. Takie podejście w sytuacji gospodarki społecznej nie jest już tak proste, gdyż część

67 Stała Konferencja Ekonomii Społecznej, *Ekonomia społeczna w Programie Operacyjnym kapitał Ludzki*, Warszawa 2009, s. 5.

68 P. Frączak, *Przedsiębiorstwo społeczne [tezy do dyskusji]*, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego 2006, s. 1-2.

zysków nie da się łatwo oszacować, a co więcej zysk ten trudno przypisać konkretnej osobie. Czy świeże powietrze, czysta woda w rzece i bliskość czystego lasu to zysk? Wydaje się, że tak i to przekładający się w dalszej perspektywie na pieniądze. Dla developerów mieszkań skutkuje np. wysokością cen, okolicznym usługowym zakładem określa ilość i jakość klientów. A czy nie jest zyskiem np. zaoszczędzenie środków na naprawę zdewastowanych obiektów użyteczności publicznej (nie mówiąc już o wzroście poczucia bezpieczeństwa) poprzez skuteczny program profilaktyczny? W takich przypadkach zyskiem są po prostu mniejsze wydatki z gminy np. na programy pomocowe, a co za tym idzie, przeznaczenie tych środków na inne potrzebne cele. Dlatego zysk zależy tu od punktu odniesienia (kontekstu) – w przedsiębiorstwie społecznym często nie jest to tylko firma (jako określona instytucja), ale często właśnie społeczność lokalna, czy inne grupy społeczne.

W oparciu o dokumenty Komisji Europejskiej można zdefiniować cele działalności organizacji działających w ramach ekonomii społecznej. Cele te obejmują:

- wzrost efektywności konkurencji;
- potencjalne źródło powstawania nowych miejsc pracy czy tzw. alternatywnych form zatrudnienia;
- aktywizacja społeczna obywateli poprzez uczestnictwo w organizacjach o charakterze członkowskim i wolontarystycznym;
- wzrost solidarności i spójności społecznej;
- rosnąca integracja gospodarek starych i nowych członków Unii Europejskiej.⁶⁹

Można stwierdzić, że celem działalności przedsiębiorstw społecznych, a nawet szerzej – organizacji zaliczanych do sektora ekonomii społecznej, jest nie tylko sukces ekonomiczny mierzony w formie generowanych zysków, ale również ich wkład przekazywany w budowanie solidarności oraz spójności społecznej.

Oczywiście można rozważać w jaki sposób ww. spójność może zostać osiągnięta. Jednym ze sposobów jest bez wątpienia ograniczenie dysproporcji i zróżnicowania ekonomicznego w społeczeństwie poprzez zapewnienie wszystkim obywatelom możliwości korzystania z praw obywatelskich, stworzenie miejsc pracy i możliwości zatrudnienia osób obecnie wykluczonych z rynku pracy, aktywizacja zawodowa i społeczna (włączanie wykluczonych w sieci pomocy oparte na więziach społecznych).

3.3. Modele funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych

Modele działania przedsiębiorstw społecznych obrazują konfiguracje wykorzystywane w tworzeniu wartości społecznej oraz wartości ekonomicznej. Modele te planowane są biorąc pod uwagę społeczne i finansowe cele przedsiębiorstwa społecznego, misje konkretnej instytucji, dynamikę rozwoju, potrzeby i możliwości klientów, a także otoczenie prawne. Kim Suita Alter wyróżnia osiem podstawowych modeli, które dla osiągnięcia maksymalnych wyników mogą być łączone. Są to:⁷⁰

⁶⁹ W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna...*, s. 14-15.

⁷⁰ Tamże, s. 169-186.

1. Modele podstawowe.

- **Model wspierania przedsiębiorczości (Entrepreneur Support)** – na takim modelu proponuje grupie docelowej, tutaj osobom samo zatrudnionym czy firmom, wsparcie w prowadzeniu działalności gospodarczej, a także usługi finansowe. Takie przedsiębiorstwa społeczne osiągają samowystarczalność finansową przez sprzedaż swoich usług nabywcom, a osiągnięte dochody przeznaczają na pokrycie kosztów operacyjnych oraz związanych z świadczonymi usługami.

Przedsiębiorstwo oparte na tym modelu ma charakter zakorzeniony (embedded) tzn. prowadzona działalność gospodarcza jest również programem społecznym. A jego celem jest stworzenie warunków finansowych dla klientów poprzez wspieranie działań przedsiębiorczych.⁷¹ W modelu tym funkcjonują organizacje rozwoju gospodarczego (economic development organizations), tj. instytucje mikrofinansowe, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz programy rozwoju przedsiębiorczości (business development service programs). Przykładami form działalności gospodarczej korzystających z tego modelu są: instytucje finansowe, doradztwo w zakresie zarządzania, usługi zawodowe (księgowość, analizy rynku, prawne), technologia i produkty wspierające przedsiębiorców.

- **Model pośrednictwa rynkowego (Market Intermediary Model)** – taki model przedsiębiorstwa społecznego oferuje grupie docelowej, jaką są tu drobni wytwórcy (jednostki, firmy czy spółdzielnie) usługi polepszające ich dostęp do rynku. Dzięki usługom takiego przedsiębiorstwa społecznego podnosi się wartość towarów wytwarzanych przez jego klientów. Najczęstsze takie usługi to: kredyty, pomoc w produkcji i marketingu, rozwój produktu. Przedsiębiorstwo społeczne pośredniczy między rynkiem a producentem, bądź nabywa wytworzone przez klienta produkty i sprzedaje je na rynkach. Samowystarczalność finansowa przedsiębiorstwa społeczne osiąga przez sprzedaż towarów wytworzonych przez klientów. Przychody wykorzystuje się na pokrycie kosztów operacyjnych, a także wydatków podtrzymania rozwoju produktu, usług kredytowych i marketingu.

W modelu tym prowadzona działalność gospodarcza jest również programem społecznym, którego głównym celem jest wzmocnienie rynków i stworzenie warunków dla finansowego bezpieczeństwa klientów poprzez wspomaganie rozwoju i sprzedaży ich produktów.

- **Model zatrudnieniowy (Employment Model)** – w tym przypadku grupą docelową przedsiębiorstwa społecznego są ludzie mający trudności ze znalezieniem pracy: niepełnosprawni, bezdomni, byli przestępcy, młodzież ze środowisk patologicznych. Oferuje się im szkolenia zawodowe oraz szanse zatrudnienia. Organizacje prowadzą przedsiębiorstwa, w których zatrudnia się osoby wykluczone społecznie, a także sprzedaje swoje usługi i wyroby na wolnym rynku. Profil przedsiębiorstwa zależy wtedy od jego umiejętności utrzymania się na rynku oraz typów oferowanych stanowisk i stopnia w jakim opowiadają zatrudnionym osobom pod względem ich umiejętności i zdolności.

⁷¹ K. S. Alter, *Anatomia przedsiębiorstwa społecznego, różne modele*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2009, s. 169.

W modelu tym prowadzona działalność gospodarcza jest również programem społecznym, którego celem jest stworzenie klientom szans zatrudnienia. Usługi wsparcia społecznego dla pracowników, takie jak doradztwo zawodowe (job coaches), szkolenia w zakresie umiejętności społecznych (soft-skill training), fizjoterapia, poradnictwo psychologiczne. Model jest wykorzystywany przez organizacje osób niepełnosprawnych, młodzieżowe oraz organizacje wspierające kobiety o niskich dochodach. Typowe przykłady podmiotów to: firmy porządkowe, zajmujące się architekturą krajobrazu, kawiarnie, księgarnie, sklepy z artykułami używanymi, usługi kurierskie, zakłady stolarskie, warsztaty, piekarnie.

- **Model usług za opłatą (Fee-for-Service Model)** – przedsiębiorstwo społeczne bazujące na tym modelu wprowadza swoje usługi społeczne na rynek, a później oferuje je osobom prywatnym, firmom, społecznościom czy osobom trzecim, które w tym przypadku tworzą grupę docelową. Model ten jest najczęściej stosowany wśród organizacji non-profit. Szpitale, przychodnie, muzea, szkoły, zrzeszenia producentów i organizacje członkowskie to szablonowe przykłady przedsiębiorstw społecznych bazujących na tym modelu. Przedsiębiorstwo funkcjonujące w tym modelu prowadzi działalność gospodarczą łącznie z realizacją programu społecznego, którego głównym celem jest świadczenie usług społecznych w sektorach, w których działa tj. edukacja i zdrowie. Typowe przykłady podmiotów: organizacje członkowskie, zrzeszenia producentów, szkoły, muzea, szpitale i przychodnie.
- **Model obsługi klientów organizacji (Client as Market Model)** – jest wersją modelu usług za opłatą, z tym, że nacisk położony jest na zagwarantowanie ubogim klientom dostępu do usług i produktów, do których nie mają dostępu. W modelu tym realizacja programu społecznego dokonuje się w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, poprzez ułatwianie dostępu do usług i produktów, które poprawiają zdrowie klientów, ich poziom edukacji, jakości życia i dostępnych możliwości. Dochód otrzymywany w tym modelu wykorzystywany jest na pokrycie kosztów operacyjnych, promocji i dystrybucji. Uzyskanie rentowności finansowej stanowi trudność ze względu na niskie dochody przychody grupy docelowej. Stąd przedsiębiorstwa są zmuszone do korzystania z pomysłowych kanałów dystrybucji, obniżaniu kosztów produkcji, wysokiej wydajności, wykorzystaniu dochodów z innych rynków. Najczęściej w modelu tym funkcjonują przedsiębiorstwa opieki zdrowotnej, edukacji, technologii oraz usług komunalnych.
- **Model spółdzielczy (Cooperative Model)** – taki model przedsiębiorstwa społecznego zapewnia członkom spółdzielni bezpośrednio korzyści, a mianowicie: informację dotyczącą rynku, pomoc techniczna, zbiorową siłę przetargową, ekonomie zakupów hurtowych, dostęp do usług i produktów, usługi wspierające rozwój prowadzonej działalności, dostęp do rynków zewnętrznych dla wytwarzanych przez członków produktów i usług. Członkami spółdzielni są najczęściej mali producenci podobnych produktów czy też osoby należące do tych samych społeczności i mające wspólne potrzeby. Najważniejszymi udziałowcami spółdzielni są ich członkowie, korzystają oni z korzyści płynących z dochodów, zatrudnienia

czy usług, jednocześnie poświęcają własny czas, produkty, prace, pieniądze.

- **Model dotowania usług (Service Subsidization Model)** – w tym wypadku przedsiębiorstwo społeczne sprzedaje usługi i produkty na rynku zewnętrznym, a uzyskany dochód wykorzystuje w realizacji programów społecznych. Realizacja programów społecznych oraz działalność biznesowa częściowo pokrywają się, dzieląc koszty, operacje, dochód. Wprawdzie model ten stosowany jest głównie jako mechanizm finansowania (cele misji społecznej różnią się od celów biznesowych) to działalność biznesowa może wzmocnić bądź rozszerzyć misję organizacji. Organizacje non-profit uruchamiające przedsiębiorstwa społeczne oparte na tym modelu, prowadzą różnorodne rodzaje działalności gospodarczej, w większości wykorzystują własne aktywa materialne i niematerialne jako podstawę działalności przedsiębiorczej. Model ten jest najczęściej spotykany, gdyż może być wykorzystany przez dowolnego rodzaju organizacje non-profit. Oparte na modelu dotowania usług przedsiębiorstwa społeczne mogą prowadzić dowolną działalność gospodarczą. I tak, przedsiębiorstwa wykorzystujące niematerialne aktywa (jak wiedza specjalistyczna, metodologia, zastrzeżone materiały firmowe, czy relacje wyłączności) skłaniają się w kierunku działalności usługowej komercjalizującej te właśnie aktywa, jak np. doradztwo, marketing czy szkolenia zawodowe dla bezrobotnych. A te wykorzystujące aktywa materialne (grunty, budynki, sprzęty, personel, komputery) mają możliwość uruchomienia każdej działalności zajmującej się wykorzystaniem środków trwałych i infrastruktury. W modelu tym funkcjonują przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością: leasingową, zarządzania własnością, oparty na produkcji handel detaliczny, kopiowanie, usługi transportowe, drukarskie.
- **Model powiązań rynkowych (Market Linkage Model)** – zadaniem przedsiębiorstwa opartego na modelu powiązań rynkowych jest tworzenie otoczenia wspierającego relacje handlowe między grupą docelową, którą są drobni producenci, lokalne firmy, a zewnętrznym rynkiem. Przedsiębiorstwo społeczne działa tutaj jako pośrednik handlowy, który łączy nabywców z producentami i pobiera za tę usługę należność. Sprzedaż informacji dotyczących rynku lub usług badawczych jest innym rodzajem działalności, opierającym się powszechnie na modelu powiązań rynkowych. Taki rodzaj przedsiębiorstwa społecznego nie zajmuje się sprzedażą, czy promocją towarów klientów, a raczej łączeniem ich z rynkiem. Dochód otrzymywany z prowadzonej działalności gospodarczej przeznaczany jest na finansowanie programów społecznych. Z przedsiębiorstw społecznych funkcjonujących w ramach modelu powiązań rynkowych korzystają zrzeszenia producentów, spółdzielnie, programy partnerstwa w ramach sektora prywatnego, programy rozwoju biznesu. Typy przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach tego modelu: import-eksport, badania rynku, pośrednictwo handlowe.
- **Model wspierania organizacji (Organizational Support Model)** – przedsiębiorstwo społeczne oparte na modelu wspierania organizacji oferuje sprzedaż produktów i usług na rynek zewnętrzny firmom lub ogółowi odbiorców. W niektórych przypadkach nabywcą

jest grupa docelowa lub „klient”. Przedsiębiorstwa społeczne oparte na tym modelu funkcjonują jako mechanizmy finansujące organizacji i często są zorganizowane jak filie, będące własnością matczynej organizacji non-profit. Działalność gospodarcza prowadzona przez przedsiębiorstwo społeczne nie ma związku z prowadzoną działalnością społeczną. Dochód netto przedsiębiorstwa społecznego stanowi źródło pokrywania kosztów realizacji programów oraz kosztów operacyjnych matczynej organizacji typu non-profit. Działające z powodzeniem przedsiębiorstwa tego typu generują całość lub większość środków budżetu matczynej organizacji. Przedsiębiorstwa oparte o ten model mogą mieć społeczne cechy, ale to zysk nie wpływ społeczny decyduje o ich wartości.

2. Modele łączone (Combining Models) – kombinacje modeli mogą występować na poziomie przedsiębiorstwa społecznego (model złożony) lub na poziomie matczynej (model mieszany).

- **Model złożony (Complex Model)** – pojęcie modelu złożonego w odniesieniu do przedsiębiorstwa społecznego oznacza połączenie dwóch lub więcej modeli działania. Modele złożone są elastyczne; mogą składać się z modeli działania właściwie niezależnie od ich liczby i rodzaju. Łączenie modeli działania jest często elementem naturalnej strategii dywersyfikacji i wzrostu postępującej w miarę dojrzewania przedsiębiorstwa.
- **Model mieszany (Mixed Model)** – wiele organizacji non-profit prowadzi działalność angażując wiele jednostek, różniących się pod względem realizowanych programów społecznych, celów finansowych, szans rynkowych oraz sposobów finansowania. Poszczególne jednostki działające w ramach tego modelu mogą być ze sobą połączone poprzez grupę docelową, sektor społeczny, misję, rynek lub podstawowe zdolności. Organizacje non-profit stosując mieszany model działania łączą w swoich ramach jednostki społeczne i biznesowe w celu dywersyfikacji świadczonych usług społecznych i wykorzystania szans na pomnożenie kapitału pojawiających się zarówno na rynkach społecznych, jak i komercyjnych. Modele mieszana powstają często wraz z rozwojem dojrzałości organizacji oraz specjalistycznej wiedzy przedsiębiorstwa społecznego.

3. Modele wzmacniające (Enhancing Models).

- **Model franczyzowy (Franchise Model)** – organizacja może udzielić franczyzy na swój sprawdzony model przedsiębiorstwa społecznego i sprzedać go do wykorzystania innym organizacjom non-profit. Franczyza wzmacnia organizację non-profit posiadającą rentowne, aczkolwiek nie zakrojone na dużą skalę przedsiębiorstwa społeczne. Model franczyzowy, dając możliwość powielenia przedsiębiorstwa, podnosi jego potencjalny zasięg oraz wytwarzaną wartość. Nabywcy uiszczają opłaty franczyzowe w zamian za informację na temat modelu danego przedsiębiorstwa społecznego, rozwiązań jakie stosuje itp. oraz stałe wsparcie techniczne ze strony udzielającego franczyzy. Kupując franczyzę, organizacje non-profit mogą skupić się na metodach działania opartych na sprawdzonych wzorach, a nie zastanawiać się nad tym, jaki rodzaj działalności prowadzić, jakie produkty sprzedawać czy na jakie rynki wejść.

- Model współpracy z sektorem prywatnym (Private-Non-profit Partnership Model)** – model współpracy z sektorem prywatnym w odniesieniu do przedsiębiorstwa społecznego oznacza nawiązanie pomiędzy nastawioną na zysk firmą a organizacją non-profit wzajemnie korzystnej relacji partnerstwa biznesowego lub założenia spółki typu joint venture. Relacja może zostać nawiązana z już istniejącym przedsiębiorstwem społecznym lub też może stać się impulsem powstania nowej jednostki. Korzyści z partnerstwa dla organizacji non-profit: środki finansowe, podniesienie ogólnej wartości marki, a gdy działalność jest powiązana z misją to także wpływ społeczny. Korzyści dla firmy prywatnej nastawionej na zysk: obniżenie kosztów (tańsza siła robocza, niższe koszty badań i rozwoju produktu), zmniejszenie ograniczeń (brak ścisłego nadzoru prawnego), poprawienie kontaktów ze społecznością lokalną, poprawa wizerunku firmy, penetracja nowych rynków, wzrost sprzedaży.

Tabela 8. Przykłady modeli działania przedsiębiorstw w sektorze ekonomii społecznej⁷²

RODZAJ MODELU	PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH
MODELE PODSTAWOWE	
Model wspierania przedsiębiorczości	<ul style="list-style-type: none"> instytucje finansowe, doradztwo w zakresie zarządzania, usługi zawodowe (księgowość, analizy rynku i prawne), technologia, produkty wspierające przedsiębiorczość, np. Pro Mujer – założona w 1990 r. międzynarodowa organizacja pracująca na rzecz podniesienia statusu społeczno-ekonomicznego kobiet. Organizacja realizuje swą misję zakładając instytucje mikrofinansowe, pożyczające kobietom o niskich dochodach niewielkie sumy kapitału obrotowego (50-300 dolarów), które mogą zainwestować w prowadzenie działalności gospodarczej, takiej jak handel detaliczny lub produkcja na niewielką skalę, a następnie sprzedaż na wolnym rynku. Przedsiębiorstwo zajmuje się również edukacją w zakresie ochrony zdrowia, z zakresu zarządzania firmą oraz ułatwia klientkom i ich rodzinom dotarcie do usług medycznych. Wyniki oceny wpływu ekonomiczno-społecznego pokazały, iż klinicy Pro Mujer są w stanie podwoić swoje przychody po dwóch latach współpracy z organizacją. Działa ona w 4 krajach: Boliwii, Nikaragui, Peru i Meksyku.
Model pośrednictwa rynkowego	<ul style="list-style-type: none"> organizacje marketingowe, firmy działające na polu produktów konsumenckich lub sprzedające przetworzone produkty żywnościowe lub rolne, np. Pumice Marketing Cooperative, TOPOLA. Pumice Marketing Cooperative – spółdzielnia marketingowa na wyspie Luzon na Filipinach, utworzona przy pomocy Azjatyckiego Instytutu Technologicznego. Zajmuje się zbiorami, promocją i sprzedażą kamieni (pozostałości wulkanicznych) używanych jako pumeks wykorzystywany w fabrykach odzieżowych do produkcji „spranych” modeli jeansów. Współpracują z tysiącami fabryk.

⁷² www.aprotec.org [20.04.2010].

RODZAJ MODELU	PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH
<p style="text-align: center;">Model zatrudnieniowy</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● firmy porządkowe oraz zajmujące się architekturą krajobrazu, ● kawiarnie, ● księgarnie, ● sklepy z artykułami użytkowymi, ● usługi kurierskie, ● piekarnie, ● zakłady stolarskie, ● warsztaty, <p>np. Digital Divie Date, Fabryka naturalnych kosmetyków Mazunte Fabryka naturalnych kosmetyków Mazunte – fabryka w Meksyku zatrudniająca osoby z regionu. Zapoczątkowała powstanie i współpracę wielu powiązanych z turystyką ekobiznesów.</p>
<p style="text-align: center;">Model usług za opłatą</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● organizacje członkowskie, ● zrzeszenia producentów, ● szkoły, ● muzea, ● szpitale i przychodnie, <p>np. Bookshare.org.</p>
<p style="text-align: center;">Model obsługi klientów organizacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● przedsiębiorstwa działające na obszarach opieki zdrowotnej, edukacji, technologii oraz usług komunalnych, <p>np. Fundacja Scojo India – powstała w odpowiedzi na zapotrzebowanie w Indiach - 200 mln ludzi potrzebuje w pracy okularów powiększających. Fundacja stosując innowacyjną strategię dystrybucji, przeniosła punkty sprzedaży bliżej odbiorców-do wiosek, fabryk, sklepów wielobranżowych, aptek. Sprzedaż roczna to 350 tys. okularów.</p>
<p style="text-align: center;">Model spółdzielczy</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● rolnicze spółdzielnie marketingowe, promujące i sprzedające produkty swoich członków, podczas gdy rolnicze spółdzielnie dostawcze dostarczają środków niezbędnych do produkcji rolnej, <p>np. Equal Exchange (EE) to mająca swą siedzibę w Stanach Zjednoczonych firma zajmująca się sprzedażą kawy oparta na idei sprawiedliwego handlu. Firma ta stanowi dobry przykład zakorzenionego przedsiębiorstwa społecznego. Pozyskuje kawę, herbatę i kakao bezpośrednio od 32 zarządzanych demokratycznie spółdzielni rolniczych w 18 rozwijających się krajach. Proces zakupu przebiega tam zgodnie z ideą sprawiedliwego handlu – cena minimalna jest zagwarantowana niezależnie od sytuacji na rynku towarowym.</p>
<p style="text-align: center;">Model dotowania usług</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● doradztwo, ● logistyka, ● szkolenia zawodowe dla bezrobotnych, ● marketing, ● leasing, ● zarządzanie własnością, oparty na produkcie handel detaliczny, ● kopiowanie, ● usługi transportowe lub drukarskie, <p>np. Nacional de Cooperacao Agricola (ANCA) działa na obszarach Brazylii, na których wskaźnik analfabetyzmu sięga 80,0%. Ta organizacja edukacyjna o charakterze non-profit organizuje kursy czytania i pisania oraz usługi oświatowe przeznaczone dla dzieci i osób dorosłych, w tym działaczy społecznych. ANCA przygotowała dla liderów ruchu robotniczego materiały szkoleniowe i edukacyjne, odkrywając równocześnie duże zapotrzebowanie na te towary także poza jej grupą docelową. Tym samym pojawiła się możliwość sprzedaży materiałów i uzyskania dodatkowych środków na programy nauki czytania i pisania. ANCA utworzyła przedsiębiorstwo społeczne, <i>Editora Expressao Popular</i>, wydawcę oraz centralę materiałów edukacyjnych dla liderów organizacji non-profit oraz lokalnych działaczy społecznych. <i>Editora Expressao Popular</i> sprzedaje periodyki, kasety magnetofonowe oraz publikacje zarówno w Brazylii jak i za granicą.</p>

RODZAJ MODELU	PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH
Model powiązań rynkowych	<ul style="list-style-type: none"> • zrzeczenia producentów, • spółdzielnie rolnicze, • programy partnerstwa w ramach sektora prywatnego, • programy rozwoju biznesu, <p>np. PhytoTrade to zrzeczenie producentów o charakterze non-profit, które funkcjonuje jako przedsiębiorstwo społeczne promujące zrównoważoną produkcję oraz sprawiedliwy handel, przyczyniając się w ten sposób do rozwoju gospodarczego Południowej Afryki. Głównym celem PhytoTrade jest rozwój partnerstwa pomiędzy producentami z obszarów wiejskich a nabywcami, którymi są poważne firmy europejskie. Aby to osiągnąć, przedsiębiorstwo społeczne łączy producentów z obszarów wiejskich w sześciu południowoafrykańskich krajach bezpośrednio z dostawcami, nabywcami, kontrolerami jakości oraz specjalistami ds. rozwoju produktu. Dodatkowo pomaga klientom uzyskiwać kontrakty eksportowe oraz dostarcza wszelkiego rodzaju informacji na temat badań i rozwoju afrykańskich produktów naturalnych.</p>
Model wspierania organizacji	<ul style="list-style-type: none"> • każdy typ działalności gospodarczej opierający się na wykorzystaniu aktywów, <p>np. Para la Salud – ogólnokrajowa organizacja zajmująca się zdrowiem, odpowiedziała na problem braku dostępu do leków, otwierając sieć wiejskich aptek. To aptekarskie przedsiębiorstwo społeczne zostało zaprojektowane dla zapewnienia trwałej i stabilnej dystrybucji środków niezbędnych do opieki zdrowotnej na terenach wiejskich, a także jako sposób uzyskania pieniędzy na dotacje dla wiejskich przychodni. Do chwili obecnej ww. przedsiębiorstwo pozwala społeczności na finansowanie lokalnych przychodni bez potrzeby korzystania z zewnętrznych dotacji przez następne cztery do pięciu lat. Para la Salud prowadzi 43 wiejskie apteki służące ubogim społecznościom w 13 departamentach Gwatemali.</p>
MODELE ŁĄCZONE	
Model złożony	<ul style="list-style-type: none"> • połączenie dwóch lub więcej modeli działania, • modele złożone są elastyczne, mogą składać się z modeli działania właściwie niezależnie od ich liczby i rodzaju, • łączenie modeli działania jest elementem naturalnej strategii dywersyfikacji i wzrostu postępującej w miarę dojrzewania przedsiębiorstwa, <p>np. Cambiando Vidas organizacja światowa powstała w 1999 uruchomiła zakrojony na szeroką skalę program rozwoju obszarów wiejskich wraz z odpowiednim przedsiębiorstwem społecznym oraz innymi elementami niezbędnymi do świadczenia usług społecznych mających na celu ochronę lokalnej społeczności i zapewnienie jej członkom nowych możliwości zarobkowych. Cambiando Vidas wybudowało wypożyczalnię, z której mieszkańcy mogą wypożyczać różne rodzaje narzędzi, aby korzystać z nich w działalności gospodarczej powiązanej z turystyką lub budownictwem. Kolejnym etapem przedsięwzięcia jest program szkoleń zawodowych szkolących bezrobotną młodzież i osoby dorosłe w zakresie umiejętności związanych z budownictwem.</p>
Model mieszany	<ul style="list-style-type: none"> • nowe przedsięwzięcia biznesowe, • duże firmy obsługujące wiele sektorów organizacji, tworzących samodzielne oddziały lub filie dla każdego obszaru, np. oświaty, zdrowia, <p>np. Council of Community Clinics (CCC) to mająca centralę w San Diego członkowska organizacja typu non-profit złożona z przychodni społecznych świadczących usługi osobom nieubezpieczonym lub ubezpieczonym w niewystarczającym stopniu w oparciu o trzy połączone, aczkolwiek odrębne jednostki. Pierwszą z nich jest Council of Community Clinics, organizacja poradnictwa prawnego typu non-profit walcząca o zmianę prawa dla wzmocnienia bezpieczeństwa zdrowotnego grup wysokiego ryzyka. Druga jednostka, <i>Community Clinic Health Network</i> (CCHN), filia CCC, gwarantująca pomoc techniczną w celu podniesienia kompetencji przychodni społecznych na kilku obszarach opieki zdrowotnej i zarządzania. Trzecią strukturą jest <i>Council Connections</i> (CC), również filia CCC- założona w 1996 roku zajmuje się hurtowym skupem farmaceutyków, sprzętu biurowego, sprzętu chirurgicznego oraz usług laboratoryjnych po obniżonych cenach opartych na dużej ilości zakupionego towaru, który sprzedaje następnie przychodniom społecznym taniej niż sprzedawcy detaliczni mimo narzuconej marży.</p>

RODZAJ MODELU	PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH
MODELE WZMACNIAJĄCE	
Model franczyzowy	<ul style="list-style-type: none"> nowe przedsiębiorstwa społeczne w ramach organizacji, oferujące wiedzę specjalistyczną na temat przemysłu i prowadzenia interesu, np. Committee for Democracy In Information Technology to organizacja typu non-profit o dwójnej misji: zwiększenia dostępności technologii oraz uświadomienia zasad praw obywatelskich dzięki zastosowaniu technologii informacyjnej. CDI współpracuje ze szkołami i działającymi w danych społecznościach stowarzyszeniami w oparciu o model franczyzowy, dostarczając darmowy sprzęt komputerowy, oprogramowanie oraz strategię oświatową. Każda ze szkół jest prowadzona jako autonomiczna jednostka i jest samowystarczalna dzięki datkom od uczniów, które zapewniają fundusze niezbędne do pokrycia kosztów utrzymania i płac instruktorów. CDI stale rozrasta się na arenie krajowej oraz międzynarodowej i obecnie ma swoje siedziby w Brazylii, Kolumbii, Chile, Urugwaju, Meksyku, Gwatemali i Hondurasie.
Model współpracy z sektorem prywatnym	<ul style="list-style-type: none"> nawiązanie pomiędzy nastawioną na zysk firmą a organizacją non-profit wzajemnie korzystnej relacji partnerstwa biznesowego lub założenia spółki typu joint venture, np. Helados Bon to mająca centralę na Dominikanie duża, rozwijająca się firma produkująca lody. Ustanowiono relację partnerstwa pomiędzy Helados Bon oraz ekologiczną organizacją non-profit, Plan Sierra. Plan działalności przewidywał wykorzystanie środków i wiedzy każdego z partnerów, łącząc kompetencje zdobyte przez Helados Bon w przemyśle lodziarskim oraz wysiłki na rzecz ochrony środowiska podejmowane przez Plan Sierra. Powstało przedsiębiorstwo społeczne, które sprzedając pyszne lody, pomaga lokalnym rolnikom w uprawie drzew makadamia oraz zalesianiu terenów uprawnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K.S. Alter, *Modele przedsiębiorstw społecznych*, [w:] J. J. Wygnański [red.], *Antologia kluczowych tekstów, Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 169-197.

Wśród modeli podstawowych funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej najpopularniejszy w Europie jest model dotowania usług. Istotnym jest rozpowszechnianie tego modelu, bo w nim z jednej strony podmiot jest z obligowany do prowadzenia działalności gospodarczej, pomnażania posiadanego kapitału. A z drugiej aspekt biznesowy stanowi uzupełnienie działalności społecznej stanowiącej cel główny działalności. Tym samym jest to ideał samofinansowania organizacji non-profit i przedsiębiorczości społecznej. Popularyzowanie tego modelu jest celowe, gdyż zapewnia permanentne poszukiwanie źródeł finansowania działalności społecznej, co jest istotne z punktu widzenia państwa, a w szczególności jego budżetu, a także ze względu na stronę zatrudnieniową i dowartościowanie pracowników organizacji pozarządowych.

Model mieszany będący przykładem modeli łączonych jest dobrym wzorcem na rozwiniętą współpracę dużych przedsiębiorstw, korporacji międzynarodowych z sektorem organizacji pozarządowych. W ten sposób sektor prywatny wspiera powstawanie podmiotów ekonomii społecznej w poszczególnych obszarach tj. oświata, kultura, zdrowie, oferując profesjonalne doradztwo w zakresie działalności gospodarczej w danej dziedzinie oraz wsparcie finansowe. Kierunek rozwoju dużych korporacji przez tworzenie podmiotów ekonomii społecznej ma na celu poprawę wizerunku przedsiębiorstwa w otoczeniu oraz dotarcie do szerszej grupy odbiorców, a w szczególności tych, którzy uzależniają swoje wybory zakupu towaru lub usługi danej firmy od jej zaangażowania w obszar społeczny.

Wybór modelu funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w gospodarce ma charakter

wtórny, gdyż indywidualne możliwości przedsiębiorstw są różne. Należy jednak pamiętać, iż podmioty ekonomii społecznej poprzez cel swojej działalności realizują ideę społeczeństwa demokratycznego w wyniku nowego ładu społecznego, ale i ekonomicznego. W ramach jednego podmiotu mamy pożądaną jakościowo powiązania społeczno-ekonomiczne. Powstawanie tych podmiotów w sieci przedsiębiorstw prywatnych przyczynia się nie tylko do wzrostu zatrudnienia, ale także do wzrostu wartości dodanej w postaci dochodu. Zatrudnienie w podmiotach ekonomii społecznej to remedium na ograniczenie bezrobocia poprzez oferowanie nowych, elastycznych form przedsiębiorczości zatrudniania m.in. osób z obszaru wykluczenia społecznego trudnych do wdrożenia w przedsiębiorstwach prywatnych i w administracji publicznej. Aktywizowanie dotyczy grup szczególnie zagrożonych na rynku pracy (niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni) i jest realną szansą na pobudzenie przedsiębiorczości wśród tych osób.

3.4. Zarządzanie w podmiotach ekonomii społecznej

Przedsiębiorstwa społeczne to podmioty specyficzne i złożone, a ich działalności towarzyszą cele zarówno społeczne jak i ekonomiczne. Nastawione na realizację celów społecznych, przedsiębiorstwa społeczne – podobnie jak inne przedsiębiorstwa działające na rynku - nie mogą sprawnie funkcjonować bez nowoczesnego zarządzania, czyli planowania, dobrej organizacji pracy, przewodzenia czy kontroli. Jest to bardzo ważne również w kontekście zatrudnianych pracowników, nierzadko wywodzących się z grup wykluczonych i marginalizowanych, często mało samodzielnych i wymagających dodatkowego wsparcia o charakterze doradczym, a nawet psychicznym czy psychologicznym. Bez względu na zakres działalności przedsiębiorstwa zarządzanie można zdefiniować jako „zestaw działań (obejmujący planowanie i podejmowanie decyzji, organizowanie i przewodzenie tj. kierowanie ludźmi i kontrolowanie) skierowanych na zasoby organizacji (ludzkie, finansowe, rzeczowe, informacyjne) i wykonywanych z zamiarem osiągnięcia celów organizacji w sposób sprawny (wykorzystujący zasoby mądrze i bez zbędnego marnotrawstwa) oraz skuteczny (czyli działający z powodzeniem)”⁷³. Niezależnie od społecznego i ekonomicznego charakteru funkcjonowania podmiotu należy identyfikować za P.F. Druckerem następujące cechy zarządzania:

- dotyczy ludzi – jego celem jest takie współdziałanie wielu podmiotów, które pozwala zneutralizować słabości i maksymalnie wykorzystać talenty oraz silne strony uczestników organizacji;
- jest głęboko osadzone w kulturze – wzorce współdziałania nie są uniwersalne, muszą się odwoływać do wzorców kulturowych;
- wymaga prostych i zrozumiałych wartości, celów działania i żądań jednoczących wszystkich uczestników organizacji. Cele powinny prowadzić do emocjonalnego zaangażowania w ich realizację;
- powinno doprowadzić do tego, by organizacja była zdolna do uczenia się, czyli adaptacji do zmiennych warunków oraz stałego doskonalenia się uczestników, czyli nabywania przez nich nowych umiejętności, wzorców działania;
- wymaga komunikowania się umożliwiającego współdziałanie oraz systemu informacyjnego

⁷³ R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2002, s. 38.

- pozwalającego jednoznacznie ustalić odpowiedzialność jednostki lub zespołu;
- wymaga rozbudowanego systemu wskaźników pozwalających stale i wszechstronnie monitorować, oceniać i poprawiać efektywność działania. Zestawy wskaźników finansowych, ekonomicznych, społecznych, rynkowych muszą być dostosowane do konkretnej organizacji i konkretnej sytuacji;
- musi być jednoznacznie zorientowane na podstawowy i najważniejszy rezultat, jakim jest zadowolony klient – w warunkach konkurencji jest to jedyny sposób na utrzymanie i zwiększenie udziału w rynku.⁷⁴

Niestety przedsiębiorstwa społeczne uznające za priorytetową działalność społeczną funkcjonują w ramach pewnych ograniczeń związanych z realizacją wyznaczonych celów:

- opierają swoją działalność na budżecie, a nie na wynagrodzeniu otrzymywanym za uzyskane rezultaty. Wynika to z faktu, że wpływy do budżetu pochodzą od dawców funduszy, ofiarodawców, podatników etc.;
- powodzenie, sukces organizacji mierzy się umiejętnością przyciągania funduszy w ramach budżetu;
- organizacje są uzależnione od licznych grup interesariuszy (np. władz, sektora publicznego, pracodawców, bezrobotnych, pracowników, podatników) w przeciwieństwie do działających na rynku przedsiębiorstw, które oferują swoje produkty i usługi dla zysku. Każdy z interesariuszy ma swoje - często odmienne – cele i każdy z nich chce być usatysfakcjonowany;
- organizacje istnieją by czynić dobro i mogą traktować swoje działanie jako misję społeczną czy absolut moralny, a nie jako działalność gospodarczą, podlegającą rachunkowi nakładów w stosunku do osiągniętych zysków czy ponoszonych strat.⁷⁵

Wymienione wyżej ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa społeczne skutkują wyznaczeniem następujących cech zarządzania w tych podmiotach:

- cele trudne do określenia (trudności w precyzyjnym i mierzalnym określeniu celów takich jak na przykład widoczna poprawa zdrowia czy jakości życia);
- problemy z oceną realizacji celów oraz z motywowaniem personelu;
- złożone struktury organizacyjne wynikające z potrzeby pogodzenia interesów interesariuszy, którzy często pełnią rolę decydentów (poprzez zasiadanie w radzie zarządzającej przedsiębiorstwa);
- akcentowanie i pielęgnacja wyznawanych wartości, bowiem ich lekceważenie osłabia morale zaangażowanych;
- różnorodność motywów determinujących zaangażowanie interesariuszy – od politycznych poprzez społeczne, edukacyjne, osobiste, filantropijne etc.⁷⁶

Prowadzenie działalności gospodarczej jest efektywne tylko wtedy, gdy przedsiębiorca postępuje

⁷⁴ P.F. Drucker, *Praktyka zarządzania*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1994, s. 52.

⁷⁵ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 1992, s. 194.

⁷⁶ M. Hudson, *Bez zysków i strat. Sztuka kierowania organizacjami sektora pozarządowego*, BORDO, Warszawa 1997, s. 25-29.

zgodnie z ekonomicznymi zasadami umożliwiającymi przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku. Rotacja przedsiębiorstw, szczególnie z sektora MSP wskazuje, iż utrzymanie działalności w okresie dłuższym, niż 3 lata jest trudne i zostają tylko najwytrwalsi. Z pomysłem, z charyzmą i planem funkcjonowania firmy. Jeżeli dodamy jeszcze aspekt społeczny, który powinien być uwzględniany przez przedsiębiorcę i do tego uznawany za priorytet w prowadzonej działalności to przyjęte założenia zarządzania przedsiębiorstwem muszą ulec znacznej modyfikacji. Jaka jest szansa na przetrwanie tych przedsiębiorstw w okresie do 3 lat? W jakich modelach zarządzania funkcjonują w Polsce i na świecie?

Pierwszą z koncepcji zarządzania stosowaną w sektorze ekonomii społecznej jest *lean management*, tzw. *odchudzone zarządzanie*, które od momentu jego opracowania miało na celu przeciwstawienie się wszelkiemu marnotrawstwu w przedsiębiorstwach.

Koncepcja *lean management* opiera się na następujących założeniach:

- docentralizacji odpowiedzialności i kompetencji w powiązaniu z decentralizacją systemu informacji oraz z samokontrolą;
- projektowaniu małych jednostek organizacyjnych, pracujących w oparciu o struktury zespołowe;
- elastyczności struktury organizacyjnej;
- permanentnemu uczeniu się, usprawnianiu i doskonaleniu organizacji oraz jej pracowników.⁷⁷

Uproszczone struktury stanowią często pewną zachętę dla podmiotów ekonomii społecznej do stosowania Lean management. Nastawienie firmy na doskonalenie produktu i koncentracja na klienta to istotny element przewagi konkurencyjnej.

Tabela 9. Przykłady stosowanych koncepcji zarządzania w polskich podmiotach ekonomii społecznej

Lp.	Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce	Model Zarządzania
1.	Stowarzyszenie na rzecz Dostępnego Budownictwa „Barka – Darzbór”.	Lean Management.
2.	Stowarzyszenie Pomocy Wzajemnej „Być Razem”.	Model stosunków międzyludzkich, Lean Management.
3.	Fundacja na rzecz Chorych na SM im. Bł. Anieli Salawy.	Model stosunków międzyludzkich.
4.	Zakład Intrologatorsko-Drukarski Stowarzyszenia „Teatr Grodzki”.	Lean Management.
5.	Centrum Integracji Społecznej „Integro”.	Koncepcja uczącej się organizacji.
6.	Żarska Spółdzielnia Socjalna.	Koncepcja uczącej się organizacji.
7.	Spółdzielnia Socjalna „wwwpromotion”.	Model procesowy.
8.	Bank Spółdzielczy w Limanowej.	Model ilościowy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.ekonomiaspoleczna.pl/mapapodmiotow ES, [20.03.2010].

Natomiast w modelu stosunków międzyludzkich dominuje koncepcja człowieka społecznego, który dąży do zaspokojenia potrzeb społecznych, chce utożsamiać się z grupą, potrzebuje akceptacji i uznania. Jednym ze sposobów na poprawę wydajności pracy jest więc dbałość o atmosferę

⁷⁷ A. Czermiński, M. Czerska, B. Nogalski, R. Rutka, J. Apanowicz, *Zarządzanie organizacjami*, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 577.

w miejscu pracy. Warunki pracy powinny więc umożliwiać pracownikom zaspokojenie potrzeb społecznych (np. przez grupy nieformalne), a zadaniem przełożonego jest dbałość o dobry i sprzyjający temu klimat. Kierownik powinien informować, rozmawiać z pracownikami, doceniać i pochwalać osiągnięcia swojego zespołu. Zaletą tego modelu jest odmienne spojrzenie na człowieka, dostrzeżenie jego społecznych potrzeb, a także poprawa wydajności pracy na skutek zmiany metod organizacji pracy. Natomiast wadą modelu jest jednostronne podejście do pracownika. Jest bardzo powszechny model stosowany w organizacjach pozarządowych, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów ekonomii społecznej. Ten model spełnia założenia tego typu podmiotów, które z racji swojej specyfiki, za priorytetowe uwzględniają potrzeby społeczne. Tworzone są po to, by zapewnić zaspokojenie potrzeb swoich członków, czy też innych grup społecznych.

Ucząca się organizacja rozumiana jako koncepcja zarządzania opiera się na pewnej sumie wiedzy, którą dysponują poszczególni współpracownicy – wiedza, która jest ciągle wzbogacana i rozwijana a następnie udostępniana przedsiębiorstwu. Oznacza to, że organizacja nigdy nie osiągnie stanu końcowego. Otwartość emanuje na wszystkie obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zarządzanie jest ukierunkowane na to, by odkrywać nowe sposoby myślenia i nowe perspektywy oraz to, aby nową wiedzę wykorzystać w praktyce do rozwiązywania pojawiających się problemów w przedsiębiorstwie.

Można wyróżnić dwa znaczenia uczącej się organizacji:

- instytucjonalne – w tym sensie organizacja to pewien system społeczny mający pewną strukturę informacji i komunikacji, która umożliwia interakcję między jej uczestnikami;
- funkcjonalne – w jej sensie organizacja traktowana jest jako koncepcja, która jest bazą dla wszystkich strategii zarządzania, służących podejmowaniu decyzji, rozwiązywaniu problemów.

Koncepcja organizacji uczącej się jest komplementarna do funkcjonujących zasad zarządzania opartego na wiedzy w przedsiębiorstwie. Wymiana doświadczeń służąca rozwojowi przedsiębiorstwa w postaci interakcji między pracownikami to doskonały pomysł na optymalne dysponowanie posiadanym kapitałem intelektualnym podmiotu.

Cechy uczącej się organizacji:

- wykorzystanie doświadczenia do kreowania nowej wiedzy (jest to kultura otwarta);
- otwarte granice między przełożonymi a podwładnymi (w takiej organizacji znikają linie podziałów między przełożonymi a podwładnymi, odbiorcami a dostawcami, przedsiębiorstwem a otoczeniem. Chodzi o to, aby doświadczenia obu stron były wzajemnie dostępne);
- pielęgnowanie w organizacji kultury odmiennych zdań (kierownictwo takiej organizacji jest głęboko przekonane, że ścieranie się poglądów wzbogaca doświadczenia pracowników).

Warunki niezbędne do osiągnięcia efektów uczenia się to otwartość, myślenie systemowe, kreatywność, skuteczność i zdolność uczenia się. W przedsiębiorczości społecznej wrażliwej na potrzeby społeczne ww. warunki stanowią istotny potencjał umożliwiający rozwój organizacji, zaspakajając jednocześnie potrzebę spełnienia zawodowego, samorealizacji i dowartościowania

osób tworzących dany podmiot.

Kolejny model wykorzystywany w zarządzaniu przedsiębiorczością społeczną to model procesowy - bazuje na rozwiązaniach i doświadczeniach praktycznych, stosowanych w dużych firmach konsultingowych. Duży wkład w rozwój koncepcji modelu procesowego wnieśli T. Davenport i L. Prusak z IBM Consulting Group, G. Probst i S. Raub oraz W.R. Bukowitz i R.L. Wilson. Dokonali oni m.in. syntezy istniejących doświadczeń praktycznych.

Zgodnie z modelem procesowym, zarządzanie wiedzą to *ogół procesów umożliwiających tworzenie, upowszechnianie i wykorzystywanie wiedzy do realizacji celów organizacji*. Można w nim wyróżnić trzy główne fazy procesu zarządzania wiedzą: nabywanie wiedzy (tworzenie wiedzy), dzielenie się wiedzą, przekształcanie wiedzy w decyzje.

Pierwszą z nich jest nabywanie wiedzy. Może się ono odbywać w drodze doskonalenia i rozwijania posiadanych zasobów ludzkich (kadrowych) bądź poprzez kupowanie zasobów informacyjnych i umiejętności zarządzania na zewnątrz firmy. Zewnętrzny sposób nabywania wiedzy ma uzasadnienie jedynie w sytuacji, gdy własne zasoby kadrowe nie rokują szybkiego rozwoju. Szczególnie niebezpieczne jest nabywanie wiedzy w drodze zakupu porad i opracowań od firm doradczych, które nie są w stanie zapewnić swoim klientom unikalności i bezpieczeństwa sprzedawanej wiedzy. Wiedza jest unikalna jedynie w przypadku, gdy sami ją tworzymy. Docelowym rozwiązaniem powinno być zatem wewnętrzne nabywanie wiedzy poprzez powiększanie kapitału intelektualnego, a jeśli to niemożliwe - kupowanie całych firm wraz z ich potencjałem.

Kolejną fazą procesu zarządzania wiedzą jest dzielenie się wiedzą. Polega ono na jej upowszechnianiu zarówno wewnątrz, jak i poza organizacją. Idealnym sposobem dzielenia się wiedzą oraz wzajemnego uczenia się jest forma organizacyjna nazwana przez M.E. Portera „gronem”, grupująca: firmy, uczelnie, instytuty naukowe, banki, firmy ubezpieczeniowe oraz agencje rządowe związane z daną branżą i skupione na pewnym terenie. Transfer wiedzy, jaki zachodzi między uczestnikami danego „grona” powoduje podwyższenie kapitału intelektualnego każdego z podmiotów.

Dzielenie się wiedzą wymaga wcześniejszej jej kodyfikacji. Proces kodyfikacji wiedzy polega na nadawaniu wiedzy organizacyjnej odpowiedniej formy, ułatwiającej do niej dostęp osobom potrzebującym jej w danym momencie. W dużych firmach kodyfikacja wiedzy w całości jest niemożliwa. Stąd konieczność tworzenia tzw. przewodników korporacyjnych lub map wiedzy. Pozwalają one na dokonanie podziału całości posiadanej wiedzy na trzy kategorie:

- wiedzę zasadniczą (rdzenną), niezbędną do funkcjonowania firmy „tu i teraz”;
- wiedzę zaawansowaną, pozwalającą tworzyć przewagę konkurencyjną na rynku;
- wiedzę innowacyjną, pozwalającą zdystansować konkurentów.

Ostatnim etapem procesowego ujęcia zarządzania wiedzą jest przekształcanie wiedzy w decyzje. Powodzenie tego etapu uzależnione jest od wielu czynników. Do najważniejszych z nich należą:

- formy i procedury decyzyjne umożliwiające zaangażowanie w proces decyzyjny najbardziej kompetentnych ludzi;
- sprawnie działający i dostosowany do potrzeb decydentów system wywiadu gospodarczego;

- systemy oceny i wynagradzania menedżerów promujące nowatorskie i śmiałe rozwiązania.

Model procesowy wykorzystywany jest przez podmioty ekonomii społecznej tworzone przy korporacjach, czy też firmach. Posiadające misję spójną z założycielem i stanowiące jedno z ogniw danej organizacji. Wyposażone w ściśle określony plan działań.

Ostatnim z popularnych jest finansowy model strategii ogólnej (model ilościowy). Odzworowuje on istotne dla organizacji zdarzenia gospodarcze w postaci podstawowych strumieni finansowych, ich transformacji oraz skutki tych zdarzeń. W modelu tym, następuje konfrontacja strumienia zasilenia ze strumieniem konsumpcji, rodząc określone skutki gospodarcze, ekonomiczne, rynkowe i inne. Model taki odzworowuje gospodarczo przyjętą i realizowaną strategię. Składa się z trzech submodeli: rachunku zysków i strat, bilansu oraz rachunku przepływów pieniężnych.⁷⁸ Charakteryzuje się następującymi cechami: agregacją podstawowych dla strategii zdarzeń o różnym charakterze, kompleksowością i syntezą.

Tak przedstawiony model finansowy strategii pełni istotne funkcje zarządcze służąc do ustalenia tzw. zdolności do generowania dodatniego wyniku finansowego oraz składniku rachunku, które o tym decydują. Model ten służy również do oceny efektywności strategii, do ustalenia wielkości i struktury majątku oraz do ustalenia zdolności do generowania pieniądza.

3.5. Podsumowanie

Funkcjonowanie organizacji pozarządowych na świecie ma bardzo zróżnicowane konotacje. O ile w Stanach Zjednoczonych trzeci sektor rozwija się bardzo dynamicznie i prężnie współpracuje z podmiotami komercyjnymi i administracją publiczną, o tyle w Europie nie ma jednolitego trendu. Wypracowane modele, które sprawdziły się w krajach europejskich są przenoszone na grunty innych z lepszym, bądź gorszym efektem. Dopasowanie modelu funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej do specyfiki działalności w danym kraju, zależy też od istniejącego systemu prawnego. Rozwiązania legislacyjne dotyczące powstawania i funkcjonowania sektora ES mogą znacznie ograniczać rozwój tego sektora. Stąd podmioty ES dopasowują modele zarządzania do możliwości rozwoju i finansowania ich funkcjonowania.

Summary: Starting business businessman takes on shoulders market risk relate with that activity. Similar situation takes a stand in case of social enterprise, where proper steering a market mechanism enables to achieve a social purpose of enterprise. In social enterprise increment has principle meaning because it stipulates independence of financial subject , however, it belongs to remember about social purpose of enterprise, because elaborated increment is assigned on realization of these purposes. Attempts of transmitting a good practices on different grounds not always finished Progress. The reason of this failure are legislative solutions concerning on creation and functioning a social economy sector.

78 L. Berliński, *Modelowanie strategii biznesu*, Dom Organizatora, Toruń 2009, s. 95.



Rozdział IV

Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej

Anna Zimnoch⁷⁹

4.1. Wstęp

Teoretyczne rozważania na temat ekonomii społecznej, które mają bogatą historię⁸⁰, skupiają się wokół samego pojęcia *ekonomia społeczna*⁸¹, jego definicji⁸², funkcji ekonomii społecznej⁸³ czy jej zakresu podmiotowego. Obok samej dyskusji na ww. tematy ważna jest jednak ocena wyników tych przedsięwzięć, która nie bierze pod uwagę tego, jaki podmiot realizuje zadanie, lecz jaki jest zamierzony rezultat. Przykładowe funkcjonujące w Polsce przedsięwzięcia obejmują np. pracownię krawiecką zatrudniającą osoby po terapii odwykowej, gospodarstwo ekologiczne prowadzone przez osoby bezdomne i uzależnione od alkoholu, zbieranie surowców wtórnych i ich segregacja przez osoby m.in. niepełnosprawne umysłowo sklep z używanymi rzeczami prowadzony przez usamodzielnianych wychowanków placówek opiekuńczo-wychowawczych czy małą poligrafie obsługiwana przez osoby autystyczne. Te przykłady pokazują więc, że zaletą ekonomii społecznej może być właśnie ta różnorodność form podejmowanych działań.

Obecne zainteresowanie ekonomią społeczną niewątpliwie zawdzięczyć należy polityce Unii Europejskiej, która zmierza do rozwijania instytucji ekonomii społecznej, jako skutecznej formy integracji społeczno – zawodowej. Koncepcja ekonomii społecznej wpisuje się w cele strategiczne UE takie jak: spójność społeczna, pełne zatrudnienie, walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym, partycypacja obywateli, stały rozwój. Polska, wstępując do UE, włączyła się w europejską debatę poświęconą ekonomii społecznej oraz budowę jej własnego modelu, wykorzystując do tego celu

79 mgr, Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, doktorantka Szkoły Głównej Handlowej.

80 W Polsce międzywojennej o ekonomii społecznej pisał m.in. Stanisław Grabski. Swoją teorię rozwoju społeczno-gospodarczego zawarł przede wszystkim w pracy pt. *Ekonomia społeczna*. Natomiast Leopold Caro, jeden z czołowych polskich ideologów korporacjonizmu wydał książkę *Zasady nauki ekonomii społecznej*.

81 Termin ekonomia społeczna jest dokładnym tłumaczeniem angielskiego *social economy* czy francuskiego *économie solidaire*. Tłumaczenie to nie jest do końca trafne, bardziej odpowiadałoby jej istocie określenie gospodarka społeczna. W j. angielskim istnieje rozróżnienie *economy* (jako gospodarki) i *economics* (jako nauki).

82 Nie wypracowano do tej pory jednoznacznej, uniwersalnej definicji.

83 Niektórzy uważają, że patrzenie na ekonomię społeczną z perspektywy procesu demokratyzacji czy zmiany społecznej, jest zbyt daleko posunięte [por. J. Hausner, *Ekonomia społeczna i rozwój*, Ekonomia społeczna. Teksty nr 12/2008, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 5-6].

fundusze strukturalne.⁸⁴

Zauważono, że może to być szansa na aktywizację osób wykluczonych, kreowanie pozytywnych postaw wśród młodych ludzi, w pewnym zakresie może to być także element polityki zatrudnienia itp. Zaczęły pojawiać się różne inicjatywy na rzecz wspierania ES, jednak wśród licznych problemów, na które napotyka sektor ekonomii społecznej, jednym z najpoważniejszych jest wciąż utrudniony dostęp do źródeł finansowania działalności.

Podmioty ekonomii społecznej mogą bowiem, przynajmniej teoretycznie, korzystać z różnorodnych źródeł finansowania. Wśród nich wymienić można m.in. źródła bezzwrotne oraz zwrotne, inne instrumenty finansowe, a także instrumenty hybrydowe, łączące w sobie kilka form pozyskiwania środków finansowych. W praktyce jednak korzystanie z niektórych z tych źródeł jest ograniczone.

Niniejszy rozdział ma na celu przegląd potencjalnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej oraz ukazanie, że szczytne cele, które przyświecają tym podmiotom, czynią je mało wiarygodnymi na rynku finansowym.

4.2. Bezzwrotne źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej

Podmioty ekonomii społecznej mogą ubiegać się o dofinansowanie swojej działalności czy realizację konkretnego projektu z wielu bezzwrotnych źródeł finansowania. Największe możliwości stwarzają niewątpliwie środki pochodzące z Unii Europejskiej, nie brak też potencjalnych krajowych źródeł czy też tak wyspecjalizowanych sposobów pozyskania pieniędzy jak fundraising. Poniżej opisano specyfikę kilku z nich.

Środki pochodzące z Unii Europejskiej

W ramach PO KL do kategorii podmiotów ekonomii społecznej zaliczone zostały⁸⁵: spółdzielnie socjalne, spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, organizacje pozarządowe oraz podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. *o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*⁸⁶, czyli osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania oraz stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego. Natomiast niektóre podmioty ekonomii społecznej zostały zdefiniowane jako instytucje pomocy i integracji społecznej. Są to m.in. zakłady aktywności zawodowej, warsztaty terapii zajęciowej i inne podmioty prowadzące działalność sferze pomocy i integracji społecznej (których głównym celem nie jest prowadzenie działalności gospodarczej).⁸⁷ Jak widać więc, PO KL ekonomię społeczną definiuje nie poprzez jej funkcje (a więc przedmiotowo), ale poprzez formy prawne (a więc podmiotowo). Stąd

84 W ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VII Promocja Integracji Społecznej znajduje się Działanie 7.2 Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej. Celem tego działania jest poprawa dostępu do zatrudnienia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i rozwijanie sektora ekonomii społecznej.

85 *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013*, Warszawa, 1 czerwca 2009 r., s. 337.

86 Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. *o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* [Dz. U. 2003 nr 96 poz. 873 z późn. zm.].

87 *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013*, op. cit., s. 335.

też nie wszystkie typy podmiotów, zaliczone w tym opracowaniu do sektora ekonomii społecznej, kwalifikują się do wsparcia świadczonego w ramach PO KL.

W Priorytecie VI „Rynek pracy otwarty dla wszystkich” znajduje się działanie 6.2. „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”, którego celem jest promocja oraz wspieranie inicjatyw i rozwiązań zmierzających do tworzenia nowych miejsc pracy oraz budowy postaw kreatywnych, służących rozwojowi przedsiębiorczości i samozatrudnienia. Działanie przewiduje np. wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą (w tym na założenie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej) poprzez przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości (w tym w formie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej do wysokości 40,0 tys. zł (lub 20,0 tys. na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej).

Priorytet VII „Promocja integracji społecznej” zmierza do ułatwienia dostępu do rynku pracy osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym oraz rozwijania instytucji ekonomii społecznej, jako skutecznej formy integracji społeczno – zawodowej.

Celem działania 7.1 „Rozwój i upowszechnienie aktywnej integracji” jest rozwijanie aktywnych form integracji społecznej i umożliwianie dostępu do nich osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym, oraz poprawa skuteczności funkcjonowania instytucji pomocy społecznej w regionie, natomiast działanie 7.2 „Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej” ma na celu poprawę dostępu do zatrudnienia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i rozwijanie sektora ekonomii społecznej.

Tabela 10. Informacje o liczbie i wartości dofinansowania projektów realizowanych w woj. podlaskim w ramach działań Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013: 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”, 7.1 „Rozwój i upowszechnienie aktywnej integracji” oraz 7.2 „Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej”

	Numer działania w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki		
	6.2	7.1	7.2
Liczba projektów, które otrzymały dofinansowanie	14	70	39
Ogólna wartość dofinansowania projektów (zł)	30 026 587,80	10 830 752,51	19 469 443,87
Przeciętna wartość dofinansowania projektu (zł)	2 144 756,27	154 725,04	499 216,51
Mediana (zł)	1 868 264,18	83 028,04	392 716,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Krajowego Systemu Informatycznego [SIMIK 07-13], [01.04.2010].

Informacje o liczbie i wartości dofinansowania projektów realizowanych w woj. podlaskim w ramach działań Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013: 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”, 7.1 „Rozwój i upowszechnienie aktywnej integracji” oraz 7.2 „Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej” przedstawia tabela 10.

Niektóre z tych projektów skierowane są do już istniejących podmiotów, oferując im nie tylko

doraźne wsparcie czy szkolenia, ale kompleksową, długofalową pomoc, np. księgową. Nie brakuje też działań dla osób i podmiotów, dopiero zainteresowanych działalnością w sektorze ES.

Program Operacyjny Fundusz Inicjatyw Obywatelskich (PO FIO)

PO FIO to rządowy program, ustanowiony na podstawie przepisów ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju⁸⁸ warunkującej realizację polityki rozwoju w danym obszarze oraz w oparciu o zapisy sektorowej Strategii Wspierania Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego na lata 2009-2015 (SWRSO), doprowadzonej do zgodności ze Strategią Rozwoju Kraju 2007-2015, a także doświadczenie zdobyte podczas implementacji FIO w latach 2005-2008.

Celem ogólnym PO FIO jest zwiększenie udziału organizacji pozarządowych oraz podmiotów kościelnych i związków wyznaniowych prowadzących działalność pożytku publicznego w realizacji zadań publicznych, w ramach kształtowanych i prowadzonych na zasadach partnerstwa i pomocniczości polityk publicznych, natomiast jednym z celów szczegółowych jest wspieranie rozwoju polskiego modelu ekonomii społecznej.

Wnioskowanie w ramach PO FIO wymaga udziału środków własnych, ich wysokość dla projektów o wnioskowanej dotacji od 10,0 tys. zł do 150,0 tys. zł musi wynosić co najmniej 10,0% wartości projektu, w tym dla projektów o wnioskowanej dotacji od 10,0 tys. zł do 40,0 tys. zł – środki własne finansowe lub niefinansowe, a dla projektów o wnioskowanej dotacji od ponad 40,0 tys. zł do 150,0 tys. zł – wyłącznie środki własne finansowe). Natomiast dla projektów o wnioskowanej dotacji od 150,0 tys. zł do 300,0 tys. zł udział środków własnych musi wynosić co najmniej 20,0% wartości projektu i mogą to być jedynie środki własne finansowe.

Wymagany wkład własny może wydawać się przeszkodą dla wielu potencjalnych beneficjentów, ale możliwość zaliczenia środków własnych niefinansowych jako wkładu własnego dla projektów o najniższej wartości jest szansą dla małych, nie dysponujących środkami finansowymi organizacji. Mogą one, w ramach wkładu niefinansowego rzeczowego, wnieść do projektu określone składniki majątku nie powodujące powstania faktycznego wydatku pieniężnego, np. koszt wykorzystania pomieszczeń i lokali czy wyposażenie i materiały. Natomiast te podmioty, które nie posiadają znaczącego majątku mają także możliwość ubiegania się o środki z PO FIO, ponieważ oprócz wkładu rzeczowego, wkładem niefinansowym może być również wkład osobowy, np. nieodpłatna dobrowolna praca.

W 2008 r. w ramach PO FIO dofinansowano 842 projekty na kwotę 57995051,68 zł, natomiast wysokość środków przeznaczonych na dotacje w 2009 r. wynosi 60240000,00 zł. W roku 2009 r. natomiast dofinansowano 850 projektów na kwotę 60317125,75 zł (11 dofinansowanych podmiotów zrezygnowało z realizacji zadania w kwocie ok. 590000,00 zł).

Wysokość środków na finansowanie PO FIO w 2010 r. wynosi 60000000,00 zł, w tym 57600000,00 zł przeznaczono na dotacje, zaś 2400000,00 zł przeznaczono na obsługę techniczną.

Fundusz dla Organizacji Pozarządowych (FOP)

Fundusz dla Organizacji Pozarządowych (FOP) został ustanowiony w ramach Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego. Przeznaczony jest dla tych organizacji pozarządowych, które w ramach przedsięwzięć o charakterze

⁸⁸ Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju [Dz. U. 2006, Nr 227, poz. 1658 z późn. zm.].

niedochodowym, przyczyniają się do zmniejszania różnic ekonomicznych i społecznych w obrębie Europejskiego Obszaru Gospodarczego, zwiększenia roli społeczeństwa obywatelskiego w Polsce oraz zacieśniania współpracy pomiędzy Polską a Państwami – Darczyńcami.

Fundusz dla Organizacji Pozarządowych swoje cele realizuje w ramach 3 komponentów:

- demokracja i społeczeństwo obywatelskie,
- ochrona środowiska i zrównoważony rozwój,
- równe szanse i integracja społeczna.

Celem III Komponentu – Równe szanse i integracja społeczna jest rozwiązywanie problemów społeczności lokalnej i regionalnej, a jedno z głównych zadań to popieranie inicjatyw zwiększających udział społeczny i tworzenie równych szans dla najsłabszych lub dyskryminowanych grup społecznych oraz pomaganie organizacjom pozarządowym w podejmowaniu działań w obszarach, w których rola lub możliwości państwa są ograniczone. W ramach obszaru tematycznego Aktywizacja zawodowa grup wykluczonych społecznie znajduje się działanie wspierające tworzenie Centrów Integracji Społecznej przeznaczonych dla osób zagrożonych marginalizacją i wykluczeniem społecznym.

Budżet FOP dla Polski wynosi 37,4 mln euro oraz wkład Rządu Polskiego w wysokości 10,0% wartości całego funduszu – 4,2 mln euro, co łącznie stanowi kwotę 41,5 mln euro. Środki te dystrybuowane są w ramach otwartych konkursów projektów organizowanych w latach 2007-2009.

Minimalna wartość dofinansowania na jeden projekt, o jakie można się ubiegać wynosi 5,0 tys. euro, natomiast maksymalna – 250,0 tys. euro.

Beneficjent ma obowiązek wniesienia wkładu własnego w wysokości co najmniej 10,0% kosztów kwalifikowalnych. Wkład ten może pochodzić z zasobów własnych Wnioskodawcy lub partnerów, może być również zapewniony przez sponsorów. Wkład własny może zostać wniesiony w całości w formie pieniężnej lub też może składać się z części finansowej i rzeczowej. W przypadku, gdy składa się on z dwóch części, wkład finansowy musi stanowić minimum 2,0% kosztów kwalifikowalnych. Pozostałe 8,0% można zapewnić w postaci wkładu rzeczowego.

Środki z Funduszu Pracy i Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych

Osoba bezrobotna może otrzymać jednorazowo środki z Funduszu Pracy na utworzenie spółdzielni socjalnej, w tym na pokrycie kosztów pomocy prawnej, konsultacji i doradztwa związanego z podjęciem tej działalności, w wysokości nie wyższej niż wysokość 4-krotnego przeciętnego wynagrodzenia na jednego członka założyciela spółdzielni. W przypadku przystąpienia do spółdzielni socjalnej po jej założeniu kwota ta nie może przekroczyć 3-krotności wynagrodzenia na jednego członka.⁸⁹

Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych⁹⁰ tutaj należałoby wpisać nazwę rozporządzenia, jeśli nie pojawiała się wcześniej w podrozdziale środki mogą być przyznane bezrobotnej osobie, która spełnia m.in. następujące warunki:

- w okresie 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku nie odmówiła bez

⁸⁹ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocii zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, art. 46, ust. 1, pkt.2, [Dz.U. 2004 Nr 99 poz. 1001].

⁹⁰ Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 lutego 2010 r. w sprawie przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych [Dz.U. 2010 nr 30 poz. 155].

uzasadnionej przyczyny przyjęcia propozycji odpowiedniego zatrudnienia, innej pracy zarobkowej, szkolenia, stażu, przygotowania zawodowego dorosłych, wykonywania prac interwencyjnych lub robót publicznych;

- nie otrzymała dotychczas z Funduszu Pracy lub z innych środków publicznych bezzwrotnych środków na podjęcie działalności gospodarczej lub rolniczej, założenie lub przystąpienie do spółdzielni socjalnej;
- nie prowadziła działalności gospodarczej oraz nie posiadała wpisu do ewidencji działalności gospodarczej w okresie 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku;
- nie była w okresie 2 lat przed dniem złożenia wniosku skazana za przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu, w rozumieniu ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. - kodeks karny;
- złożony przez nią wniosek o przyznanie środków jest kompletny i prawidłowo sporządzony.

Dodatkowo ze środków Funduszu Pracy istnieje możliwość refundacji spółdzielni socjalnej kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego w wysokości określonej w umowie, nie wyższej jednak niż 6-krotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia.⁹¹

Osoba niepełnosprawna zarejestrowana w powiatowym urzędzie pracy jako bezrobotna albo poszukująca pracy niepozostająca w zatrudnieniu, może jednorazowo otrzymać środki Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych na wniesienie po raz pierwszy wkładu do spółdzielni socjalnej; lub wniesienie po raz kolejny wkładu do spółdzielni.⁹² Wniosek składa się do starosty właściwego ze względu na miejsce zarejestrowania osoby niepełnosprawnej jako bezrobotna albo poszukująca pracy niepozostająca w zatrudnieniu. Wnioskodawca zobowiązuje się lub członkostwa w spółdzielni socjalnej przez okres co najmniej 24 miesięcy, z uwzględnieniem okresów choroby, powołania do odbycia zasadniczej lub zastępczej służby wojskowej lub korzystania ze świadczenia rehabilitacyjnego.

Rozporządzenie nie określa maksymalnej wysokości środków, które na tej podstawie mogą być przyznane. Wskazuje tylko, iż Starosta, rozpatrując wniosek, bierze pod uwagę m.in. przewidywane efekty ekonomiczne przedsięwzięcia, na które mają być przeznaczone środki, kalkulację wydatków na uruchomienie działalności w ramach wnioskowanych środków; wysokość środków własnych wnioskodawcy, ale też wysokość posiadanych środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych.

Mechanizm 1,0%

Od 2004 r. podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych mogą przekazać 1,0% podatku obliczonego zgodnie z odrębnymi przepisami na rzecz wybranej przez siebie organizacji pożytku publicznego⁹³, a możliwość przyjmowania 1,0% podatku jest przywilejem przysługującym tylko organizacjom, które uzyskały status pożytku publicznego (OPP). Otrzymane w taki sposób środki

91 Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, art. 46, ust. 1, pkt.1, [Dz.U. 2004 Nr 99 poz. 1001].

92 Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 października 2007 r. w sprawie przyznania osobie niepełnosprawnej środków na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej, art. § 2, pkt. 2 i 3, [Dz.U. 2007 nr 194 poz. 1403].

93 Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, art. 27 ust. 1. [Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873 z późn. zm.].

finansowe mogą być wykorzystane wyłącznie na prowadzenie działalności pożytku publicznego. Organizacja, która prowadzi działalność pożytku publicznego, a nie posiada statusu organizacji pożytku publicznego, nie może otrzymywać 1,0%.

Działalnością pożytku publicznego jest działalność społecznie użyteczna, prowadzona przez organizacje pozarządowe w sferze zadań publicznych określonych w Ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Ustawa określa, iż organizacją pożytku publicznego może być organizacja pozarządowa lub inny wymieniony w ustawie podmiot (w tym spółdzielnie socjalne), która spełnia łącznie kilka warunków. Wśród nich znajdują się m.in.:

- prowadzenie działalności pożytku publicznego na rzecz ogółu społeczności, lub określonej grupy podmiotów, pod warunkiem, że grupa ta jest wyodrębniona ze względu na szczególnie trudną sytuację życiową lub materialną w stosunku do społeczeństwa; działalność ta musi być prowadzona nieprzerwanie przez co najmniej 2 lata;
- możliwość prowadzenia działalności gospodarczej wyłącznie jako dodatkowej w stosunku do działalności pożytku publicznego;
- przeznaczanie nadwyżki przychodów nad kosztami na działalność, o której mowa w podpunkcie pierwszym.

Konieczność spełnienia tego drugiego warunku sprawia, że w praktyce wśród OPP znajdują się zaledwie 3 spółdzielnie socjalne.

Wśród podatników możliwość przekazania 1,0% podatku zaczęła cieszyć się popularnością zwłaszcza po zmianie przekazywania 1,0%. Od 2007 r. podatnicy korzystają z uproszczonego mechanizmu przekazywania 1,0% podatku na rzecz OPP – wskazują nazwę organizacji, a środki przekazywane są przez urzędy skarbowe. Ponadto poszerzono grupę podatników, którzy mogą wspierać OPP 1,0% należnego podatku dochodowego o:

- podatników opodatkowanych według stawki 19,0% z pozarolniczej działalności gospodarczej lub działów specjalnych produkcji rolnej;
- podatników opodatkowanych według stawki 19,0% z odpłatnego zbycia papierów wartościowych lub pochodnych instrumentów finansowych.

Wykaz organizacji pożytku publicznego, które w 2008 r. otrzymały 1,0% podatku należnego za 2007 r.⁹⁴ obejmuje 5354 organizacje, którym łącznie przekazano 291594362,90 zł. Najwięcej środków otrzymała Fundacja Dzieciom „Zdążyć z Pomocą” – 33093833,87 zł, a wśród OPP znalazła się m.in. Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „Ogniwo” (1864,50 zł). W 2009 r. wykaz organizacji pożytku publicznego, które otrzymały 1,0% podatku należnego za 2008 r.⁹⁵ obejmuje już 6038 organizacje, którym łącznie przekazano 380133384,70 zł, czyli o 30,4% więcej w porównaniu do roku wcześniejszego. Najwięcej środków ponownie otrzymała Fundacja Dzieciom „Zdążyć z Pomocą”, aż 61859671,74 zł, czyli o 86,9% więcej niż rok wcześniej. Wśród OPP znów znalazła się Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „Ogniwo” (1107,70 zł).

⁹⁴ Wykaz organizacji pożytku publicznego, które w 2008 r. otrzymały 1% podatku należnego za 2007 r., http://bip.mf.gov.pl/_files_/podatki/statystyki/za_2008/wykazopp2008.pdf, [20.03.2010].

⁹⁵ Wykaz organizacji pożytku publicznego, które w 2009 r. otrzymały 1% podatku należnego za 2008 r., http://www.mf.gov.pl/_files_/podatki/statystyki/za_2008/wykazopp2009.pdf, [30.10.2009].

Fundraising

Termin *fundraising* powstał z połączenia dwóch angielskich słów: *fund* – fundusze i *raising* – zbieranie. Oznacza zatem po prostu zbieranie funduszy i to głównie na cele charytatywne, publiczne. Propagatorzy fundraisingu w Polsce świadomie nie chcą tłumaczenia tego pojęcia na język polski, wierząc, że przyjmie się w Polsce tak jak *marketing*, ponieważ uważają fundraising nie tylko jako proszenie o datki, a zagadnienie z dziedziny zarządzania organizacjami i gospodarowania finansami. Łączą się z nim nierozdzielnie planowanie, metodyka i etyka, a to już coś więcej niż sama filantropia.

Fundraising, podobnie jak sponsoring polega na znajdowaniu źródeł finansowania działalności konkretnej instytucji, różni się jednak od sponsoringu tym, że darczyńca pozornie nie otrzymuje nic w zamian, tzn. nie może liczyć na reklamę, umieszczenie logo swojej firmy na plakatach i ulotkach informacyjnych czy inne formy odpłacania za zainwestowane środki. Darczyńcy, czyli osobie o którą zabiega fundraising, można się jedynie „odwdziżyć”, podziękować. Cała sztuka polega na przekonaniu osoby wspierającej, że jej gest ma większy sens, niż tylko przekazanie sumy pieniędzy.

Fundraising jest dyscypliną bardzo nowoczesną, podchodzącą do otaczającej rzeczywistości w sposób zupełnie pozbawiony kompleksów i potrafiąca wykorzystać koniunkturę do własnych celów, co nie oznacza, że działania z niego wypływające mogą być pozbawione zasad etycznych, wręcz przeciwnie, zgodnie z Międzynarodową Deklaracją Zasad Etycznych w Fundraisingu, pięć ważnych zasad w działalności fundaisera to:⁹⁶

- uczciwość – fundraiserzy powinni zawsze działać uczciwie i chronić zaufanie społeczne oraz dbać, aby ich darczyńcy i beneficjenci nie byli wprowadzani w błąd;
- szacunek – fundraiserzy powinni zawsze działać z szacunkiem dla ich zawodu i ich organizacji oraz z szacunkiem dla darczyńców i beneficjentów;
- konsekwencja – fundraiserzy będą działać w sposób jawny, mając na względzie zaufanie społeczne. Powinni ujawniać istniejące lub potencjalne konflikty interesów i unikać niewłaściwego postępowania w sferze osobistej i zawodowej;
- empatia – fundraiserzy będą promowali dzieło, dla którego pracują i zachęcali innych do angażowania się w to dzieło oraz do stosowania tych samych zawodowych standardów. Powinni szanować prywatność, wolność wyboru i różnorodność we wszelkich jej formach;
- przejrzystość – fundraiserzy powinni sporządzać przejrzyste sprawozdania ze swej pracy, prezentując w sposób dokładny i zrozumiały zasady gospodarowania darowiznami oraz poniesione koszty i wydatki.

Ponieważ niewiele podmiotów ekonomii społecznej może sobie pozwolić na zatrudnienie osoby na stanowisku fundaisera, specjalnie dla nich organizowane są szkolenia, warsztaty, mające na celu przybliżenie idei fundraisingu, a przede wszystkim nauczenie metod skutecznego pozyskiwania funduszy.⁹⁷

⁹⁶ Międzynarodowa Deklaracja Zasad Etycznych w Fundraisingu, dokument zamieszczony na stronie internetowej Polskiego Stowarzyszenie Fundraisingu, <http://fundraising.org.pl/content/view/24/56/>, [15.03.2010].

⁹⁷ Tego typu szkolenia odbywają się także w ramach projektów dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej, np. 120 przedstawiciele organizacji pozarządowych działających na terenie województwa śląskiego może uczestniczyć w projekcie „Fundraising – fundament sprawnej organizacji sektora ekonomii społecznej”, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, priorytet VII „Promocja integracji społecznej”, działanie 7.2.: „Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej”.

4.3. Kapitały obce oraz inne instrumenty finansowe

Podmioty społeczne mogą korzystać również z tzw. zwrotnych źródeł finansowania. Zaletą finansowania zwrotnego jest m.in. większa dowolność w dysponowaniu środkami finansowymi i mniej skomplikowane procedury formalne dotyczące rozliczenia wydatkowanych środków.

W praktyce okazuje się jednak, iż jedyne instytucje na rynku finansowym, z którymi ewentualnie współpracują podmioty ES to banki, a wśród nich nieliczne tylko mają ofertę skierowaną specjalnie dla podmiotów ekonomii społecznej⁹⁸, pozostałe natomiast oferują produkty skierowane do sektora MSP.

Tymczasem nawet w przypadku posiadania oferty kredytowej, banki nie powinny ograniczyć się tylko do niej. Produkty bankowe są bowiem sumą właściwości, które spełniają funkcje podstawowe i dodatkowe. Funkcje podstawowe uzasadniają istnienie produktu i określają jego cele. Funkcje dodatkowe obejmują sposób korzystania z produktu, warunki i formy jego sprzedaży. We współczesnym świecie podstawowe znaczenie dla sprzedaży produktów (nie tylko bankowych) mają funkcje dodatkowe. Wynika to z ciągłej ich zmiany i systematycznego poszerzania, co jest rezultatem przede wszystkim wymagań klientów i walki konkurencyjnej. Funkcje podstawowe w zasadzie zmianom nie podlegają.⁹⁹

W przypadku kredytu bankowego funkcją podstawową jest zapewnienie środków finansowych niezbędnych dla klienta banku, które umożliwią mu np. realizację decyzji inwestycyjnych. Funkcje dodatkowe odnoszą się natomiast do warunków, w jakich te produkty są oferowane oraz do ich treści. Są to np. szybkość i jakość obsługi czy sposoby zabezpieczenia kredytu. Istotne miejsce wśród funkcji dodatkowych, nie tylko odnośnie kredytu, zajmuje doradztwo bankowe. Obejmuje ono najczęściej:

- szeroko pojęte doradztwo z zakresu bankowości, z dużym stopniem uszczegółowienia, dotyczącego konkretnych zagadnień związanych z daną usługą, np. najkorzystniejsze formy rozliczeń bezgotówkowych dla działalności gospodarczej reprezentowanej przez przedsiębiorstwo, czy też problemy efektywnej pomocy finansowej, np. emisja papierów wartościowych, leasing, faktoring;
- doradztwo obejmujące różne dziedziny, nie dotyczące bezpośrednio bankowości, np. planowanie finansowe, inwestycje kapitałowe, analizy rynku, strategie marketingowe, analiza opłacalności przedsięwzięć gospodarczych, lokalizacja działalności jednostki, określenie szans osiągnięcia sukcesu.¹⁰⁰

Traktowanie doradztwa bankowego tylko jako korzyści dodatkowej, w pojawiających się w literaturze poglądach, nie jest wystarczające. Rola doradztwa w usłudze bankowej powinna być wyeksponowana i powinno być ono traktowane przede wszystkim jako warunek zawarcia udanej transakcji z klientem bankowym. Tak pojmowane doradztwo oprócz wyjścia naprzeciw potrzebom, oczekiwaniom lub wyobrażeniom klientów, może przynieść korzyści także bankowi, spełniając wiele funkcji. Funkcjami tymi są:

98 Specjalną ofertę przygotował np. Bank DnB NORD.

99 W. Grzegorzczak, *Marketing bankowy*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz – Łódź 2004, s. 79.

100 J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2003, s. 225.

- ustalenie oraz rozpoznanie rzeczywistych potrzeb i możliwości klienta w celu opracowania i zaproponowania optymalnego rozwiązania jego problemu;
- dobrze rozwinięte i etyczne doradztwo jest sposobem na zachowanie przez bank wystarczającego bezpieczeństwa ekonomicznego i dobrego wizerunku;
- pozyskanie zaufania i lojalności kupujących usługi bankowe, kluczowych czynników decydujących o wejściu i pozostawieniu klientów „w sieci” banku;
- doradztwo wpasowuje się doskonale w logikę gospodarki sieciowej;
- droga do osiągnięcia przez dłuższy czas satysfakcjonujących wyników ekonomiczno-finansowych przez bank.¹⁰¹

Nawet w przypadku możliwości skorzystania przez podmioty ekonomii społecznej z oferty przygotowanej dla MSP, doradztwo bankowe bywa niejednokrotnie tylko postulatem, w rzeczywistości ograniczając się jedynie do analizy pod kątem wybranego instrumentu, na który zgłasza popyt, np. w przypadku kredytu – do oceny zdolności kredytowej i podjęcia decyzji, czy kredyt może być udzielony, czy nie. Dobrym jednak początkiem jest oferowanie usług doradcy bankowego, co obecnie jest prawie standardem. Rola takiego doradcy polega najczęściej na:

- identyfikacji potrzeb klientów, przygotowaniu i prezentacji ofert;
- prezentacji klientom wyliczeń i symulacji dla poszczególnych kredytów;
- prowadzeniu rachunków klientów;
- negocjacji z klientami warunków udzielania kredytu;
- przyjmowaniu i kompletowaniu wniosków kredytowych klientów;
- akceptacji wniosków kredytowych do dalszego rozpatrywania;
- przeprowadzaniu analizy kredytowej i sporządzaniu aplikacji kredytowych;
- opracowaniu rekomendacji decyzji kredytowych;
- prowadzeniu monitoringu kredytów i innych produktów kredytowych (gwarancje, poręczenia, faktoring, itd.).

Rosnące zapotrzebowanie na doradców bankowych widoczne jest w ofertach pracy, a od kandydatów na to stanowisko, oprócz przygotowania merytorycznego, wymaga się także zdolności interpersonalnych, przejawiających się m.in. w umiejętności identyfikowania i kreowania potrzeb klientów, a także budowania i utrzymywania długotrwałych relacji biznesowych z nimi.

Fundusze pożyczkowe i poręczeń kredytowych

Współpracę podmiotów ekonomii społecznej z bankami czy innymi instytucjami rynku finansowego ogranicza sytuacja finansowa tych podmiotów, tj. niewysokie i niestabilne przychody, brak istotnego majątku. Udzielenie kredytu dla banku oznacza wobec tego zwiększone ryzyko. Dążąc więc do jego zminimalizowania, banki wymagają wysokich i płynnych zabezpieczeń spłaty kredytu, które w większości przypadków nie może być przedstawione przez potencjalnego kredytobiorcę, a konsekwencją tego jest odmowa udzielenia kredytu. Rozwiązaniem tego problemu może być w praktyce korzystanie z funduszy poręczeniowych, co zwiększa wiarygodność

¹⁰¹ D. Korenik [red.], *Innowacyjne usługi bankowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 39.

podmiotów ekonomii społecznej i otwiera banki na ten sektor.

Fundusz poręczeń kredytowych to instytucja, której misją jest ułatwianie podmiotom gospodarczym dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, a konkretnie kredytów bankowych na prowadzenie działalności gospodarczej. Wszystkie regionalne i lokalne fundusze poręczeniowe to instytucje parabankowe o charakterze non profit. Spośród 51 istniejących funduszy, w 21 akcje lub udziały posiada Bank Gospodarstwa Krajowego. I te z racji posiadanego dostatecznie dużego kapitału, są najbardziej aktywne na rynku poręczeń krajowych.

Podstawowym narzędziem prawnym jest umowa poręczenia, zawierana z bankiem udzielającym kredytu. W ten sposób fundusz zobowiązuje się wobec banku do zwrotu poręczonego kredytu lub jego części w przypadku, gdy kredytobiorca nie dopełnił obowiązku spłaty zaciągniętego kredytu. W rezultacie bank otrzymuje dodatkowe, wiarygodne zabezpieczenie, a kredytobiorca możliwość dostępu do oferowanych przez banki środków finansowych umożliwiających realizację planowanego przedsięwzięcia.

W przypadku jednego z funduszy działających na terenie woj. podlaskiego¹⁰², procedura uzyskania poręczenia jest prosta. Najpierw należy złożyć wniosek kredytowy w jednym ze współpracujących banków ze wskazaniem poręczenia Funduszu jako jednego z zabezpieczeń, później udzielić zgody bankowi na przekazanie Funduszowi informacji i dokumentów związanych z zaciąganiem kredytu, a następnie umożliwić wizytę w siedzibie firmy. Z wnioskiem o poręczenie występuje do Funduszu bank, w którym klient złożył wniosek. Decyzja o udzieleniu poręczenia podejmowana jest w ciągu 7 dni od przyznania transakcji kredytowej przez bank. Prowizja Funduszu wynosi od 1,0% do 3,0% kwoty poręczenia, nie mniej niż 500,00 zł. Płatna jest jednorazowo w chwili poręczenia transakcji.

Fundusze pożyczkowe natomiast wspierają lokalny/regionalny rozwój społeczno-ekonomiczny poprzez finansowe wsparcie kreowania nowych podmiotów gospodarczych i miejsc pracy. Fundusze świadczą pomoc finansową w formie preferencyjnych pożyczek dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Znaczna część z nich łączy bezpośrednio wsparcie finansowe z doradztwem i pomocą w uzyskaniu kredytu bankowego. Przykładem takiego funduszu jest Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatywy Obywatelskich, opisany w podrozdziale 5.

Finanse solidarne

Chociaż zdefiniowanie finansowania solidarnego może nastroczać problemów z racji braku takiego pojęcia np. w ustawodawstwie, można przez nie rozumieć takie inwestycje, których celem jest nie tylko osiągnięcie planowanego zwrotu z inwestycji, ale realizacja innych celów, które ogólnie można określić jako zwrot społeczny z inwestycji.¹⁰³ Można więc powiedzieć, że istotą finansowania

102 Podlaski Fundusz Poręczeniowy Sp. z o.o., <http://poreczenia.com.pl>, [28.03.2010].

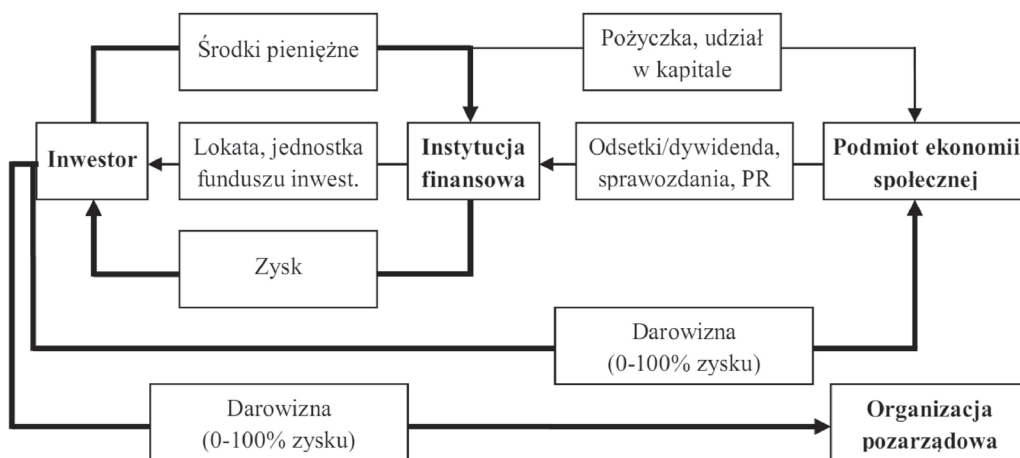
103 A. Królikowska, *Podstawowe zasady finansowania podmiotów ekonomii społecznej*. [w:] *Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej*. J. Hausner [red.], Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008, s. 59.

solidarnego jest wykorzystanie instrumentów finansowych w celu osiągnięcia zrównoważonego i sprawiedliwego rozwoju. W długim okresie czasu ma to doprowadzić do wzrostu kapitału społecznego.

Solidarne produkty różnią się od tradycyjnych produktów finansowych włączeniem elementu podziału zysku (mechanizmu solidarnościowego). Wyróżnia się dwa podstawowe mechanizmy solidarnościowe :

- część środków jest inwestowana w przedsięwzięcia solidarne;
- część zysku z inwestycji jest przekazywana na rzecz przedsięwzięcia solidarnego.

Istotę inwestycji solidarnych ukazuje rysunek 5.



Rysunek 5. Istota inwestycji solidarnych

Źródło: A. Królikowska, *Solidarne finanse wspierają realizację celów społecznych* [w:] *Przeciw wykluczeniu* nr 4, dodatek do „Gazety Samorządu i Administracji” nr 10/2008, s. 14.

Na początku inwestor decyduje, w który instrument chciałby zainwestować. Kupując go przekazuje środki pieniężne sprzedającej go instytucji finansowej, która następnie inwestuje część w określone przedsięwzięcia lub podmioty społeczne, a pozostałą część – inwestuje w tradycyjny sposób, np. na giełdzie. Często produkt połączony jest z opcją darowizny. W przypadku darowizny bezpośredniej inwestor decyduje, która organizacja otrzymuje część zysku z oprocentowania depozytu, a w przypadku darowizny pośredniej rezygnacja z części zysku zmniejsza koszt finansowania dla podmiotu ekonomii społecznej.

W Polsce rynek instrumentów inwestycji solidarnych jest jeszcze słabo rozwinięty. Do dobrych jednak przykładów, że istnieje szansa na rozpowszechnienie tego zjawiska należą karty affinity (z ang. *to have affinity with* – darzyć kogoś sympatią). Karta affinity to karta płatnicza, wydawana przez bank w porozumieniu z instytucją lub organizacją działalności niekomercyjnej (non profit), w celu wspierania jej działalności. Bank przekazuje danej jednostce część pieniędzy z prowizji (pobieranej przy każdorazowym użyciu karty przez jej posiadacza), czasami również

część opłaty za wydanie karty. Dodatkowo niektóre banki obarczają posiadacza karty dodatkową prowizją z tytułu korzystania z tego rodzaju karty. Klient chcąc wesprzeć wybraną przez siebie organizację może dokonać wyboru spośród różnych kart.¹⁰⁴

Niestety tego typu źródło finansowania dostępne jest jedynie dla dużych organizacji, działających, a przynajmniej rozpoznawalnych w skali kraju.

Franczyza społeczna

Franczyza społeczna to niezbyt jeszcze w Polsce znany, a popularny na świecie model franczyzy, której istota polega na tworzeniu modeli przedsiębiorstw społecznych, które mogą być powielane na zasadach franczyzy. W odróżnieniu jednak od franczyzy komercyjnej, ta forma współpracy z franczyzodawcą nie wymaga opłat za udostępnienie przez niego marki, znaku handlowego oraz know how, natomiast narzuca np. zatrudnianie określonej grupy pracowników czy wpłatę części zysków na cele społeczne. Nadwyżki osiągnięte przez firmę są ponownie inwestowane w cele statutowe firmy lub dla społeczności lokalnej.

Jest co najmniej kilka powodów, dla których *franczyza społeczna* wydaje się ciekawym i skutecznym sposobem na rozwój podmiotów ekonomii społecznej. Małe podmioty ES, często postawione są w gorszej sytuacji niż ich kontrahenci, przynależność do większej sieci może im pozwolić na negocjowanie lepszych warunków czy konkurowanie na większą skalę. Stwarza też możliwość dostępu do lepszych rozwiązań, udoskonalania technik zarządzania, skuteczniejszej i szerszej promocji czy wsparcia na różnych polach działalności.

We Włoszech na zasadzie franczyzy społecznej działa sieć hoteli Le Mat.¹⁰⁵ Jest to sieć hoteli oraz pensjonatów prowadzonych przez spółdzielnie i/lub firmy społeczne, które zatrudniają niepełnosprawnych pracowników. Firma Le Mat rozpoczęła swoją działalność jako projekt EQUAL, który zrzeszał 24 partnerów, głównie niewielkie organizacje. Z czasem to partnerstwo przybrało inny kształt i obecnie konsorcjum Le Mat reprezentuje grupę „Le Mat system” i zrzesza 10 spółdzielni oraz kilka innych organizacji.

Sieć marketów CAP (CAP Märkte)¹⁰⁶ to niemiecki przykład franczyzy społecznej. Sieć obejmuje obecnie blisko 50 marketów. Są to średniej wielkości supermarkety, które dają zatrudnienie ludziom niepełnosprawnym. Każdy z supermarketów jest zarządzany przez lokalne stowarzyszenie niepełnosprawnych, ale marka należy do spółdzielni zakładów chronionych. Markety te oferują nie tylko dobre warunki pracy swoim pracownikom, ale także cieszą się dużą popularnością i uznaniem społeczności. Pomysłodawcą marketów CAP¹⁰⁷ jest organizacja społeczna GDW, której celem jest zapewnianie pracy ludziom niepełnosprawnym.

Polskich przykładów franczyzy społecznej jest zaledwie kilka, wśród nich występuje, rozpropagowywana przez samorząd woj., warmińsko-mazurskiego marka turystyczna regionu

104 Karty affinity oferuje w Polsce już kilka banków. BPH wspiera *Fundację Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową*, gdzie wsparciem jest część prowizji od każdej transakcji. Bank Zachodni WBK pomaga zaś *Polskiej Akcji Humanitarnej, wspierając Akcję Pajacyk*, która koncentruje się na dożywianiu dzieci. Na jej rzecz idzie część opłaty za wydanie karty oraz część prowizji od transakcji.

105 www.lemat.coop, [18.03.2010].

106 www.cap-markt.de, [10.03.2010].

107 Nazwa CAP pochodzi od słowa „handicap”, tzn. upośledzony.

„Baba pruska”. Pomysł na franczyzę społeczną wziął się z ograniczonych możliwości rozwoju rynku pracy w tamtym regionie, a kapitał do uruchomienia działalności pochodził z Europejskiego Funduszu Społecznego. Główna działalność stowarzyszenia „Baby Pruskie Tradycja Jakości” to promocja regionu i pomoc osobom, które zdecydują się rozpocząć działalność gospodarczą w branży związanej z turystyką i produkcją (zarówno rękodzielnictwo jak i produkcja spożywcza według tradycyjnych metod). Już na etapie budowy marki i testowania rozwiązań współpracowano z grupą około 80 podmiotów gospodarczych, które pozbawione wystarczającej ilości środków na promocję, szkolenia czy rozwój kanałów sprzedażowych, nie mogłyby zaistnieć i utrzymać się na rynku samodzielnie.

4.4. Bariery i ograniczenia w wyborze źródeł finansowania

Prezentacja potencjalnych źródeł finansowania wymaga przeanalizowania ich zalet i wad. Źródła finansowania sektora ekonomii społecznej na potrzeby ww. analizy zostały pogrupowane na trzy grupy:

- finansowanie ze środków publicznych,
- finansowanie ze środków prywatnych,
- finansowanie ze zwrotnych środków obcych.

Dylematy finansowania sektora ekonomii społecznej ze wskazanych wyżej źródeł przedstawia tabela 11.

Tabela 11. Dylematy finansowania sektora ekonomii społecznej

Finansowanie ze środków publicznych	
Potencjalne zalety	Potencjalne wady
<ul style="list-style-type: none"> • współrealizacja celów społecznych, „zadań zleconych” stabilizuje działalność NGO, • zmniejsza ryzyko wspieranej działalności społecznej, psychologicznie i finansowo wspiera działalność NGO, • poprawia dostęp do odbiorców (beneficjentów) pomocy i informacji, • pozwala na wykorzystanie efektu synergii (organizacja, finansowanie, promocja), • pozwala na wykorzystanie efektów substytucji i komplementarności celów społecznych rządowych i NGO, • umożliwia nabieranie doświadczenia, uczenie się współpracy z władzami (kontakty). 	<ul style="list-style-type: none"> • uzyskanie środków publicznych wymaga odpowiednich, wysokich umiejętności i jest sformalizowane, • ogranicza niezależność NGO w realizacji celów społecznych (np. środki wiążące), • nie gwarantuje stabilności wsparcia, • kreuje roszczeniowe oczekiwania i przyzwyczajenie do wsparcia, • osłabia przedsiębiorczość i aktywność w pozyskiwaniu klientów, • stanowi potencjalne źródło zachowań korupcyjnych, gdy wsparcie otrzymują wybrańcy, • stanowi źródło nieuczciwej konkurencji i konfliktów na tle rozdziału środków (wsparcie tworzy przewagę dla innych nie do osiągnięcia), • powoduje zagrożenie niegospodarnością w zarządzaniu środkami.

Finansowanie ze środków prywatnych	
Potencjalne zalety	Potencjalne wady
<ul style="list-style-type: none"> • umożliwia niezależność w realizacji misji i prowadzonej polityki społecznej, • daje satysfakcję psychiczną, • kształtuje korzystny wizerunek i odbiór społeczny, • stymuluje zalety wynikające z nabierania doświadczenia, uczenia się przedsiębiorczości (kontakty), • zwiększa elastyczność w działaniu i szybszą reakcję na potrzeby społeczne, • pozwala na uniknięcie zbiurokratyzowanych formalności, odstrasżających od działań. 	<ul style="list-style-type: none"> • determinuje konieczność podejmowania i akceptacji ryzyka w działalności gospodarczej, • wymaga profesjonalizmu w działalności (co na ogół podnosi koszty operacyjne), • brak formalnego wsparcia podmiotu z zewnątrz zwiększa ryzyko działalności, • zmusza do uwzględnienia zwiększonego ryzyka klęski, porażki, upadku przedsięwzięcia, • powoduje bardziej intensywne odczuwanie konsekwencji porażki.
Finansowanie ze zwrotnych środków obcych	
Potencjalne zalety	Potencjalne wady
<ul style="list-style-type: none"> • zwiększa możliwości i zakres działań NGO, • pozwala na wykorzystanie efektu dźwigni finansowej, • ratuje „w potrzebie” (np. umożliwiając utrzymanie płynności finansowej), • dynamizuje przebieg procesów gospodarczych i inwestycyjnych, • umożliwia podjęcie niektórych działań i inwestycji. 	<ul style="list-style-type: none"> • wymaga znajomości skomplikowanych procedur pozyskania środków, • wymaga umiejętności pozyskania środków, • wymaga ścisłej dyscypliny finansowej i często przedmiotowej, • wymaga planowania długookresowego i stabilności organizacji, • wymaga opracowania specjalnego produktu finansowego dla NGO, • jest nieosiągalne dla wielu NGO (z różnych powodów).

Źródło: M. Płonka, *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna*, Kwartalnik nr 1/2008 [2], s. 29-30.

Warto pamiętać, że cechą pożądaną przy finansowaniu projektów, w tym, społecznych jest umiejętność pozyskiwania i łączenia różnych źródeł finansowania dla realizacji celów. Uzależnienie się od jednego źródła, szczególnie od środków publicznych, może sprawić, że nieprzewidziane odebranie tych środków sparaliżuje działalność całej organizacji. Dlatego korzystniejszą sytuacją z punktu widzenia rozwoju przedsięwzięć ekonomii społecznej jest np. udzielanie im jako przedsiębiorcom zamówień publicznych na wykonywanie usług, dostaw lub robót budowlanych, a nie udzielanie dotacji. Taka forma popierania wiąże się z obustronnymi zobowiązaniami partnerów (wykonaniem zlecenia przez firmę społeczną – wykonawcę i zapłatą przez publicznego zleceniodawcę – zamawiającego) i jest neutralna z punktu widzenia budżetu publicznego, gdyż wiąże się z wydatkowaniem środków, które i tak przeznaczone były na realizację konkretnego zlecenia. Dodatkowo taki sposób wykonania zadania generuje wartość dodaną w sferze socjalnej.

Udzielanie zamówień publicznych podmiotom ekonomii społecznej jest najefektywniejszą formą „inwestowania” w ich rozwój przez władze lokalne. Ich szerokie wejście w wykonywanie zamówień publicznych przyczyniałoby się do poszerzania rynku zleceniobiorców, umożliwiałoby wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, skutkowałoby ograniczaniem sfery wykluczenia społecznego, wreszcie stanowiłoby podstawę do budowania samodzielności finansowej trzeciego sektora.

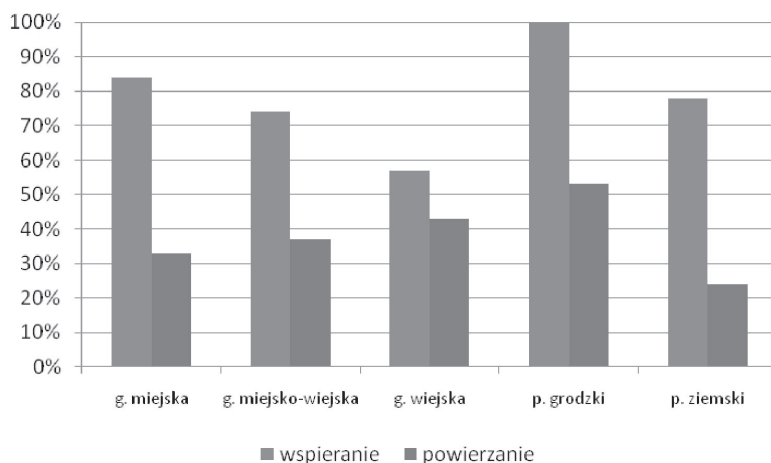
Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie nakłada na jednostki samorządu terytorialnego wprowadzenie rocznych programów współpracy z organizacjami pozarządowymi.¹⁰⁸

¹⁰⁸ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego ..., op. cit., art. 5a.

Program współpracy ma charakter obligatoryjny i chociaż formalnie ma charakter roczny, powinien być tworzony z perspektywą współpracy wieloletniej. Sam proces budowania programu współpracy powinien być efektem współpracy dwóch podmiotów: właściwej jednostki samorządu terytorialnego oraz organizacji pozarządowych działających na jej obszarze. Program współpracy powinien dotyczyć różnorodnych form współpracy, w tym zlecenia zadań. Powinny w nim zostać określone roczne zamierzenia danej jednostki samorządu terytorialnego oraz wieloletnie priorytety działania związane ze specyfiką sytuacji społeczno-ekonomicznej ludności zamieszkującej na danym terenie. W dokumencie tym powinny zostać także wyznaczone cele, jakie stawiają sobie organizacje pozarządowe i samorząd w realizowanych przez siebie zadaniach. W razie nieuchwalenia programu każdy podmiot, który ma interes prawny w jego uchwaleniu, może, po bezskutecznym wezwaniu do uchwalenia programu, zaskarżyć jego brak do sądu administracyjnego.

Odsetek starostw powiatowych, które uchwaliły ww. program współpracy od 2005 r. systematycznie rośnie i w 2008 r. osiągnął wskaźnik 95,0%, w przypadku gmin jednak pozostaje on w tym czasie na tym samym poziomie, tzn. nadal ok. 15,0% z nich nie posiada takiego programu, są to przede wszystkim gminy wiejskie.¹⁰⁹

Jak wynika z analiz programów współpracy, większość z nich reguluje przede wszystkim kwestie związane z finansowym wspieraniem organizacji pozarządowych lub powierzaniem im przez samorządy realizacji zadań publicznych.¹¹⁰ Wynika to z tego, iż to właśnie ta forma współpracy zdecydowanie dominuje w relacjach pomiędzy organizacjami i samorządem.



Rysunek 6. Stosowanie przez poszczególne rodzaje jednostek samorządu terytorialnego form zlecenia zadań publicznych

Źródło: *Barometr Współpracy 2009*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Departament Pożytku Publicznego MPiPS, Warszawa 2010.

¹⁰⁹ *Barometr Współpracy 2009*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Departament Pożytku Publicznego MPiPS, Warszawa 2010.
¹¹⁰ J. Herbst, *Współpraca organizacji pozarządowych i administracji publicznej w Polsce 2008 – bilans czterech lat*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008, s. 21.

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie wprowadza dwie formy zlecenia zadań – wspieranie (dofinansowanie realizacji zadania) i powierzanie (przekazanie dotacji w całości pokrywające wykonanie zadania). Jak wynika z rysunku 6, samorzady częściej wybierają to pierwsze rozwiązanie.

Przykładem gminy, która we współpracy z organizacjami pozarządowymi widzi szansę na wzmacnianie ich potencjału organizacyjnego, ludzkiego i rzeczowego jest Sokółka.¹¹¹

Współpraca gminy Sokółka z organizacjami pozarządowymi odbywa się na zasadach wspólnie wypracowanych i określonych, zawartych w dwóch uchwałach rady miejskiej:

- uchwale nr XXVIII/215/04 Rady Miejskiej w Sokółce z 30 grudnia 2004 r. w sprawie Karty Współpracy z Organizacjami Pozarządowymi – Karta tworzy trwałe i niezmienną się corocznie fundament współpracy;
- uchwałach w sprawie rocznych programów współpracy – programy operacyjne określające zadania na rok budżetowy.

Organizacje pozarządowe działające na terenie gminy w większości nie mają wystarczającego potencjału, aby spełnić wymogi formalne wynikające z prawa zamówień publicznych oraz konkurować z przedsiębiorcami w zakresie realizacji usług komercyjnych. Usługi zlecane organizacjom pozarządowym należą do szeroko rozumianego zakresu usług społecznych, a na tego rodzaju usługi na terenie gminy praktycznie nie ma oferty ze strony przedsiębiorców.

Formuła zlecenia realizacji zadań publicznych w formie otwartych konkursów ofert spełnia wymogi przejrzystości i otwartości. Jej zaletą z punktu widzenia realizacji zadania gminy przy współpracy z organizacjami pozarządowymi jest ograniczenie kręgu podmiotów mogących aplikować o środki publiczne do podmiotów niedziałających w celu osiągnięcia zysku, a więc niekomercyjnych.

Wspieranie rozwoju sektora pozarządowego, opierającego się na aktywności mieszkańców, zwiększa potencjał gminy w realizacji zadań publicznych z obszaru społecznego, umożliwia osiągnięcie lepszych i bardziej oczekiwanych społecznie efektów przy wspólnym wykorzystaniu zasobów samorządu i organizacji pozarządowych.

Wśród korzyści takiej współpracy wymienia się m.in. nabywanie umiejętności związanych z szeroko pojętym zarządzaniem projektem (identyfikacja rezultatów twardych i miękkich, dobór wskaźników, ustalenie harmonogramu, przygotowanie budżetu, określenie źródeł finansowania), co procentuje przy ubieganiu się o środki z funduszy unijnych, a w rezultacie przyczynia się do ich efektywniejszego wykorzystania.

Przedsięwzięcia realizowane przez podmioty ekonomii społecznej różnią się na wielu płaszczyznach od przedsięwzięć komercyjnych. Podstawowe różnice przedstawia tabela 12.

111 Z. Tochwin, *Otwarte konkursy ofert przede wszystkim*, Wspólnota, nr 22/872, 2008, s. 24-25.

Tabela 12. Porównanie parametrów decyzyjnych dla przedsięwzięć komercyjnych i społecznych¹¹²

Charakterystyka inwestycji	Przedsięwzięcie komercyjne	Przedsięwzięcie społeczne
Formalna kontrola nad przedsiębiorstwem	Możliwa.	Nie zawsze (dopuszczalne formy prawne nie dające takiego prawa lub je ograniczające).
Cel finansowania	Przedsięwzięcie, którego celem jest osiągnięcie zysku ekonomicznego.	Przedsięwzięcie, którego celem jest osiągnięcie zysku społecznego i ekonomicznego.
Oczekiwany zwrot z inwestycji	Tak (ekonomiczny).	Tak (społeczny i ekonomiczny).
Ryzyko inwestycji	Różne, możliwe do określenia.	Różne, często trudne do określenia.
Zabezpieczenia	Tak.	Często brak zabezpieczeń materialnych (na aktywach), dostępne zabezpieczenia osobowe i/lub nieformalne.
Dostęp do informacji	Tak, standardy i pośrednicy.	Nierównomierny, większa otwartość, ale często informacje trudne do porównania ze względu na brak standardów i pośredników.
Opcja wyjścia	Tak, zawsze.	Nie zawsze (cierpliwy kapitał), giełdy społeczne.
Standardy sprawozdawcze pozwalające porównywać inwestycje	Tak.	Nie zawsze lub nie pozwalające na porównanie danych o zysku/celu społecznym.
Zysk ekonomiczny	Tak.	Tak.
Zysk społeczny	Nie zawsze.	Tak, główne kryterium inwestycyjne.
Pośrednicy	Wielu, specjalizacja.	Niewielu.
Koszty	Niższe (skala, konkurencja).	Wyższe (skala, konkurencja).

Źródło: A. Królikowska, *Podstawowe zasady finansowania podmiotów ekonomii społecznej*. [w:] *Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej*. J. Hausner [red.], Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008, s. 57.

Różnice te, wynikające ze specyficznych cech podmiotów ekonomii społecznej sprawiają, iż instytucje finansowe we współpracy z nimi widzą dodatkowe, poza powszechnie obecnym na rynku finansowych, ryzyko. Jakkolwiek wiele z tych cech niesłusznie traktowanych jest jako potencjalne źródło ryzyka, to w świetle stanowisk osób odpowiedzialnych w bankach za określenie polityki kredytowej, takie ryzyko mogą stanowić. Te cechy to:¹¹³

- zysk nie jest celem – działalność, która nie jest nastawiona na generowanie zysku, rodzi obawy o zachowanie dobrej sytuacji finansowej, która przecież jest warunkiem terminowej spłaty kredytów wraz z odsetkami. Dodatkowo niskie najczęściej nakłady na obsługę finansowo-księgową nie pozwalają na zapewnienie wysokiego poziomu zarządzania finansami;
- braki w dokumentacji – brak nakładów na profesjonalną obsługę organizacji wymusza

¹¹² *cierpliwy kapitał [patient capital]* – kapitał, który charakteryzuje się długim okresem zaangażowania środków, długim okresem karencji w spłacie lub/i niskim kosztem oraz niskim poziomem przekazania kontroli zarządzania instytucją.
¹¹³ P. Kazimierczyk, *Współpraca NGO z bankami: wymogi zarządzania ryzykiem a perspektywy rozwoju*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NOR Polska SA., s. 18-21.

„wszechstronność” pracowników, którzy wykonują różnorodne zadania (w tym administracyjno-biurowe), często bez sprecyzowanych personalnie obowiązków. Może to prowadzić do swoistego chaosu, braków w dokumentacjach lub ich lakoniczności. To natomiast może utrudnić przeprowadzenie analizy skuteczności działania organizacji w przypadku ubiegania się przez nią o finansowanie zwrotne;

- zabezpieczenie rzeczowe – podmioty sektora ekonomii społecznej zazwyczaj dysponują stosunkowo małymi możliwościami zabezpieczenia kredytów. Do wyjątków należą NGO dysponujące istotnym majątkiem trwałym. Natomiast zabezpieczenia finansowe (np. gwarancje lub polisy) wymagają aplikacji i przeprowadzenia postępowania podobnego do tego, jakie dotyczy samej aplikacji kredytowej;
- zabezpieczenia ze strony zarządzających – często w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych właściciele, członkowie zarządów, aby zwiększyć wiarygodność kredytową, uzupełniają dokumenty aplikacyjne o osobiste zabezpieczenia zwrotności kredytu. W przypadku NGO taka praktyka nie jest spotykana, ponieważ zarządzający nie widzą potrzeby ryzykowania własnym majątkiem;
- wkład własny – banki najczęściej wymagają od kredytobiorców tzw. wkładu własnego w finansowane przedsięwzięcie. W przypadku NGO ich wkład własny może być znikomy lub wręcz zerowy. Na poważniejszy udział własny mogą sobie pozwolić jedynie takie organizacje, które prowadzą działalność gospodarczą lub są zdolne pozyskiwać w miarę systematycznie dotacje;
- więź kapitalisty ze spółką a więź sponsora ze sponsorowanym – w przypadku podmiotów gospodarczych, istnieje prawdopodobieństwo, że w przypadku ich trudnej sytuacji finansowej, właściciele mogą być skłonni do udzielenia pomocy w przypadku problemów ze spłatą kredytów. Podobnej więzi pomiędzy np. fundatorem a fundacją nie można raczej oczekiwać;
- konflikt z donatorem – istnieje pogląd, że NGO w przeciwieństwie do podmiotów gospodarczych, które energicznie i konsekwentnie egzekwują należności od swoich dłużników, ostrożniej zachowują się w sytuacjach konfliktowych. Częściej też będą decydowały się na rezygnację z prawnie przysługujących im środków, ponieważ dochodzenie swoich praw np. na drodze sądowej, mogłoby popsuć ich reputację i zmniejszyć krąg potencjalnych sponsorów;
- niskie płace a rotacja kadr – statystyki potwierdzają, że pracownicy NGO realizujący podobne zadania jak pracownicy firm komercyjnych otrzymują niższe wynagrodzenia. Można więc wysunąć wnioski, iż niska płaca pociąga za sobą niską wydajność i wyższe ryzyko porzucenia jej;
- ryzyko prawne – ten rodzaj ryzyka wynika z niedoskonałości przepisów prawa, rodzących wiele wątpliwości i pozostawiających wiele możliwości interpretacyjnych;
- brak statystyk – liczba udzielonych i spłaconych przez NGO kredytów jest stosunkowo niższa niż w przypadku innych segmentów potencjalnych kredytobiorców. Uniemożliwia

to wykorzystanie przez potencjalnych finansujących bardziej zaawansowanych modeli oceny ryzyka kredytowego.

Bezzasadnie niektóre z powyższych cech postrzegane są jako potencjalne źródło ryzyka. W przypadku np. kadry, sektor ekonomii społecznej niejednokrotnie dysponują bardziej lojalnymi i oddanymi pracy pracownikami niż wiele dobrze wynagradzających przedsiębiorstw prywatnych. Wiąże się to z cechami osobowościowymi tych osób, ich wewnętrzną potrzebą pracy przynoszącej określone efekty społeczne. Wiele z tych osób ma cechy liderów i jest podmiotem inicjującym i koordynującym przedsiębiorczość społeczną na gruncie lokalnym. Dodatkowo takie osoby coraz częściej chcą podnosić swoje kwalifikacje.

4.5. Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich jako przykład odpowiedzialnego zadłużania się podmiotów ekonomii społecznej

To, iż podmioty ekonomii społecznej poszukujące zewnętrznych źródeł finansowania, borykają się z wieloma problemami, nie oznacza, że z góry można je zakwalifikować do grupy nierzetelnych kredytobiorców czy ogólnie mówiąc uczestników rynku finansowego. Świadczyć o tym mogą chociażby doświadczenia Polsko-Amerykańskiego Funduszu Pożyczkowego Inicjatyw Obywatelskich Sp. z o.o. (PAFPIO).¹¹⁴

PAFPIO powstał w 1999 r. jako fundusz pożyczkowy dla organizacji pozarządowych oraz inicjatyw, które nie są nastawione na zysk finansowy. Jego korzenie wywodzą się z Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości (PAFP), który w 1999 r. przeznaczył 1250,0 tys. dolarów na realizację programu pożyczek dla sektora non-profit, odnosząc przy tym ogromny sukces. Okazało się bowiem, że organizacje potrzebują pożyczek, a zarazem są w stanie być rzetelnym pożyczkobiorcą, zwracającym zaciągnięty dług wraz z odsetkami.

Misją PAFPIO jest pomoc instytucjom działającym nie dla zysku w zabezpieczeniu płynności finansowej, która jest konieczna dla sprawnej realizacji ich działań statutowych.

Udzielane pożyczki można podzielić na:

- pomostowe – np. na prefinansowanie działań, pozwalające na realizację projektu, zanim organizacja podpisze umowę lub otrzyma pierwszą transzę, lub na zakończenie realizacji w oczekiwaniu na refundację kosztów;
- inwestycyjne – np. na zakup środka transportu lub sprzętu, remont dachu, wymianę okien itp.;
- operacyjne, np. na zachowanie płynności finansowej, rozwój działalności gospodarczej lub działalności odpłatnej, pozwalające na rozpoczęcie/ kontynuację działań, zanim organizacja osiągnie planowane przychody.

Organizacja ubiegająca się o pożyczkę powinna wskazać przyczynę zachwiania płynności finansowej lub potrzebę inwestycyjną oraz uzasadnić, jak przyznana pożyczka pozwoli przetrwać trudny okres, nie przyczyniając się jednocześnie do zupełnego załamania finansowego organizacji.

¹¹⁴ <http://www.pafpio.pl/>, [20.03.2010].

PAFPIO proponuje pożyczki oprocentowane wyżej niż banki komercyjne¹¹⁵, wynika to z konieczności pokrycia nie tylko kosztów funkcjonowania, ale też wyższego ryzyka, wynikającego z nietypowej sytuacji klienta i braku zabezpieczenia w środkach trwałych (jedyne przyjmowane zabezpieczenie spłaty pożyczki to weksel in blanco). Należy jednak zauważyć, o czym była mowa wcześniej, że niewiele banków komercyjnych kieruje swoją ofertą do organizacji pozarządowych.¹¹⁶

Tabela 13. Informacje o dotychczas udzielonych przez Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich pożyczkach

Pożyczki:	Liczba	Wartość (zł)
Udzielone	1224	92685000,00
Splacone	1103	80768165,00
Aktywne	121	11218335,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://www.pafpio.pl/>, [20.03.2010].

Informacje o liczbie i wartości dotychczas udzielonych przez Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich pożyczek przedstawia tabela 13. Do 31 grudnia 2009 r. PAFPIO udzielił, aż 1224 pożyczek o wartości 92685000,00 zł. Spośród 392 pożyczkobiorców (z czego 249 stanowiły stowarzyszenia, a 113 fundacje), tylko 14 okazało się nieuczciwymi klientami, wobec których uzyskano prawomocny wyrok sądu z nakazem zapłaty na łączną wartość 635682,32 zł.

4.6. Rozwiązania finansowania podmiotów ekonomii społecznej stosowane w innych krajach

Powstanie i gwałtowny rozwój przedsiębiorstw społecznych w wielu częściach świata przyczynił się do dostosowywania i wytworzenia nowych usług na rynku finansowym, które były odpowiedzią na potrzeby finansowe podmiotów sektora ekonomii społecznej. W wielu częściach świata te potrzeby doprowadziły do innowacji finansowej, do rozwoju sektora finansowego dostosowanego do potrzeb klienta, który nie stanowi prostej repliki czy też rozszerzenia istniejących produktów i instrumentów.

W Europie instytucje finansowe zaangażowane w finansowanie ekonomii społecznej można podzielić na dwie podstawowe kategorie:¹¹⁷

- instytucje wyspecjalizowane w obsłudze podmiotów społecznych;
- instytucje głównego nurtu, równoległe obsługujące wiele innych podmiotów.

Poza tradycyjnymi bankami i instytucjami komercyjnymi, podmioty ekonomii społecznej coraz częściej wspierane są przez instytucje finansowe, które wyspecjalizowane są w finansowaniu lub współfinansowaniu tego typu przedsięwzięć. Ich przewaga polega na znajomości sektora

¹¹⁵ Oprocentowanie pożyczek z PAFPIO w kwietniu 2010 r. wynosiło 12% w skali roku dla pożyczek związanych z realizacją projektów współfinansowanych z funduszy europejskich [tzw. euro-pożyczki], w przypadku pozostałych pożyczek, oprocentowanie wynosiło 15% w skali roku. Dodatkowo pobierana jest opłata administracyjna, która wynosi 1% kapitału pożyczanego, która pobierana jest z góry, tj. pomniejsza wartość wypłaconej kwoty.

¹¹⁶ W Polsce tylko nieliczne banki finansują podmioty trzeciego sektora, jak np.: Bank DnB NORD, czy też niektóre banki spółdzielcze.

¹¹⁷ P. Frączak, J. Wygnański [red.], *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 44.

ekonomii społecznej, a co za tym idzie, umiejętności wyjścia naprzeciw potrzebom tego sektora. Wśród wyspecjalizowanych instytucji można wymienić:¹¹⁸

- instytucje mikrofinansowe – służące osobom wykluczonym społecznie (np. Association pour le Droit a l'Initiative Economique – ADIE);
- banki ekonomii społecznej – pracujące na rzecz społeczności lokalnych, często w formie spółdzielni (np. Banca Etica, Credit Cooperatif);
- banki etyczne i ekologiczne – finansujące inwestycje zgodnie z ich ogólną nazwą i przeznaczeniem (np. Triodos Ethibel);
- banki lokalne – zorientowane na projekty lokalne (np. Caisse Solidaire du Nord Pas-de-Calais, Charity Bank);
- bankowe instytucje wzajemne – działające według zasad wzajemności (np. banki czasu).

Francja¹¹⁹

Pomiędzy metodami finansowania podmiotów ekonomii społecznej a przedsiębiorstw wolnorynkowych nie ma zasadniczej różnicy, poza tym, iż podmioty ekonomii społecznej spotykają większe trudności w pozyskiwaniu środków zewnętrznych. Wśród podstawowych metod finansowania można wyróżnić:

- samofinansowanie,
- finansowanie z funduszy własnych,
- finansowanie zewnętrzne o charakterze zwrotnym.

Ponadto dodatkowym źródłem finansowania podmiotów ekonomii społecznej są dotacje i pożyczki niezabezpieczone (udzielane w ramach programów publicznych), a także dedykowane instrumenty o charakterze podatkowym (ulgi w zakresie kosztów osobowych, niektórych pozycji kosztów operacyjnych itd.). Ulgi stosowane wobec spółdzielni są następujące:

- SCOP (robotnicza spółdzielnia produkcyjna) – zwolnienie z podatku przemysłowego, możliwość zmniejszenia podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym, rezerwy udziałów i rezerwy inwestycyjnej;
- Société coopérative d'entrepreneurs (spółdzielcze zrzeszenie producentów) – zwolnienie z podatku przemysłowego, zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych z wyjątkiem operacji przeprowadzanych z podmiotami spoza zrzeszenia;
- Coopérative Agricole (spółdzielnia rolnicza) – zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych w zakresie operacji przeprowadzanych z członkami spółdzielni lub z podmiotami niezrzeszonymi, w sytuacji gdy chodzi o bieżące operacje zarządzania środkami pieniężnymi.

Dużym powodzeniem we Francji cieszy się finansowanie solidarne. Są one sposobem na zaspokojenie jednocześnie pragnienia solidarności osób oszczędzających oraz potrzeb finansowania przedsiębiorstw solidarnych. Banki i solidarne instytucje finansowe umożliwiają nawiązanie relacji

118 T. Kaźmierczak, M. Rymśza, *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 243-244.

119 A. Azilazian, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Francji*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008, s. 29-46.

tych dwóch kategorii uruchamiając specyficzne mechanizmy finansowe: np. tradycyjne książeczki oszczędnościowe, struktury inwestowania zbiorowego w papiery wartościowe, ubezpieczenia na życie itp., do których dochodzą różne formy mechanizmów solidarnych.

Belgia¹²⁰

Wyróżnia się tam trzy główne rodzaje instytucji finansowych, które współpracują z sektorem ekonomii społecznej, są to:

- instytucje finansowe pochodzące z klasycznego środowiska finansowego, oferujące tzw. produkty finansowe o charakterze solidarnościowym;
- alternatywne instytucje finansowe;
- fundusze i instytucje publiczne lub parapubliczne, stworzone z myślą o wsparciu ekonomii społecznej.

Instytucje z tzw. klasycznego środowiska finansowego oferują dwa mechanizmy solidarnościowe:

- lokatę inwestycyjną z solidarnym podziałem zysków, w przypadku której istnieje możliwość redystrybucji części ewentualnych zysków z produktu oszczędnościowego (inwestycji lub depozytu) w postaci darowizny przekazywanej na rzecz działań prowadzonych w sferze ekonomii społecznej i solidarnej;
- inwestowanie etyczne i solidarne, gdzie część zebranych oszczędności jest przekazywana na finansowanie działań z zakresu ekonomii społecznej i solidarnej.

Alternatywne instytucje finansowe to podmioty, które oferują osobom prawnym i fizycznym formy alternatywnego oszczędzania, przynoszące zyski nie tyle finansowe, co przede wszystkim społeczne i ludzkie. Podmioty te zajmują się także przyznawaniem kredytów projektom społecznym, które nie mają dostępu do kredytu bankowego, jak również inicjatywom skierowanym do osób najbardziej potrzebujących. Tego typu instytucje finansowe tworzone są w formie spółdzielni (Alterfin, COGEP, Crédal, Hefboom, Incofn) lub jako zrzeszenia lokalnych kas oszczędnościowych działające w formie stowarzyszeń prowadzących działalność w celach niezarobkowych (L'Aube, La Bouée, Les Ecus Baladeurs).

Przykładem podmiotu parapublicznego jest działająca w formie spółki akcyjnej Brusoc – złożona z siedmiu jednostek publicznych i prywatnych, z których jedna jest akcjonariuszem większościowym. Brusoc, mająca za zadanie w szczególności rozwijanie ekonomii społecznej i lokalnej w Regionie Stołecznym Brukseli oferuje trzy typy kredytów:

- fundusze rozruchowe – skierowane do tych małych i średnich przedsiębiorstw, które mają trudności w uzyskaniu kredytu bankowego;
- pożyczki podporządkowane – adresowane do podmiotów ekonomii społecznej;
- mikrokredyty – produkty skierowane do osób znajdujących się w trudnej sytuacji, pragnących uruchomić bądź rozwinąć własną działalność gospodarczą.

120 B. Bayot, A. Cayrol, A. Demoustiez, L. Disneur, O. Jérusalmy, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008, s. 26-32.

Wielka Brytania¹²¹

Podstawowe źródła kapitału dostępnego dla podmiotów ekonomii społecznej to dotacje, zapewniające wysoki poziom dopłat, kredyty komercyjne i/lub fundusze pochodzące z kampanii i innych inicjatyw zbiórkowych. Potrzebom podmiotów, które nie spełniają kryteriów otrzymania dotacji, ale też nie mogą liczyć na wsparcie na warunkach komercyjnych, naprzeciw wychodzą organizacje typu Charity Bank. Jest to nietypowy przykład organizacji dobroczynnej, zarejestrowanej jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, jest ona także uprawniona do prowadzenia działalności jako bank. Oferuje wsparcie finansowe i doradztwo na rzecz organizacji charytatywnych, przedsiębiorstw i organizacji społecznych.

Warto wspomnieć także o instrumentach finansowych, zaproponowanych przez państwo, m.in.:

- Small Firms Loan Guarantee Scheme – Program gwarancji kredytowych dla małych firm – program umożliwi kredytodawcom udzielanie pożyczek małym firmom, w tym także podmiotom z trzeciego sektora, oferującym realistyczne propozycje biznesowe, które jednak ze względu na brak wystarczających zabezpieczeń nie mają dostępu do kredytów. Program SFLG pokrywa 75,0% ryzyka kredytodawcy i z tego tytułu kredytobiorca płaci rządowi 2,0%. Kredyty udzielane są na okres od 2 do 10 lat, na kwoty od 5,0 tys. do 250,0 tys. funtów;
- Adventure Capital Fund – uruchomiony w 2002 r. z wykorzystaniem środków pozyskanych przez rząd ze skonfiskowanego majątku dla sprawdzenia, czy finansowanie na zasadach venture capital mogłoby się sprawdzić w przypadku przedsiębiorstw społecznych;
- Futurebuilders Fund – uruchomiony przez rząd w latach 2003-2004 z udziałem środków państwowych w kwocie 125,0 mln funtów. Jego oferta obejmuje zindywidualizowane pakiety finansowe, w skład których wchodzi kredyty, subwencje i elementy zwiększania własnych możliwości podmiotów trzeciego sektora, realizujących lub starających się o kontrakty w określonych dziedzinach realizacji usług publicznych.

Ponadto we wszystkich krajach podmioty ekonomii społecznej czerpią środki na finansowanie swojej działalności z takich źródeł jak darowizny, subwencje, przychody z pracy zarobkowej czy składki członkowskie. Wspólne dla różnych krajów jest też to, że problemów z pozyskiwaniem źródeł finansowania nie mają największe, najprężniej działające organizacje, podczas gdy niestety pozostałe cierpią na niedobory kapitału, często też balansując na granicy wypłacalności.

4.7. Podsumowanie

Katalog potencjalnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej, jest szeroki, badania wskazują jednak, że podmioty ekonomii społecznej w niewielkim zakresie z nich korzystają. Prowadząc działalność gospodarczą, powinny mieć jednak w praktyce możliwość korzystania z takich samych form wsparcia jak inni przedsiębiorcy. Jednocześnie jednak szczególnie charakter tej działalności i cel, którym jest wypełnianie określonej misji społecznej, sprawiają,

¹²¹ M. Hayday, K. Klehr, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Wielkiej Brytanii*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008, s. 29-33.

że należy traktować je inaczej niż *klasyczne* przedsiębiorstwa. W związku z czym ramy prawno-finansowe funkcjonowania sektora ekonomii społecznej powinny określać *złoty środek* pomiędzy protekcjonizmem ze strony państwa a przestrzeganiem reguł wolnorynkowej konkurencji i ponoszeniem ekonomicznego ryzyka. Wśród możliwych do podjęcia w tym celu działań wymienić można:¹²²

- tworzenie baz danych organizacji realizujących projekty publiczne (dotacje, kontrakty) wraz z oceną jakości wywiązywania się ze zobowiązań;
- promocję dobrych praktyk w zakresie zarządzania finansami;
- wsparcie organizacji w dziedzinach niezbędnych do realizacji zadań, ale wymagających specjalistycznej wiedzy (księgowość, zarządzanie finansami, informatyka, prawo);
- tworzenie instrumentów zabezpieczających dla organizacji (fundusze i sieci poręczeniowe, fundusze żelazne), tworzenie sieci organizacji finansujących NGO w celu wymiany doświadczeń, tworzenia wspólnych praktyk.

Zmiany zachodzące na rynku usług finansowych, np. rozpoczęcie działalności przez FM Bank¹²³ – pierwszy w Polsce bank dedykowany dla mikro i małych firm, rodzi nadzieję, że tak jak kiedyś sektor MSP nie wydawał się dla banków atrakcyjnym klientem, a obecnie to podejście się zmienia, tak w przyszłości podmioty sektora ekonomii społecznej będą uważane za godnego i atrakcyjnego partnera. Doświadczenia takich organizacji jak Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich Sp. z o.o. potwierdzają bowiem, że te podmioty ekonomii społecznej, które decydują się na poszukiwanie zewnętrznych źródeł finansowania, gotowe są ponosić wyższe koszty pozyskania kapitału w stosunku do ofert np. banków komercyjnych. Te wyższe koszty są konsekwencją nietypowych przedsięwzięć i niekomercyjnego głównie charakteru działalności.

Summary: The concept social economy refers to organised activities which primarily aim at serving the community. Most are based on voluntary participation, membership and commitment. The main driving force of the Social Economy is the benefit of the public or the members of a particular association, and not the profit motive. However, social economy organisations present particular and distinctive characteristics which may make it more difficult for them to achieve access to finance.

122 A. Królikowska [red.], *Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce. Raport otwarcia Bank BISE, Ekonomia społeczna. Teksty*. 2006, s. 56.

123 23 lutego 2010 r. FM Bank S.A. otrzymał licencję Komisja Nadzoru Finansowego na rozpoczęcie działalności operacyjnej. Ideą przyświecającą jego utworzeniu było przybliżenie mikro i małym firmom nowoczesnych usług bankowych oraz umożliwienie im dostępu do środków finansowych na rozwój i inwestycje. Bank powstał na bazie piętnastoletniego doświadczenia Funduszu Mikro, eksperta w finansowaniu tej grupy klientów.



Aspekty przedsiębiorczości w ekonomii społecznej

Rozdział V

Ewaluacja pojęcia przedsiębiorczość

Wioletta Czemieli-Grzybowska¹²⁴

5.1. Wstęp

Rozwój przedsiębiorczości jest elementem pożądanym w każdej rozwijającej się demokracji. Jej efekty przekładają się na poziom produktu krajowego brutto. Stąd zapewnienie sprzyjających warunków do powstawania i rozwoju przedsiębiorczości to wyższe wpływy do budżetu państwa, zmniejszenie bezrobocia, wzrost konsumpcji społeczeństwa, co wiąże się też z podwyższeniem poziomu dobrobytu ludności.

Rozdział dotyczący przedsiębiorczości służy identyfikacji pojęć i zagadnień związanych z prowadzoną działalnością oraz wskazanie mocnych stron sukcesu i słabych stron, a nawet zagrożeń w rozwijaniu działalności gospodarczej. Rozwijające się w Polsce podmioty ekonomii społecznej, poza studium europejskich przypadków tego sektora winna zapoznać się z zasadami powstawania i rozwoju przedsiębiorstw komercyjnych, roli przedsiębiorcy i identyfikacji przedsiębiorczości. W ten sposób aktywowanie podmiotów ES będzie znacznie łatwiejsze i stworzy realne szanse na długotrwałe ich funkcjonowanie.

5.2. Przedsiębiorstwo, przedsiębiorca, przedsiębiorczość

Historia powstawania przedsiębiorstw sięga do XVII–XVIII wieku, kiedy to powstały w Anglii pierwsze manufaktury, uważane za bezpośrednich przodków dzisiejszych przedsiębiorstw. Przedsiębiorca gromadził w niej rzemieślników, którzy wytwarzali różne rzeczy pod jego dachem, z wykorzystaniem jego surowców i narzędzi.¹²⁵ Nie występował tu w zasadzie żaden podział pracy, rzemieślnicy produkowali tak, jak to robili wcześniej w swoich warsztatach. Także wykorzystanie maszyn i urządzeń było bardzo małe. Sytuacja zaczęła się zmieniać pod koniec XVIII wieku, kiedy rozpoczęło się przekształcanie manufaktur w fabryki. Prace ręczne zostały wsparte pracą maszyn parowych. W drugiej połowie XIX wieku miało miejsce ogromne przyspieszenie rozwoju

124 doktor, Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, prezes Regionalnego Instytutu Społeczno - Ekonomicznego w Białymstoku.

125 S. Sudół, *Przedsiębiorstwo: podstawy nauki o przedsiębiorstwie: zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 14.

przedsiębiorstw, dzięki zastąpieniu maszyn parowych maszynami napędzanymi energią elektryczną. Kolejne ważne wydarzenia w historii rozwoju przedsiębiorstw to wprowadzenie podziału pracy (początki XX w.) i produkcji taśmowej (lata 20-te XX w.).

Wraz z rozwojem cywilizacyjnym społeczeństw następował dalszy rozwój przedsiębiorstw. Obecnie mamy ich wiele form, rodzajów i typów. Przedsiębiorstwo jako podstawowa kategoria ekonomiczna, nie jest pojęciem jednolicie definiowanym i interpretowanym. Wynika to z odmiennych podejść do przedsiębiorstwa różnych dyscyplin naukowych. Najbardziej zasadne jest ograniczenie się do definicji przedsiębiorstwa w prawie gospodarczym i naukach ekonomii. Poniższa tabela ukazuje wybraną typologię przedsiębiorstw według określonych kryteriów.

Tabela 14. Podział przedsiębiorstw według poszczególnych kryteriów

Według prawa gospodarczego	Pierwszy podział - według rodzaju działalności	Drugi podział - według rodzaju działalności	Według wielkości przedsiębiorstwa	Według obliczania danych dotyczących poziomu zatrudnienia	Według kryterium własności
W ujęciu podmiotowym	produkcyjne	przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją dóbr rzeczowych: <ul style="list-style-type: none"> • wydobywcze • przetwórcze 	małe	niezależne	publiczne: <ul style="list-style-type: none"> • będące bezpośrednio własnością Skarbu Państwa • należące do JST • mieszane
W ujęciu przedmiotowym	handlowe	przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją usług: <ul style="list-style-type: none"> • handlowe • ubezpieczeniowe • inne przedsiębiorstwa usługowe 	średnie	partnerskie	prywatne: <ul style="list-style-type: none"> • osób fizycznych • spółki cywilne, • spółdzielnie
W ujęciu funkcjonalnym	usługowe		duże	związane	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Engelhardt, *Typologia przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 10.

Pierwszy podział przedsiębiorstwa ujęty jest w trzech wymiarach: podmiotowym, przedmiotowym i funkcjonalnym. W ujęciu podmiotowym przedsiębiorstwo jest podmiotem praw i obowiązków wynikających z prowadzonej działalności gospodarczej na własny rachunek, własne ryzyko i własną odpowiedzialność.¹²⁶ Należy mieć na uwadze, że tylko pewna część przedsiębiorstw posiada tak zwaną osobowość prawną np. spółki handlowe, przedsiębiorstwa państwowe czy spółdzielnie. Do niepełnych osób prawnych należy zaliczyć spółki nie mające osobowości prawnej takie jak: spółki cywilne, spółki handlowe osobowe, wspólnoty mieszkaniowe, stowarzyszenia niezarejestrowane. Obie te grupy przedsiębiorstw uczestniczą w obrocie gospodarczym, czyli mogą zawierać umowy z innymi przedsiębiorstwami, zaciągać kredyty i pożyczki, zbywać i nabywać mienie ruchome

¹²⁶ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 17.

i nieruchomości, a także zastrzegać marki i nazwy swoich produktów.¹²⁷

W tym ujęciu przedsiębiorstwo to jednostka gospodarcza wyodrębniona pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym. Przedsiębiorstwo w ujęciu podmiotowym rozumiane jest jako jednostka organizacyjna, która prowadzi działalność gospodarczą w sposób trwały i na własną odpowiedzialność. Jednostką organizacyjną nie jest osoba fizyczna. Poprzez termin jednostki organizacyjnej należy rozumieć instytucję, której członkowie mają wspólne kierownictwo. Zaś instytucja jest pojmowana jako zespół ludzi mających wspólny cel.¹²⁸

Przedmiotowy wymiar przedsiębiorstwa został określony w art. 55 Kodeksu Cywilnego *przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności:*

- *oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnienie części (nazwa przedsiębiorstwa);*
- *własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości;*
- *prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych;*
- *wierzytelności, prawa wartościowych papierów wartościowych i środki pieniężne;*
- *koncesje, licencje, zezwolenia;*
- *patenty i inne prawa własności przemysłowej;*
- *majątkowe prawa pokrewne;*
- *tajemnice przedsiębiorstwa;*
- *księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.*¹²⁹

W świetle tej definicji przedsiębiorstwo jest spostrzegane jako zorganizowany zespół składników majątkowych mających charakter materialny i niematerialny, które pozwalają na realizację określonych zadań gospodarczych. Dzięki takiemu ujęciu przedsiębiorstwo może być przedmiotem własności, a co za tym idzie przedmiotem dziedziczenia, dzierżawy, użytkowania oraz w szczególności przedmiotem sprzedaży.¹³⁰

Przedmiotowe ujęcie przedsiębiorstwa oznacza także, iż prawa w stosunku do danego kompleksu majątkowego przeznaczonego do prowadzenia działalności wytwórczej, handlowej czy usługowej przysługiwać będą podmiotowi prowadzącemu działalność gospodarczą, czyli przedsiębiorcy.¹³¹ Przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym, rozumiane jest jako prowadzenie działalności gospodarczej, w skład którego wchodzi dobra materialne i niematerialne do produkcji dóbr lub usług.

Ujęcie funkcjonalne przedsiębiorstwa rozumiane jest jako stałe prowadzenie działalności

127 J. Engelhardt, *Typologia przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 10.

128 J. Duraj, op.cit., s. 18.

129 Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny* [Dz. U. z 1964r., Nr 16, poz.93 z późn. zm.] – dalej powoływana, jako ustawa KC.

130 J. Engelhardt, op.cit, s. 12.

131 A. Borkowski, A. Chełmoński, M. Gruzziński, K. Kiczka, L. Kieres, T. Kocowski, *Administracyjne prawo gospodarcze*, Kolonia Limitem, Wrocław 2005, s. 86.

gospodarczej w celach zarobkowych. Zgodnie z art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, działalność gospodarcza *jest to zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalni ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły*.¹³² Działalność zorganizowana rozumiana jest jako dopełnienie wszelkich obowiązków związanych z rejestracją działalności. Obok formalnego elementu wyróżnia się materialny charakter, którym jest przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym. Materialny charakter został ujęty w art. 55 kodeksu cywilnego.

Określenie przedmiotu działalności gospodarczej w przytoczonym artykule jest dość ogólne i sprowadza się jedynie do wymienienia aktywności gospodarczych, które łącznie tworzą działalność gospodarczą, objętą regulacją prawną. Na szczególną uwagę zasługuje zwrócenie uwagi na działalność, jaką jest działalność zawodowa. Należy przez to rozumieć działalność wykonywaną przez osoby odpowiednio przygotowane do wykonywania określonej działalności. Podmiotami wykonującymi określone zawody są wyłącznie osoby fizyczne posiadające odpowiednie umiejętności i kwalifikacje. Do działalności zawodowej można zaliczyć takie zawody jak: adwokat, aptekarz, architekt, lekarz lub tłumacz przysięgły.

O działalności często się mówi, w charakterze zarobkowym. Jednak cel zarobkowy danej działalności gospodarczej nie zawsze jest zrealizowany pomimo dążenia do niego. Brak efektu jakim jest dochód i wystąpienie straty nie oznaczają, że wykonywana działalność gospodarcza przestała być zarobkowa, jej charakter nie ulegnie zmianie tak długo, jak długo wykonujący ją będzie, miał na celu osiągnięcie zysku nawet w długiej perspektywie czasu.¹³³

W obrębie nauk ekonomicznych występuje dość duże zróżnicowanie w sposobach definiowania przedsiębiorstwa. W ujęciu ekonomicznym przedsiębiorstwo stanowi jedność, obejmująca swoim zakresem zasoby ludzkie oraz środki produkcji i dystrybucji dóbr w ramach ustalonej organizacji, której celem jest uczestniczenie w rynkowej wymianie dóbr i usług.¹³⁴ Inaczej należy traktować działalność określaną jako *non for profit*, która jest wprawdzie zarobkowa, to osiągnięty dochód z działalności może być jedynie wykorzystany z przeznaczeniem na realizację celów statutowych podmiotu wykonującego daną działalność lub na pokrycie kosztów.

Dla porównania różnorodnego interpretowania przedsiębiorstwa w ujęciu ekonomicznym należy przytoczyć kilka odmiennych od siebie teorii. Jedna z definicji wskazuje, że *przedsiębiorstwo jest wyodrębnioną pod względem ekonomicznym jednostką prowadzącą działalność produkcyjną, handlową lub usługową*.¹³⁵ Z kolei inna definicja stanowi, że *przedsiębiorstwo w ujęciu modelowym jest to organizacja pod jednym zarządem, wyodrębniona ekonomicznie i prawnie, której celem jest działalność gospodarcza przynosząca zyski poprzez sprzedaż produktów i usług*.¹³⁶

132 Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej [Dz. U. Nr 173, poz. 1807] – dalej powoływana jako u.o.s.d.g.

133 A. Powałowski, *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej – komentarz*, Wolter Kulwer Polska, Warszawa 2009, s. 30.

134 R.T. Stroiński, *Przedsiębiorstwo, charakter prawny oraz zbycie w prawie amerykańskim, francuskim i polskim*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 273.

135 R. Milewski [red.], *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 163.

136 S. Marciniak [red.], *Makro i mikroekonomia: podstawowe problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 266-267.

Porównując ze sobą te definicje można zauważyć odmienne podejście autorów co do istoty przedsiębiorstwa. W pierwszej definicji eksponuje się jedynie wyodrębnienie ekonomiczne jako ważny element przy definiowaniu przedsiębiorstwa, natomiast w drugiej definicji rozszerzono zakres pojmowania przedsiębiorstwa również o wyodrębnienie prawne oraz uwzględniono element organizacji działającej pod jednym zarządem oraz wskazano, że celem przedsiębiorstwa w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą jest zysk.

Dla pełnej ilustracji zróżnicowania podejścia do definiowania przedsiębiorstwa można przytoczyć następujące teorie, a mianowicie *przedsiębiorstwo jest to jednostka (podmiot) prowadząca działalność gospodarczą, dążąca do zaspokojenia potrzeb innych podmiotów życia społecznego (osób i/lub instytucji) przez wytwarzanie produktów lub świadczenie usług przy czym działalność ta jest motywowana chęcią uzyskania korzyści majątkowych i prowadzona samodzielnie na ryzyko właściciela czy właścicieli.*¹³⁷

Cytowana definicja wskazuje, że prowadzona przez przedsiębiorstwo działalność gospodarcza prowadzona jest wyłącznie na własne ryzyko właścicieli, którzy nastawieni są na zysk poprzez zaspokojenie potrzeb innych podmiotów.

Z kolei następną definicją jaką jest *przedsiębiorstwo należy traktować jako podstawową, samodzielną jednostkę gospodarczą, prowadzącą działalność produkcyjną, usługową bądź handlową na własny rachunek, wyodrębnioną pod względem ekonomicznym, prawnym i organizacyjnym, która dysponuje określonymi zasobami czynników produkcji i ma na celu przede wszystkim ich efektywne zagospodarowanie pod kątem osiągnięcia korzystnego wyniku finansowego, zaspokajania potrzeb rynku, indywidualnych konsumentów i przedsiębiorstw.*¹³⁸

Przedsiębiorstwo jest miejscem powstawania postępu technicznego, miejscem pracy, jednostką kształtującą osobowość człowieka czy też miejscem powstania dochodu. Przedsiębiorstwo ma do zrealizowania wiele zadań, które zmieniają się pod wpływem czynników wewnętrznych przedsiębiorstwa, jak i zewnętrznych. Przedsiębiorstwo jako podmiot prowadzi działalność produkcyjną, handlową lub usługową w celach zarobkowych i na własny rachunek. Określając w ten sposób przedsiębiorstwo nasuwa się dość powszechny pogląd, że przedsiębiorstwo jest prowadzone w celach zarobkowych, a więc zorientowanych na zysk.

W gospodarce funkcjonuje wiele różnych typów przedsiębiorstw. Ta mnogość przedsiębiorstw powoduje zatem potrzebę ich klasyfikacji i to ze względu na wiele kryteriów. Poniżej zostaną omówione następujące podziały klasyfikacyjne przedsiębiorstw:

- według rodzaju działalności,
- według kryterium wielkości,
- według form własności.

Podział przedsiębiorstw według rodzaju działalności dzieli się na:

- przedsiębiorstwa produkcyjne, wytwarzające dobra materialne (produkty i wyroby), w tym przedsiębiorstwa przemysłowe (przemysłu wydobywczego i przetwórczego) oraz budowlane i rolne;

¹³⁷ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo – podstawy nauki o przedsiębiorstwie, zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 36-37.

¹³⁸ J. Żurek [red.], *Przedsiębiorstwo, Zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2007, s. 16.

- przedsiębiorstwa handlowe, zajmujące się obrotem towarowym, do których zalicza się przedsiębiorstwa handlu hurtowego i detalicznego;
- przedsiębiorstwa usługowe, świadczące usługi, w tym przedsiębiorstwa spedycyjno-transportowe, finansowe, usług gastronomicznych, komunalnych, oświatowych, zdrowotnych, turystycznych, kulturalnych i wiele innych.¹³⁹

Podział przedsiębiorstwa na produkcyjne i usługowe ma coraz mniejszy sens, gdyż coraz częściej spotykane są przedsiębiorstwa mieszane jak np. produkcyjno-handlowe, przemysłowo-rolne, produkcyjno-usługowe.

Inny podział przedsiębiorstwa według rodzaju działalności ujęty został następująco:

- przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją dóbr rzeczowych,
- przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją usług.

Z kolei przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją dóbr rzeczowych dzielą się na:

- przedsiębiorstwa wydobywcze, w tym przedsiębiorstwa górnicze, kamieniołomy, żwirownie, cegielnie, cementownie itp., przedsiębiorstwa energetyczne oraz zaopatrujące w wodę i gaz, przedsiębiorstwa (gospodarstwa) rolne, leśne i rybackie;
- przedsiębiorstwa przetwórcze, w tym przedsiębiorstwa produkcji materiałów podstawowych dla celów dalszego przerobu (tartaki, huty, odlewnie, zakłady chemiczne), przedsiębiorstwa produkujące środki produkcji i inwestycji (maszyny i urządzenia produkcyjne, konstrukcje stalowe itp.), przedsiębiorstwa budowlane, przedsiębiorstwa produkujące dobra konsumpcyjne (odzieżowe, meblowe, artykuły gospodarstwa domowego).¹⁴⁰

Przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją usług dzielą się na:

- przedsiębiorstwa handlowe, zajmujące się rozprowadzaniem wyrobów przedsiębiorstw produkcyjnych, zarówno dla innych przedsiębiorstw, jak i dla bezpośrednich odbiorców;
- przedsiębiorstwa handlowe, świadczące usługi w obrocie pieniężnym, płatnościach i kredytowaniu;
- przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe;
- przedsiębiorstwa zaopatrywania ludności w prąd, gaz, wodę, komunikacji miejskiej, oczyszczania miasta itp.;
- inne przedsiębiorstwa usługowe (restauracje, hotele, schroniska turystyczne, kina itp.).¹⁴¹

Podane wyżej klasyfikacje przedsiębiorstw mają charakter ogólny i nie odzwierciedlają charakteru dla celów statystycznych. W Polsce prowadzona jest urzędowa rejestracja statystyczna wszystkich podmiotów gospodarczych. Przez podmiot gospodarczy rozumie się przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą. Prowadzona przez nich działalność gospodarcza określana jest na podstawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Polską Klasyfikację Działalności można również wykorzystać do bardzo szczegółowej klasyfikacji przedsiębiorstw według rodzaju.

Wszystkie przedsiębiorstwa ze względu na kryterium wielkości dzielą się na małe, średnie i duże. Powszechnie przyjęto, że miernikami kryterium wielkości jest między innymi:

¹³⁹ Tamże, s. 120.

¹⁴⁰ J. Engelhardt, op.cit, s. 80.

¹⁴¹ Tamże, s. 80.

poziom zatrudnienia, wielkość kapitału własnego czy wartość środków trwałych. W zależności od zastosowania poszczególnych miar można wyodrębnić różne kwalifikacje przedsiębiorstw pod względem wielkości. Klasyfikacja przedsiębiorstw ze względu na wielkość, została uregulowana w rozporządzeniu 364/2004¹⁴² Unii Europejskiej, w związku z tym na terytorium Unii Europejskiej wyodrębnia się następujące kategorie przedsiębiorstw:

- małe przedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 10,0 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10,0 mln euro;
- średnie przedsiębiorstwo to takie, które zatrudnia mniej niż 250 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 50,0 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43,0 mln euro;
- mikro przedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 2,0 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2,0 mln euro.

Określenie wielkości przedsiębiorstwa w ramach prawa unijnego jest niezbędne ze względu, iż mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa korzystają z różnych form pomocy publicznej, dlatego też podmioty udzielające pomocy wskazanym przedsiębiorstwom muszą posiadać przejrzyste kryteria ich dywersyfikacji. Podana wyżej klasyfikacja przedsiębiorstw dotyczy jedynie przypadku przedsiębiorstwa niezależnego. W innych przypadkach dla celu obliczenia danych dotyczących poziomu zatrudnienia oraz danych finansowych rozróżnia się przedsiębiorstwa: niezależne, partnerskie i związane.

Przedsiębiorstwa niezależne rozumiane są jako przedsiębiorstwa, które nie posiadają przedsiębiorstw partnerskich. Przedsiębiorstwo jest niezależne jeżeli posiada 25,0% lub więcej udziałów w innym przedsiębiorstwie, inne przedsiębiorstwo bądź instytucja państwowa lub kilka przedsiębiorstw powiązanych nie są właścicielami co najmniej 25,0% jego udziałów. Przedsiębiorstwo partnerskie, to przedsiębiorstwo nie zakwalifikowane do przedsiębiorstwa związanego, oraz które pozostaje w następującym wzajemnym związku z innym przedsiębiorstwem: posiada samodzielnie lub wspólnie z innym przedsiębiorstwem związanym od 25,0% do 50,0% kapitału lub praw głosu w drugim przedsiębiorstwie, inne przedsiębiorstwo posiada 25,0%, ale nie więcej niż 50,0% kapitału lub prawa głosu w przedsiębiorstwie partnerskim. Natomiast przedsiębiorstwa związane to przedsiębiorstwa, które z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami działają wspólnie wykonując swoją działalność na tym samym rynku lub rynkach pokrewnych i pozostają w jednym z poniższych związków: przedsiębiorstwo posiada większość praw głosu oraz kontroluje prawo głosu w innym przedsiębiorstwie, przedsiębiorstwo posiada prawo do powoływania lub odwoływania większości członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa oraz przedsiębiorstwo posiada znaczący wpływ na działalność innego przedsiębiorstwa.¹⁴³

Wszystkie przedsiębiorstwa ubiegające się o pomoc finansową, muszą składać deklaracje

142 Rozporządzenie Komisji [WE] nr 364/2004 z dnia 25.02.2004r. zmieniające rozporządzenie [WE] nr 70/2001, załącznik I, artykuł 2.

143 J. Engelhardt, op.cit., s. 90-91.

co do swojej niezależności, partnerstwa lub związania z innym przedsiębiorstwem łącznie z danymi dotyczącymi rocznego obrotu i sumy bilansowej. Wpływa to na sposób ustalenia poziomu zatrudnienia oraz pułapów finansowych, od których uzależnione jest zakwalifikowanie do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Omówione wyżej zasady kwalifikacji przedsiębiorstw obowiązują jednolicie na terytorium całej Unii Europejskiej. Podane definicje wielkości przedsiębiorstw mają również swoje odzwierciedlenie w polskim ustawodawstwie, a mianowicie w ustawie z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej. Należy zauważyć, iż ustawa ta używa pojęcia przedsiębiorcy chociaż jej przepisy odnoszą się do wielkości przedsiębiorstw prowadzonych przez przedsiębiorców.

W gospodarce rynkowej licznie przeważają przedsiębiorstwa małe. Powodem szybkiego wzrostu liczby małych i średnich przedsiębiorstw była prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych oraz zmiany organizacyjne jakie w nich zaszły, czyli podział przedsiębiorstw na mniejsze lub usamodzielnienie się filii przedsiębiorstw i zakładów. Wyodrębnienie przedsiębiorstw pod względem wielkości jest nie tylko ważne dla celów statystycznych, ale także ze względów praktycznych. Korzyścią dla małych i średnich przedsiębiorstw jest możliwość wyboru formy opodatkowania na zasadach karty podatkowej lub ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych.

Kryterium własności przedsiębiorstw to część gospodarki narodowej traktowana odrębnie ze względu, iż wyróżnia się przedsiębiorstwa publiczne i prywatne. Przedsiębiorstwa publiczne wyróżniają trzy formy własności. Do pierwszej formy zalicza się przedsiębiorstwa będące bezpośrednio własnością Skarbu Państwa, w których skład wchodzi przedsiębiorstwa państwowe i jednoosobowe spółki Skarbu Państwa oraz inne jednostki państwowe jak jednostki badawczo-rozwojowe. Drugą formę własności stanowią przedsiębiorstwa należące do jednostek samorządu terytorialnego. Obecnie są to jednoosobowe spółki jednostek komunalnych. Trzecią własność przedsiębiorstw państwowych stanowi własność mieszana. Kryterium zaliczenia do własności państwowej jest posiadanie przez Skarb Państwa lub samorząd terytorialny przewagi kapitału, jako ponad 50,0% praw udziałowych w spółkach handlowych.¹⁴⁴

Do przedsiębiorstw prywatnych zaliczyć można przedsiębiorstwa osób fizycznych, spółki cywilne oraz spółdzielnie. Przedsiębiorstwa prywatne zwłaszcza te małe opierają się na pracy właściciela i jego rodziny, albo zatrudniają od kilku do kilkunastu pracowników. Warunkiem rozpoczęcia prywatnej działalności oprócz zdolności do podejmowania ryzyka i kwalifikacji jest posiadanie kapitału początkowego do uruchomienia przedsiębiorstwa. W rozwiniętej gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa przynoszą zyski, jednak zdarza się również, że niektóre drobne przedsiębiorstwa prywatne ponoszą straty i bankrutują, jednak na ich miejsce powstają nowe.

Dość często jako synonimu przedsiębiorstwa używa się słowa firma. Jest to szeroko rozumiane pojęcie, firma jako instytucja prawna oznacza nazwę oraz logo, pod którymi przedsiębiorca prowadzi przedsiębiorstwo, które jest prawnie chronione. Pod jedną firmą może funkcjonować wiele przedsiębiorstw, przy czym każde z nich musi mieć w nazwie logo oraz jakiś element odróżniający je od innych przedsiębiorstw tej samej firmy. Nazwa i logo firmy mają obecnie duże znaczenie dla

¹⁴⁴ Tamże, s. 85.

identyfikacji przedsiębiorstwa na rynku.¹⁴⁵

Podsumowując przedsiębiorstwo jest ono wyodrębnionym prawnie, ekonomicznie i organizacyjnie podmiotem gospodarczym, który w sposób efektywny wykorzystuje czynniki produkcji dla osiągnięcia korzyści majątkowych.

Dość często jako synonimu przedsiębiorstwa używa się słowa firma. Jest to szeroko rozumiane pojęcie, firma jako instytucja prawna oznacza nazwę oraz logo, pod którymi przedsiębiorca prowadzi przedsiębiorstwo, które jest prawnie chronione. Pod jedną firmą może funkcjonować wiele przedsiębiorstw, przy czym każde z nich musi mieć w nazwie logo oraz jakiś element odróżniający je od innych przedsiębiorstw tej samej firmy. Nazwa i logo firmy mają obecnie duże znaczenie dla identyfikacji przedsiębiorstwa na rynku.¹⁴⁶

Analizując przedstawione wyżej definicje można zauważyć, iż przedsiębiorstwo powinno się ono charakteryzować pewnymi stałymi cechami. Do podstawowych jego atrybutów zalicza się:

- wyodrębnienie ekonomiczne,
- wyodrębnienie prawne,
- wyodrębnienie techniczno-organizacyjne.¹⁴⁷

Wyodrębnienie ekonomiczne jest podstawą funkcjonowania przedsiębiorstw. Oznacza ono, że przedsiębiorstwo posiada własny majątek, którym zarządza w celu wypracowania zysku. Gospodarowanie to jest prowadzone w warunkach określonej niepewności i może przynieść nie tylko zysk, ale także i stratę. Własne dochody są niezwykle istotne dla przedsiębiorstw, gdyż stanowią podstawę ich bytu i dalszego rozwoju, bowiem to z nich pokrywane są głównie wszelkie potrzeby inwestycyjne.

Wyodrębnienie prawne sprowadza się do tego, że przedsiębiorstwo jest osobą prawną posiadającą zdolność do czynności prawnych, dzięki której może nabywać prawa i zaciągać zobowiązania np. zawierać umowy. Osobowość prawną uzyskuje się z chwilą wpisu do właściwego rejestru, w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i spółek cywilnych jest to Ewidencja Działalności Gospodarczej, a w przypadku spółek handlowych – Krajowy Rejestr Sądowy. Rejestry te służą bezpieczeństwu obrotu gospodarczego dostarczając jawnych i wiarygodnych informacji o podmiocie.

Wyodrębnienie techniczno-organizacyjne oznacza, że przedsiębiorstwo posiada własną strukturę organizacyjną dostosowaną do rodzaju prowadzonej działalności oraz potrzeb i warunków jego funkcjonowania. Może być ona bardzo zróżnicowana m.in. pod względem form organizacyjnych, form własności i zakresu działania.

Wszystkie podmioty gospodarcze działają według określonych zasad. Podstawowymi zasadami na jakich opiera się funkcjonowanie przedsiębiorstw są:

- zasada gospodarności,
- zasada rachunku ekonomicznego,

145 S. Sudoł, op.cit., s. 36.

146 Tamże, s. 36.

147 S. Marek, M. Bałasiewicz [red.], *Podstawy nauki o organizacji: przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 37.

- zasada przedsiębiorczości,
- zasada rentowności.¹⁴⁸

Pierwsza z przedstawionych zasad sprowadza się do tego, iż przedsiębiorstwo jako wyodrębnione ekonomicznie, tzn. posiadające własne, określone środki, powinno nimi racjonalnie gospodarować. Każdy podmiot gospodarczy działa na rynku z zamiarem osiągnięcia określonego celu (którym najczęściej jest wypracowanie zysku). Zasada gospodarności oznacza więc takie postępowanie, aby:

- przy danym nakładzie środków osiągnąć maksymalny stopień realizacji celu lub;
- przy danym stopniu realizacji celu ponieść minimalny nakład środków.

Warunkiem racjonalnego gospodarowania przedsiębiorstwem jest zdolność do określenia i uporządkowania według stopnia ważności celów, które mają zostać osiągnięte. Niezbędna tu jest także wiedza na temat sposobów, jakimi można zrealizować zamierzone cele, a także znajomość zewnętrznych i wewnętrznych warunków wpływających na funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Narzędziem realizacji wyżej przedstawionej zasady gospodarności jest kolejna zasada – rachunek ekonomiczny, który definiujemy jako sposób mierzenia nakładów i efektów działalności gospodarczej, sprzyjający podjęciu najwłaściwszych decyzji, mających na celu maksymalizację efektów użytkowych. Rachunek ekonomiczny przeprowadza się w kilku wariantach. Wymaga pewnego systemu informacji, opracowań matematycznych, metod ustalania rozwiązań optymalnych, ale pomoże w wyborze najkorzystniejszej opcji i rozwiązania problemu gospodarczego.

Zasada przedsiębiorczości oznacza gotowość i zdolność do podejmowania oraz nieszablonowego rozwiązywania problemów, umiejętność wykorzystywania pojawiających się możliwości oraz przystosowywania się do zmieniających się warunków otoczenia. Jest to działanie ukierunkowane na rozwój, posiadające nowatorski charakter. Przejawia się w stawianiu sobie ambitnych zadań, których realizacja doprowadzi do rozwoju przedsiębiorstwa i poprawy jego sytuacji ekonomicznej.

Zasada rentowności stanowi, że działalność przedsiębiorstwa musi być opłacalna, tzn. przedsiębiorstwo musi sprzedawać swoje produkty po takiej cenie, aby otrzymać zwrot nakładów poniesionych na ich produkcję, i to z nadwyżką. Przestrzeganie tej zasady umożliwi przedsiębiorstwu stanie się samowystarczalnym finansowo, co jest niezwykle istotne w warunkach kryzysu gospodarczego, kiedy pozyskanie zewnętrznych środków jest utrudnione. Samofinansowanie zwiększa wartość kapitału własnego w przedsiębiorstwie ogranicza jego ryzyko finansowe. Znaczny udział kapitału własnego w strukturze pasywów przedsiębiorstwa, sprawia, iż staje się ono bardziej wiarygodne w ocenie wierzycieli.

5.3. Rola przedsiębiorcy w sukcesie firmy

Jako pierwszy pojęcie przedsiębiorcy zdefiniował w połowie XVIII wieku R. Cantillon. Przedsiębiorcą nazwał on osobę, która jest skłonna *kupić po cenie pewnej dla odsprzedaży po cenie niepewnej*.¹⁴⁹ Nowocześniejszą definicję wprowadził Jean-Baptiste Say: *przedsiębiorca – właściciel*

¹⁴⁸ S. Marek, M. Bałasiewicz [red.], op.cit., s. 36.

¹⁴⁹ Tamże, s. 30.

umiejętnie łączy czynniki produkcji, koordynuje je i przenosi zasoby ekonomiczne z obszaru niższej efektywności do obszaru wyższej.¹⁵⁰ Współcześnie przedsiębiorcę definiuje się jako podmiot gospodarczy, który podejmuje we własnym imieniu (lub na podstawie pełnomocnictwa) decyzje nakierowane na uzyskanie zysku, zależnego od ponoszonych kosztów i uzyskiwanych dochodów.¹⁵¹ Pojęcie przedsiębiorcy ma różne znaczenie w zależności od przyjętego kryterium. Poniższa tabela ilustruje kryteria definiowania przedsiębiorcy.

Tabela 15. Typologia przedsiębiorcy na podstawie wybranych kryteriów

Według ustawy kodeks cywilny	Według liczby osób wykonujących określoną działalność	Według kraju pochodzenia danego przedsiębiorcy	Według kryterium form własności kapitału
W ujęciu podmiotowym: <ul style="list-style-type: none"> osoba fizyczna, osoba prawna, jednostka organizacyjna, która nie jest os. prawną, a której ustawa przyznaje zdolność prawną. 	Jednoosobowi: <ul style="list-style-type: none"> osoba fizyczna, spółka jednoosobowa. 	krajowi	prywatni
W ujęciu funkcjonalnym.	Zbiorowi: <ul style="list-style-type: none"> osoby prawne. 	zagraniczni	publiczni

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Okolski [red.], *Prawo handlowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 52.

Przedsiębiorcą zgodnie z art. 43¹⁵² Kodeksu Cywilnego jest *osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, która nie jest osobą prawną, a której ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową*. Ukazane pojęcie przedsiębiorcy w kodeksie cywilnym zostało wyznaczone w oparciu o dwa kryteria – podmiotowe i funkcjonalne. Według kryterium podmiotowego przedsiębiorcą może być każdy podmiot stosunków cywilnoprawnych, czyli osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, której ustawa nadaje zdolność prawną. Wyjątkiem od tej zasady jest spółka cywilna, która nie należy do jednostek organizacyjnych. Zgodnie z kryterium funkcjonalnym status przedsiębiorcy związany jest z tym, iż musi on prowadzić we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Działalność gospodarcza musi być prowadzona we własnym imieniu co oznacza, że z kategorii przedsiębiorców zostali wyłączeni przedstawiciele inaczej zwani pośrednicy.¹⁵³ Poprzez prowadzenie działalności zawodowej należy rozumieć wykonywanie we własnym imieniu określonego zawodu tzw. wolnego zawodu. Zgodnie z tą regulacją przedsiębiorcą jest np. adwokat prowadzący kancelarię, lekarz prowadzący prywatną praktykę lub rolnik wytwarzający w swoim gospodarstwie produkty na rynek. Podobną w treści definicję przedsiębiorcy precyzuje ustawa o swobodzie działalności gospodarczej w art. 4 ust. 2 *przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna nie będąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność*

150 S. Sudoł, op.cit., s. 19.

151 Tamże, s. 25.

152 Art. 43 ustawy KC.

153 J. Okolski [red.], *Prawo handlowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008, s. 52.

*prawną wykonującą we własnym imieniu działalność gospodarczą.*¹⁵⁴ Trzeba także podkreślić, że kodeks cywilny wprowadza rozróżnienie między działalnością zawodową a gospodarczą. Natomiast na gruncie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej działalność zawodowa wchodzi w skład pojęcia działalności gospodarczej.

Pomocne dla wyjaśnienia pojęcia przedsiębiorcy jest wskazanie ról, które pełni w przedsiębiorstwie. Tomasz Gruszecki uważa, iż są cztery podstawowe role przedsiębiorcy, a mianowicie:

- zakładanie i organizowanie firmy;
- inwestowanie kapitałów (zarówno swoich, jak i pożyczonych) w celu uzyskania korzyści;
- wyszukiwanie okazji dających szansę na nadzwyczajne zyski;
- wprowadzanie innowacji.

Przedsiębiorca jest kluczową postacią i głównym czynnikiem sprawczym w każdym przedsiębiorstwie. Ze względu na tak duże jego znaczenie często podejmuje się próby wyłonienia takich cech przedsiębiorcy, które są pomocne w osiągnięciu sukcesu. Najczęściej w literaturze spotyka się wskazanie na takie cechy, jak:

- potrzeba osiągnięć i niezależności;
- wytrwałość i determinacja;
- liczenie się z ryzykiem;
- wiara we własne zdolności;
- umiejętność przyjmowania porażek i wyciągania z nich wniosków;
- optymizm życiowy i entuzjazm do pracy;
- kreatywność i innowacyjność;
- zdolności przywódcze.¹⁵⁵

Trudno określić czy posiadanie wszystkich wymienionych cech, zagwarantuje osiągnięcie sukcesu. Być może zestaw ten jest niekompletny, a może wystarczające okażą się tylko kilka z wymienionych. Niemniej akurat te wydają się być najbardziej pożądane.

Rozważając pojęcie przedsiębiorcy można je odnieść do różnych szkół myślenia, do których zaliczamy: szkołę „wielkiej osoby”, szkołę psychologiczną, liderów, klasyczną i szkołę menedżerską. Zasadnicze różnice między nimi przedstawia poniższa tabela.

Przedsiębiorców można podzielić na podstawie kilku kryteriów. Jednym z kryteriów jest kryterium liczby osób wykonujących określoną działalność. Według tego wyznacznika wyróżnia się przedsiębiorców jednoosobowych i zbiorowych. Do grupy przedsiębiorców jednoosobowych zaliczmy osobę fizyczną albo spółkę jednoosobową. Przedsiębiorcami zbiorowymi są natomiast osoby prawne. Ze względu na kraj pochodzenia danego podmiotu wyróżnia się przedsiębiorców krajowych i zagranicznych. Przez przedsiębiorcę zagranicznego należy rozumieć zgodnie z art. 5 pkt. 3 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej *przedsiębiorcą zagranicznym jest osoba zagraniczna wykonująca działalność gospodarczą za granicą.*¹⁵⁶ Ustawa o swobodzie działalności

154 Art. 4 ust. 2 u.o.s.d.g.

155 S. Sudoł, op.cit., s. 25-26.

156 Art. 5 pkt. 3 u.o.s.d.g.

gospodarczej w art. 5 pkt. 2 wskazuje kogo można uznać za osobę zagraniczną. Otóż osobą zagraniczną jest:

- osoba fizyczna mająca miejsce zamieszkania za granicą, nie posiadająca obywatelstwa polskiego;
- osoba prawna z siedzibą za granicą;
- jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną posiadająca zdolność prawną, z siedzibą za granicą.¹⁵⁷

Tabela 16. Charakterystyczne cechy pięciu szkół myślenia o przedsiębiorcy

Nazwa szkoły	Główna myśl	Zasadnicze założenie	Zachowania i umiejętności
Szkoła „wielkiej osoby”	Przedsiębiorca ma intuicyjną zdolność do przejawiania przedsiębiorczych zachowań oraz wrodzone cechy.	Bez tych cech wrodzonych przedsiębiorca nie odróżniałby się od innych.	Intuicja, energia, upór, poczucie własnej wartości.
Szkoła psychologiczna	Przedsiębiorcy mają unikatowe systemy wartości, poglądy i potrzeby, które nimi kierują.	Ludzie zachowują się zgodnie z przyjętym przez nich systemem wartości, zachowanie wynika z prób zaspokojenia własnych potrzeb.	Podejmowanie ryzyka, potrzeba osiągnięć.
Szkoła klasyczna	Zasadniczym kryterium zachowania przedsiębiorczego jest jego innowacyjność.	Krytyczny aspekt przedsiębiorczości tkwi w procesie działania, a nie we własności.	Kreatywność, odkrywczność, nowatorstwo.
Szkoła menedżerska	Przedsiębiorcy są organizatorami, zarządcami, planistami i podejmują ryzyko.	Przedsiębiorcą staje się osoba wykształcona, przygotowana do pełnienia funkcji zarządzania.	Planowanie produkcji, kierowanie personelem, pozyskiwanie kapitału.
Szkoła liderów	Przedsiębiorcy są liderami, mają zdolność przekonywania innych ludzi do swoich wizji i celów.	Przedsiębiorca nie jest w stanie osiągać własnych celów, działając w pojedynkę, lecz musi polegać na innych.	Motywowanie, kierowanie.

Źródło: F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003, s. 27.

Kolejnym kryterium rozróżnienia przedsiębiorców jest kryterium formy własności kapitału. Wyróżniamy przedsiębiorców prywatnych i publicznych. Zasadą jest prowadzenie działalności przez przedsiębiorców prywatnych. Działalność publiczna Skarbu Państwa czy samorządów jest odnotowana w mniejszym stopniu.

Przez pryzmat cech osobowych przedsiębiorcy, jego umiejętności, systemu wartości i zachowań opisuje się często przedsiębiorczość. Podkreśla się przy tym umiejętność podejmowania ryzyka, nowatorstwo, inicjatywę i oryginalność. Przedsiębiorczość jednak nie zajmuje się psychologią i cechami charakteru przedsiębiorców, ale ich działaniami i zachowaniami. Definitywna identyfikacja przedsiębiorcy pokazuje, iż jest on „machiną sprawczą” sukcesu firmy. To od niego

¹⁵⁷ Art. 5 pkt. 2 u.o.s.d.g.

i jego predyspozycji zależy efekt działalności przedsiębiorstwa, a także zaangażowanie zasobów, atmosfera wzajemnego poszanowania i lojalności w firmie mobilizująca pracowników. To od zarządzającego zależy, czy pracownicy będą chcieli utożsamiać się z nim i z firmą. Także od przedsiębiorcy zależy postrzeganie firmy przez otoczenie, jej wiarygodność, marka i wizerunek.

5.4. Identyfikacja przedsiębiorczości

W nowoczesnych koncepcjach przedsiębiorczość traktowana jest jako proces zarządzania. Kategoria przedsiębiorczości po raz pierwszy pojawiła się w pracach przedstawicieli myśli ekonomicznej i społecznej na przełomie XVIII i XIX wieku. Za prekursorów uznaje się A. Smitha i J.B. Saya. Say określił przedsiębiorczość jako możliwość przenoszenia zasobów ekonomicznych z obszarów niższej wydajności na obszary wyższej wydajności i wyższego zysku.¹⁵⁸ Zdaniem Zdzisława Jędrzejowskiego, przedsiębiorczość to przede wszystkim innowacyjność. Istotę przedsiębiorczości określa on poprzez obszary jej zastosowania, a mianowicie:

- wprowadzenie nowego wyrobu lub technologii,
- otwarcie nowego rynku,
- pozyskanie nowych źródeł surowców,
- wprowadzenie nowej organizacji.

W literaturze wyróżnia się cztery rodzaje przedsiębiorczości:¹⁵⁹

- przedsiębiorczość żywiłowa – występuje w okresach przełomu i wpływa na kształtowanie się nowego ładu społeczno-ekonomicznego;
- przedsiębiorczości ewolucyjna – wiąże się z ciągłym rozwojem kariery zawodowej uwarunkowanym stałą profesjonalizacją i awansami; taka przedsiębiorczość występuje w bardzo popularnej w USA karierze od pucybuta do dyrektora;
- przedsiębiorczość etyczna – związana jest z aprobowanym systemem filozoficzno-religijnym stosowanym przy prowadzeniu działalności gospodarczej i codziennym życiem;
- przedsiębiorczość systemowa – odnosi się do roli państwa w procesie stymulowania przedsiębiorczości; tworzone przez władzę państwową prawo może wpływać korzystnie na rozwój przedsiębiorczości lub też go hamować.

Definicje przedsiębiorczości można zakwalifikować do trzech kategorii:

- definicje sformułowane na podstawie ekonomicznych funkcji przedsiębiorcy, ekonomicznych funkcji działań przedsiębiorczych- przedsiębiorczość jako funkcja;
- definicje odwołujące się do cech osobowości określonych jednostek (przedsiębiorców), takich jak kreatywność, potrzeba osiągnięć, skłonność do ryzyka - przedsiębiorczość jako cecha;
- definicje traktujące przedsiębiorczość jako rodzaj zarządzania.¹⁶⁰

Zgodnie z danymi kategoriami przedsiębiorczości, przedsiębiorczość jako funkcja uzupełnia

158 B. Bojewska, *Zarządzanie innowacjami jako źródło przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna w Warszawie, Warszawa 2009, s. 64.

159 S. Marek, M. Bałasiewicz, op.cit., s. 33.

160 B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1998, s. 33.

się z definicją przedsiębiorstwa jako *nowatorstwa, polegającego na poszukiwaniu odmienności w porównaniu z tym, co robią inni, znajdowaniu bardziej skutecznych sposobów działania na rynku, dających wyższą użyteczność produktów i usług oraz większą efektywność gospodarowania*.¹⁶¹

Przedsiębiorczość jako cecha postrzegana jest jako *cecha przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, przez którą rozumie się gotowość i zdolność do podejmowania ryzyka, rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski powstałych problemów, umiejętność rozpoznawania i wykorzystania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowania się do zmieniających się warunków rynkowych*.¹⁶²

Z kolei przedsiębiorczość jako sposób zarządzania definiuje się jako *zdolność i umiejętność zorganizowania czynników wytwórczych i zarządzania nimi oraz uruchomienie nowych dziedzin działalności na bazie autentycznych innowacji lub ich twórczego naśladownictwa*.¹⁶³

Między przedsiębiorczością, a wprowadzaniem zmian i zarządzaniem zachodzą współzależności, co stwarza przesłanki do wyodrębnienia faz charakteryzujących przedsiębiorczość. Pierwszą fazą przedsiębiorczości jest nowatorski pomysł. Drugą fazą jest wprowadzanie nowych rozwiązań. W tej fazie chodzi o pozyskanie środków do realizacji pomysłu. Środki te są zróżnicowane, zaliczmy do nich zarówno czynnik ludzki, jak i kapitał oraz podatki, marketing. Faza ta obejmuje także wszelkie działania związane bezpośrednio z realizacją pomysłu. Ostatnią fazą jest uzyskanie korzyści w wyniku wprowadzonej zmiany.¹⁶⁴

Tabela 17. Obszary przedsiębiorczości a funkcje zarządzania

Podstawowe funkcje zarządzania	Obszary przedsiębiorczości
Planowanie	<ul style="list-style-type: none"> • tworzenie przyszłego obrazu firmy; • wybór strategii działania; • koordynacja celów przedsiębiorstwa z ogólnymi tendencjami występującymi w gospodarce; • koordynacja celów i działań poszczególnych jednostek organizacyjnych; • opracowanie planów strategicznych.
Organizowanie	<ul style="list-style-type: none"> • tworzenie struktury organizacyjnej; • proces reorganizacji; • usprawnienia organizacyjne, techniczne; • organizacja pracy własnej menedżera.
Motywowanie	<ul style="list-style-type: none"> • techniki oceny pracowników; • zaspokajanie potrzeb pracowników; • proces komunikowania się.
Kontrolowanie	<ul style="list-style-type: none"> • proces kontroli; • ustalanie obszarów sprawowania kontroli.

Źródło: B. Bojewska, *Zarządzanie innowacjami jako źródło przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna w Warszawie, Warszawa 2009, s. 74.

Przedsiębiorczość jako proces związany z prowadzeniem działalności gospodarczej obejmuje

161 M. Pietraszewski, *Szansa dla przedsiębiorczych*, eMPi2, Poznań 2002, s. 11.

162 S. Rudolf [red.], *Przedsiębiorczość i twórcze myślenie w biznesie*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2002, s. 29.

163 M. Pietraszewski, op.cit., s. 16.

164 B. Bojewska, op.cit., s. 71-72.

następujące czynniki:

- rozpoznanie szans i możliwości działania na rynku;
- opracowanie planu działalności czyli biznesplanu i zgromadzenie niezbędnych zasobów;
- założenie przedsiębiorstwa;
- prowadzenie przedsiębiorstwa przez kolejne fazy jego rozwoju.¹⁶⁵

Obszary przedsiębiorczości można wyróżnić na podstawie funkcji zarządzania, do których zaliczmy planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrolowanie.

Przedsiębiorczość mierzona jest poprzez ocenę efektywności i sprawności organizacji. Całościowym wynikiem przedsiębiorczości jako działania zorganizowanego jest efekt uzyskania korzyści i sukcesu co stanowi o sprawności działania przedsiębiorstwa. Przy założeniu, że nie ma uniwersalnego sposobu mierzenia przedsiębiorczości z uwagi na to, iż wybór wskaźników zależy od rodzaju prowadzonej działalności przez przedsiębiorstwo oraz na podstawie różnorodnych definicji przedsiębiorczości, można wskazać na dwa jej wymiary ekonomiczny i behawioralny. Ekonomiczny aspekt przedsiębiorczości zawiera następujące kryteria przedsiębiorczości: produkt lub usługa, zysk, rynek, satysfakcja z pracy. Do każdego z tych kryteriów można zaliczyć następujące miary przedsiębiorczości:

- kryterium produktu lub usługi: realizacja planu produkcji i sprzedaży, cena produktu, wydajność na jednego zatrudnionego, produktywność środków trwałych;
- kryterium zysku: zysk brutto i netto;
- kryterium rynku: udział w rynku krajowym i zagranicznym, innowacyjność,
- kryterium satysfakcji z pracy: warunki pracy i płac, stopień integracji pracowniczej, fluktuacja.

Wymiar behawioralny wyróżnia następujące kryteria i miary przedsiębiorczości:

- kryterium konfliktów wewnętrznych: nasilenie konfliktów;
- kryterium systemu wartości: wydajność pracy, poczucie bezpieczeństwa.¹⁶⁶

Czynniki przedsiębiorczości w różny sposób oddziałują na proces przedsiębiorczości, mogą one go stymulować do dalszego rozwoju lub ograniczać. Do czynników uwarunkowania przedsiębiorczości zaliczyć można:

- system ekonomiczny występujący w danym kraju;
- poziom wykształcenia zatrudnionych, który ściśle wiąże się z innowacyjnością organizacji;
- uwarunkowania kulturowe.¹⁶⁷

Wśród czynników zewnętrznych kształtujących rozwój przedsiębiorczości wyróżnia się sytuację na rynku, poziom techniki czy też skłonność społeczeństwa do zmian. Na rozwój przedsiębiorczości wpływa również usytuowanie w przestrzeni ekonomicznej, jej walorów lokalizacyjnych i warunków stwarzanych przez istniejącą strukturę przestrzenną gospodarki, społeczności lokalne i władze lokalne. Uwarunkowania te mogą hamować lub rozwijać przedsiębiorczość w danym regionie. Wśród czynników wewnętrznych wymienia się wielkość

165 J. Targalski, A. Francik, *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 21.

166 Tamże, s. 79.

167 S. Sudoł, op.cit., s. 31.

przedsiębiorstwa, strategię działania, organizacyjne i informacyjne uwarunkowania procesów rozwoju, skłonność menedżerów i pracowników do innowacji.¹⁶⁸

Przykładowe źródła przedsiębiorczości zwane inaczej czynnikami sukcesu ilustruje poniższa tabela.

Tabela 18. Źródła przedsiębiorczości

Sposób rozumienia przedsiębiorczości	Źródła przedsiębiorczości
Przedsiębiorczość jako cecha.	Wyobraźnia, inicjatywa, kreatywność, wiedza, samokontrola i samoocena, skłonność do podejmowania ryzyka.
Przedsiębiorczość jako sposób zarządzania.	Orientacja na innowacje, wprowadzanie zmian, podejmowanie złożonych przedsięwzięć.
Przedsiębiorczość jako funkcja.	Wykorzystanie pojawiających się szans, wysoka innowacyjność, zaspokajanie potrzeb konsumenta.

Źródło: B. Bojewska, *Zarządzanie innowacjami jako źródło przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna w Warszawie, Warszawa 2009, s. 88.

Niektórzy autorzy wyodrębniają z przedsiębiorczości innowacyjność, traktując ją jako zupełnie odrębną cechę. Jednak takie rozróżnienie nie jest zasadne, bowiem nie istnieje przedsiębiorczość bez innowacyjności. Chociaż pojęcia te nie są synonimami, to są nierozdzielnie połączone ze sobą. Jak twierdzi Peter F. Drucker przedsiębiorczość powinna wyrażać się w *celowym poszukiwaniu źródeł innowacji, wypatrywaniu zmian i ich symptomów, wskazujących na możliwość wprowadzenia udanej innowacji*.¹⁶⁹ Innowacyjność obejmuje ogół przedsięwzięć o charakterze naukowo-badawczym, technicznym, organizacyjnym, finansowym i komercyjnym, związanych z opracowaniem i wdrożeniem nowych lub istotnie ulepszonych produktów czy procesów. Mogą to być m.in. prace badawczo-rozwojowe, zakup licencji oraz maszyn i urządzeń, budowa, rozbudowa i modernizacja budynków służących działalności innowacyjnej, szkolenia pracowników, marketing nowych lub ulepszonych produktów i usług.

W podejściu procesowym przedsiębiorczość rozumiana jest jako proces odkrywania i kształtowania możliwości dla stworzenia nowych wartości poprzez innowacje, pozyskanie potrzebnych zasobów i zarządzanie procesem tworzenia wartości.¹⁷⁰

Przedsiębiorczość jest bardzo zróżnicowana, można to zauważyć nie tylko porównując różne kraje czy regiony, ale nawet różne firmy w tym samym państwie. Przyczyn takiego zróżnicowania najczęściej szuka się w uwarunkowaniach ekonomicznych, społecznych i politycznych. Stanisław Sudol wymienia następujące czynniki mające wpływ na przedsiębiorczość:¹⁷¹

- polityczno-społeczno-ekonomiczny system kraju – rozwojowi przedsiębiorczości sprzyja szeroki zakres swobód politycznych i gospodarczych, dobrze chroniona własność prywatna i otwarta gospodarka;
- ekonomiczno-społeczna polityka państwa – tu istotna jest stabilność i jednoznaczność

¹⁶⁸ B. Bojewska, op.cit., s. 80-81.

¹⁶⁹ J. Engelhardt [red.], op.cit., s. 93.

¹⁷⁰ J. Targalski, A. Francik, *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 19.

¹⁷¹ K. Jaremczuk, op.cit., s. 40-41.

przepisów regulujących życie gospodarcze i społeczne, nadmiar regulacji prawnych wpływa niekorzystnie na przedsiębiorczość, taki sam skutek wywierają zbyt wysokie podatki;

- infrastruktura rynkowa – występowanie wielu instytucji takich jak banki, firmy ubezpieczeniowe, giełdy, oczywiście korzystną sytuacją jest, gdy działają one sprawnie;
- sytuacja ekonomiczna kraju, a w szczególności poziom rozwoju społecznego i poziom życia ludności oraz sytuacja na rynku pracy i rynku finansowym;
- system zarządzania przedsiębiorstwem i jego sprawność.

Oprócz tych czynników istotny wpływ na przedsiębiorczość ma również osobowość ludzi z nią związanych. Szczególnie przydatnymi cechami są: ambicja, pracowitość, wytrwałość, kreatywność, skłonność do podejmowania ryzyka, chęć osiągnięcia korzyści materialnych, a także chęć zdobycia satysfakcjonującej pozycji społecznej, niezależności i poczucia władzy. Podkreśla się także pozytywny wpływ wykształcenia na przedsiębiorczość. Jeżeli chodzi o wiek, to zazwyczaj bardziej przedsiębiorczy są ludzie młodzi, choć oczywiście nie jest to zasadą.

Analiza zróżnicowania przedsiębiorczości w różnych miejscach na świecie nie byłaby kompletna bez uwzględnienia czynników kulturowych, stanowiących zespół uznanych w danej społeczności wartości i przekonań, z którymi zapoznajemy się już we wczesnym dzieciństwie, a które następnie wyznaczają kierunek naszego myślenia, odczuwania i postępowania. Często są one powiązane z wyznawaną religią. Doskonałym przykładem ogromnego wpływu kultury na przedsiębiorczość, jest porównanie Amerykanów i Japończyków. W Japonii osoba zatrudniona w danej firmie zostaje zazwyczaj w niej do końca swojej kariery. Pracę rozpoczyna od najniższych stanowisk, a awans przychodzi z wiekiem. Natomiast w Stanach Zjednoczonych pracownicy często zmieniają pracodawców, a awans jest uzależniony od ich zdolności.

Przedsiębiorczość będzie się rozwijała jeżeli przedsiębiorstwa będą miały dogodne warunki gospodarowania. Maria Białasiewicz wymienia dwa rodzaje czynników rozwoju przedsiębiorstw, a mianowicie zewnętrzne i wewnętrzne. Do czynników zewnętrznych zalicza:

- otoczenie przedsiębiorstwa – decyduje ono o sukcesie lub porażce firmy, gdyż zmiany w nim mogą stwarzać przedsiębiorstwu szanse lub zagrożenia, wyróżnia się otoczenie bliższe (obejmuje podmioty z którymi firma jest w bezpośrednich stosunkach np. dostawcy, klienci, konkurenci) i dalsze (np. opinia publiczna, organizacje ekologiczne, państwo);¹⁷²
- koniunktura gospodarcza – kondycja gospodarki wpływa na zachowania przedsiębiorstw o charakterze długofalowym i operacyjnym, może stwarzać korzystne bądź trudne warunki działania;¹⁷³
- technologie – zmiany w otoczeniu technologicznym zachodzą bardzo szybko, należy je stale obserwować i wprowadzać, gdyż nienadążanie za nimi stanie się przyczyną zacofania firmy;¹⁷⁴
- czynniki społeczne – zmiany w trendach oraz skłonnościach i upodobaniach konsumentów

172 M. Białasiewicz [red.], *Rozwój przedsiębiorstw: modele, czynniki, strategie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 53-62.

173 Tamże, s. 63.

174 Tamże, s. 68-69.

wpływają istotnie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, dlatego należy je obserwować, gdyż odpowiednio wczesne ich zauważenie uchroni firmę od upadku i zapewni możliwość dalszego funkcjonowania na rynku, a nawet wyprzedzenie innych konkurentów;¹⁷⁵

- czynniki demograficzne – proces budowania strategii przedsiębiorstwa i strategii ogólnogospodarczej jest ściśle związany ze zmianami w populacji danego społeczeństwa;¹⁷⁶
- czynniki polityczne – z punktu widzenia przedsiębiorstw ważny jest rodzaj ładu ukształtowanego przez otoczenie polityczne, częste zmiany na arenie politycznej nie sprzyjają rozwojowi przedsiębiorstw;¹⁷⁷
- czynniki prawne – obowiązujący w danym kraju system prawny bardziej lub mniej reguluje działalność przedsiębiorstw, obecnie występuje tendencja do rozszerzania zakresu wolności gospodarczej, co jest bardzo pożądane dla rozwoju firm;¹⁷⁸
- otoczenie międzynarodowe – zmiany w tym otoczeniu mogą być szansą lub zagrożeniem zarówno dla przedsiębiorstw działających na rynku lokalnym jak i globalnym.¹⁷⁹

Wymienione wcześniej czynniki mogą wpływać na rozwój przedsiębiorczości korzystnie bądź negatywnie. W literaturze najczęściej wskazuje się na następujące bariery:¹⁸⁰

- duży zakres ingerencji państwa, wyrażający się licznymi regulacjami;
- nadmierny fiskalizm ograniczający możliwości inwestowania;
- niejasne przepisy prawne i brak skutecznych metod egzekwowania powszechnie obowiązującego prawa;
- zbyt słaba ochrona wierzycieli w dochodzeniu roszczeń cywilnoprawnych;
- ograniczony dostęp do kredytów bankowych i gwarancji kredytowych;
- brak współpracy przedsiębiorstw z ośrodkami badawczo – rozwojowymi;
- zbyt wolny postęp w tworzeniu parków technologicznych i klastrów przemysłowych;¹⁸¹
- nadmierne zbiurokratyzowanie procedury zakładania nowej działalności gospodarczej.

Firma IPO Sp. z o.o. wraz z organizacją Business Centre Club przeprowadziła badanie prawie 2,0 tys. przedsiębiorców, którego celem było m.in. pokazanie przeszkód na jakie natrafiają prowadząc działalność gospodarczą w Polsce. Aż 88,0% ankietowanych wskazało, że bardzo istotną barierą w prowadzeniu działalności w Polsce jest nieefektywna administracja. Kolejne, niemalże równie istotne bariery dla badanych, to ciągle zmiany przepisów (87,0%), skomplikowane rozwiązania prawne (86,0%) oraz zbyt duża – zdaniem ankietowanych – rola państwa (84,0%). Dużą barierą – według pytaných – są także zbyt wysokie, uciążliwe podatki (73,0%). Szczegółowe wyniki badania przedstawia rysunek poniżej.

175 Tamże, s. 73.

176 Tamże, s. 77.

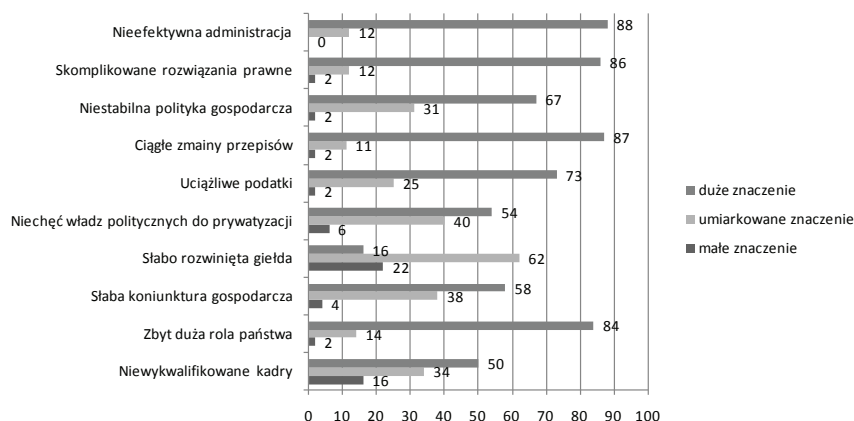
177 Tamże, s. 82-85.

178 Tamże, s. 85-86.

179 Tamże, s. 113.

180 K. Jaremczuk, op.cit., s. 233-234.

181 Klastr przemysłowy to przestrzennie skoncentrowana grupa przedsiębiorstw, instytucji i organizacji powiązanych siecią zależności, często o charakterze nieformalnym, która poprzez skupienie szczególnych zasobów pozwala osiągnąć tym przedsiębiorstwom trwałą przewagę konkurencyjną. Źródło: http://pl.wikipedia.org/wiki/Klastr_przemys%C5%82owy, [18.11.2009].



Rysunek 7. Główne bariery rozwoju przedsiębiorstw w Polsce według badanych przedsiębiorców

Źródło: Raport kapitał dla firm 2008, [w:] http://www.ipo.pl/raporty/raport_kapital_2008.pdf, [24.11.2009].

Przeprowadzone badania potwierdzają najczęściej wymieniane w literaturze czynniki hamujące rozwój przedsiębiorczości. Analiza sytuacji Polski w porównaniu do innych państw, biorąc pod uwagę czynniki sprzyjające rozwoju przedsiębiorczości nie napawa optymizmem. Według rankingu najbardziej „przyjazne otoczenie dla biznesu” Polska w 2007 roku zajęła 34 miejsce.¹⁸² Najlepsze warunki dla rozwoju przedsiębiorczości są w Danii, Finlandii, Singapurze, Kanadzie, Szwajcarii i Hongkongu. Polskę wyprzedzają także Czechy i Słowacja, zajmujące odpowiednio 28 i 30 miejsce. Jeszcze gorzej wygląda sytuacja w Polsce według rankingu Banku Światowego, tu pod względem łatwości prowadzenia działalności w 2009 r. zajęliśmy 76 miejsce, a biorąc pod uwagę łatwości założenia firmy, aż 145 (na 181 państw).

Badania przeprowadzane wśród przedsiębiorców, a także opinie niezależnych ekspertów, odzwierciedlające się na różnych międzynarodowych rankingach, pokazują jak wiele jest jeszcze w Polsce do zrobienia w zakresie ułatwienia prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza przez rząd.

5.5. Podsumowanie

Identyfikacja definicyjna pojęcia przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy i przedsiębiorczości wskazuje na występujące pomiędzy nimi zależności i wskazuje, które to także składają się na sukces przedsiębiorstwa.

Korzystny wpływ na rozwoju przedsiębiorczości w Polsce miało wejście naszego kraju do Unii Europejskiej. Dzięki temu uległy polepszeniu warunki funkcjonowania firm, które eksportują swoje towary do krajów UE. Bezpośrednio przyczyniło się do tego wprowadzenie swobody przepływu towarów i usług, likwidacja ograniczeń ilościowych i jakościowych w wymianie z krajami UE, zakaz dyskryminacji podatkowej towarów z innych krajów członkowskich, zwalczanie monopolii, ochrona

¹⁸² Ranking przyjazności dla biznesu, źródło: <http://biznes.nf.pl/News/8497/Ranking-przyjaznosci-dla-biznesu-polska-daleko/przyjazna-firma-elastyczna-firma-ranking/>, [24.11.2009].

konkurencji, zakaz ukrytego subwencjonowania i sprzedaży poniżej ceny rynkowej.¹⁸³ Niewątpliwą korzyścią z przystąpienia Polski do tej specyficznej organizacji międzynarodowej jest fakt, iż od tego czasu polscy przedsiębiorcy mogą korzystać z programów pomocowych finansowanych z funduszy strukturalnych wspierających rozwój przedsiębiorczości, a Unia na ten cel przeznacza bardzo duże środki. Choć staranie się o taką pomoc wymaga sporo czasu, a procedury są dość skomplikowane to jest to ekonomicznie opłacalne, gdyż otrzymane środki mają charakter bezzwrotny i nie powodują utraty niezależności.

Summary: Enterprise, especially her development, gave for the state a lot of benefits such as the biggest incomes to the budget, increase the society consumption and in the end rise standard of living habitants. Positive influence on this situation had, without doubting, Entrance Poland to the Union. Through free flow of commodity and general conditions of functioning of enterprises have undergone considerable ameliorating among countries of unions. Capability of using structural fund create a base for active enterprise evolution. Big formalizing with applying for the union centers involved latency extend on means. However, it's very important to have in mind, that received financial funds are irreclaimable so they do not have negative effect on economical status of subject.

183 K. Jaremczuk [red.], op.cit., s. 235.



Rozdział VI

Przedsiębiorczość społeczna jako specyficzny model biznesowy

Wioletta Czemieli-Grzybowska¹⁸⁴

6.1. Wstęp

Rozwój społeczeństwa obywatelskiego, przyrost PKB i zmniejszenie deficytu budżetowego to cele makroekonomiczne każdego szanującego się rządu na świecie. Jednocześnie są to efekt prowadzonej z sukcesem polityki społecznej państwa. Im większy obszar wykluczenia społecznego, tym większe środki finansowe przeznaczamy na pomoc społeczną, większe obciążenia sektora prywatnego poprzez zwiększanie obciążeń publiczno-prawnych. Podejmowanie działań zmierzających do „zagospodarowania osób niezaradnych” jest każdorazowo celowe jeżeli efekty będą miały charakter długofalowy. Stąd wskazanie możliwości podejmowania działalności gospodarczej przez osoby z obszaru wykluczenia społecznego leży w interesie nie tylko społecznym, ale także ekonomicznym państwa. Stąd przekonanie, że władze samorządowe są potencjalnie najpoważniejszym partnerem w rozwoju ekonomii społecznej. Wynika to z nakładających się interesów. Gminy i powiaty są najbardziej zainteresowane ograniczaniem zjawiska wykluczenia społecznego. Mają one również najlepsze rozeznanie lokalnych potrzeb spośród różnych szczebli władz publicznych. Jednakże nie zwalnia to pozostałej części administracji publicznej ze wspierania tego typu działań.

Możliwości współpracy przedsiębiorstw społecznych z podmiotami komercyjnymi uzależnione są od korzyści, jakie mogą uzyskać prowadzący działalność gospodarczą dla zysku. Moda, poszukiwanie skutecznej przewagi konkurencyjnej a może wzrost świadomości społecznej wskazują, iż nastąpił wzrost zainteresowania tego typu powiązaniem.

6.2. Cechy podmiotów ES jako przedsiębiorcy

Przyjmując założenie, iż przedsiębiorca to kluczowy podmiot gospodarki wolnorynkowej, a przedsiębiorstwa to jednostki funkcjonujące na rynku dla potrzeb konfrontacji cech tego podmiotu z węższą grupą-podmiotów ekonomii społecznej przyjęta zostaje definicja ustawowa. Według ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej¹⁸⁵ przedsiębiorca to *osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna*

¹⁸⁴ doktor, Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości, prezes Regionalnego Instytutu Społeczno - Ekonomicznego w Białymstoku.

¹⁸⁵ Dz. U. z 2004 r., nr 173, poz. 1807.

ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej. Natomiast działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Natomiast każdy podmiot funkcjonujący na rynku dla osiągnięcia celów społecznych, wyróżniający się wyrażonymi wprost celami społecznymi i ekonomicznymi, demokratycznym zarządzaniem oraz własnością społeczną to przedsiębiorstwo społeczne.¹⁸⁶

Przedsiębiorstwa jako jednostki funkcjonujące w gospodarce można analizować na kilku płaszczyznach. Po pierwsze, przedsiębiorstwa, z wyjątkiem przedsiębiorstw jednoosobowych, są organizacjami, czyli zespołami ludzi współdziałających dla realizacji wspólnych celów. Po drugie, przedsiębiorstwo to własność. Jest to przedmiot prawa gospodarczego, a prawa własności przysługujące przedsiębiorstwu są precyzyjnie określone. Mianowicie, ma ono prawo dysponowania swoją własnością, może przenosić ono prawo własności na inne osoby fizyczne lub prawne, ma prawo do korzystania z płynących z niego profitów. Jednocześnie odpowiada ono za skutki swego działania. Po trzecie, przedsiębiorstwo można rozpatrywać jako firmę w znaczeniu imienia, renomy, reputacji wśród dostawców odbiorców na rynku, a także wśród szerszej publiczności. Po czwarte, przedsiębiorstwo to przedsięwzięcie, to znaczy urzeczywistnienie pomysłu odpowiedniego połączenia czynników wytwórczych dla produkcji określonych dóbr na rynek. Jest to działanie podjęte na własny rachunek, co oznacza poniesienie ryzyka możliwych strat, jeśli się nie powiedzie.¹⁸⁷ Na uwagę zasługuje wskazanie specyfiki przedsiębiorstwa jako podmiotu społecznego w nauczaniu Jana Pawła II. Przedsiębiorstwo jest *wspólnotą ludzką*, mówi Jan Paweł II w encyklice „Centesimus annus”, jest *zrzeszeniem osób*, które – z jednej strony – dążą do zaspokojenia swych uzasadnionych interesów ekonomicznych, ale z drugiej – pozostają w służbie społeczeństwa. W interesie społecznym leży więc to, aby przedsiębiorstwa, jako swoiste ekosystemy, budowały równowagę pomiędzy wymiarem ekonomicznym, a wymiarem społecznym, moralnym, czyli dbały o *ekologię ludzką*.

Zgodnie z prawem polskim organizacje pozarządowe mogą prowadzić działalność gospodarczą. Prawo podmiotowe do prowadzenia działalności gospodarczej przyznane jest przede wszystkim przez Konstytucję Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r.¹⁸⁸, zgodnie z którym *społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej*.¹⁸⁹

Tradycyjne modele biznesowe nie mogą być w pełni zastosowane w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa społecznego, gdyż kryteria funkcjonowania narzucają pewne ograniczenia np.:

- wyrażone wprost cele społeczne;

186 B. Juraszek-Kopacz, A. Sienicka, T. Zagrodzka, *Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, 2008, s. 9.

187 J. Beksiak, *Ekonomia Kurs podstawowy*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 71-72.

188 Dz. U. z 1997 r., nr 78, poz. 483.

189 A. Sienicka, *Nowi przedsiębiorcy?*, *Ekonomia Społeczna Teksty*, 2006, s. 8.

- wyrażone wprost cele ekonomiczne (rozumiane jako dążenie do uzyskiwania określonego poziomu przychodów ze sprzedaży produktów i usług oraz jako ponoszenie ryzyka ekonomicznego);
- demokratyczne zarządzanie;
- własność społeczna.¹⁹⁰

Z perspektywy tych kryteriów model przedsiębiorstwa społecznego posiada pewnego rodzaju słabości, poprzez preferowanie celów społecznych można uznać że je za bardziej ułomne na konkurencyjnym rynku. Działalność gospodarcza prowadzona w ramach takiego podmiotu pociąga za sobą większe ryzyko związane z funkcjonowaniem, ze względu na trudności związane z kapitałem ludzkim pozyskanym z obszaru wykluczenia społecznego, ograniczenia w pozyskaniu źródeł finansowania działalności gospodarczej itd. Co w efekcie skutkuje obniżeniem jego konkurencyjności. Jednakże z drugiej strony społeczny charakter podmiotu kształtuje jego pozytywny wizerunek w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym. Klienci i odbiorcy, podmioty funkcjonujące w ramach sektora ES określają jako *przedsiębiorców z ludzką twarzą*.

Przedsiębiorstwo społeczne tak jak każda inna firma powinno być finansowane ze sprzedaży swoich produktów i usług na rynku. Pozostałe możliwe źródła finansowania to środki zwrotne, a także wkłady inwestorów czy akcjonariuszy. Oczekuje się także, że przedsiębiorstwo społeczne w kilkuletniej perspektywie będzie rentowne. Tak zarysowana sprawa zawęża potencjał firm społecznych, przede wszystkim w obszarze oddziaływania społecznego. Skupia się na bardziej funkcjonalnych beneficjentach tworzących miejsca pracy i wybierających niszę rynkową i ogranicza się do tych najbardziej zyskowych z perspektywy finansowej. Inne ujęcie opiera funkcjonowanie przedsiębiorstwa społecznego przede wszystkim na dotacjach, dopłatach i darowiznach, a przychody z możliwej działalności gospodarczej określa na za niskim poziomie. Takie podejście ma na celu polepszenie samopoczucia osób zatrudnionych oraz odmienną formę wypłacania zasiłku, a nie osiąganie jakichkolwiek celów ekonomicznych. Zdecydowanie najważniejsze cechy różniące przedsiębiorcę z sektora ES dotyczą bogatszego zaplecza finansowania, przy ocenie działalności wynik finansowy jest rozpatrywany z perspektywy zysków społecznych, co daje inne spojrzenie na rentowność firmy. Model biznesowy przedsiębiorstwa społecznego musi zakładać racjonalną relację między przychodami z części biznesowej przedsiębiorstwa, a przychodami z jego części społecznej. „Część biznesowa” przychodów przedsiębiorstwa społecznego nie oznacza przy tym jedynie przychodów komercyjnych, można tu zaliczyć wszystkie te dotacje i dopłaty, które są dostępne dla firm tradycyjnych. Przy takim ujęciu możliwy do osiągnięcia poziom przychodów z części biznesowej to 50,0%-75,0% całości przychodów przedsiębiorstwa społecznego.¹⁹¹

Zróznicowanie finansowania przedsiębiorstw społecznych pod względem typów i źródeł przedstawia poniższa tabela.

190 B. Juraszek-Kopacz, A. Sienicka, T. Zagrodzka, *Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków*, Ekonomia Społeczna Teksty, 2008, s. 9.

191 Tamże, s. 9.

Tabela 19. Źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych w modelu biznesowym

Przychody z części biznesowej	Przychody z części społecznej
Sprzedaż detaliczna – sprzedaż usług lub produktów klientom indywidualnym.	Odpłatna działalność pożytku publicznego.
Kontrakty – wygrane przetargi na świadczenie usług/ dostarczanie produktów innym organizacjom, firmom lub instytucjom publicznym. Świadczenie to ma zaakceptowaną przez obie strony cenę, pozwalającą na osiągnięcie przez PES dochodu.	Parakontrakty – długofalowe umowy o świadczenie usług lub dostarczanie produktów, najczęściej z samorządem terytorialnym lub agendami władzy centralnej. Od kontraktów różni je to, że – tak jak dotacje – opierają się na pokrywaniu jedynie kosztów danego działania, bez możliwości wyceny jego wartości dodatkowej (a tym samym bez możliwości generowania dochodu).
Sponsoring – finansowanie przedsiębiorstwa społecznego w zamian za reklamę. Wzajemna wymiana świadczeń, w której korzyści odnoszą obie strony. Od filantropii różni się tym, że świadczenia dla sponsora są konkretne, a ich niedotrzymanie może skutkować zerwaniem umowy.	Darowizny – finansowe i rzeczowe wsparcie osób prywatnych lub firm.
Dotacje skierowane do przedsiębiorców.	Dotacje dla organizacji pozarządowych – z instytucjonalnych źródeł publicznych i prywatnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Juraszek-Kopacz B., Sienicka A., T. Zagrodzka, *Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków*, *Ekonomia Społeczna* Teksty, 2008, s. 10.

Przedsiębiorstwo społeczne najbardziej charakteryzują relacje między celami społecznymi, a celami biznesowymi. Unikatowość tych relacji podważają firmy konwencjonalne, które uważają, iż również realizują cele społeczne w ramach prowadzonych przez siebie działalności. Powszechnie uznawane podejście CRS - społecznej odpowiedzialności biznesu stanowi cechę wspólną pomiędzy przedsiębiorstwami komercyjnymi stosującymi te podejście do zarządzania a przedsiębiorstwami społecznymi. Uznawanie roli i wkładu kapitału ludzkiego jako wartości dodanej w działalności gospodarczej jest o tyle łatwiejsze, jeżeli mamy bezpośrednie przełożenie na wielkości bilansowe. A nie zawsze jest możliwe wskazanie bezpośrednich zależności w krótkim czasie.

Jednakże ewidentna i bezdyskusyjna hierarchia celów w większości przedsiębiorstw tradycyjnych wskazuje na odmienne podejście do zarządzania niż ma to miejsce w przypadku przedsiębiorstw społecznych. Oczywista będzie decyzja, gdy dla przedsiębiorstwa tradycyjnego pojawi się szansa na redukcję kosztów funkcjonowania przez np. wdrożenie nowej technologii, za cenę zmniejszenia zatrudnienia. W przypadku przedsiębiorstwa społecznego działanie takie jest niemożliwe. Dążąc do realizacji celów ekonomicznych, ma ono obowiązek brać pod uwagę jak to dążenie wpłynie na jego cele społeczne. Oznacza to, że tam gdzie nie ma sporu między celami społecznymi, a ekonomicznymi dla przedsiębiorstwa społecznego otwiera się obszar do jego funkcjonowania. Obszar taki można stworzyć (sztucznie), wykluczając ten spór oraz nie stosując metod, które zmniejszają oddziaływanie społeczne, choćby nawet pozwoliłyby na oszczędności finansowe. W tej sytuacji konieczne jest przeciwstawienie się zasadom konwencjonalnego biznesu, który zakłada, że efektywność firmy ma nade wszystko wymiar finansowy. Natomiast w przypadku przedsiębiorstwa społecznego zasada maksymalizacji zysków ekonomicznych zastąpiona jest przez

zasady maksymalizacji zysków społecznych oraz kompleksowości wyniku finansowego, czyli uznania za jego elementy składowe poza ekonomicznymi także wartości społeczne i ekologiczne:¹⁹²

- zasada maksymalizacji zysków społecznych tworzy istotę przedsiębiorczości społecznej oraz kluczowy wyznacznik funkcjonowania firmy we wszystkich dziedzinach, tj. od wyboru specjalizacji, technologii, rozwiązań organizacyjnych po efektywność. Dla długofalowej stabilności finansowej ma ona pierwszorzędne znaczenie, jest wręcz istotą efektywnego biznesplanu, bo tym więcej źródeł finansowania, im więcej płaszczyzn społecznego oddziaływania. Najpowszechniejsze kombinacje to m.in. pomoc społeczna i ekologia (recycling), czy w obrębie samej pomocy społecznej np. długotrwale bezrobotne kobiety i usługi opiekuńcze, bądź wykluczenie społeczne i edukacja oraz rozwój lokalny. Jednak w praktyce przedsiębiorstwa społeczne zbyt często ograniczają się tylko do jednej korzyści społecznej, jak np. tworzenie miejsc pracy dla osób wykluczonych;
- zasada kompleksowości wyniku finansowego dotyczy zarówno przedsiębiorstw społecznych oraz firm stosujących społeczną odpowiedzialność biznesu. Istotą tej zasady jest stwierdzenie, że efektywność ekonomiczna nie może być mierzona w oderwaniu od oddziaływania społecznego działalności firmy. Oczywiście jest, że nie można osiągać zysków finansowych np. za cenę pracy dzieci, jednakowo nie można ich osiągać za cenę jakości środowiska. Krótko i długofalowe oddziaływanie, społeczne i ekologiczne, w przedsiębiorstwie społecznym stanowi większe znaczenie niż w przypadku firmy społecznie odpowiedzialnej, jest odrębnym celem, z którego trzeba się rozliczać względem swoich interesariuszy. Każde przedsiębiorstwo, często nie zdając sobie sprawy, niezależnie od tworzenia wartości ekonomicznej oddziałuje też na wartość społeczną i ekologiczną;
- enumeratywne przedstawienie cech przedsiębiorstwa społecznego wskazuje, iż specyfika jego funkcjonowania w pewien sposób utrudnia bycie konkurencyjnym na rynku. Jednakże należałoby usystematyzować także cechy, które wskazują na przewagę PS nad tradycyjnymi firmami;
- zatrudnianie wolontariuszy – przedsiębiorstwo społeczne może korzystać z pracy wolontariuszy na uprzywilejowanych zasadach, a także taniej nabywać surowce dzięki czemu wchodzi w nisze nierentowne dla tradycyjnych firm;
- pozytywny odbiór społeczny funkcjonowania organizacji, ułatwiający nawiązywanie współpracy czy partnerstwa;
- przewagę produktu przedsiębiorstwa społecznego w stosunku do produktu komercyjnego dzięki misji organizacji pozarządowej i bezpośredniemu wytwórcy produktu. Przewaga może pojawić się na rynku usług publicznych i usług dla firm tradycyjnych zainteresowanych wzmocnieniem swojego wizerunku jako firm rzetelnych, wpływających na wytwarzanie wartości społecznych.

Każdą działalność gospodarczą cechują pozytywne i negatywne strony. Domeną przedsiębiorcy jest przyjęcie takich zasad zarządzania, które wzmocnią pozycję firmy wykorzystując

192 Tamże, s. 10.

jej atrybuty przy jednoczesnym ograniczaniu jej słabości i ułomności.

6.3. Biznesowe ujęcie spółdzielni i spółki prawa handlowego

Jako przykład podmiotu ekonomii społecznej prowadzącego działalność gospodarczą może służyć spółdzielnia, która w literaturze często jest porównywana do spółki prawa handlowego. Spółdzielnia spośród wszystkich podmiotów ma najwięcej cech przedsiębiorcy i już od XIX w. podejmowano próby jej przekształcania w spółki prawa handlowego. Początkowo przekształcano w spółki spółdzielnie kredytowo-oszczędnościowe wzorowane na kasach typu Schultze. Już dwieście lat temu definiując spółdzielnie określano ją jako zrzeszenie ludzi dla wspólnego przedsięwzięcia gospodarczego, służąca ludziom przez dostarczanie im korzyści w zakresie dóbr materialnych. A wtedy spółkę prawa handlowego określano jako zrzeszenie kapitałów do pomnażania zysku.

Tabela 20. Determinanty funkcjonowania spółdzielni i spółki prawa handlowego

Spółdzielnia	Spółka prawa handlowego
zrzesza ludzi	zrzesza kapitały
<ul style="list-style-type: none"> • każdy spółdzielca, bez względu na wielkość udziałów ma jeden głos na walnym zgromadzeniu - zasada jeden członek-jeden głos; • kapitał zakładowy stanowią udziały członków. 	<ul style="list-style-type: none"> • ilość głosów na zgromadzeniu wspólników jest uzależniona od ilości posiadanych udziałów-zasada jeden udział (akcja) jeden głos; • podwyższenie kapitału wymaga generalnie zmiany umowy spółki; • od ilości posiadanych udziałów zależy wpływ wspólników na zarząd.
<ul style="list-style-type: none"> • ilość udziałów jest nieograniczona – spółdzielnia ma zmienny fundusz udziałowy zależny od składu członkowskiego – tzw. zasada dostępności lub zasada otwartych drzwi (stąd określenie spółka ze zmiennym kapitałem); • wielkość udziałów jest określona. 	<ul style="list-style-type: none"> • kapitał stały, określony umową spółki – zasada nienaruszalności kapitału.
<ul style="list-style-type: none"> • cel – zaspokojenie potrzeb ludzi zrzeszonych, dostarczanie korzyści ekonomicznych spółdzielcom. 	<ul style="list-style-type: none"> • cel – zysk od kapitału.
<ul style="list-style-type: none"> • korzyści materialne dla członków spółdzielni pochodzą z osiągniętej nadwyżki bilansowej. 	<ul style="list-style-type: none"> • umowa spółki lub decyzja władz statutowych spółki rozstrzygają o podziale zysku; • relacje międzyludzkie oparte są na rywalizacji i konkurencji.
<ul style="list-style-type: none"> • kapitał jest narzędziem, nie ma żadnych praw własnych, a już najmniej prawo do zysku. 	<ul style="list-style-type: none"> • bezpośrednio nie realizuje celów społecznych; • pośrednio może uczestniczyć we wsparciu materialnym przedsięwzięć społecznych.
<ul style="list-style-type: none"> • adresowana do ludzi mało lub średnio zamożnych, ale dysponujących wkładem rzeczowym lub finansowym. 	<ul style="list-style-type: none"> • adresowana do ludzi lub osób prawnych posiadających większy kapitał.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Szustek, *Polski sektor społeczny*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2009, s. 412-413.

Problem przekształcania spółdzielni w spółkę prawa handlowego jest aktualny, także współcześnie. Obydwie formy umożliwiają sformułowanie jasnych, przejrzystych celów funkcjonowania. Pracę nad projektem ustawy o przekształceniu spółdzielni w spółkę prawa

handlowego rozpoczęto w kadencji 1997-2001. Zwolennicy projektu argumentowali, że spółki są odpowiedniejszą formą organizacyjno-prawną dla kapitałowej gospodarki. Skoncentrowany proces podejmowania decyzji skutkuje sprawniejszym zarządzaniem majątkiem, niż w spółdzielniach. Podejmowanie decyzji na walnych zgromadzeniach to proces nieprzewidywalny i długotrwały. Jednakże podstawowa różnica między tymi podmiotami to kto i na jakich zasadach uczestniczy w zyskach. Na podstawie prawa spółdzielczego jednoznacznie jest wskazane, iż podstawowym celem spółdzielni jest wspieranie sytuacji materialnej i działalności gospodarczej jej członków.

Model biznesowy przedsiębiorstwa społecznego obejmuje w sobie mechanizmy wyrównujące wysokie koszty finansowe przygotowania miejsc pracy i utrzymywania ich wysokiego standardu. Osiągnięta przez podmioty ES konkurencyjność dzięki społecznym aspektom staje się ich przewagą na wolnym rynku. Niestety uzyskanie tej pozycji przez przedsiębiorstwa społeczne jest o wiele bardziej złożone i długotrwałe. Przy tym ważnym jest, by same przedsiębiorstwa społeczne pojmowały swoją szczególność oraz wykorzystywały biznesowe techniki, wspierające sukcesy w firmach tradycyjnych, a będące zgodne z modelem przedsiębiorstwa ekonomii społecznej.

6.4. Model współpracy sektora ES z sektorem przedsiębiorstw

*Duch przedsiębiorczości od dawna stanowi siłę napędową wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego. A zarazem jest czymś, co łączy dobry biznes, jak i przedsiębiorstwa społeczne.*¹⁹³ Powszechnie współpraca rozumiana jest jako umiejętność kreowania więzi i współdziałania z innymi. Zjawisko współpracy sektora ES z sektorem biznesu można rozpatrywać na różnych płaszczyznach. Pierwszym obszarem w jakim można analizować kwestię współpracy jest powiązanie przedsiębiorców z sektorem pozarządowym rozpatrywanym w całości jako wymiar ekonomii społecznej. W roku 2003 Forum Odpowiedzialnego Biznesu przeprowadziło badania¹⁹⁴ wśród firm największych. Wykazały one, że pomocy pieniężnej udziela 75,3% badanych firm, a wielkość wsparcia finansowego wynosiła przeciętnie 1,2% rocznego przychodu firmy. Pomoc społeczna, edukacja oraz ochrona zdrowia to obszary wsparcia cieszące się największą popularnością. Badania z 2006 roku przeprowadzone przez Stowarzyszenie KLON/JAWOR¹⁹⁵ wykazały, że dla organizacji pozarządowych źródłem przychodów, czwartym w odniesieniu do częstotliwości korzystania w 2003 roku, były darowizny od firm i instytucji. Wsparcie finansowe od instytucji i firm stanowiło 7,0% ogółu przychodów sektora non-profit i trafiło do blisko 39,0% organizacji. Kontakty ze sferą biznesu deklarowało 70,0% organizacji, jednakże do regularnych i częstych kontaktów przyznało się tylko 12,0% z nich. Badania z 2007 roku wykazały już spadek organizacji często kontaktujących się z firmami do 9,0%. Skłonność przedsiębiorstw do bezinteresownego udzielania pomocy finansowej organizacjom zaczęła słabnąć. Wskazuje na to procentowy spadek organizacji, które wskazały, że środowisko biznesu jest jednym z 3 najistotniejszych partnerów, w roku 2004 było ich 19,1%

193 B. Juraszek-Kopacz, D. Piekut, *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu*, Publikacja w ramach projektu Equal, 2006, s. 3.

194 Tamże, s. 4.

195 J. Herbst, M. Gumkowska, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych*, Raport z Badania Stowarzyszenia Klon/Jawor, Warszawa 2006.

natomiast w roku 2005 tylko 13,4%. Ekspert Rada Indeksu Społeczeństwa Obywatelskiego ocenili, że „generalnie obojętna” jest postawa biznesu do organizacji non-profit.¹⁹⁶ Jak widać potencjał korzyści wynikających z współpracy organizacji pozarządowych z biznesem jest w znacznej mierze niewykorzystany. Można to tłumaczyć, że budowanie relacji z biznesem jest dla organizacji pracochłonne, a średnia wielkość otrzymywanych dotacji jest stosunkowo niewysoka. Ponadto mała kreatywność organizacji przejawia się w słabym rozumieniu potrzeb partnera biznesowego. Powiązane jest to także niestety z mało powszechną w organizacjach „ideą przedsiębiorczości ekonomicznej”, a także kulturą organizacyjną sektora pozarządowego w Polsce, przez co biznes dla organizacji jest obcy. Z pesymistycznego punktu widzenia nie zwiastuje to dobrze alternatywom rozwijania firm społecznych w oparciu o organizacje pozarządowe, z optymistycznego może być okazją, dla ekonomii społecznej, skierowania do sfery biznesu interesującej oferty współpracy. Najczęściej są to dotacje i sponsoring, rzadziej nowocześniejsze metody jak delegowanie przez firmy pracowników do pracy na rzecz organizacji. W przypadku delegowania, pracownicy czy wolontariusze ze sfery biznesu niestety tylko częściowo wykorzystują swoje umiejętności zawodowe, np. pełniąc dyżury w świetlicach dla dzieci czy wykonując innego rodzaju zadania związane bezpośrednio z beneficjentami pomocy. Nie pomniejszając wartości takich działań, należy dostrzec, iż nie wpływa to dodatnio na poszerzanie umiejętności zarządzania organizacją.

Tabela 21. Przykłady współpracy przedsiębiorstw z sektorem pozarządowym w Polsce

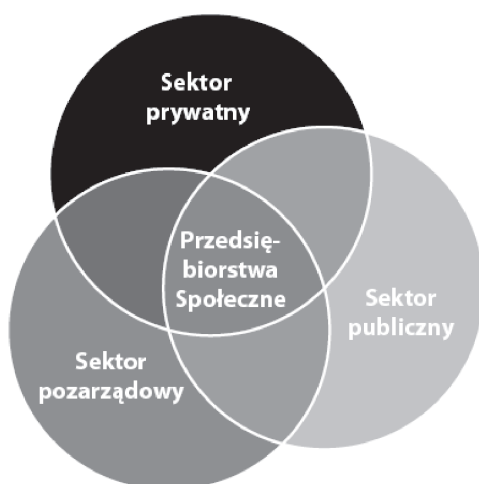
Zawiązane partnerstwa	Korzyści i wyzwania dla przedsiębiorstwa społecznego	Korzyści i wyzwania dla podmiotu komercyjnego
<p>Stowarzyszenie EKON i UNILEVER „Mrówki w biurówcu” Współpraca obejmuje zbiorke posegregowanych surowców wtórnych z biura UNILEVER. Pracownicy Stowarzyszenia (nazywani potocznie „mrówkami”) – niepełnosprawni, w szczególności osoby chore psychicznie – odbierają surowce ze specjalnie przygotowanych pojemników usytuowanych na sześciu piętrach biurowca Firmy. Na każdym piętrze zostały przygotowane specjalne miejsca, tzw. gniazda, gdzie znajdują się cztery pojemniki na szkło, papier, plastik, metal. Segregacji na poszczególne frakcje dokonują wcześniej pracownicy UNILEVER-a.</p>	<p>Korzyści dla EKON-u:– kolejna forma aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych;– trwałe kontakty z dużym partnerem (prestiż współpracy z UNILEVER-em);– praca odpowiednia dla sytuacji zdrowotnej podopiecznych Stowarzyszenia;– korzyści finansowe dla Stowarzyszenia;– pozyskiwanie surowców wtórnych. Beneficjentami współpracy są także dzieci – dzięki współpracy z UNILEVER-em Stowarzyszenie EKON stało się uczestnikiem ogólnopolskiej akcji Pajacyk. EKON zbierając aluminiowe puszki z jednej strony funduje darmowy obiad dla dzieci (za 50 takich opakowań) a z drugiej strony pieniądze uzyskane z ich sprzedaży trafiają na konto Polskiej Akcji Humanitarnej. Wyzwania dla EKON-u:logistyka związana z organizacją pracy „mrowek”;– wspólne akcje reklamowe, promocyjne np. zaprezentowanie innym korporacjom zasad współpracy, nauczanie pracowników segregacji surowców wtórnych w oparciu o doświadczenia UNILEVER-a;– wydanie broszury lub gazetki przedstawiającej współpracę, zachęcającej wszystkich pracowników Partnera do uczestniczenia w segregacji odpadów zarówno w miejscu pracy jak i w gospodarstwach domowych;– rozszerzenie akcji, ilości zbieranych surowców wtórnych, co daje możliwość tworzenia nowych miejsc pracy, zatrudnienia kolejnych osób niepełnosprawnych.</p>	<p>Korzyści dla UNILEVER:– efektywna zbiórka materiałów wtórnych połączona z realizowaniem założeń „społecznie odpowiedzialnego biznesu”;– podniesienie świadomości ekologicznej pracowników Firmy. Wyzwania dla UNILEVER:– organizacja wstępnej selekcji odpadów przez pracowników Firmy;– rozszerzenie współpracy na inne lokalizacje należące do Firmy.</p>

196 B. Juraszek-Kopacz, *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca*, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, s. 4.

<p>Stowarzyszenie Pomocy Wzajemnej „Być Razem”, Stowarzyszenia Ekoenergia Cieszyn oraz bielska firma Uniterm</p> <p>Celem współpracy Centrum Edukacji Socjalnej Stowarzyszenia Pomocy Wzajemnej „Być Razem”, Stowarzyszenia Ekoenergia Cieszyn oraz bielskiej firmy Uniterm jest budowa kolektorów słonecznych, promocja tego typu form pozyskiwania energii oraz poszukiwanie podmiotów, zainteresowanych użytkowaniem kolektorów słonecznych. Ważnym aspektem partnerstwa jest również aktywizacja osób korzystających z pomocy Centrum Edukacji Socjalnej, które dzięki tej inicjatywie mogą uzyskać dodatkowe źródło dochodów.</p>	<p>Korzyści dla CES-u:– możliwość dochodu dla domu i szansa na samodzielne jego utrzymanie przez mieszkańców;– budowanie odpowiedzialności za dom jako drogi do usamodzielnienia mieszkańców; – możliwość rozwoju CES-u.</p> <p>Wyzwania dla CES-u: – zwiększenie liczby zleceń (to na razie drogie urządzenia i jest na nie mały popyt);– polepszenie marketingu.</p>	<p>Korzyści dla Uniterm:– wizerunek firmy odpowiedzialnej społecznie– informacja w ofercie firmy o tym, że prowadzi działania proekologiczne;– tani pracownik;– korzystanie z preferencji podatkowych CES-u (oferta realizowana we współpracy z przedsiębiorstwem ekonomii społecznej jest finansowo atrakcyjniejsza dla klienta).</p> <p>Wyzwania dla Uniterm:– zwiększenie motywacji do współpracy mieszkańców domu;– mała popularność tego typu technologii.</p>
<p>Towarzystwo Opieki nad Ociemniałymi w Laskach i firma Wittchen</p> <p>W ramach stałej współpracy, która rozpoczęła się w 2000 roku, firma Wittchen raz w roku zaprasza wychowanków Towarzystwa do centrali firmy. Dzięki takim spotkaniom wychowankowie dowiadują się, jak wygląda miejsce pracy oraz poznają zasady funkcjonowania zakładu pracy. Poza tym, w ramach współpracy firma wspiera Towarzystwo finansowo. Spośród absolwentów Ośrodka Szkolno-Wychowawczego (wchodzącego w skład Towarzystwa) jedna z dziewcząt podjęła pracę w Salonie Firmowym Wittchen w Promenadzie.</p>	<p>Korzyści dla Towarzystwa:– wychowankowie zdobywają świadomość niezbędną do rozpoczęcia kariery zawodowej– możliwość podjęcia pracy zawodowej przez wychowanków– pomoc finansowa– stały partner;– wskazywanie dobrych praktyk (współpraca firmy ze stowarzyszeniem) i uwrażliwianie przedsiębiorców na potrzeby osób niepełnosprawnych (np. napisy w języku Braille’a na wyrobach).</p> <p>Wyzwania dla Towarzystwa:– kontynuacja współpracy;– zwiększenie liczby osób zatrudnianych w firmie.</p>	<p>Korzyści dla firmy Wittchen: – budowanie wizerunku firmy odpowiedzialnej społecznie;– stała współpraca z Towarzystwem, z którego podopiecznych może rekrutować pracowników (konieczne dla wypełniania zobowiązań wynikających ze statusu zakładu pracy chronionej); – pozyskiwanie zaangażowanych pracowników;– wzmocnienie morale pracowników poprzez pracę w firmę odpowiedzialnej społecznie (partycypacja pracowników w działalności społecznej).</p> <p>Wyzwania dla firmy Wittchen: – konieczność tworzenia stanowisk pracy dostosowanych do potrzeb osób niepełnosprawnych, jest to ściśle obwarowane przepisami prawa i podlega kontrolom odpowiednich urzędów państwowych, ich niedopełnienie może spowodować utratę statusu zakładu pracy chronionej;– przystosowywanie osób pełnosprawnych do pracy z osobami niepełnosprawnymi, budowanie świadomości, odpowiedzialnego podejścia do osób niepełnosprawnych.</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.ekonomiaspoleczna.pl; [18.04.2010].

Kolejnym analizowanym obszarem może być współpraca sektora biznesu z ekonomią społeczną ograniczoną tylko do przedsiębiorstw społecznych. Stąd sformułowanie potoczne „firma” często powoduje błędne myślenie, gdyż kojarzy się z pewnym statusem prawnym, który w tym przypadku nie ma znaczenia, ważne są tu jedynie cele oraz sposoby działania. Można stwierdzić, że przedsiębiorstwo społeczne to wspólna część wszystkich trzech sektorów, gdyż działa ono dla dobra publicznego, w poczuciu misji społecznej, stosując przy tym normy myślenia biznesowego. Obrazuje to poniższy rysunek.



Rysunek 8. Umiejscowienie przedsiębiorstw społecznych wobec pozostałych sektorów

Źródło: B. Juraszek-Kopacz, *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca*, Ekonomia Społeczna Teksty, 2006, s. 5.

W polskich warunkach za przedsiębiorcę społecznego uznawany jest podmiot m.in. stale dążący do zwiększania skali dochodu z działalności ekonomicznej. Na styku misji społecznej z przedsiębiorczością powstaje innowacja społeczna. Natomiast istotą organizacji pozarządowych jest spełnianie wymaganych potrzeb społecznych, a dodanie myślenia biznesowego przekształca problemy społeczne w możliwości, których zrealizowanie jest nieopłacalne dla tradycyjnych przedsiębiorstw. Przykładem takiej sytuacji jest brytyjski program Community Repaint, który opiera się na zbieraniu odpadów farbiarskich (od instytucji publicznych, firm, a także osób prywatnych) sortowaniu ich, utylizowaniu tych niemożliwych do wykorzystania oraz dystrybucji w danej społeczności farb i materiałów o dobrej jakości, możliwych jeszcze do wykorzystania. W takim przedsięwzięciu zyskują wszyscy: zatrudnieni w programie pracownicy, osoby pozbywające się tanim kosztem kłopotliwych odpadów, podobnie jak ostateczni nabywcy owych farb i materiałów: osoby niemajątkne, instytucje pozarządowe i publiczne, robiąc w ten sposób oszczędności. Analogiczną okazję biznesową wykorzystało polskie Stowarzyszenie „Niepełnosprawni dla środowiska” EKON, utworzyło ono blisko 800 *zielonych* stanowisk pracy przy sortowaniu i wywożeniu śmieci, gdzie niespełna połowa przydzielona została dla osób chorych psychicznie. W opisanych przypadkach prowadzi się także obszerną działalność edukacyjną w dziedzinie ekologii, dodatkowo praktyki

zawodowe, szkolenia dla wykluczonych społecznie osób oraz pośrednictwo pracy. Takie postępowanie firmom tradycyjnym by się nie opłacało, jednocześnie dla przedsiębiorstw społecznych jest sensem istnienia.¹⁹⁷

W Polsce, zjawisko współpracy między sektorem komercyjnym a ekonomią społeczną nie zdążyło się jeszcze wyraźnie zarysować, dlatego że relacje między tymi sektorami dopiero zaczynają się rozwijać. Jednakże faktem jest, iż taka współpraca jest niezbędną częścią kształtowania się przedsiębiorczości społecznej w Polsce i jednym z kluczowych czynników jej rozwoju. Natomiast obawa konkurencji ze strony sektora prywatnego i jego ewentualny sprzeciw wobec ustawodawstwa przychylnego przedsiębiorstwom ekonomii społecznej może efektywnie ograniczyć, a nawet powstrzymać ich rozwój. Dlatego ważne jest stworzenie modelu współpracy rozwijającego sektor ekonomii społecznej, jednocześnie nie wpływającego negatywnie na sektor komercyjny.

6.5. Model współpracy sektora ES z administracją publiczną

W prawidłowo funkcjonującym społeczeństwie można wyznaczyć trzy sektory aktywności społeczno-gospodarczej. Pierwszy sektor, nazywany też sektorem prywatnym, to produkcja, handel i usługi czyli sfera biznesu, oznacza to działalność nastawioną na zysk. Drugi z nich to tzw. obszar działalności administracji publicznej, na szczeblu rządowym i samorządowym (wojewódzkim, powiatowym i gminnym). Administracja publiczna to zespół organów administracyjnych i obsługujących je urzędów, powołanych do praktycznego realizowania zadań państwa. Instytucje administracji publicznej działają w określonym systemie społecznym i politycznym i podlegają uregulowaniom prawnym, w tym konstytucyjnym właściwym dla tego systemu. W polskim systemie administracji publicznej wyróżnia się dwie części składowe, to znaczy administrację rządową i administrację samorządową.¹⁹⁸

W demokratycznym społeczeństwie coraz częściej można zauważyć, że wolne wybory i wolny rynek to za mało, by mogło utrzymać się silne społeczeństwo demokratyczne. Administracja publiczna ujawnia swego rodzaju ograniczenia w zaspokajaniu części potrzeb społecznych. Stąd istotną częścią demokratycznie i efektywnie działającego społeczeństwa i państwa są organizacje pozarządowe, które stanowią trzeci, tuż przy publicznym i prywatnym, sektor społeczeństwa globalnego. Wypełniają przy tym lukę, z którą nie potrafią poradzić sobie pozostałe sektory, przez dostarczanie usług obywatelom. Wykonują zadania społeczne, które są rezultatem polityki i zadań państwa, bądź te, które wbrew przejawiającego się zapotrzebowania nie odnalazły chętnych do ich zrealizowania. Wzrastająca współpraca organizacji pozarządowych z władzami publicznymi w obszarze zaopatrywania obywateli w usługi publiczne to jeden z podstawowych kierunków obecnej polityki społecznej. W wielu krajach, sektor pozarządowy, w oparciu o porozumienia z władzami publicznymi na różnych szczeblach, przejął zaopatrywanie obywateli w takie usługi jak: opieka nad chorymi, indywidualna opieka socjalna, opieka nad emigrantami, prawa człowieka,

197 B. Juraszek-Kopacz, *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca.*, Ekonomia Społeczna Teksty, 2006, s. 5-6.

198 M. Grzybowski, *Administracja publiczna a ład konstytucyjny*, [w]: [red.] Hausner J., *Administracja publiczna*, PWN, Warszawa 2005, s. 27-28.

dostarczanie usług kulturalnych, szkolnictwo czy międzynarodowa współpraca w celu ochrony środowiska naturalnego. Obszar działania uzupełniającej bądź decydującej roli sektora organizacji pozarządowych stale się powiększa, a zadaniem państwa jest określanie standardów świadczonych przez ten sektor usług, kontrolowanie ich wykonania oraz finansowanie tych usług. Aprobata pełnionych przez organizacje pozarządowe funkcji, najprawdopodobniej wynika z pozytywnych cech jakie te organizacje wykazują, czyli:

- skupianie uwagi na wartościach wyższego rzędu;
- świadczenie usług w sposób wydajny i adekwatny do popytu społeczeństwa;
- posiadanie zdolności gwarantowania usług zmarginalizowanym i najuboższym grupom społecznym;
- posiadanie zdolności tworzenia innowacyjnych strategii, które można szeroko wykorzystać;
- uznawanie zysku za narzędzie realizowania swoich misji;
- dawanie szansy na zmniejszenie obciążeń rządów;
- realizowanie społecznej kontroli nad działalnością administracji publicznej.¹⁹⁹

Dzięki praktycznemu doświadczeniu organizacje pozarządowe, mają znaczący wkład w sporządzanie rozwiązań programowych. Istotne znaczenie ma to dla administracji rządowej, która ponosi odpowiedzialność za strategiczne planowanie rozwoju kraju, przygotowanie i wdrożenie aktów prawnych. Dzięki specjalizacji organizacje pozarządowe posiadają praktyczną wiedzę związaną z problemami życia publicznego, za które odpowiada administracja rządowa. Ważne jest więc, by tę wiedzę organizacji, administracja rządowa użytkowała na poziomie rozwiązań systemowych, mając na uwadze, że dzięki angażowaniu obywateli można zagwarantować większą efektywność działań, czy lepsze zrozumienie działań państwa.

W polskim prawie przewidzianych jest wiele procedur i form współpracy organizacji pozarządowych z administracją rządową, podobnie w sferze opiniowania postępowań rządu, wymiany informacji, jak i przekazywania zadań organizacjom pozarządowym. Analizując przykładowe normy prawne można zauważyć, że współpraca z organizacjami pozarządowymi jest stałą częścią pracy różnych urzędów. Prawdą jest jednak, że samo istnienie owych przepisów nie gwarantuje wyników takiej współpracy, należy wypełnić ją faktycznym dialogiem społecznym między tymi partnerami. Obecne wzorce takiej współpracy definiują kilka głównych zaleceń:²⁰⁰

1. *Administracja rządowa powinna unikać naruszania niezależności organizacji pozarządowych, przy czym rząd ma prawo oczekiwać rozliczeń od organizacji pozarządowych, które nie powinny działać w oparciu o nadmiernie rozbudowane biurokratyczne procedury, ale raczej o badanie efektywności działań.*
2. *Polityka rządu powinna szanować i ułatwiać organizacjom pozarządowym pełnienie roli rzecznika spraw publicznych. Rządy mają obowiązek dostarczania informacji i kontaktów, które są niezbędne do wypełniania tej roli.*
3. *Powinny zostać jasno określone zasady regulujące współpracę z organizacjami*

199 A. Pączka, W. Skawińska [red.], *Współpraca administracji rządowej z organizacjami pozarządowymi w 2001 r.*, Departament Analiz Programowych Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, s. 7-8.

200 Tamże, s. 9.

pozarządowymi, celem uniknięcia uznaniowości i zagwarantowania niezbędnej przejrzystości, zwłaszcza wtedy, gdy współpraca z administracją dotyczy wykorzystania środków publicznych. Państwo powinno uznać, poprzez odpowiednie uregulowania prawne, potrzebę pomocy skierowanej do sektora non profit, powinny również zostać wyraźnie zdefiniowane kryteria ubiegania się o pomoc.

4. *Organizacje pozarządowe winny służyć celom publicznym, w przeciwieństwie do wąsko pojmowanych interesów prywatnych.*
5. *Organizacje pozarządowe powinny systematycznie informować o swoich działaniach i ujawniać stan finansów na poziomie otwartości odpowiednim do poziomu poparcia publicznego, które otrzymują.*
6. *Organizacje ochotnicze powinny być zarządzane w sposób demokratyczny i dostarczać znaczących okazji dla społecznie pożytecznych wkładów.*

Rozważając wyżej wymienione zalecenia trzeba zauważyć, że dostęp do informacji publicznej, a właściwie uregulowania prawne z nią związane, są istotną sferą ułatwiającą wydajną współpracę sektora pozarządowego i administracji rządowej.²⁰¹

W wspieraniu rozwoju ekonomii społecznej, uwzględniając jej cele, samorządy lokalne powinny być naturalnym sprzymierzeńcem przedsiębiorstw społecznych. Z pewnością wielkość wsparcia ze strony władz lokalnych musi być odmienna w porównaniu do ich możliwości finansowych oraz priorytetów, jednakże brak rozwiązań prawnych nie może być uzasadnieniem przeciwko finansowaniu ekonomii społecznej. Biorąc pod uwagę obowiązujące prawo, samorządy dysponują wieloma możliwościami pomocy podmiotom ekonomii społecznej, od sformalizowanych po miękkie formy wsparcia, które także mogą być efektywne. Typowe formy wspomagania ekonomii społecznej przez samorządy to:²⁰²

- dotowanie funkcjonujących jako niezależne podmioty (spółdzielnie socjalne) czy też w zakresie innych osób prawnych (odpłatna działalność pożytku publicznego fundacji i stowarzyszeń) działań o charakterze para gospodarczym. Aktywność taka może być wspierana przez sektor publiczny na zasadach określonych w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, po przeprowadzeniu procedury konkursowej z inicjatywy organu administracji publicznej czy na wniosek organizacji;
- kontraktowanie podmiotom ekonomii społecznej działającym jako spółdzielnie socjalne lub organizacje pozarządowe realizacji zadań publicznych w formie powierzenia lub zlecenia, na zasadach określonych w ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie lub ustawie o pomocy społecznej;
- tworzenie dodatkowych miejsc pracy dla osób wykluczonych społecznie przy zlecaniu, powierzaniu organizacjom pozarządowym lub wspieraniu realizacji zadań publicznych na zasadach określonych w ustawie o pomocy społecznej lub ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie;

201 Tamże, s. 9.

202 M. Guć, *Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację*, Ekonomia Społeczna Teksty, FISE, Warszawa 2007, s. 9-10.

- udzielanie podmiotom ES wsparcia rzeczowego w postaci udostępniania na preferencyjnych warunkach sprzętu lub nieruchomości na potrzeby prowadzenia działalności gospodarczej lub odpłatnej działalności pożytku publicznego;
- udzielanie niematerialnego wsparcia polegającego na tworzeniu przez władze lokalne pozytywnego klimatu w stosunku do działań ekonomii społecznej. Jest to najprostsza i najmniej obciążająca finansowo pomoc, która może i powinna uzupełniać pozostałe wymienione wcześniej formy, choć z przyczyn oczywistych nie może ich zastąpić.

Bez wątpienia powyższe formy wspomagania rozwoju ekonomii społecznej to nie wszystkie istniejące możliwości. Zaletą wszystkich samorządów jest, iż działają oddzielnie, co daje szansę pojawienia się nowych lokalnych rozwiązań dotyczących rozwoju ekonomii społecznej.

Kolejną formą umożliwiającą działanie i ułatwiającą rozruch podmiotów ekonomii społecznej na otwartym rynku jest udzielanie im zamówień publicznych, co mogło by być dobrą rekomendacją dla potencjalnych współpracowników. Tymczasem udział podmiotów ekonomii społecznej w rynku zamówień publicznych jest znikomy, a wynika to z różnych czynników. Po pierwsze są to powody formalne. Znaczna część organizacji, ze względu na koszty i dodatkowe obowiązki, nie prowadzi działalności gospodarczej w związku z tym nie może uzyskać zleceń. Następnym jest fakt, że organizacje, w przeciwieństwie do podmiotów nastawionych na zysk, nie wyszukują intensywnie zleceń ze strony administracji publicznej. Jeśli zdarza się, że organizacje prowadzą działalność gospodarczą, najczęściej robią to w wytypowanym przez siebie obszarze i głównie dla klientów indywidualnych. Sektor publiczny nie jest przez nie traktowany jako potencjalny zleceniodawca. Można się zastanowić czy udzielanie zamówień publicznych jest interesująca i potrzebną formą rozwoju dla ekonomii społecznej, istnieją przecież inne formy wsparcia opisane powyżej. Michał Gruć uważa udzielanie zamówień publicznych za najzdrowszą i najbardziej rozwojową perspektywę dla sektora ekonomii społecznej. Dodatkowo podkreśla, że udzielanie zamówień publicznych nie jest formą wsparcia, a stosunkiem cywilno prawnym między podmiotem ekonomii społecznej, a organem administracji publicznej, gdzie zleceniobiorca (przedsiębiorstwo społeczne) zobowiązuje się do realizacji określonego zlecenia, a zleceniodawca (organ administracji publicznej) do zapłaty za jego wykonanie. Mimo że w kategoriach prawnych udzielanie zamówień publicznych nie jest wsparciem to bezsprzecznie jest narzędziem wspierania rozwoju ekonomii społecznej. Udzielone przez podmiot publiczny zamówienie jest przychodem przedsiębiorstwa, a także ważnym gestem zaufania władz samorządowych. Dzięki prawidłowej realizacji zleceń przedsiębiorstwa społeczne otrzymują rekomendacje od władz lokalnych, które sprzyjają pozyskiwaniu nowych klientów. Na skutek zamówień samorządów, przedsiębiorstwa społeczne mają ogromną szansę na rozwój, a z czasem może i samodzielność, funkcjonowanie bez wsparcia władz lokalnych, czy też jako ich cenny kontrahent. Dla samorządu ważne jest, iż udzielanie zamówień publicznych nie obciąża ich budżetu. Zamówień udziela się na usługi, wynikające z potrzeb lokalnej wspólnoty, które w każdym przypadku trzeba zrealizować i opłacić. Istotne jest tylko włączenie podmiotów ekonomii społecznej w wykonywanie zleceń udzielanych przez władze publiczne. Takie działanie skutkuje dopływem środków finansowych do sektora ekonomii społecznej, co wiąże się z jego

dynamicznym rozwojem, a dla osób wykluczonych społecznie zwiększaniem miejsc pracy. Obszar zamówień publicznych jakie mogą wykonać podmioty ekonomii społecznej nie ogranicza się już tylko do zakresu zadań publicznych jakie wynikają z ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, a poszerzony jest o usługi, dostawy oraz roboty budowlane będące potrzebą władz samorządowych. Zakres zleceń realizowany przez samorządy lokalne jest zróżnicowany i obszerny więc przy odrobinie dobrej woli nie powinno być więc problemu ze znalezieniem zadań możliwych do wykonania przez przedsiębiorstwa społeczne. Jednakże podmiot ekonomii społecznej, aby móc ubiegać się o zamówienie publiczne musi prowadzić działalność gospodarczą, aby móc wystawić zamawiającemu usługi fakturę lub rachunek, które są podstawą do zapłaty. Jeśli chodzi o organizacje pozarządowe to przedmiotem ich działalności gospodarczej nie może być obszar prowadzonej przez te organizacje odpłatnej działalności pożytku publicznego. Ubiegając się o zamówienie publiczne jednostka musi być wpisana do rejestru przedsiębiorców, a także spełniać wszelkie formalności związane z przepisami podatkowymi, co wiąże się z dodatkowymi kosztami oraz wzrostem formalnych zobowiązań. Sposoby udzielania zamówień publicznych są różne, istnieje również szereg zwolnień, a mianowicie przypadków, gdzie nie stosuje się ustawy o zamówieniach publicznych. Z tego powodu nie możliwe jest stworzenie zamkniętego wykazu trybów, w jakich podmioty ekonomii społecznej mogą starać się o udzielenie zamówienia publicznego.²⁰³

Z perspektywy rozwoju inicjatyw ekonomii społecznej bardziej pożądane jest udzielanie jej podmiotom zamówień publicznych niż dotacji. Popieranie przedsiębiorstw społecznych w takiej formie jest obustronnym zobowiązaniem partnerów, a nie jednostronnym wsparciem ponadto jest neutralne w stosunku do budżetu publicznego. Realizacja konkretnego zlecenia przez firmę społeczną wytwarza wartość dodaną w sferze socjalnej. Udzielanie podmiotom ekonomii społecznej zamówień publicznych zmniejsza ryzyko uzależnienia się ich od nieustannego wsparcia publicznego.

6.6. Podsumowanie

Funkcjonujące modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną, a także z przedsiębiorstwami w Polsce bazują na zawiązanych już partnerstwach w Europie. Nie wszystkie obszary współpracy zostały w Polsce zagospodarowane, a na podstawie przykładów, które przedstawia poniższa tabela należy zwrócić uwagę na powtarzające się płaszczyzny.

Analizując europejskie przykłady współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną imponująca jest liczba podmiotów współpracujących z sektorem ES. Administracja publiczna realizuje w ten sposób swoje zadania, tworząc jednocześnie pozytywny wizerunek gminy czy powiatu wśród mieszkańców. Przedsiębiorstwa angażując się w pomoc słabszym, wykluczonym, mniej przedsiębiorczym realizują ideę CRS-u, rozwijają marketing wewnętrzny i zewnętrzny, dążą do budowania relacji z otoczeniem i upowszechniania tzw. dobrej marki. Najpowszechniejszym obszarem współpracy jest pomoc społeczna dla wykluczonych społecznie poprzez tworzenie miejsc pracy w ramach przedsiębiorstw społecznych, spółdzielni, organizacji pozarządowych.

203 M. Guć, *Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację*, Ekonomia Społeczna Teksty, FISE, Warszawa 2007, s. 17-19.

Tabela 22. Przykładowe modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z przedsiębiorstwami i administracją publiczną w Europie

Rodzaj współpracy podmiotów ekonomii społecznej z otoczeniem (z administracją publiczną, przedsiębiorstwami)	Partnerzy krajowi	Partnerzy ponadnarodowi
Niemcy		
<p><i>EXZEPT – Erleichterung von Existenzgründungen durch Akzeptanz-</i> Państwowy Instytut Mikrokredytów w Niemczech - inkubator przedsiębiorczości społecznej, w którym pomagano defaworyzowanym bezrobotnych zakładać firmy społeczne.</p>	<p>Exzept GmgH Offenbach, KIZ GmbH Offenbach, GLS Gemeinschaftsbank Bochum, Deutsches Mikrofinanz Institut e.V. Berlin, Enigma Gründerwerft Hamburg, SFC Kolonia, Gründernetzwerk e.V.</p>	<p>Dr Schulze-Böing, Stadt Offenbach, Agentur für Arbeit (Hamburg, Offenbach, Hessesches Wirtschaftsministerium).</p>
<p>Pod hasłem „Zdolni do współpracy” niemieckie partnerstwo dla rozwoju Innova pomagało bezrobotnym wykorzystać umiejętności zdobywane podczas dotowanych szkoleń w prowadzeniu rentownej firmy. Innova zrealizowała pilotażowy program nowego modelu spółdzielni samopomocy. W ramach współpracy z przedsiębiorstwami i administracją publiczną powstały różne formy ruchu spółdzielczego – federacje małych przedsiębiorstw Netz, spółdzielnie konsumenckie i mieszkaniowe i bank ekonomii społecznej – połączyły się i rozpoczęły pracę z grupami bezrobotnych w kilku regionach Niemczech. Utworzono osiem nowych przedsiębiorstw, a praca z kolejnymi kilkunastoma grupami chętnych do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej jest w toku. Innova pomaga grupom we wszystkich częściach Niemiec, najczęściej koncentrowała się na Saksonii, Brandenburgii i Berlinie spośród landów z byłych wschodnich Niemiec i na Nadrenii Północnej-Westfalii i Badenii-Wirtembergii spośród landów z byłych zachodnich Niemiec. W trakcie opracowywania biznesplanów, grupy rozpoczynające działalność gospodarczą uczestniczą w szkoleniu w zakresie prawa i finansów oraz dynamiki grupy.</p>	<p>Bank für Sozialwirtschaft AG (BFS); Bundesverein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens e.V. (BzFdG); Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen e.V. (GdW); netz Bund – Netz für Selbstverwaltung und Selbstorganisation; netz NRW – Verbund für Ökologie und soziales Wirtschaften e.V.; Sächsische Verein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens e.V. (SäVGeno); Univation – Institut für Evaluation und wissenschaftliche Weiterbildung e.V.; Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V.</p>	<p>TCA 687 SQUARES – partnerzy IT-IT-LIG-008 ESSERE, SE-41 NESE – New economy & social entrepreneurship, UKgb-59 Social Enterprise Partnership – and TCA1258 SITED (Social inclusion through enterprises development) – partnerzy IT-IT-S-MDL-053: Quasar – qualita per i sistemi a rete di imprese sociali, AT-3-01/128: Empowerment kleiner und mittlerer sozialer Organisationen, FR-NAT-2001-10817: EETIC – entreprendre ensemble sur un territoire pour l’inclusion par la coopération</p>

Rodzaj współpracy podmiotów ekonomii społecznej z otoczeniem (z administracją publiczną, przedsiębiorstwami)	Partnerzy krajowi	Partnerzy ponadnarodowi
<p>Dritt-Sektor-Qualifizierung in der Altenhilfe (Jakość Trzeciego Sektora w Opiece na Starszymi). Federacje ekonomii społecznej, działające w ramach opieki społecznej (Wohlfahrtsverbände) odgrywają ważną rolę w niemieckim systemie opieki społecznej. Są one de facto największymi pracodawcami w kraju, zatrudniającymi 1,3 miliona osób. Wpływają one na kształt systemu opieki społecznej (szczególnie: opieki nad osobami starszymi).</p>	<p>Paritätischer Wohlfahrtsverband; Arbeitsfördergesellschaft Ortenau gGmbH; Caritas-Akademie für Pflegeberufe e.V.; Caritasverband der Diözese Freiburg e.V.; Caritasverband der Diözese Rotenburg-Stuttgart e.V.; Diakonisches Werk der evangelischen Kirche in Württemberg e.V.; Gesellschaft zur Vertretung und aBeratung sozialer Einrichtungen; Gotthilf-Vöhringer-Schule gGmbH; IAF der Katholischen Fachhochschule Freiburg; Initiative Seniorenengossenschaft Riedlingen e.V.; Landesverband für Körper- und Mehrfachbehinderte Baden-Württemberg; Paritätischer Wohlfahrtsverband BW; Stiftung Haus Lindenhof; WBS Training AG; Wohlfahrtswerk für Baden-Württemberg; aku Unternehmensberatung, Bad Dür rheim; also-Akademie für Leitung, Soziales und Organisation GbR, Heidelberg; Institut für Sozialforschung, Praxisberatung und Organisationsentwicklung, iSPO GmbH, Saarbrücken; logo Werbeagentur, Stuttgart; Volkshochschulen in Freiburg, Heilbronn, Reutlingen, Schwäbisch Gmünd, Villingen - Schwenningen, Taubertal; bfw Stuttgart; F+U Heidelberg; DRK Mannheim; Evangelisches Fachseminar für Pflegeberufe, Karlsruhe;</p>	<p>TCA 1927 – European Support in Social Service (ESSS).</p>

Rodzaj współpracy podmiotów ekonomii społecznej z otoczeniem (z administracją publiczną, przedsiębiorstwami)	Partnerzy krajowi	Partnerzy ponadnarodowi
Austria		
Partnerzy z trzech sektorów: małe firmy, organizacje pozarządowe i administracja rozwiązują problemy ekologiczne (segregacja odpadów, recykling) i rozwijają sektor usług społecznych z tym związanych.	Arbeitsgemeinschaft Müllvermeidung (prowadzący), Abfallwirtschaft Tirol Mitte GmbH, BAN – Beratung, Arbeit, Neubeginn, Verein zur Beratung und Beschäftigung von Arbeitslosen, Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft, Caritas der Diözese Feldkirch, Die Umweltberatung – Verband österreichischer Umweltberatungsstellen, Gemeinnützige Beschäftigungsgesellschaft mbH Liezen, Rieder Initiative für Arbeitslose, Verband Abfallberatung Österreich, Verband Wiener Volksbildung Wirtschaftskammer Österreich, Österreichischer Abfallwirtschaftsverein, Österreichischer Gewerkschaftsbund.	TCA 237 SENECA – Social economy network for environmental co-operation activities.
Hiszpania		
Sant Cosme Innova-zaprojektowano pożyczki, z których zaczęło korzystać wiele dotychczas bezrobotnych i wykluczonych osób, głównie kobiet i członków mniejszości etnicznych.	Ayuntamiento El Prat de Llobregat, Fundacion Un Sol Mon, Fundacion FIAS, ADIGSA, Generalitat de Catalunya, UGT del Baix Llobregat, Union Comarcal Baix Llobregat del Sindicato CONC.	TCA 927 Echange d'experience: creation d'entreprise dans les quartiers en difficulte – partner FR-NAT-2001-10994 Appui aux activites generatrices de revenu dans les reseaux ethniques ou commun.
Walia		
Cyfenter Development Partnership- walijski plan działania na rzecz przedsiębiorczości oraz programy wspierania, z których korzystały kobiety, mniejszości etniczne, osoby niepełnosprawne, osoby powyżej pięćdziesiątki, młodzi ludzie i osoby, których ojczystym językiem jest walijski. W wyniku udzielania im wsparcia powstało 700 nowych przedsiębiorstw i 1 400 nowych miejsc pracy.	Welsh Development Agency (prowadzący), Chwarae Teg, Disability Wales, Prince's Trust Cymru, Finance Wales, Menter a Busnes, Wales Enterprise, Prime Cymru, National Assembly Wales, Ethnic Business Support Programme, Commission for Racial Equality, University of Glamorgan, University of Wales College Newport, Federation of Small Businesses, Welsh Refugee Council, Wales TUC.	

Rodzaj współpracy podmiotów ekonomii społecznej z otoczeniem (z administracją publiczną, przedsiębiorstwami)	Partnerzy krajowi	Partnerzy ponadnarodowi
Finlandia		
<p>ELWARE – Firmy społeczne specjalizujące się w recyklingu odpadów elektrycznych. Działalność fińskiego partnerstwa ELWARE skupiała się na tworzeniu przedsiębiorstw społecznych, zajmujących się recyklingiem sprzętu elektrycznego. Partnerstwo utorowało drogę polityce szkoleń w zakresie ochrony środowiska i przyuczenia do zawodu a także przedsiębiorczym postawom. W wyniku działań partnerstwa założone zostały dwa przedsiębiorstwa społeczne.</p>	<p>STAKES, Tervatulli Oy, Työ & Toiminta ry, Kiepura Oy, Service Foundation for the Deaf.</p>	
Flandria		
<p>Social Act. StarPunt to belgijskie przedsiębiorstwo społeczne, które oferuje doradztwo firmom, chcącym otworzyć oddziały reintegracyjne dla osób bezrobotnych; sponsoruje spółdzielnię wzajemnej pomocy „świeżo upieczonych” przedsiębiorców. Realizuje inicjatywy z zakresu ekonomii społecznej stymulującej rozwój gospodarczy.</p>	<p>Kamer van Koophandel Oost-Vlaanderen (VOKA); ABVV Scheldeland; ACV; De Punt; Job & Co vzw; Job & Co – Projecten vzw; Gent, Stad in Werking; Labor X vzw; Subregionaal Tewerkstellingscomité Gent-Eeklo (STC); Stad Gent – Dienst Economie; Werkgelegenheid en Externe Relaties; Stad Gent – Lokaal Werkgelegenheidsbureau; Verbond van Kristelijke Werkgevers en Kaderleden Oost-Vlaanderen (VKW); Chokran; Jobkanaal.</p>	<p>TCA 1333 BoB (Best of Both) – partnerzy: IT-IT-G-PIE-107 Profit-Non-Profit, NL-2001/EQD/0003 Maatschappelijk Ondernemen</p>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.repanet.at, www.innova-eg.de, www.cyfenter.co.uk, www.sportsnewbusiness.gr, www.equal-altenhilfe.de, www.depunt.be; [15.04.2010].

Kolejnym jest pomoc udzielana bezrobotnym, kobietom powracającym na rynek pracy, mniejszościom etnicznym w postaci mikropożyczek. Ta forma jest najmniej popularna w Polsce, ze względu na brak przejrzystych zasad oceny zdolności kredytowej osób tworzących podmioty ekonomii społecznej. Bardzo ważną formą pomocy mającą charakter rozproszony jest zakładanie przedsiębiorstw społecznych współpracujących z administracją publiczną i przedsiębiorstwami komercyjnymi w obszarze ochrony środowiska np. recykling odpadów elektrycznych w Finlandii. Tego typu działalności ogniskują pozytywnymi konsekwencjami w postaci likwidacji szkodliwych odpadów, co służy globalnie ludzkości, ale szczególnie społecznościom, które są sąsiadami wysypisk śmieci, ale także przedsiębiorstwom komercyjnym produkującym sprzęt elektryczny, bo dzięki nowopowstałym podmiotom likwidującym już nieużyteczny sprzęt ich produkcja staje się mniej zagrażająca środowisku (mniejsze kary za zanieczyszczenie środowiska). Samorządy natomiast są wdzięczne za likwidację problemu, który ma nie tylko wymiar finansowy w postaci pozycji w budżecie, ale też społeczny (skargi i protesty społeczności przeciwko wysypiskom na terenie gminy), w tym wzrost zatrudnienia poprzez powstawanie podmiotów ekonomii społecznej na ich obszarze.

Reasumując należy stwierdzić, iż podmioty ekonomii społecznej powinny realizować cele

społeczne, zarabiając z prowadzonej działalności gospodarczej, zarówno na ustalone priorytety wspólne, jak i na rozwój danego przedsiębiorstwa. Tym samym zauważalne jest, iż przyjęte założenia funkcjonowania i rozwoju tego podmiotu jest znacznie trudniejsze, niż podmiotu komercyjnego nastawionego tylko na zysk. Trzeba przy tym zauważyć, iż dzisiejsze przedsiębiorstwa prywatne też zaczynają ujmować w swej działalności aspekt społeczny, czego przykładem mogą być przytoczone przykłady współpracy przedsiębiorstw z sektorem pozarządowym, ale także uwzględnianie w biznesie społecznej odpowiedzialności biznesu.

Skoro więc biznes realizuje również misję społeczną, a organizacje pozarządowe wypracowują zyski na prowadzonej działalności, ich struktury organizacyjne ulegają zmianie, często w takim zakresie, jakiego jeszcze kilkanaście lat temu nikt nie potrafiłby przewidzieć. Przykładem takiej transformacji może być korporacja IKEA, będąca własnością fundacji, czyli organizacji pozarządowej, bądź też innych przedsiębiorstw komercyjnych, które są powoływane w celu realizacji misji społecznej. Często już bywa, że struktury organizacyjne stają się zresztą tak złożone, wielowarstwowe i wielopoziomowe, że podział na sektor for-profit i not for profit nie jest w ogóle możliwy do przeprowadzenia.

Istotnym krokiem na tej drodze jest uświadamianie samorządom możliwości, jakie niesie ze sobą ekonomia społeczna. Jest to obecnie równie ważne, jak wypracowywanie dobrych praktyk w prowadzeniu przedsiębiorstw socjalnych. Dlatego należy szeroko informować władze stanowiące i wykonawcze jednostek samorządu terytorialnego o roli podmiotów ekonomii społecznej w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu.

Ponadto wiele zmienia się również w obszarze pozyskiwania kapitału. Rozwój rynku inwestycji społecznie odpowiedzialnych (SRI), etycznych funduszy inwestycyjnych, inwestycji kapitałowych prowadzonych przez organizacje pozarządowe (*charity ethical investment*) czy wielu instrumentów finansowych najnowszej generacji (np. *venture philanthropy*) spowodował, że tradycyjne przekonanie o tym, iż przedsiębiorstwa poszukują zasobów finansowych na rynku kapitałowym, a organizacje pozarządowe prowadzą swoją działalność dzięki dotacjom finansowym i grantom, jest coraz mniej prawdziwe. W efekcie oba typy organizacji poszukują finansowania w zasadzie na tym samym rynku – co oczywiście może prowadzić do konkurencji, ale też i do nowych form współpracy.

Summary: The main aim of Policy of the state is to decrease of height budgetary deficit, incrementation PKB and develop civil society. Development of economy mirror also progress of state social politics. A result of direct an effective stirring activity persons is decrease financial fund assigned to the social policy and decrease of load of publicly -legal private sector causes simultaneously. Through the local coverage of activity councils the most of everyone want to eliminate phenomenon of social exclusion. Councils cooperate realize with subjects of social economy, on the one hand they realize tasks and on the second hand they create positive picture among local community. However, it belongs to underline, that councils not all the times pass case about benefits from cooperation streaming with subjects of social economy.

Prawne aspekty ekonomii społecznej

Rozdział VII

Ekonomia społeczna w ujęciu prawnym

Ewa Czerwińska²⁰⁴

7.1. Wstęp

Po raz pierwszy określenie „ekonomia społeczna” zastosował w Polsce ekonomista – Józef Supiński (1803-1893).²⁰⁵ Początki tej idei przypadają w naszym kraju na okres nieco późniejszy tj. dwudziestolecie międzywojenne. Prawdziwy rozwój ekonomii społecznej ma miejsce dopiero po roku 1989 na skutek przemian jakie nastąpiły w państwie, w tym ugruntowanie wolności obywatelskich takich jak wolność stowarzyszania się, czy wolność słowa.²⁰⁶

Z ekonomią społeczną nierozłącznie związane jest prawo, które ma to do siebie, że ujmuje w stosowne reguły wszelkie urządzenia ludzkie, a więc w znacznej mierze reguły ekonomiczne, wskazuje im zakres zarówno wolności jak i zakazów, to jest ograniczeń jednych wolności na korzyść innych. Prawo określa też urządzenia gospodarcze, a znów urządzenia te wywierają wpływ na dalszy rozwój pojęć prawnych.²⁰⁷

W Polsce obowiązuje obecnie ponad 200 aktów prawnych, które w mniejszym lub większym stopniu dotyczą działalności organizacji pozarządowych. Zasadnicze znaczenie odgrywiają jednak w dziedzinie ekonomii społecznej trzy ustawy: o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z dnia 24 kwietnia 2003 r.²⁰⁸, o zatrudnieniu socjalnym z dnia 13 czerwca 2003 r.²⁰⁹ i wreszcie ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 2 kwietnia 2004 r.²¹⁰ Nierozłącznie związane z tą dziedziną jest również prawo spółdzielcze, które reguluje ustawa z dnia 16 września 1982 r.²¹¹ jak i ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych.²¹²

204 notariusz, doradca, wiceprezes Regionalnego Instytutu Społeczno - Ekonomicznego w Białymstoku.

205 S. A. Kempnen, *Ekonomia społeczna*. Rok nieznany, s. 190.

206 T. Schimanek, *Nie tylko legislacja. Kilka refleksji po lekturze raportu [w:] Państwo w trzeci sektor – prawo i instytucje w działaniu*, Rymsza M., Makowski G., Dudkiewicz M. [red.], Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 54.

207 S. A. Kempnen, op. cit., s. 191.

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

209 Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym [Dz. U. 2003 r., Nr 122, poz. 1143, z późn. zm.].

210 Ustawa z dnia 2 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Dz. U. 2004 r., Nr 69, poz. 415, z późn. zm.].

211 Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze [Dz. U. 2003 r., Nr 188, poz. 1848, z późn. zm.].

212 Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych [Dz. U. 2006 r., Nr 94, poz. 65, z późn. zm.].

Zadaniem państwa jest tworzenie warunków, które pozwalałyby skutecznie wspierać rozwój organizacji i ułatwiałoby rozwiązywanie problemów jak i przewycięzanie ich słabości – wynika to zresztą z konstytucyjnej zasady pomocniczości. Jednocześnie ustawodawca musi działać umiejętnie, tak by nie ograniczać niezależności i suwerenności organizacji obywatelskich.²¹³ Przykładem realizacji powyższych zadań państwa na rzecz wspierania niezależnych obywatelskich działań mogą być: ulgi podatkowe, także w zakresie podatku VAT, uproszczenia w rejestracji stowarzyszeń, w prowadzeniu księgowości i sprawozdawczości. Ważne jest także aby prawo było spójne, jasne i czytelne. Wreszcie powinno się zachęcać sam biznes do wspierania organizacji, przykładowo propagując idee społecznego zaangażowania przedsiębiorców, a przede wszystkim popierać prace nad rozwojem szerokiej, masowej edukacji obywatelskiej. Nadrzędnym celem legislatora pozostaje uelastycznienie przepisów na tyle, by przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w pełni mogły wykorzystać swój potencjał.

Dla ogólnej oceny prawodawstwa w dziedzinie ekonomii społecznej warto przywołać opinię, jaką wyraża Tomasz Schimanek²¹⁴, który twierdzi, że choć niektóre rozwiązania prawne faktycznie utrudniają w Polsce działalność organizacji pozarządowych, to ogólnie nasze prawo nie jest specjalnie restrykcyjne czy też niekorzystne dla sektora obywatelskiego. Jego zdaniem trudności wynikają przede wszystkim z jego niespójności oraz nieprecyzyjności, pozostawiającej często zbyt duże pole do interpretacji przez urzędników. Zatem często to nie w ustawodawstwie, ale w stosunkach władzy państwowej do organizacji pozarządowych tkwi źródło problemów.

7.2. Historia ekonomii społecznej

Myślenie, że idea ekonomii społecznej powstała w Polsce w wyniku zmian jakie miały miejsce po roku 1989, nie jest właściwe. Polska historia działalności o charakterze dobroczynnym ma w naszym kraju wielowiekową tradycję, ściśle powiązaną z naszymi chrześcijańskimi korzeniami i nie jest tworem nowym. Chcąc doszukać się jej załóżków, trzeba odnieść się do źródeł historycznych. Stąd pochodzą pierwsze przykłady działań o charakterze społecznym, mających na celu osiągnięcie wspólnego dobra. Tym samym, obserwując, procesy i przeobrażenia myśli społecznej w przeszłości, warto pokusić się o opisanie drogi jaką przeszła ekonomia społeczna do przyjęcia swej dzisiejszej formy. Można stwierdzić, że osiąga ona obecnie swoje odrodzenie, ponieważ znana była w Polsce od dawna, ale w czasach komunizmu została odrzucona przez panujący system. Świadome posługiwanie się terminem *ekonomia społeczna*, nastąpiło dopiero w okresie XX-lecia międzywojennego.

Pierwsze ślady ekonomii społecznej wynikają z chrześcijańskiej kultury dobroczynności oraz modeli instytucji charytatywnych i oświatowych zaczerpniętych przez Kościół z Zachodu. W Polsce, kraju należącym do europejskiej kultury chrześcijańskiej, obejmuje m.in. nadania, fundacje, stowarzyszenia cechowe i korporacyjne, sięgają początków państwa i to w nich należy szukać korzeni obecnie działających organizacji. Instytucje dobroczynne i organizacje użyteczności publicznej działały w Polsce już na przełomie XI i XII w., przykładowo Bolesław Chrobry przekazał na rzecz klasztoru benedyktyńskiego w Tyńcu prawo poboru soli z żup wielickich.²¹⁵ Powstawały

213 T. Schimanek, op. cit., s. 58.

214 Tamże, s. 55.

215 B. Cywiński, *Ogniem próbowane: z dziejów najnowszych Kościoła katolickiego w Europie środkowo-wschodniej: Cz. 1-2, : Korzenie tożsamości*, Krąg, Warszawa 1982, s. 44-132.

liczne szpitale²¹⁶, przytułki, a także bractwa miłosierdzia. Do XIII w. były one prowadzone wyłącznie przez zgromadzenia zakonne. Do najstarszych szpitali należą: w Jędrzejowie, ufundowany przez arcybiskupa gnieźnieńskiego Janisława w 1152 r. oraz w Zamościu, ufundowany przez Henryka księcia sandomierskiego w 1166 r., dwa inne szpitale (w Bochni pod wezwaniem Św. Krzyża w 1357 r. i w Wieliczce pod wezwaniem Św. Ducha w 1365 r.) ufundowane były przez króla Kazimierza Wielkiego. Utrzymywał je z dochodów własnych, a następnie z innych dochodów królewskich. Od XIV w. wpływ na działalność szpitali miały również zarządy miast, w szczególności na powstałe w największych miastach Polski tzw. szpitale prepozyturalne. Stanowiły one odrębne placówki administracyjno-gospodarcze, posiadające swój osobny kościół oraz własnego duchowego opiekuna – prepozyta. Nie były one jednak samodzielne z powodu silnych wpływów miast i magistratów, które sprawowały rządy nad szpitalami za pośrednictwem swoich przedstawicieli – prowizorów.²¹⁷ Ich działalność nie ograniczała się do niesienia pomocy medycznej. Dochody uzyskiwały poprzez wynajem izb, prowadzonych jatek (miejsca sprzedaży mięsa z uboju), dzierżawy.

Drugą, obok szpitali, prężnie działającą w średniowieczu formą działalności charytatywnej stanowiły zakony. One także próbowały skutecznie przeciwdziałać rodzącym się w tamtym czasie problemom społeczeństwa. Można je uznać za swoiste przedsięwzięcia społeczne. Początkowo utrzymywały się z pracy ręcznej swoich członków. Jak twierdzi Kautsky, *większość klasztorów były to związki ludzi ubogich, którzy się zjednoczyli, aby wspólnie łatwiej zapracować na kawałek chleba*.²¹⁸ Niezaprzecalnie będąc przede wszystkim podmiotem religijnym, zajmowały się rozwiązywaniem całego szeregu problemów społecznych i gospodarczych w zakresie motywacji i organizacji pracy czy oddziaływaniu społeczno-wychowawczym. Uzupełniały one działalność szpitali, a także system edukacji. Ogromną rolę odegrali pijarzy, w tym Stanisława Konarski. S. Bratkowski nazywał go „ojcem ojczyzny”.²¹⁹

Podstawową funkcją społeczną w dawnej Polsce było wspieranie ubogich. Dało to początek działaniom filantropijnym na rzecz najbiedniejszych. Okres XVI – XVIII w. to także dynamiczny rozwój gospodarki materialnej i wymiany handlowej. Do miast i ośrodków przemysłowych zaczęła napływać ludność wiejska, tworząc nową warstwę społeczną. Wyraźnie kształtowała się nieliczna grupa ludzi zamożnych i znacznie liczniejsza grupa ludzi ubogich. Szerzące się pod koniec XV w. zjawisko żebractwa sprawiło, że w XVI w., czyli okresie trwającej wówczas w Polsce reformacji, zmieniono stosunek do działalności społecznej. Pojawiło się wyraźne rozróżnienie na tych, którzy nie są w stanie i nie mogą pracować oraz resztę społeczeństwa zobligowaną do pracy.²²⁰ W zmieniającej się sytuacji społeczno-gospodarczej zaczęły powstawać nowe instytucje o charakterze dobroczynnym. Przy kościołach powstawały bractwa miłosierdzia, w których głównie działały osoby świeckie.

216 Obecne pojęcie szpitala przyjęło się w XX w. Dawniej szpital był to dom przeznaczony nie tylko dla chorych, ale także dla podróżnych, ubogich, sierot, podzutek i starców.

217 M. Surdacki, *Opieka społeczna w Wielkopolsce zachodniej w XVII i XVIII wieku*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 1992, s. 6.

218 K. Kautsky, *Poprzednicy współczesnego socjalizmu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1949, s. 102.

219 S. Bratkowski, *Samoorganizacja w Rzeczypospolitej szlacheckiej i w okresie zaborów. [w:] Samoorganizacja społeczeństwa polskiego. Trzeci sektor*, P. Gliński, B. Lewenstein, A. Siciński [red.], IFIS PAN, Warszawa 2002, s. 76.

220 95 też ogłoszonych w 1517 roku przez Marcina Lutra zapoczątkowało ideę reformacji. Jej przedstawiciele doszli do jednego z kluczowych stwierdzeń, że to nie uczynki powodują, że jesteśmy czyści i pobożni, ani też uczynki nas nie zbawiają. Drugim elementem, który wniosła reformacja była kwestia pracy jako przejawu chrześcijańskiej odpowiedzialności wobec społeczeństwa, „jeśli kto nie chce robić – cytowano za Św. Pawłem – niechajże też nie je”.

Jednym z najstarszych, do dziś działających, bractw miłosierdzia jest Arcybiskupstwo Miłosierdzia w Krakowie założone przez ks. Piotra Skargę w 1584 r. Dzięki jego inicjatywie powstał również „Bank pobożny”, którego celem była pomoc uboższym rzemieślnikom.

Do końca XVIII w. dominowała w Polsce działalność szpitali i zakonów, które stanowiły pierwszą formę przedsiębiorstw społecznych tamtych czasów i początki idei ekonomii społecznej. Warto dodać, co podkreśla E. Leś²²¹, że do drugiej połowy XVIII w. w Rzeczypospolitej nie istniał zorganizowany system publicznej opieki społecznej, co odróżniało nasz kraj od reszty państw zachodnioeuropejskich, gdzie od czasów reformacji, to właśnie państwo miało swój główny udział w pomocy dla najbiedniejszych. W Polsce działalność na rzecz najbiedniejszych nadal opierała się głównie na działaniach Kościoła katolickiego, feudalnych stosunkach i darowiznach (fundacjach).

Wobec braku działań państwa, ludzie sami podejmowali wspólne przedsięwzięcia. Nastąpił rozwój różnego rodzaju braterstw, zakonów i wspólnot, które powstawały nie tylko w miastach, ale również wsiach. Swoje działania opierały na zasadach solidarności i wzajemności. Wiele z nich stanowiło zapowiedź spółdzielczości wieków następnych.²²² Przykładem takiej współpracy była wspólnota gminna. Każda z powstających wówczas wsi na prawie niemieckim, posiadała własny samorząd. Wspólnoty podejmowały się wzajemnie tzw. „wymiany pomocy”, czyli pomocy od drugiej wspólnoty lub od konkretnego sąsiada, która następnie miała być „odrobiona”. Wymóg odtwarzania stosunków zapewnił głównie sukces powszechności i stabilności tych wspólnot. Mieszkańcy wsi wspólnie walczyli także z żywiołami, tworzyli groble i tamy, prowadzili ochronę brzegów rzek, organizowali pomoc sąsiedzką na wypadek ognia. Następnie członkowie takiej sąsiedzkiej samopomocy płacili składki w wysokości potrzebnej na wynagrodzenie szkód. W ten sposób powstały ubezpieczenia ogniowe.²²³

Mieszkańcy wsi pomagali sobie także w inny sposób. Podobnie w oparciu o zasadę wzajemności tworzone instytucje „drobnego kredytu”. Kredyt na wsi posiadał dwie podstawowe formy: kasy pieniężne i magazyny zbożowe. Te ostatnie gromadziły kapitał obrotowy w zbożu, który powstawał z pożyczek dworu, z przymusowych składek gospodarczych oraz z prowizji płaconych przez dłużników. Niekiedy część z dochodu tych instytucji przeznaczana była również na bezzwrotne zapomogi dla najbiedniejszych we wsi.²²⁴

Wraz z powstawaniem wspólnot gminnych tworzyły się pierwsze wspólnoty górników, z tym że nie korzystali oni przykładowo ze wspólnego lasu, ale czerpali zyski ze wspólnej ziemi, wydobywając z niej minerały.²²⁵ Inną współpracą to tzw. gwarków, przybierająca formę współpracy poprzez tworzenie tzw. gwarectw tj. średniowiecznych organizacji górniczych wydobywających kruszce. Pozwalały one na ulepszanie zasad wydobywania i wzajemną pomoc. Przykładem może być Olkusz, gdzie w 1671 r. zorganizowano „Kasę Wspólnej Pomocy Między Górnikami”, która miała m.in. pokrywać koszty związane z obroną dawnych praw i wolności górników, wypłacać renty

221 E. Leś, *Zarys historii dobroczynności i filantropii w Polsce*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2001, s. 39.

222 P. Frączak, *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, Ekonomia społeczna, Teksty 2006, s. 10. http://wiadomosci.ngo.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Raport_Otwarcia/Fraczak_Historia.pdf; [15.03.2010].

223 Tamże, s. 11.

224 P. Frączak, op. cit., s. 11.

225 K. Kautsky, op. cit., s. 73.

i zapomogi dla pracujących, chorych, niedołączonych, wdów i sierot po zmarłych górnikach.²²⁶

Znaczący zdecydowanie wkład dla rozwoju polskiej ekonomii społecznej w okresie oświecenia wniósł Stanisław Staszic (1755-1826), jeden z najwybitniejszych przedstawicieli tego okresu. Był jednym z pionierów pracy organicznej, której idea rozkwitała w Polsce w latach 30-tych XIX w. To, czym najbardziej przyczynił się do rozwoju ekonomii społecznej i oddaje w pełni istotę jego działalności był eksperyment, jaki przeprowadził w swoich dobrach, jak sam to zresztą określił, *wzorem sprawiedliwego urzędzenia włościan dla ratowania się wspólnie w nieszczęściach*.²²⁷ A mianowicie zawarł on z 329 gospodarzami „Kontrakt Towarzystwa Hrubieszowskiego” – tworząc tzw. Fundację Hrubieszowską – w zamiarze udoskonalenia rolnictwa i przemysłu.²²⁸ Dobra fundacji stanowiły wspólną własność członków. Pomiędzy mieszkańców jego dóbr rozdzielano ziemię, przy czym kontrakt ustalał, że nikt nie otrzymywał nic z łaski, ale wszystko pod określonymi warunkami. Warunki te dotyczyły wielu aspektów życia. Miały przyczyniać się do stworzenia wspólnoty, w której dobro jednostki miało być mocno związane z jednoczesnym dobrem wspólnym.

We wspólnym użytkowaniu pozostawały lasy, stawy, młyny i część nierozdysponowanej pomiędzy chłopów ziemi folwarcznej. Z posiadanego gruntu członkowie wnosili opłaty do kasy Towarzystwa, które były następnie przekazywane na potrzeby gminy. Dochody z nieruchomości pozostających we wspólnym użytkowaniu stanowiły w całości dochody gminy. Towarzystwo odprowadzało podatki należne skarbowi państwa. Z pozostałych funduszy utrzymywano 5 szkół elementarnych, szpital wiejski, organizowano opiekę nad starcami, sierotami i kalekami oraz utworzono system stypendialny. Ponadto prowadzono własną kasę oszczędnościowo-pożyczkową i magazyny zbożowe.²²⁹

Towarzystwo było samorządne, nad całością czuwała Rada Gospodarcza i dziedziczny prezes. Radni prócz pełnionych funkcji mieli również pilnować na terenie swoich wsi porządku. Towarzystwo miało też określonych wiele mechanizmów dotyczących pomocy słabszym, samopomocy i działań opartych na wzajemności.

Wszyscy członkowie wspólnoty byli nadto zobowiązani do niesienia pomocy dotkniętym przez klęski żywiołowe współtowarzyszom, w wysokości stosownej do powierzchni użytkowej ich gospodarstwa.²³⁰ Ze wspólnej kasy pokrywane były niektóre wydatki społeczne, np. płace urzędników gminy, jednego z nauczycieli, lekarza czy opał dla szkół. Staszic wspomagał hojnie również instytucje oraz ubogich, ale uzdolnionych uczniów, rzemieślników, artystów i aktorów. Dbał przy tym, aby udzielona pomoc nie służyła marnotrawstwu, lecz pobudzała korzystające z niej osoby do pracowitości, oszczędności i gospodarności. Pilnował, aby jego chłopci niczego nie dostawali za darmo, ażeby czuli, że na wszystko należy zapracować.²³¹

Następcy Staszica stanęli jednak przed dużo trudniejszym wyzwaniem tj. walką

226 S. Inglota, *Przedspółdzielcze formy współdziałania w dawnej Polsce*, [w:] *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego*, S. Inglota [red.], Zakład Wydawnictw CRS, Warszawa 1971, s. 13.

227 http://pl.wikipedia.org/wiki/Towarzystwo_Rolnicze_Hrubieszowskie, [15.03.2010].

228 P. Frączak, op. cit., s. 15.

229 http://portalwiedzy.onet.pl/83290,,,hrubieszowskie_towarzystwo_rolnicze,haslo.html, [15.03.2010].

230 http://pl.wikipedia.org/wiki/Towarzystwo_Rolnicze_Hrubieszowskie, [15.03.2010].

231 B. Szacka, *Stanisław Staszic*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1966, s. 202.

o niepodległość. Właśnie w tym okresie ukształtował się rdzeń ekonomii społecznej. Rzeczywistego znaczenia nabral w latach 60-tych XIX w., gdy ziemie zaborów przeżywały przyspieszone, aczkolwiek cząstkowe, właściwe krajowi zacofanemu gospodarczo procesy modernizacyjne.

Zmiany w pojmowaniu dobroczynności, jakie w XVIII w. nastąpiły w Europie Zachodniej, objęły również Polskę, zwłaszcza w drugiej połowie tego stulecia. Jeszcze przed utratą suwerennego bytu państwowego miało miejsce pewne ożywienie działalności filantropijnej, zarówno w formie zorganizowanej, jak i indywidualnej. W 1775 r. Sejm Polski uchwalił Konstytucję szpitalną, na mocy której powołano Komisję nad Szpitalami w Koronie i w Wielkim Księstwie Litewskim, jako centralny organ kontrolny nad działalnością dobroczynną i nad szpitalnictwem zakonnym w I Rzeczypospolitej. W okresie Sejmu Czteroletniego utworzono jej wojewódzkie oddziały, które sprawowały nadzór nad lokalnymi ośrodkami szpitalnymi.

Po utracie suwerenności dobroczynnością zajmowały się osoby prywatne, które działały indywidualnie, bądź w bardziej zorganizowany sposób (przez fundacje lub stowarzyszenia) w ramach unormowań prawnych państw zaborczych, które w sposób istotny różniły się między sobą.²³²

Przykładowo słynną inwestycję zainicjowano w Zaborze Pruskim, która stała się sztandarowym przykładem przedsiębiorstwa społecznego z pierwszej połowy XIX w. – budowę Bazaru Poznańskiego.²³³ Statutowym zadaniem spółki było popieranie pożytecznych inicjatyw, co oznaczało w efekcie rezygnację przez akcjonariuszy z całości lub części zysku, który przekazywany był na cele społeczne²³⁴, a dodatkowo z inicjatywy dr Karola Marcinkowskiego ponad połowa udziałowców zadeklarowała, że przekazuje swoje dywidendy *na korzyść dobra publicznego – dla dostarczania funduszy ku rozszerzeniu i wzniesieniu przemysłu, handlu i rolnictwa narodowego służących*.²³⁵ Celami powołania Bazaru Poznańskiego były rozwój przemysłu, wpływ na postęp rolnictwa i ułatwienie zbierania się licznej publiczności w zamiarach dobroczynnych. Był to wyraźny przykład inicjatywy z zakresu ekonomii społecznej.

Ponadto przykładem prężnie działającej pod zaborami ekonomii społecznej było istnienie w Polsce w XIX w. i początkach wieku XX idei edukacji powszechnej oraz samokształcenia. Pod osłoną jawnych szkół średnich prowadzono tajną i systematyczną naukę przedmiotów zabronionych w szkołach. Często były to nawet całe zakonspirowane klasy.²³⁶ Szczególnie w zaborze rosyjskim nie da się mówić o ekonomii społecznej bez poruszania kwestii edukacji. Bojkot szkół państwowych wspierano tajnym nauczaniem. Warto przy tym zaznaczyć, że nauczyciele tacy pobierali wynagrodzenie niższe niż w prywatnych szkołach, a nawet przy braku pieniędzy nauczano bezpłatnie

232 H. Izdebski, *Fundacje i stowarzyszenia*, wyd. 6, Warszawa 1997, s. 360.

233 W 1842 r. w atrakcyjnym miejscu Poznania został wybudowany hotel. Mieścił on w sobie restaurację, cukiernię, kawiarnię, winiarnię, salę balów i zgromadzeń, 19 sklepów kupieckich. W „Bazarze” swoją siedzibę miały także takie inicjatywy jak Centralne Towarzystwo Gospodarskie, Bank Włościański, Towarzystwo Pomocy Naukowej, Towarzystwo Ludoznawcze, Towarzystwo Wykładów Ludowych, Kasyno Towarzyskie, a także przez pewien okres Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk. Tu powstały takie tytuły prasowe jak Dziennik Poznański, Kurier Poznański i Orędownik. Obradował tu Centralny Komitet Wyborczy, który przygotowywał polskie listy kandydatów do Sejmu Pruskiego i Parlamentu Rzeszy. Miał tu swój „sklep żelazny” Hipolit Cegielski.

234 http://pl.wikipedia.org/wiki/Hotel_Bazar_w_Poznaniu, [15.03.2010].

235 P. Frączak, op. cit., s. 19.

236 P. Frączak, op. cit., s. 23.

dzięki ofiarności ówczesnych wykładowców. W tamtym bowiem czasie zapewnienie młodzieży dostępu do nauki i utrzymanie bojkotu szkół rosyjskich było ważniejsze od samych pieniędzy.²³⁷

Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości w 1918 r. organizacje filantropijne działające na terenach dawnej Rzeczypospolitej Obojga Narodów kontynuowały swoją działalność również na terenach II Rzeczypospolitej Polskiej. Świetnym wzorem infrastruktury ekonomii społecznej w początkach wieku XX może być przykład rozwoju wsi o nazwie Lisków, utworzonej przez ks. Wacława Blizińskiego.²³⁸ W 1902 r. założono tu spółdzielnię – Spółkę Rolniczo-Handlową „Gospodarz”, która rozpoczęła swoją działalność od uruchomienia sklepu spożywczego i sprzedaży maszyn. Spółdzielnia ta była „matką” powstających później jednostek gospodarczych. W 1904 r. zorganizowano tam także kursy rękodzielnicze i założono warsztaty tkackie. W 1910 r. powstały warsztaty zabawkarskie, które rozrosły się do Lisowskiej Fabryki Zabawek. Powstały również: piekarnie, cegielnia, młyn parowy i spółka budowlana. W 1904 r. utworzono Kasę Drobnego Kredytu, która działała następnie jako Kasa Stefczyka. W 1906 r. powstało Kółko Rolnicze, a w 1910 r. Spółdzielnia Mleczarska. Obie te jednostki zajmowały się także szkoleniami rolników, miejscowych i spoza Liskowa. Po wojnie polsko-bolszewickiej ks. Bliziński zorganizował w Liskowie sierociniec św. Wacława dla kilkuset osieroconych dzieci przywiezionych ze Wschodu. Powstał tu także szpital i ośrodek zdrowia. W roku 1929 w Liskowie było dwóch lekarzy medycyny, lekarz dentysta i położna. Wraz z rozwojem gospodarczym wsi zadbano o rozwój infrastruktury komunalnej: powstały utwardzone ulice, we wsi funkcjonował wodociąg i kanalizacja, elektryfikacja wsi wykonana została w oparciu o własną elektrownię. Uruchomione zostało stałe połączenie komunikacyjne do Kalisza.²³⁹ Skąd brano na to wszystko pieniądze? „(...) *Urządzaliśmy rozmaite loterie, przedstawienia, jasełka, wypuszczaliśmy akcje, zaciągaliśmy pożyczki, otrzymywaliśmy też niekiedy drobne ofiary. Parafianom mym nawet nie proponowałem żadnych składek, bo prawdopodobnie nie dostałbym. Ale za to na propozycję, żeby dawali pomoc rączną, nieomal wszyscy parafianie się zgodzili, tak że na 800 gospodarzy przy budowie Domu Ludowego zaledwie dwóch znalazło się takich, którzy nie okazali zupełnej pomocy (...) Od szeregu lat instytucje te nie tylko nie potrzebują już żadnej pomocy, ale one pomagają jeszcze innym związkom kulturalnym, mając kilkanaście tysięcy rocznie czystych nadwyżek do dyspozycji, tym bardziej, że członkowie się do tego przyzwyczaili, aby nadwyżek nie zabierać, lecz przeznaczać w pewnej części na cele filantropijne, na oświatę, biblioteki, czytelnie, na sierociniec, a znaczną większość pozostawiać na powiększenie kapitału obrotowego*”.²⁴⁰

Natomiast po zakończeniu kampanii wrześniowej na ziemiach polskich wcielonych do III Rzeszy i ZSRR narzucono prawa kraju okupanta. Na terenie Generalnej Guberni w okrojonym zakresie działały: Polski Czerwony Krzyż (ograniczał on swoją działalność do poszukiwania ofiar wojny, poległych i zaginionych oraz prowadzenia ich ewidencji), Obywatelski Komitet Pomocy

237 J. Niklewska, *Warszawskie środowiska inteligencji w walce o kulturę narodową w latach 1904-1908*, [w:] *Warszawa i Mazowsze w walce o niepodległość kraju w latach 1794-1920*, A. Koseski, A. Stawarza [red.], Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 2001, s. 225.

238 P. Frączak, op. cit., s. 2 dot. opisu powstania i rozwoju wsi.

239 <http://pl.wikipedia.org/wiki/Lisk%C3%B3w>, [15.03.2010].

240 W. Bliziński, *Działalność spółdzielni i organizacji rolniczych w Liskowie, wystąpienie na zjeździe spółdzielni w Wilnie 18 grudnia 1927*, za: P. Frączak, op. cit., s. 27-28.

oraz Stołeczny Komitet Samopomocy Społecznej. Jedyną oficjalną, świecką organizacją działającą na rzecz opieki społecznej była Rada Główna Opiekuńcza kontrolowana przez władze niemieckie. Tylko przy parafiach w dalszym ciągu działały mniej lub bardziej oficjalnie zespoły Caritasu.²⁴¹

Dopiero po zakończeniu II wojny światowej wraz ze zmianą ustroju politycznego zmienił się także pogląd na tzw. socjalistyczną politykę społeczną, rozumianą jako *celowe oddziaływanie państwa, związków zawodowych i innych organizacji na istniejący układ stosunków społecznych, zmierzające do poprawy warunków bytu i pracy szerokich warstw ludności, usuwania nierówności społecznych oraz podnoszenia kultury życia*.²⁴² Państwo było głównym podmiotem polityki społecznej, którą realizowało poprzez powołany w tym celu odrębny organ administracji państwowej. Pierwszym takim organem było Ministerstwo Pracy, Opieki Społecznej i Zdrowia.²⁴³ Od 1949 r. zaczęła zarysowywać się tendencja do przekazywania poszczególnych zadań wchodzących w zakres działalności społecznej innym resortom i organom centralnym administracji państwowej oraz związkom zawodowym.

W nowej rzeczywistości społeczno-politycznej działające przed wrześniem 1939 r. niezależne organizacje charytatywne i filantropijne zostały najpierw poddane kontroli państwa, a następnie zdelegalizowane. Pewne odrodzenie organizacji o charakterze stowarzyszeń nastąpiło po 1956 r. w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. Ważniejszymi ogólnopolskimi organizacjami społecznymi działającymi w latach 70-tych XX w. były m.in.: Liga Kobiet i koła gospodyń wiejskich, Polski Czerwony Krzyż, Polski Komitet Pomocy Społecznej, Towarzystwo Planowania Rodziny, Towarzystwo Wiedzy Powszechnej, Związek Bojowników o Wolność i Demokrację.

W państwie o ustroju socjalistycznym dużą rolę w polityce socjalnej odgrywały przedsiębiorstwa państwowe, które obok swych podstawowych zadań produkcyjnych spełniały funkcję społeczną. Po stanie wojennym, na fali stopniowej liberalizacji życia społecznego w Polsce 6 kwietnia 1984 r. uchwalono nową ustawę o fundacjach, która była pierwszą ustawą tego typu w krajach byłego bloku sowieckiego. Następnym ważnym krokiem była ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach, która zastąpiła ustawę – Prawo o stowarzyszeniach z 1932 r.

Polskie doświadczenia pokazują, że forma prawna działalności nie jest aż tak istotna, ponieważ to nie prawo determinowało powszechne sposoby działania, a istniejące warunki społeczne. Były też one uzależnione niewątpliwie od podmiotu, który angażował się w działalność społeczną. Ekonomia tej skali nie byłaby w Polsce możliwa bez szerokiego w swym zakresie ruchu obywatelskiego. Na rozwój ekonomii społecznej wpływa bowiem wiele czynników. Niewątpliwie istotne są zarówno uwarunkowania prawne jak i kwestie ekonomiczne. Historia rozwoju ekonomii społecznej pokazuje jednak, że same ramy prawne i mechanizmy do stymulowania szybkiego ich wzrostu nie wystarczą. Kluczowa, zdaniem A. Rymsza, jest przede wszystkim kultura organizacyjna instytucji ekonomii społecznej.²⁴⁴ Wszystkie przemiany zależą od, tworzącej w znacznym stopniu tę kulturę, mentalności

241 J. Gruszecki, *Działalność społeczna Kościoła podczas okupacji hitlerowskiej*, Chrześcijanin w Świecie 1978, nr 69, s. 22-30.

242 A. Rajkiewicz [red.], *Polityka społeczna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1975, s. 25.

243 Ustawa z dnia 31 grudnia 1944 r. o powołaniu Rządu Tymczasowego Rzeczypospolitej Polskiej [Dz. U. 1944 r., Nr 19, poz. 99].

244 A. Rymsza, *Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w Świecie kultury organizacyjnej III sektor*, Ekonomia społeczna, Teksty 2006, <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/>, s. 4-5, [15.03.2010].

ludzkiej. Rozwój ekonomii społecznej zależy zatem od kultury organizacyjnej podmiotów, które je tworzą – od typu pracowników, ich wartości, a wreszcie od kultury całego społeczeństwa. Do takich podstawowych elementów kultury A. Rymśza zalicza: postawy wobec działalności gospodarczej w ogóle, w tym skłonność do innowacyjności i ryzyka, postawy wobec umiejętności istotnych dla prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego, postawy wobec włączania interesantów czy beneficjentów w procesy decyzyjne, czy ewentualnie demokratycznego zarządzania, postawy wobec współpracy z sektorem państwowym i prywatnym biznesem oraz postawy wobec integracji społeczności lokalnej.

7.3. Formy prawne działania podmiotów ekonomii społecznej

Przez podmioty ekonomii społecznej rozumie się organizacje charakteryzujące się rozwiązywaniem problemów danej grupy osób, czy społeczności lokalnych, w oparciu o narzędzia ekonomiczne.

Do utworzenia podmiotu ekonomii społecznej niezbędny jest wybór formy organizacyjno-prawnej w jakiej będzie on działał. Musi być ona na tyle elastyczna, by pozwalała na realizację celów społecznych, jak i ekonomicznych, co niewątpliwie stanowi trudne zadanie. Wymagać do tego będzie znacznej wiedzy z zakresu wielu dziedzin prawa, jak i dogłębnej znajomości regulujących działalność ich ustaw.

Akty prawne na jakich opierać się będzie istnienie przedsiębiorstw społecznych będą zależały od tego jaką formę prawną przyjmą, tj. czy będą dotyczyć organizacji pozarządowych, spółdzielni, spółek, czy przykładowo podmiotów działających na rzecz osób niepełnosprawnych.

Przedsiębiorstwa społeczne działające w formie organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą, spółek, czy spółdzielni socjalnych będą traktowane jak zwykli przedsiębiorcy. Tym samym ich działalność regulować będą akty prawne, tak jak wszystkich innych przedsiębiorców. Obowiązywać ich będzie zatem Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r.²⁴⁵, Kodeks pracy z 26 czerwca 1974 r.²⁴⁶ i Kodeks Spółek Handlowych z 15 września 2000 r.²⁴⁷

Sfera życia społecznego, której dotyczy ekonomia społeczna, tak jak niemal każdy obszar działalności społeczeństwa/jednostki, jest regulowana prawem, aczkolwiek w żadnym akcie prawnym wprost, jako pojęcie lub zagadnienie, termin ten nie został zdefiniowany.

Jednak przypisanie ekonomii społecznej wspomnianego na wstępie znaczenia pozwala na zaliczenie do jej sektora co najmniej następujących podmiotów, których działalność ma na celu wprawdzie osiągnięcie określonego efektu gospodarczego, ale zdeterminowanego jednocześnie realizacją konkretnej misji społecznej, a mianowicie:

- spółdzielnie,
- fundacje,
- stowarzyszenia,

245 Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej [Dz. U. 2007 r. Nr 155, poz. 1095, z późn. zm.].

246 Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks Pracy [Dz. U. 1998 r. Nr 21, poz. 94, z późn. zm.].

247 Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych [Dz. U. 2000 r. Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.].

- banki spółdzielcze,
- spółdzielnie socjalne,
- zakłady aktywności zawodowej,
- centra integracji społecznej,
- kluby integracji społecznej,
- ubezpieczenia wzajemne,
- agencje rozwoju regionalnego,
- fundusze poręczeniowe.

Należy jednak pamiętać, iż wyznaczenie obszaru ekonomii społecznej w naszym kraju nie polega na prostym zakwalifikowaniu do niej z góry określonych form prawnych, lecz wymaga analizy działalności podmiotów w tej formie występujących w obrocie gospodarczym, z punktu widzenia przyjętych cech ekonomii społecznej. Tym samym poprawniejsze wydaje się posługiwanie terminem „potencjalnych” podmiotów ekonomii społecznej w Polsce.²⁴⁸ Wymienione podmioty różnią się bowiem formami organizacyjnymi, sposobami tworzenia, celami działalności, itd., jednakże wyodrębnienie pewnego zespołu wspólnych dla nich cech pozwala na uznanie je za podmioty sektora ekonomii społecznej. Te cechy, to:

- pierwszeństwo celów indywidualnych i społecznych ponad zyskiem,
- otwarte i dobrowolne członkostwo,
- demokratyczna kontrola członków,
- połączenie potrzeb członków/użytkowników i/lub potrzeb ogólnych,
- obrona i realizacja wartości solidarności i odpowiedzialności,
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz publicznych,
- przeznaczanie wypracowanego zysku do realizacji celów stabilnego rozwoju, realizacji usług dla członków lub usług ogólnych.

W dalszej części zostaną omówione najważniejsze i najpopularniejsze formy prawne prowadzenia działalności w sferze ekonomii społecznej w Polsce.

7.4. Spółdzielnie

Spółdzielczość zrodziła się z dążeń uboższych warstw społeczeństwa (robotników, chłopów, rzemieślników) do ograniczenia wyzysku głównie w dziedzinie handlu i kredytu. Już w średniowieczu ludzie starli się powoływać do życia rozmaite organizacje samopomocy finansowej. Celem było nie tylko ratowanie się nawzajem w biedzie, ale i wspólna obrona przed lichwiarstwem. Początków spółdzielczości należy szukać już w gildiach, cechach, kasach wdowich, maszoperiach kaszubskich czy organizowanych przez Kościół banków pobożnych. Jednak za właściwy początek nowoczesnej spółdzielczości uważa się zorganizowanie w 1844 r. przez robotników w Rochdale w Wielkiej Brytanii spółdzielni o nazwie Stowarzyszenie Sprawiedliwych Pionierów. Idea tej organizacji była bardzo nośna, gdyż opierała się na dawaniu korzyści materialnych oraz poprawie warunków społecznych

²⁴⁸ J. Hauser, N. Laurisz, S. Mazur, *Prawne uregulowanie działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, [w:] *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, J. Hausner [red.], s. 15, http://www.msap.uek.krakow.pl/doki/publ/es_zarzadzanie.pdf, [15.03.2010].

i domowych członków zrzeszenia. Światowa ekspansja spółdzielni kredytowej zainicjowana została w Niemczech w połowie XIX w. Za pionierów dwóch odrębnych systemów spółdzielczości uznawani są Herman Schulze i Friedrich Wilhelm Raiffeisen. W 1850 r. Schulze założył bank ludowy w Delitzsch. Jego program silnie podkreślał ekonomiczne wzmocnienie prywatnej drobnej wytwórczości i opierał się na krótkoterminowym kredycie wekslowym, przystosowanym do potrzeb rzemieślników, kupców i drobnych wytwórców miejskich. Raiffeisen uważał spółdzielnie kredytowe za jeden z etapów na drodze do zorganizowania życia we wspólnotach rolnych. W celu ratowania miejscowych chłopów przed lichwą, założył w 1862 r. pierwszą w historii kasę oszczędnościowo-pożyczkową, której zasady zdobyły popularność w wielu krajach. Spółdzielnie tworzone przez Raiffeisena opierały się przede wszystkim na czynniku wzajemnego zaufania i wzajemnej pomocy. Charakterystycznymi cechami modelu Raiffeisena były: mały zasięg działania spółdzielni, niskie udziały oraz nieograniczona i solidarna odpowiedzialność członków za zobowiązania spółdzielni.

W Polsce spółdzielczość rozwijała się na gruncie dawnych rodzimych form współdziałania z wykorzystaniem doświadczeń zagranicznych, głównie krajów zaborczych. Za prekursora spółdzielczości w Polsce uznawany jest Stanisław Staszic, który w 1816 r. założył Towarzystwo Rolnicze Hrubieszowskie w celu *udoskonalenia rolnictwa i przemysłu oraz wspólnego ratowania się w nieszczęściach* – jak pisał w ułożonym przez siebie statucie. Towarzystwo miało czuwać nad rozwojem wspólnego majątku oraz poszczególnych gospodarstw indywidualnych, ponadto miało czuwać nad edukacją i kulturą jego członków. Przed wyzwoleniem ruch spółdzielczy traktowano w poszczególnych zaborach jako główną formę pobudzania inicjatywy i rozwoju polskiej drobnej wytwórczości oraz jako ważny czynnik walki gospodarczej o zachowanie bytu narodowego. Później powstawały w Polsce, na terenach zaboru pruskiego, spółdzielnie kredytowe Mieczysława Łyskowskiego, banki ludowe pod patronatem ks. Augustyna Szamarzewskiego czy ks. Piotra Wawrzyniaka i spółdzielnie kredytowe Maksymiliana Jackowskiego. Natomiast na terenach zaboru austriackiego zaczęły powstawać kasy Stefczyka, nazwane tak od nazwiska ich założyciela i patrona. W latach 20-tych XX w. kasy Franciszka Stefczyka zaczęły rozprzestrzeniać się poza obszary Galicji, a w okresie międzywojennym należało do nich już półtora miliona ludzi. Druga wojna światowa przerwała ich rozwój, ale spółdzielnie odrodziły się w Polsce po 1989 r., czyli wraz z transformacją ustrojową kraju.

Spółdzielnia to osoba prawna będąca dobrowolnym zrzeszeniem osób fizycznych, która w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą na podstawie ustawy Prawo spółdzielcze²⁴⁹ oraz zarejestrowanego statutu. Właścicielami spółdzielni i jej majątku są członkowie spółdzielni. Sama spółdzielnia jest przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Jest wpisywana do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym. Z chwilą wpisu do KRS uzyskuje osobowość prawną, dzięki temu może nabywać prawa i zaciągać zobowiązania.

Spółdzielnia nie jest stowarzyszeniem kapitału, lecz stowarzyszeniem ludzi. Jej zasadniczym celem jest prowadzenie działalności gospodarczej i zaspokajanie w ten sposób potrzeb jej członków. Jest zatem przedsiębiorstwem podobnym do innych, ale ukierunkowanym na spełnianie potrzeb

249 Ustawa z dnia 16 września 1982 r. *Prawo Spółdzielcze* [Dz. U. 2003 r., Nr 188, poz. 1848, z późn. zm.].

członków, którzy są jej właścicielami i sprawują nad nią kontrolę. Trzeba jednak pamiętać, że prowadzenie działalności gospodarczej przez spółdzielnię jest jej obowiązkiem. Nie rozpoczęcie prowadzenia przedsiębiorstwa w ciągu roku od zarejestrowania oraz brak majątku może spowodować wykreślenie spółdzielni z KRS na wniosek związku rewizyjnego. Zaniechanie działalności gospodarczej przez co najmniej rok stanowi jedną z przyczyn postawienia spółdzielni w stan likwidacji przez związek rewizyjny.

Z definicji spółdzielni i przepisów prawa spółdzielczego wynikają następujące cechy spółdzielni:

- zrzeczeniowy charakter: spółdzielnia jest zespołem osób współdziałających ze sobą dla realizacji określonego celu gospodarczego;
- dobrowolność członkostwa: nikogo nie można zmuszać do wstąpienia do spółdzielni lub wystąpienia z niej; dobrowolność członkostwa stanowi niezbędny warunek powstania więzi członkowskiej i jej trwałości;
- samorządność spółdzielni: członkowie spółdzielni decydują o swoich sprawach w granicach określonych przez prawo i zarządzają spółdzielnią w sposób demokratyczny, dający faktyczną możliwość bezpośredniego udziału wszystkich członków spółdzielni w procesie zarządzania. Prawa i obowiązki członków spółdzielni są równe – bez względu na liczbę wniesionych udziałów i wkładów. Organy spółdzielni są wybierane spośród członków spółdzielni i funkcjonują na zasadzie kolegiałności (wyjątek – zarząd spółdzielni może być organem jednoosobowym, do zarządu spółdzielni mogą być wybrane osoby nie będące członkami spółdzielni). Członkowie organów spółdzielni ponoszą odpowiedzialność przed swoimi wyborcami i mogą być przez nich odwołani w trybie i na zasadach określonych w obowiązującym prawie. Wszystkie spory wynikające ze stosunku członkowskiego są rozpatrywane przede wszystkim w ramach postępowania wewnątrzspółdzielczego;
- nieograniczona liczba członków (zwana zasadą *otwartych drzwi*): liczba członków spółdzielni nie może być zamknięta. Ustawa Prawo spółdzielcze określa tylko minimalną liczbę członków spółdzielni, stanowiąc w art. 6 ust. 2, iż liczba założycieli spółdzielni nie może być mniejsza od dziesięciu osób fizycznych i trzech, jeżeli założycielami są osoby prawne. Rolniczą spółdzielnię produkcyjną może założyć pięć osób fizycznych. Statut spółdzielni może uzależniać członkostwo od spełnienia przez kandydata ustalonych w tym dokumencie wymagań (art. 15 § 2 ustawy). Ograniczenie liczby członków spółdzielni może też wynikać z przyczyn gospodarczych, uniemożliwiających spółdzielni wykonanie wobec ubiegającego się o członkostwo swoich obowiązków statutowych, np. dotyczących zawarcia z kandydatem na członka do spółdzielni pracy spółdzielczej umowy o pracę. W przypadku gdy statut spółdzielni zwiększy minimalną liczbę członków w stosunku do wymagań ustawowych, a liczba członków się zmniejszy poniżej tego pułapu, zarząd spółdzielni będzie musiał zgłosić do KRS otwarcie likwidacji i zawiadomić właściwy związek rewizyjny;
- zmienność funduszu udziałowego, a więc funduszu tworzonego z udziałów wnoszonych przez członków. Jest to konsekwencją dobrowolności członkostwa i „otwartych drzwi”;

- prowadzenie działalności gospodarczej: działalność gospodarcza spółdzielni jest prowadzona w dobrze rozumianym interesie jej członków. Organizacja posiadająca wszystkie uprzednio wymienione cechy, a nie prowadząca działalności gospodarczej nie jest spółdzielnią. W spółdzielni (inaczej niż w spółce handlowej) osiąganie zysku w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej nie jest celem samym w sobie, a jedynie środkiem do realizacji innych celów, w tym związanych z poprawą bytu członków i ich rodzin.

Spółdzielnie stanowią dogodną formę tworzenia podmiotów ekonomii społecznej ze względu na fakt, że tworzone są w celu zaspokojenia wspólnych potrzeb jej członków poprzez zorganizowaną działalność. Są zarządzane w demokratyczny sposób. Zasada jeden członek – jeden głos gwarantuje wpływ, współodpowiedzialność i współdecydowanie swoim członkom. *Spółdzielczość stwarza szanse na aktywność gospodarczą i społeczną ludzi o niskich i średnich dochodach, zapobiega ich trwałemu wykluczeniu społecznemu. Łagodzi nierówności ekonomiczno-społeczne oraz przyczynia się do gospodarczego rozwoju lokalnych społeczności i uaktywnia je kulturowo.*²⁵⁰ Przedsiębiorstwa spółdzielcze mają skłonność do wykazywania dużej wrażliwości na obowiązki socjalne. Ich podstawowym obowiązkiem jest dbałość o własnych członków, ale zdecentralizowany i demokratyczny charakter oznacza, że są mocno zakorzenione w społecznościach lokalnych i regionalnych, i w swoich działaniach biorą pod uwagę prowadzenie działalności społeczno-wychowawczej, kulturalno-oświatowej i socjalnej – z uwzględnieniem potrzeb lokalnych środowisk. Spółdzielnia może działać niemal w każdej dziedzinie, jeżeli tylko skupia grupę osób – swoich członków o stosunkowo jednorodnych i wspólnych potrzebach.

Przed założeniem spółdzielni należy zanalizować uwarunkowania rynkowe i gospodarczo-finansowe związane z przedmiotem planowanej działalności gospodarczej. Podjęcie prac organizacyjnych prowadzących do założenia spółdzielni będzie celowe, jeżeli z analizy tej wyniknie, że:

- założyciele zgromadzą środki finansowe (własne i obce) niezbędne dla rozpoczęcia działalności gospodarczej,
- produkt spółdzielni będzie sprzedawany na rynkach,
- koszty wytwarzania produktu będą niższe od uzyskanych przychodów ze sprzedaży.

Spółdzielnia działa w oparciu o swój statut. Jest to szczególny rodzaj umowy, określający ustrój wewnętrzny spółdzielni. Konsekwencją uznania statutu spółdzielni za prawo umowne jest stosowanie do niego zespołu przepisów prawa cywilnego dotyczących czynności prawnych. Wymagania odnoszące się do treści statutu spółdzielni zawiera art. 5 Prawa spółdzielczego. Wypełnienie tej treści konkretnymi przepisami wymaga odniesienia się także do treści § 2 tego artykułu, albowiem wskazuje on na potrzebę unormowania w statucie tych kwestii, które w ustawie Prawo spółdzielcze zostały unormowane w sposób alternatywny (np. wybór zarządu spółdzielni może być dokonany przez radę nadzorczą, ale może go dokonać także walne zgromadzenie. Statut musi rozstrzygnąć, który organ spółdzielni wybiera zarząd spółdzielni, albo określać przyczyny wykluczenia członka – art. 24). Ustawa Prawo spółdzielcze w wielu przypadkach unormowanie

²⁵⁰ http://krs.org.pl/home.php?d_id=2&m_id=138&id_klocek=246&poziom=1, [15.03.2010].

pewnych kwestii pozostawia samodzielnemu ich rozwiązaniu w statucie spółdzielni.

Tryb zakładania i rejestracji spółdzielni uregulowany został w części I dział II ustawy – Prawo spółdzielcze.²⁵¹ Zasadniczą, nakazaną przez prawo spółdzielcze czynnością formalnoprawną założycieli spółdzielni jest uchwalenie przez nich statutu spółdzielni. Członkowie spółdzielni – założyciele uchwalają statut spółdzielni na zebraniu założycielskim (walnym zgromadzeniu założycielskim) poprzez złożenie wspólnie (zbiorczo) oświadczenia woli o powołaniu spółdzielni (podejmują w tej sprawie uchwałę) i złożeniu pod tekstem przyjętego statutu swoich podpisów. W ten sposób przyjmują oni określoną treść statutu i zobowiązują się do poddania się jej już jako członkowie spółdzielni z chwilą powstania spółdzielni (zarejestrowania jej w Krajowym Rejestrze Sądowym). Podczas zebrania założycielskiego członkowie – założyciele powinni też złożyć deklaracje członkowskie.

Po przyjęciu statutu założyciele (walne zgromadzenie) spółdzielni wybierają organy tj. zarząd i radę nadzorczą, które będą przed nimi odpowiadać. Statut spółdzielni określa skład liczbowy rady nadzorczej (minimum trzyosobowy) i zarządu spółdzielni oraz organy właściwe do dokonania ich wyboru. Wybory dokonywane są w głosowaniu tajnym w trybie i na zasadach przyjętych przez założycieli. Jeżeli w myśl statutu zarząd wybierany jest przez radę nadzorczą – organ ten dokonuje wyboru zarządu (jeżeli statut tak stanowi zarząd może być jednoosobowy). Założycieli spółdzielni wybranych do zarządu z mocy tego wyboru traktuje się jako upoważnionych do prowadzenia spraw w ramach umowy o założenie spółdzielni. Zarząd spółdzielni występuje z wnioskiem o jej rejestrację w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Liczba członków spółdzielni – co do zasady – nie jest ograniczana. Może w trakcie jej funkcjonowania się powiększać. Wyjątkiem są nowo zakładane spółdzielnie socjalne. Zostały przewidziane dla nie więcej niż 50 osób, za wyjątkiem przewidzianym prawem. Ograniczenia związane z członkostwem w spółdzielni mogą wynikać również ze statutu, który może uczestnikom stawiać określone wymagania. Ograniczenie liczby członków może być uzasadnione przyczynami gospodarczymi, np. niemożnością zawarcia z kandydatem spółdzielczej umowy o pracę.

Z zebrania założycielskiego sporządzany jest protokół, który podpisuje przewodniczący zebrania założycielskiego i sekretarz (lub inny członek prezydium zebrania) oraz inne dokumenty niezbędne do zarejestrowania spółdzielni.

Członkiem spółdzielni może zostać osoba, która złożyła na piśmie (pod rygorem nieważności)

251 Wniosek o rejestrację spółdzielni w Krajowym Rejestrze Sądowym obejmuje wypełnione formularze:

- KRS-W5 – wniosek o rejestrację podmiotu w rejestrze przedsiębiorstw;
- KRS-WH – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy sposobu powstania podmiotu;
- KRS-WK – załącznik do wniosku o rejestrację lub zmianę danych w rejestrze – dotyczy organów podmiotu;
- KRS-WM – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy przedmiotu działalności.

Wniosek do Krajowego Rejestru Sądowego podpisują wszyscy członkowie zarządu spółdzielni. Podpisy ich powinny być uwierzytelnione przez sąd rejestrowy lub notariusza. Sąd przy rejestracji spółdzielni:

- bada zgodność statutu z obowiązującym prawem,
- sprawdza, czy sam wniosek o wpisanie spółdzielni do rejestru odpowiada wymaganiom ustawowym, a więc czy został zgłoszony we właściwym terminie, czy został podpisany przez właściwe osoby i czy jest kompletny (czy zostały dołączone wszystkie wymagane dokumenty).

Z chwilą wpisania spółdzielni do Krajowego Rejestru Sądowego spółdzielnia nabywa osobowość prawną.

deklarację i podpisała ją. Deklaracja powinna zawierać:

- imię i nazwisko oraz miejsce zamieszkania przystępującego, a jeśli jest on osobą prawną, to nazwę i siedzibę, liczbę zadeklarowanych udziałów;
- dane dotyczące wkładów, jeżeli statut przewiduje ich wnoszenie;
- ewentualnie inne dane.

Wszelkie zmiany danych w deklaracji muszą mieć formę pisemną. Członek może w deklaracji lub w odrębnym pisemnym oświadczeniu wskazać osobę, której spółdzielnia ma po jego śmierci wypłacić udziały. Prawo z tego tytułu nie należy do spadku. Założyciele, którzy podpisali statut, stają się członkami spółdzielni z chwilą jej zarejestrowania. Inna jest sytuacja przystępujących później. Stają się oni członkami z chwilą przyjęcia ich przez spółdzielnię. Takie przyjęcie powinno być stwierdzone na deklaracji podpisem dwóch członków zarządu lub osób do tego przez zarząd upoważnionych, z podaniem daty uchwały o przyjęciu. Jeżeli statut nie stanowi inaczej, uchwała w sprawie przyjęcia powinna być podjęta w ciągu miesiąca od złożenia deklaracji. O uchwale o przyjęciu w poczet członków lub o uchwale odmawiającej przyjęcia zainteresowany powinien być zawiadomiony pisemnie, w ciągu dwóch tygodni od jej powzięcia. Zawiadomienie o odmowie przyjęcia powinno zawierać uzasadnienie. Statut spółdzielni powinien wskazywać organ spółdzielni właściwy do przyjmowania członków. Jeżeli nie jest nim walne zgromadzenie, statut powinien wskazywać także organ, do którego służy odwołanie od decyzji odmawiającej przyjęcia, oraz określać terminy wniesienia i rozpatrzenia tego odwołania.

Prawo spółdzielcze określa prawa i obowiązki członków spółdzielni. Osoba należąca do spółdzielni ma prawo do:

- uczestniczenia w walnym zgromadzeniu lub zebraniu grupy członkowskiej;
- wybierania i bycia wybieranym do organów spółdzielni;
- otrzymania odpisu statutu i regulaminów, zaznajamiania się z uchwałami organów spółdzielni, protokołami ich obrad, lustracji, rocznymi sprawozdaniami finansowymi, umowami zawieranymi przez spółdzielnię z osobami trzecimi;
- żądania rozpatrzenia przez właściwe organy spółdzielni wniosków dotyczących jej działalności;
- udziału w nadwyżce bilansowej;
- do świadczeń spółdzielni w zakresie jej statutowej działalności.

Członek spółdzielni ma obowiązek:

- wniesienia zadeklarowanych udziałów (jeśli statut nie zobowiązuje do deklarowania większej liczby udziałów);
- wnieść wpisowe oraz zadeklarowane udziały;
- uczestniczyć w pokrywaniu strat spółdzielni do wysokości zadeklarowanych udziałów.

Członek spółdzielni może wystąpić z niej za wypowiedzeniem. Powinien je złożyć w formie pisemnej, pod rygorem nieważności. Spółdzielnia może rozwiązać stosunek członkostwa tylko przez wykluczenie albo wykreślenie członka. Może to nastąpić, jeśli z winy umyślnej członka lub z powodu rażącego jego niedbalstwa dalsze pozostawanie w spółdzielni nie da się pogodzić

z postanowieniami statutu lub dobrymi obyczajami. Wykluczenia albo wykreślenia może dokonać rada nadzorcza albo walne zgromadzenie.

Polska spółdzielczość ma swoje mocne i słabe strony. Mocne strony spółdzielni to przede wszystkim:

- interes członków daje większy margines tymczasowej adaptacji do trudności gospodarczych i innych;
- demokratyczne podejmowanie decyzji może prowadzić do silniejszej własnej bazy kapitałowej;
- nie dzielenie funduszu zasobowego w czasie trwania spółdzielni również może prowadzić do silniejszej bazy kapitałowej;
- założenie spółdzielni nie jest uwarunkowane wysokością zgromadzonych środków finansowych;
- zmniejszenie funduszu udziałowego nie prowadzi do upadłości spółdzielni;
- użytkownicy spółdzielni są jej właścicielami;
- mogą wykorzystywać zainteresowanie dużej grupy osób zaangażowanych do wprowadzania innowacji w przedsiębiorstwie spółdzielczym;
- zwiększają motywację pracowników jako właścicieli;
- możliwy jest ogólnie zrównoważony rozwój spółdzielni w obliczu nacisków zewnętrznych.

Z kolei słabe strony działalności spółdzielczej to:

- demokratyczne zasady sprawowania władzy mogą prowadzić do spowolnienia procesu decyzyjnego;
- ograniczony dostęp do zwiększenia środków własnych może prowadzić do nadmiernego uzależnienia się od kapitału pożyczkowego – jeśli kapitał własny (członkowski) jest niewystarczający. Zasada jeden członek – jeden głos może zniechęcać kapitał wysokiego ryzyka, gdyż nie oferuje mu się współmiernego prawa głosu;
- nastawienie członków może utrudniać dywersyfikację produktów i usług w celu wykorzystania nowych możliwości, gdyż te mogą nie mieć związku z interesami członków;
- duża baza członkowska może uniemożliwiać śledzenie na bieżąco potrzeb i interesów członków;
- niski poziom zainteresowania członków działalnością spółdzielni gdy zainwestowane przez nich w spółdzielni kwoty są niewielkie;
- łatwość wstępowania i występowania ze spółdzielni może zagrażać jej stabilności – w przypadku wystąpienia z niej dużej liczby członków aktywnych (np. w związku z przejściem na emeryturę);
- brak oceny działalności spółdzielni na rynkach kapitałowych. Udziały członkowskie nie są przedmiotem obrotu giełdowego i nie są zbywalne w innym systemie;
- zastępowanie systemu demokracji bezpośredniej demokracją pośrednią, występującą w dużych spółdzielniach, w których walne zgromadzenie zastępowane jest zebraniem przedstawicieli. W systemie zarządzania tymi spółdzielniami zebrania grup członkowskich

mają ograniczone uprawnienia sprowadzające się do uprawnień elekcyjnych i opiniowania bądź wnioskowania w sprawach, które są rozpatrywane przez zebrania przedstawicieli.

Spółdzielnie podzielić można na grupy, typy i rodzaje. Podstawą podziału na grupy są ich funkcje pełnione w stosunku do członków. Rozróżnia się dwie grupy: *spółdzielnie użytkowników* (świadczące usługi na rzecz swoich członków), jak i *spółdzielnie wytwórcze* (pracy) zatrudniające członków zarobkowo. Grupa spółdzielni użytkowników dzieli się z kolei na następujące typy i podgrupy:

- spółdzielnie handlowe (spożywców, wiejskie spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu oraz rzemieślnicze spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu);
- spółdzielnie handlu i przetwórstwa (spółdzielnie mleczarskie i ogrodnicze);
- spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe (tzw. banki spółdzielcze);
- spółdzielnie budownictwa mieszkaniowego;
- spółdzielnie usług socjalno-kulturalnych i społeczno-wychowawczych (wydawnicze, turystyczno-wypoczynkowe, zdrowia, uczniowskie).

Grupa spółdzielni wytwórczych dzieli się z kolei na:

- rolnicze spółdzielnie produkcyjne;
- spółdzielnie pracy (w tym spółdzielnie pracy produkcyjno-usługowe i usługowe, spółdzielnie inwalidów, transportowe, hodowców, przemysłu ludowego i artystycznego, chałupnicze spółdzielnie pracy oraz spółdzielnie młodzieżowe i studenckie).

Osobną kategorię prawną stanowią natomiast spółdzielnie socjalne, jako szczególny rodzaj spółdzielni pracy.²⁵²

Spółdzielnie pracy

Charakterystyczny rodzaj spółdzielni stanowią spółdzielnie pracy, które z punktu widzenia ekonomii społecznej odgrywają znaczną rolę. Ich działalność uregulowana jest w art. 181-203 Prawa spółdzielczego.

Zgodnie z art. 181 Prawa spółdzielczego *przedmiotem gospodarczej działalności spółdzielni pracy jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę swoich członków*. Właśnie ta cecha pozwala rozróżnić spółdzielnię pracy od innych istniejących typów spółdzielni. Wiąże się to jednocześnie z obowiązkiem zatrudniania w pierwszej kolejności swoich członków. Nie wyklucza to oczywiście zatrudniania innych osób. Kwestię i warunki ich zatrudnienia powinien regulować statut spółdzielni pracy. Celem tworzenia spółdzielni pracy jest więc chęć zapewnienia jej członkom pracy w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu, poprzez organizację wspólnej produkcji towarów lub świadczenia usług na rzecz osób trzecich. Potwierdza to chociażby art. 185 Prawa spółdzielczego. Zgodnie z nim walne zgromadzenie w celu zapewnienia pracy wszystkim członkom, będzie mogło skrócić równomiernie czas pracy i zmniejszyć odpowiednio wynagrodzenie członków bez wypowiedzenia spółdzielczej umowy o pracę lub jej warunków. Ponadto spółdzielnie powstawać mogą także dla innych, nie tylko ekonomicznych celów – spółdzielnie inwalidów i/lub niewidomych

252 H. Izdebski, M. Małek, *Kapitał społeczny. Ekonomia Społeczna. Część III. Ekonomia społeczna – zagadnienia praktyki. Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 202, <http://www.isp.org.pl/files/13971470990371594001186562096.pdf>. [15.03.2010].

powstają również w celu rehabilitacji zawodowej i zdrowotnej swych członków, a spółdzielnie pracy rękodzieła ludowego i artystycznego tworzą nowe i kultywują tradycyjne wartości kultury materialnej, organizują i rozwijają rękodzieło ludowe i artystyczne, sztukę i przemysł artystyczny.

Zgodnie z art. 182 spółdzielnia, jak i członek spółdzielni mają obowiązek pozostawiania ze sobą w stosunku pracy. Stosunek pracy pomiędzy spółdzielnią, a jej członkiem nawiązuje się przez spółdzielczą umowę o pracę. Zatrudnienie członka spółdzielni na takiej podstawie prawnej jest obligatoryjne, a niespełnienie tego obowiązku grozi pracodawcy zastosowaniem sankcji za wykroczenie przeciwko prawom pracownika, a nawet zapłatą odszkodowania. Spółdzielczą umowę o pracę regulują przepisy ustawy – Prawo spółdzielcze i kodeks pracy. Zaliczana jest ona do pozaumownych, czyli niewynikających z umowy o pracę stosunków pracy (obok mianowania, wyboru i powołania). Członek spółdzielni pracy powinien być przez nią zatrudniany zgodnie z gospodarczymi możliwościami spółdzielni, jak i z jego kwalifikacjami osobistymi i zawodowymi. Umowa taka może być zawarta na czas określony lub nieokreślony. Statut spółdzielni może uzależnić przyjęcie na członka od odbycia okresu kandydackiego. W takim wypadku statut powinien wskazywać organ spółdzielni uprawniony do przyjmowania kandydatów i określać czas trwania okresu kandydackiego. Statut może nawet przyznawać kandydatom niektóre prawa i obowiązki samych członków spółdzielni.

W statucie może być przewidziane zatrudnienie wszystkich lub niektórych członków nie na podstawie spółdzielczej umowy o pracę, lecz na podstawie umowy o pracę nakładczą, umowy zlecenia lub umowy o dzieło, jeżeli jest to uzasadnione rodzajem działalności spółdzielni. Tym samym spółdzielnia będzie miała obowiązek równomiernego rozdzielania pracy między tych członków, z odpowiednim uwzględnieniem ich kwalifikacji.

Zgodnie z art. 183 wynagrodzenie członka świadczącego pracę na podstawie spółdzielczej umowy o pracę składa się z wynagrodzenia bieżącego oraz udziałów w części nadwyżki bilansowej przeznaczonej do podziału między członków zgodnie z zasadami ustalonymi w statucie. Udział w części nadwyżki bilansowej jest niestałym składnikiem wynagrodzenia i stanowi formę partycypacji członków w zysku spółdzielni. Statut musi określać reguły podziału części nadwyżki np. wkład pracy członka, jego udział w wypracowanym zysku, kwotę proporcjonalną do wysokości wynagrodzenia bieżącego za rok obliczeniowy.²⁵³ Statut ponadto musi określać przesłanki nabycia prawa członka do udziału w części nadwyżki bilansowej oraz jego utraty.

To właśnie możliwości, jakie wynikają z wyżej wskazanej redystrybucji zysku spółdzielni pracy wśród jej członków czynią tę formę organizacyjną jedną z najistotniejszych z punktu widzenia podmiotów ekonomii społecznej. Z całą pewnością określenie procedur podziału nadwyżki bilansowej daje członkom spółdzielni poczucie sprawiedliwości, a sama już możliwość podziału zysku jest czynnikiem motywującym do pracy.

Spółdzielnie socjalne

Szczególną rolę z punktu widzenia podmiotów ekonomii społecznej odgrywa również spółdzielnia socjalna. Jak już wcześniej było wspomniane stanowi ona rodzaj spółdzielni pracy i jest

²⁵³ H. Izdebski, M. Małek, op. cit., s. 207.

uregulowana w oddzielnym akcie prawnym od Prawa spółdzielczego tj. w ustawie z 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych.²⁵⁴ Warto w tym miejscu jednak zauważyć, że instytucję spółdzielni socjalnych wprowadziła do naszego ustawodawstwa już ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy²⁵⁵, która to dodała do ustawy z 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze, przepisy art. 203a-203d dotyczące właśnie spółdzielni socjalnych (obowiązujące od 1 czerwca 2004 r. do 6 lipca 2006 r.).

Spółdzielnie socjalne tworzone są w celu ograniczenia zjawiska marginalizacji i wykluczenia społecznego. Dają one ogromną liczbę miejsc pracy, jednocześnie spełniając liczne funkcje społeczne. Pozwalają one reintegrować z rynkiem pracy osoby długotrwale bezrobotne, niepełnosprawne i dotknięte wykluczeniem społecznym (np. byłych więźniów).²⁵⁶ Ustawa o spółdzielniach socjalnych stwarza podstawy prawne do prowadzenia wspólnego przedsiębiorstwa osobom, którym szczególnie trudno byłoby rozpocząć i prowadzić działalność gospodarczą samodzielnie.

Spółdzielnie socjalne tworzone są ze względu na dwa podstawowe cele: wspólne prowadzenie przedsiębiorstwa i włączenie spółdzielców w życie społeczne i zawodowe. Szczególny charakter spółdzielni socjalnych wiąże się zatem z osobami, które mogą je tworzyć, osobistą pracą członków jako podstawą działalności spółki oraz celami społecznymi jakie musi sobie spółdzielnia stawiać, tj. społecznej i zawodowej reintegracji członków.

Członkami spółdzielni socjalnej mogą zostać osoby zagrożone marginalizacją i wykluczeniem społecznym. Ustawa wymienia grupy takich osób, które mają prawo powołać spółdzielnię, a więc zostać jej założycielami, i są to:

- bezrobotni;
- bezdomni, realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności;
- osoby uzależnione od alkoholu, po zakończeniu programu psychoterapii w zakładzie leczenia odwykowego;
- uzależnieni od narkotyków lub innych środków odurzających, po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej;
- chorzy psychicznie;
- osoby zwalniane z zakładów karnych, mających trudności w integracji ze środowiskiem;
- uchodźcy realizujący indywidualny program integracji;
- niepełnosprawni.

Wraz z nowelizacją²⁵⁷ dodano do ustawy, że założycielami spółdzielni socjalnych mogą być także:

- inne osoby niż wskazane wcześniej, jako potencjalni założyciele, o ile liczba tych osób nie stanowi więcej niż 50,0% ogólnej liczby założycieli;
- organizacje pozarządowe w rozumieniu przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie;

254 Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o *spółdzielniach socjalnych* [Dz. U. 2006 r., Nr 94, poz. 651, z późn. zm.].

255 Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o *promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* [Dz. U. 2008 r., Nr 69, poz. 415, z późn. zm.].

256 H. Izdebski, M. Małek, op. cit. s. 207.

257 Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o *zmianie ustawy o spółdzielniach socjalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw* [Dz. U. 2009 r., Nr 91, poz. 742].

- jednostki samorządu terytorialnego;
- kościelne osoby prawne.

Założyciele powinni uzyskać odpowiednie zaświadczenia potwierdzające, że każdy z nich należy do jednej z wyżej wymienionych grup. Zaświadczenie o statusie osoby bezrobotnej powinien wydać powiatowy urząd pracy, o statusie osoby niepełnosprawnej – powiatowe centrum pomocy rodzinie, reszta osób z zakładów lecznictwa odwykowego, ośrodków pomocy społecznej, powiatowych centrów pomocy rodzinie i centrów integracji społecznej, uchwałę organu stanowiącego jednostki samorządu terytorialnego, kościelnej osoby prawnej lub organizacji pozarządowej o powołaniu spółdzielni socjalnej, w przypadku, gdy organem założycielskim jest organizacja pozarządowa, kościelna osoba prawna lub jednostka samorządu terytorialnego. Spółdzielnię socjalną założyć może grupa min. pięć osób. W zakresie liczby założycieli nowelizacją ustawy dodano, że liczba założycieli spółdzielni socjalnej nie może być mniejsza niż 5, ale tylko jeżeli założycielami są osoby fizyczne. W przypadku, gdy założycielami będą zaś osoby prawne ich liczba nie może być mniejsza niż dwa.

Liczba członków nie może natomiast przekroczyć 50 osób. Wyjątek stanowią spółdzielnie powstałe z przekształcenia spółdzielni inwalidów lub spółdzielni niewidomych. W ich przypadkach liczba członków nie jest z góry ograniczona. Osoby, które zakładały spółdzielnię niekoniecznie muszą w niej działać przez resztę swojego życia zawodowego. Ważne jest jednak, by liczba członków nie spadła poniżej 5 osób i nie przekroczyła 50. Poza osobami fizycznymi członkami spółdzielni mogą zostać także osoby prawne np. organizacje pozarządowe. Tym samym członkostwo w spółdzielni mogą nabyć osoby fizyczne:

- osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, należące do grup mogących założyć spółdzielnię (założyciele);
- osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, należące do grup mogących założyć spółdzielnię, ale posiadające ograniczoną zdolność do czynności prawnych;
- fachowcy/specjaliści – osoby spoza grup zagrożonych wykluczeniem społecznym pod warunkiem, że ich praca na rzecz spółdzielni wymaga szczególnego rodzaju kwalifikacji, których pozostali członkowie nie mają, ich liczba nie może być jednak większa niż 50,0% ogólnej liczby członków spółdzielni;
- organizacje pozarządowe w rozumieniu przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie;²⁵⁸
- kościelne osoby prawne;
- jednostki samorządu terytorialnego.

W przypadku osób fizycznych, członkowie spółdzielni socjalnej i spółdzielnia mają obowiązek pozostawiania ze sobą w stosunku pracy – spółdzielczej umowy o pracę. Tak więc do założenia spółdzielni socjalnej potrzebnych jest min. 5 osób fizycznych mających pomysł na działalność gospodarczą np. sprzedaż określonych towarów czy świadczenie usług. Osoby te (założyciele) powinni uchwalić statut określający cele i zasady funkcjonowania spółdzielni socjalnej.

²⁵⁸ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie [Dz. U. 2003 r., Nr 96, poz. 873, z późn. zm.].

Kolejnym etapem założenia spółdzielni socjalnej jest zorganizowanie oficjalnego spotkania założycielskiego, na którym zostanie powołana spółdzielnia, jej zarząd (ewentualnie rada nadzorcza) i podpisany zostanie właśnie statut. Dopiero po nim rozpocznie się właściwy etap rejestracji w sądzie, po którym będzie można rozpocząć działalność na rynku. W razie braku rady nadzorczej jej kompetencje kontrolne należące będą do walnego zgromadzenia i w takiej sytuacji prawo kontroli przysługiwać będzie każdemu członkowi. Zarząd spółdzielni ma obowiązek zgłoszenia jej do KRS w ciągu 7 dni od dnia zamknięcia zebrania założycielskiego. Zasady rejestracji są identyczne jak w przypadku innych spółdzielni. Wraz z rejestracją spółdzielnia uzyskuje osobowość prawną i może rozpocząć działalność gospodarczą.

Spółdzielnię socjalną najbardziej od innych typów spółdzielni różni podział nadwyżki bilansowej. Podlega ona podziałowi na podstawie uchwały walnego zgromadzenia i jest przeznaczana na:

- zwiększenie funduszu zasobowego – nie mniej niż 40,0%;
- cele reintegracji społecznej i zawodowej członków – nie mniej niż 40,0%;
- fundusz inwestycyjny.

Nadwyżka bilansowa nie może podlegać podziałowi pomiędzy członków spółdzielni socjalnej, w szczególności nie może być przeznaczona na zwiększenie funduszu udziałowego, jak również nie może być przeznaczona na oprocentowanie udziałów. Ustawodawca nałożył tym samym poważne ograniczenia na spółdzielnie socjalne w zakresie redystrybucji zysków.

Spółdzielnia socjalna jest jednocześnie formą najbardziej zbliżoną do przedsiębiorstwa społecznego. Dużą jej zaletą jest możliwość wsparcia jej działalności ze środków budżetu państwa lub środków budżetu jednostki samorządu terytorialnego, w szczególności poprzez:

- dotacje;
- pożyczki;
- poręczenia, o których mowa w art. 5a ust. 6 ustawy o spółdzielniach socjalnych;
- usługi lub doradztwo w zakresie finansowym, księgowym, ekonomicznym, prawnym i marketingowym;
- zrefundowanie kosztów lustracji.

Wsparcie, o którym mowa powyżej, udzielane jest w drodze uchwały przez właściwe organy jednostek samorządu terytorialnego lub w ramach programu ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego określonego w przepisach o pomocy społecznej, na cele związane z rozwojem spółdzielni socjalnych.

Największą wadą spółdzielni socjalnych jest wspomniany wyżej brak możliwości udziału w zyskach spółdzielni, co stanowi zazwyczaj czynnik motywujący do większej pracy. Dodatkowy problem stanowi również ograniczenie w stosunku do osób mogących założyć spółdzielnię. Są to zapewne powody, przez które podmioty te nie cieszą się popularnością. Obecnie na terenie województwa podlaskiego działają tylko dwie spółdzielnie socjalne: Spółdzielnia socjalna „Eurekal” w Łomży (Nr KRS 0000287119) oraz Białostocka Spółdzielnia Socjalna w Białymstoku

(Nr KRS 0000256847). Dla porównania w województwie mazowieckim działa tych podmiotów 20.²⁵⁹

7.5. Stowarzyszenia

Prawo stowarzyszeń jest dziedziną prawa stosunkowo nową. Po raz pierwszy prawo zrzeszania się zostało wymienione – aczkolwiek nie wprost – w aktach prawnych tworzących się Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz dokumentach i praktyce Rewolucji Francuskiej z 1789 r. W XIX w. prawo to było stopniowo regulowane w konstytucjach i ustawach poszczególnych państw.²⁶⁰ Natomiast pierwszymi aktami prawnymi na ziemiach polskich regulującymi problematykę stowarzyszeń były przepisy państw zaborczych, o czym mowa już była w poprzednim rozdziale.

Podstawowym aktem prawnym regulującym problematykę stowarzyszenia jest Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r., która w art. 12 i 58, zapewnia wolność tworzenia i działania stowarzyszeń oraz wolność zrzeszania się. Główne jednak znaczenie dla funkcjonowania stowarzyszeń ma ustawa z 7 kwietnia 1989 r. Prawo o stowarzyszeniach.²⁶¹ Stanowi ona regulację ustrojową, swoistą *konstytucję* dla tych podmiotów. Ustawa reguluje kolejno zagadnienia ogólne, tworzenie stowarzyszeń, nadzór i nie mniej ważne od wcześniejszych zagadnień – tworzenie majątku, likwidację oraz regulację stowarzyszeń zwykłych. Nie jest to jednak pełna regulacja. W określonym zakresie do stowarzyszeń mają zastosowanie przepisy innych ustaw.²⁶² Ustawodawca w art. 7 ustawy wyłączył jednak stosowanie Prawa o stowarzyszeniach w stosunku do:

- organizacji społecznych działających na podstawie odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych, których Rzeczpospolita Polska jest stroną;
- kościoła i innych związków wyznaniowych oraz ich osób prawnych;
- organizacji religijnych, których sytuacja prawna jest uregulowana ustawami o stosunku państwa do kościołów i innych związków wyznaniowych, działające w obrębie tych kościołów i związków;
- komitetów wyborczych utworzonych w związku z wyborami do Sejmu, do Senatu, wyborem Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, wyborami do Parlamentu Europejskiego lub wyborami do organów samorządu terytorialnego;
- partii politycznych.

Jednakże do organizacji społecznych działających na podstawie odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych, których Rzeczpospolita Polska jest stroną oraz do organizacji religijnych, których sytuacja prawna jest uregulowana ustawami o stosunku państwa do kościołów oraz innych związków wyznaniowych, działających w obrębie tych kościołów i związków – w sprawach nieuregulowanych odrębnie stosuje się przepisy Prawa o stowarzyszeniach. Ponadto w orzecznictwie

259 Dane te pochodzą ze strony Krajowego Rejestru Sądowego – XII Wydziału KRS w Białymstoku, <http://bazy.ngo.pl/search/#2>; [15.03.2010].

260 J. S. Langrod, *Polskie prawo o stowarzyszeniach. Uwagi krytyczne*, Kraków 1934, s. 1; E. Smoktunowicz, *Prawo zrzeszania się w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 21.

261 Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. *Prawo o stowarzyszeniach* [Dz. U. 2001 r., Nr 79, poz. 855, z późn. zm.].

262 Ustawa z dnia 18 stycznia 1996 r. *o kulturze fizycznej* [Dz. U. 2007 r., Nr 226, poz. 1675, z późn. zm.]; ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 r. *o Krajowym Rejestrze Sądowym*, [Dz. U. 2007 r., Nr 168, poz. 1186, z późn. zm.]; ustawa z dnia 24 kwietnia 2003r. *o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*, [Dz. U. 2003, Nr 96, poz. 873, z późn. zm.].

pojawiło się zagadnienie, czy przedmiotową ustawę można stosować do fundacji. Niech jednak to pytanie będzie przyczynkiem do następnego podrozdziału.

Zgodnie z definicją normatywną, stowarzyszenie jest dobrowolnym zrzeszeniem się o samorządnym i trwałym charakterze w celach niezarobkowych. Z zasadą dobrowolności łączy się wolność jego tworzenia oraz swoboda przystępowania do istniejących stowarzyszeń i występowania z nich. Jednocześnie ustawa zakazuje powoływania takich, które wymagałyby bezwzględnego posłuszeństwa członków, a jednocześnie przymuszały kogokolwiek do udziału w nich lub ograniczały prawo występowania z nich. Poza tym, nikt nie może ponosić ujemnych następstw z powodu przynależności w stowarzyszeniu, a także z powodu pozostawania poza nim.

Stowarzyszenie jest zatem związkiem osób połączonych chęcią realizacji wspólnego celu. Do założenia stowarzyszenia potrzebnych jest min. 15 osób, które zgodnie z literą ustawy muszą spełniać określone warunki.²⁶³ W przypadku, gdy liczba członków stowarzyszenia spadła poniżej 15 członków powinno ulec ono rozwiązaniu.

Ustawowe cechy stowarzyszenia, o których mowa powyżej, wskazują jednoznacznie, iż nie może być ono tworzone wyłącznie w celach zarobkowych. Przejawia się to również w tym, że mimo iż stowarzyszenie może prowadzić działalność gospodarczą, to dochód z niej służyć musi realizacji celów wyłącznie statutowych i nie może być przeznaczony do podziału między jego członków.²⁶⁴ Potwierdzeniem celów niezarobkowych jest również oparcie działalności stowarzyszenia na pracy społecznej (nieodpłatnej) jej członków. Nie wyklucza to jednak zatrudniania do pracy w stowarzyszeniu pracowników.

Istotną cechą stowarzyszeń jest to, że uzyskując wpis do rejestru stowarzyszeń nabywa ono osobowość prawną, stąd często określane są też mianem stowarzyszeń „rejestrowych”. Z uwagi na to rozróżnia się także stowarzyszenia zwykłe, nie posiadające osobowości prawnej – określane, jako uproszczona forma stowarzyszeń (art. 40 Prawa o stowarzyszeniach), o czym jest mowa poniżej. Ponadto wyjątek stanowią stowarzyszenia kultury fizycznej, działające w oparciu o przepisy ustawy z dnia 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej²⁶⁵ i nieprowadzące działalności gospodarczej. Nie podlegają one rejestracji do KRS, a rejestrują je wyłącznie starostowie.²⁶⁶

Stowarzyszenie zwykłe jest, jak była mowa, uproszczoną formą stowarzyszenia, nie posiadającą osobowości prawnej. Do jego założenia potrzebne są co najmniej trzy osoby. Uchwalają one regulamin działalności, określając w szczególności jego nazwę, cel, teren i środki działania, siedzibę oraz przedstawiciela reprezentującego stowarzyszenie. O utworzeniu stowarzyszenia zwykłego jego założyciele informują na piśmie właściwy, ze względu na przyszłą siedzibę

263 Prawo tworzenia stowarzyszeń przysługuje obywatelom polskim mającym pełną zdolność do czynności prawnych i niepozbawionym praw publicznych. Cudzoziemcy mający miejsce zamieszkania na terytorium Polski mogą tworzyć stowarzyszenia na takich samych zasadach jak obywatele polscy. Uprawnienie to nie przysługuje cudzoziemcom zamieszkałym poza terytorium Polski. Prawo o stowarzyszeniach nie przewiduje możliwości tworzenia stowarzyszeń przez osoby prawne. Mogą być one jedynie członkiem wspierającym (art. 10 ust. 3).

264 Zob. postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 19 czerwca 1996 r., III CZP 66/96, OSNC 1996, nr 10, poz. 133 i uchwała Sądu Najwyższego z dnia 27 lutego 1990 r., III PZP 59/89, OSNC 1990, nr 10-11, poz. 126.

265 Ustawa z dnia 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej [Dz. U. 2007 r., Nr 226, poz. 1675, z późn. zm.].

266 R. Niecikowska, R. Skiba: *Jak założyć stowarzyszenie?*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, s. 4, http://www.sosnowiec.pl/_upload/file/pdf/Zakladanie_stowarzyszenia.pdf; [15.03.2010].

stowarzyszenia, organ nadzorujący. Następnie sąd rejestrowy, na wniosek organu nadzorującego lub prokuratora, może zakazać założenia stowarzyszenia zwykłego, jeżeli jego statut nie jest zgodny z przepisami prawa i założyciele nie spełniają wymagania określonych ustawą. Jeżeli w ciągu 30 dni od dnia uzyskania informacji o założeniu stowarzyszenia zwykłego nie zakazano jego działalności, może ono rozpocząć działalność. Środki na swoją działalność stowarzyszenie zwykłe uzyskuje ze składek członkowskich. Zgodnie z art. 42 Prawa o stowarzyszeniach, nie może ono:

- powoływać terenowych jednostek organizacyjnych,
- łączyć się w związki stowarzyszeń,
- zrzekać osób prawnych,
- prowadzić działalności gospodarczej,
- przyjmować darowizn, spadków i zapisów oraz otrzymywać dotacji, a także korzystać z ofiarności publicznej.

Taka formuła utworzenia stowarzyszenia jest jak widać prosta. Stowarzyszenie takie ma jednak ograniczone możliwości podejmowania czynności prawnych nie ma bowiem, ani zdolności prawnej, ani zdolności do czynności prawnych. Za zobowiązania związane z jego działalnością odpowiada całym swoim majątkiem ci członkowie stowarzyszenia, którzy je zaciągnęli. Stowarzyszenie zwykłe ma jednak zdolność sądową. Może zatem występować przed sądem jako strona, w sprawach związanych z celami zapisanymi w swoim regulaminie. Organem nadzoru dla stowarzyszenia zwykłego jest starosta (prezydent miasta).

Natomiast stowarzyszenie rejestrowane, o czym mowa już była wcześniej, może powołać co najmniej 15 osób, które następnie uchwalą statut i wybiorą komitet założycielski.²⁶⁷ Statut stowarzyszenia określa w szczególności:

- nazwę stowarzyszenia, odróżniającą je od innych stowarzyszeń, organizacji i instytucji;

²⁶⁷ Wniosek o rejestrację stowarzyszenia w Krajowym Rejestrze Sądowym zgłoszony przez komitet założycielski (musi nastąpić to w ciągu 7 dni od dnia zamknięcia zebrania założycielskiego) obejmuje wypełnione formularze:

- KRS-W20 – wniosek o rejestrację podmiotu w rejestrze stowarzyszeń (jeśli stowarzyszenie podejmuje działalność gospodarczą musi również złożyć wniosek o wpis do rejestru przedsiębiorców KRS-W9, jednak nie składamy go jeśli do wniosku o rejestrację stowarzyszenia dodamy załącznik KRS-WM);
- KRS-WA – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy oddziałów i terenowych jednostek organizacyjnych;
- KRS-WF – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy sposobu powstania podmiotu (jeśli powstał jako połączenie innych podmiotów; załącznik ten nie jest wymagany jeżeli powołano organ uprawniony do reprezentacji-zarząd, wtedy nie musimy składać tego formularza z danymi o Komitecie Założycielskim);
- KRS-WK – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy organów podmiotu i wspólników uprawnionych do reprezentowania spółki (informacje o zarządzie i komisji rewizyjnej);
- KS-WM – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy przedmiotu działalności (tylko jeśli zgłaszamy jednocześnie wpis działalności gospodarczej do rejestru przedsiębiorców);
- KRS-ZN – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy sprawozdania finansowego i innych dokumentów.

Dokumenty jakie należy dołączyć do wniosku o rejestrację w KRS to:

- statut stowarzyszenia;
- protokół z zebrania założycielskiego;
- lista członków założycieli;
- podjęte na zebraniu uchwały (o powołaniu organizacji, o wyborze Komitetu Założycielskiego, o przyjęciu statutu, o wyborze Zarządu, o wyborze organu kontroli wewnętrznej);
- zaświadczenie o wniesieniu opłaty sądowej (jeśli składamy wniosek o wpis do rejestru przedsiębiorców, bowiem wniosek o wpis stowarzyszeń do KRS, ani za dokonanie zmian w rejestrze jest zwolnione z opłat sądowych);
- uwierzytelnione notarialnie albo złożone przed sędzią lub upoważnionym pracownikiem sądu wzory podpisów osób upoważnionych do reprezentowania tego podmiotu.

Zarejestrowanie stowarzyszenia musi nastąpić w ciągu 3 miesięcy od złożenia wniosku. Sąd rejestrowy dołącza staroście (organ nadzorujący) odpis wniosku o rejestrację wraz z załącznikami. Starosta ma 14 dni na ustosunkowanie się do złożonego wniosku. Sąd rejestrowy zawiadamia założycieli i organ nadzorujący o wpisaniu stowarzyszenia do KRS.

- teren działania i siedzibę stowarzyszenia;
- cele i sposoby ich realizacji;
- sposób nabywania i utraty członkostwa, przyczyny utraty członkostwa oraz prawa i obowiązki członków;
- władze stowarzyszenia, tryb dokonywania ich wyboru, uzupełniania składu oraz ich kompetencje;
- sposób reprezentowania stowarzyszenia oraz zaciągania zobowiązań majątkowych, a także warunki ważności jego uchwał;
- sposób uzyskiwania środków finansowych oraz ustanawiania składek członkowskich;
- zasady dokonywania zmian statutu;
- sposób rozwiązania się stowarzyszenia.

Stowarzyszenie, które zamierza tworzyć terenowe jednostki organizacyjne, jest obowiązane określić w statucie strukturę organizacyjną i zasady tworzenia tych jednostek. Pierwszym krokiem prowadzącym do zarejestrowania stowarzyszenia jest zwołanie zebrania założycielskiego. To na nim podjęta zostanie uchwała o powołaniu do życia stowarzyszenia, wybór komitetu założycielskiego, władz (zarządu i komisji rewizyjnej).

Ze względu na przydatność, w kontekście podmiotów ekonomii społecznej, stowarzyszenie zwykle jest najmniej praktyczne ze względu na ustawowy zakaz wykonywania działalności gospodarczej. W przypadku zaś stowarzyszeń rejestrowych ich charakter niezarobkowy i bezwzględny zakaz podziału dochodu z działalności gospodarczej między członków stowarzyszenia również wpłynąć może negatywnie na aktywizację pracowniczą.²⁶⁸

7.6. Fundacje

Istnienie fundacji szczegółowo reguluje ustawa z 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach²⁶⁹, choć podobnie jak w kwestii stowarzyszeń podstawowym aktem dotyczącym tej materii jest Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Są one jedną z podstawowych form organizacji pozarządowych w Polsce. Tworzone są dla celów społecznie lub gospodarczo użytecznych (art. 1 ustawy), przez fundatora, czyli osoby fizyczne niezależnie od ich obywatelstwa i miejsca zamieszkania, bądź przez osoby prawne mające siedzibę w Polsce lub za granicą, które złożyły oświadczenie o ustanowieniu fundacji (art. 2). Wreszcie fundacja to organizacja posiadająca osobowość prawną, którą uzyskuje z chwilą wpisania jej do KRS (art. 7 ust. 2).

Cechą charakterystyczną fundacji jest niedochodowość celu, dla którego zostaje ona ustanowiona.²⁷⁰ Wszystkie tym samym uzyskiwane przez nią dochody tj. z majątku, w który została wyposażona przez fundatora, uzyskiwanych środków, darowizn, dochodów z działalności gospodarczej – przeznaczać musi na osiągnięcie statutowego celu swojej działalności. Dochodów z realizacji celów fundacji nie może osiągać tak sama fundacja, jak i jej fundatorzy. Oprócz celu społeczno lub gospodarczo użytecznego do powołania fundacja potrzebuje składników majątkowych,

268 H. Izdebski, M. Małek, op. cit., s. 215.

269 Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach [Dz. U. 1991 r., Nr 46, poz. 203, z późn. zm.].

270 A. Szoplińska, *Jak założyć fundację?*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2004, s. 2.

na realizację tych celów. W razie nieposiadania majątku fundacja podlegać będzie likwidacji.

W odróżnieniu od stowarzyszenia, w przypadku fundacji nie występuje instytucja członkostwa. Nie można być członkiem fundacji, ale co najwyżej zasiadać w jej władzach. Według polskiego prawa fundacja jest zakładem (osobą prawną typu zakładowego), a więc – w odróżnieniu od np. stowarzyszeń, związków zawodowych, partii, samorządów zawodowych i innych korporacji – nie ma członków (jest bezosobowa). Jest przez to bardziej niezależna niż korporacja od osób fizycznych, o celu, majątku, zasadach działania decyduje jej twórca. W związku z tym – zgodnie z dotychczasowym orzecznictwem NSA – nie zaliczano fundacji do organizacji społecznych, co uzasadniano właśnie tym, że fundacja nie jest korporacją obywateli, ale wyodrębnioną masą majątkową (Postanowienie NSA w Warszawie z dnia 12 stycznia 1993 r.; I SA 1762/92, ONSA 1993/3/75). Ostatnio jednak pogląd ten został przełamany przez uchwałę siedmiu sędziów NSA, w której stwierdzono, iż także fundacjom przysługuje status organizacji społecznych (Uchwała 7 sędziów NSA z dnia 12 grudnia 2005 r., II OPS 4/05²⁷¹).

W przeciwieństwie do stowarzyszenia, fundacja nie może zmieniać swojego celu statutowego, chyba że właśnie jej statut wyraźnie taką możliwość przewiduje. Stowarzyszenia nie mają przy tym ograniczenia, by tworzone mogły być w celach wyłącznie społecznie użytecznych. Poza tym członkowie stowarzyszenia mogą w każdej chwili podjąć decyzję o jego rozwiązaniu, natomiast w przypadku fundacji nie będzie można jej zlikwidować poza ściśle określonymi w ustawie sytuacjami.

Jak wcześniej było wspomniane fundacje zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem mogą ustanawiać osoby fizyczne niezależnie od ich obywatelstwa i miejsca zamieszkania, bądź osoby prawne mające siedziby w Polsce lub za granicą, a siedziba fundacji powinna znajdować się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Niedopuszczalne jest zatem tworzenie fundacji przez tzw. ułomne osoby prawne, czyli np. stowarzyszenia zwykłe, spółki jawne czy komandytowe. Oświadczenie woli o ustanowieniu fundacji (akt fundacyjny) powinno być złożone w formie aktu notarialnego. Zachowania tej formy nie wymaga się, jeżeli ustanowienie fundacji następuje w testamencie (wówczas stosuje się do formy tego oświadczenia woli przepisy art. 949-955 Kodeksu cywilnego). Akt fundacyjny nie tworzy jednak jeszcze fundacji, lecz jest jedynie oświadczeniem woli zmierzającym do jej ustanowienia, a forma aktu notarialnego ma przede wszystkim na celu zapewnienie formalnej i merytorycznej zgodności z prawem. Jej naruszenie powoduje nieważność czynności prawnej.²⁷² Niezależnie od formy oświadczenie to musi wskazywać:

- cel fundacji,
- środki majątkowe, przeznaczone na jego realizację.

Środkami majątkowymi przeznaczonymi na realizację celu statutowego fundacji mogą być:

- pieniądze,
- papiery wartościowe,
- oddane na własność fundacji rzeczy ruchome i nieruchomości,

271 Opublikowana w: Gdańskie Studia Prawnicze – Przegląd Orzecznictwa 2007, nr 2, s. 53.

272 H. Izdebski, M. Małek, op. cit, s. 217.

- darowizny,
- dotacje,
- subwencje,
- spadki,
- zapisy,
- zbiórki publiczne,
- odsetki bankowe,
- dochody z działalności gospodarczej.

Sama ustawa nie określa minimum wartości takich składników majątkowych. Ustawa natomiast w art. 5 ust. 5 przyjmuje, że jeżeli fundacja ma prowadzić działalność gospodarczą, mającą charakter dodatkowy wobec działalności statutowej, musi przeznaczyć na tę działalność co najmniej 1000,00 zł. W tym też wypadku fundacja oprócz wpisu do rejestru fundacji będzie podlegała także obowiązkowi wpisu do rejestru przedsiębiorców w KRS.^{273 274}

Obok obligatoryjnych elementów aktu fundacyjnego powinien określać on siedzibę fundacji, jej nazwę, organy, czasem wskazywać przedmiot działalności gospodarczej, którą fundacja zamierza podjąć oraz właściwego ministra, z którego zakresem działania wiążą się główne cele fundacji. Ponadto konieczne wydaje się wskazać, jeśli jest więcej niż jeden fundator, jaki majątek przekazuje każdy z nich na rzecz fundacji.

Fundacja powstaje w momencie złożenia oświadczenia notarialnego, ale aby uzyskać osobowość prawną musi zostać zarejestrowana i posiadać swój statut. Statut fundacji ustala Fundator. Zgodnie z art. 6 ustawy Fundator może odstąpić od osobistego ustalenia statutu i upoważnić do jego ustalenia inną osobę fizyczną lub prawną. Pełnomocnictwo do jego ustalenia powinno być udzielone w formie pisemnej, bowiem sam statut musi być sporządzony w tej formie. Jeżeli zaś fundator ustanowił fundację w testamencie, a nie ustalił jej statutu i nie upoważnił do tej czynności innej osoby, wówczas stosuje się odpowiednio przepisy księgi IV Kodeksu cywilnego o poleceniu, co oznacza, że osobą upoważnioną do ustalenia statutu fundacji będzie spadkobierca lub zapisobiorca. Statut podpisują wszystkie osoby, które ustanawiają fundację.

Statut fundacji powinien określać:

- nazwę fundacji;
- siedzibę;
- majątek;
- cele, zasady, formy i zakres działalności fundacji;
- skład i organizację zarządu, sposób powoływania oraz obowiązki i uprawnienia tego organu i jego członków.

Statut może zawierać również inne postanowienia, w szczególności dotyczące prowadzenia przez

²⁷³ Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 21 grudnia 2000 r. w sprawie określenia wzorów urzędowych formularzy wniosków o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego oraz sposobu i miejsca ich udostępniania [Dz. U. 2000 r., Nr 118, poz. 1247, z późn. zm.]; formularz KRS-WM, który określa przedmiot działalności gospodarczej i jest załącznikiem do formularza wniosku o wpis KRS-20; jeśli fundacja postanowiła zarejestrować działalność już po uzyskaniu wpisu, wówczas powinna złożyć wniosek o rejestrację na formularzu KRS-W9 i dołączyć do niego formularz KRS-WM.

²⁷⁴ A. Szoplińska, op. cit., s. 6.

fundację działalności gospodarczej, dopuszczalności i warunków jej połączenia z inną fundacją, zmiany celu lub statutu, a także przewidywać tworzenie obok zarządu innych organów fundacji. Fundator może również wskazać ministra właściwego ze względu na cele fundacji. Oświadczenie fundatora w tej sprawie powinno być dołączone do statutu i przekazane sądowi prowadzącemu rejestr fundacji. Zaniechanie tych czynności nie wywołuje dla fundacji żadnych niekorzystnych skutków, bowiem na sądzie rejestrowym – z mocy ustawy – ciąży obowiązek zawiadomienia właściwego ministra oraz właściwego ze względu na siedzibę starostę, o wpisaniu fundacji do KRS. Jeżeli zaś cele fundacji wkraczają w zakres działania dwóch lub więcej ministrów, sąd zawiadamia o wpisaniu fundacji do KRS właściwego ministra, z którego zakresem działania wiążą się główne cele fundacji, oraz przesyła mu statut. Minister ten z chwilą zawiadomienia staje się ministrem właściwym do sprawowania nadzoru nad fundacją.

Dla określenia działalności gospodarczej fundacji zasadnicze znaczenie odgrywa treść postanowienia Sądu Najwyższego z dnia 30 listopada 2000 r. (sygn. akt I CKN 886/98, OSNC z 2001 r., Nr 6, poz. 91). SN stwierdził tam, że kryterium pozaustawowym jest, by rodzaje i zakresy działalności statutowej i gospodarczej fundacji były w sposób zasadniczy i diametralny zróżnicowane oraz wyraźnie rozdzielone. Zgodnie, bowiem z ustawowym wymaganiami prowadzenia działalności gospodarczej w rozmiarach służących realizacji celów fundacji (art. 5 ust. 5) nie wynika bezwzględny zakaz pokrywania się przedmiotem działalności gospodarczej fundacji z przedmiotem jej działalności statutowej. Najważniejsze jedynie jest, by działalność gospodarcza miała charakter pomocniczy w stosunku do działalności statutowej.²⁷⁵ Wyciągnąć można zatem z tego wniosek, że fundacja może prowadzić działalność gospodarczą w tym samym zakresie, w jakim prowadzi działalność statutową (nie może jedynie pokrywać się zakres prowadzonej przez fundację działalności gospodarczej i działalności odpłatnej pożytku publicznego).

Wskazując natomiast w statucie cele fundacji nie wystarczy powtórzyć sformułowań ustawy, bowiem są one zbyt ogólnikowe. Cel określony musi być konkretnie i jasno, a ponadto musi być on osiągalny (np. nie kultura i sztuka, a kreowanie zainteresowania młodzieży polską sztuką filmową). Jak wcześniej było wspomniane, w razie, gdy statut nie przewiduje możliwości zmiany celu fundacji, to nawet sam fundator nie będzie mógł dokonać tej zmiany.²⁷⁶

Jedynym obligatoryjnym organem fundacji jest Zarząd. Statut powinien precyzyjnie określać treść wyboru członków zarządu. Ustawa dopuszcza możliwość powołania pierwszego składu Zarządu w statucie. Jeśli jednak fundator tego nie uczyni, wyboru członków Zarządu według procedury podanej w statucie dokonuje się na zebraniu, zaś protokół z tych wyborów załącza się do wniosku o zarejestrowanie fundacji. Oprócz Zarządu możliwe jest powołanie organu nadzoru wewnętrznego np. Rady Fundacji lub Komisji Rewizyjnej oraz ewentualnie innych organów, co precyzyjnie winien regulować statut.

²⁷⁵ Tym samym to stanowisko SN jest dużo bardziej liberalne od poprzedniego, wyrażonego w postanowieniu z dnia 20 stycznia 1998 r. [sygn. akt I CKN 417/97, OSNC z 1998 r., Nr 10, poz. 157].

²⁷⁶ W przypadku fundacji ubiegających się o status organizacji pożytku publicznego cele statutowe muszą odpowiadać zadaniom publicznym wymienionym w art. 4 ustawy *o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*.

Wnioskodawcą wpisu do KRS może być fundator, bądź Zarząd fundacji.²⁷⁷ Wpis fundacji do KRS jest możliwy po stwierdzeniu przez sąd, że czynności prawne stanowiące jego podstawę zostały podjęte przez uprawnioną osobę lub organ i są ważne, a ponadto, że cel i statut fundacji są zgodne z przepisami prawa. Wpis następuje na podstawie postanowienia sądu rejestrowego. Z tą chwilą fundacja uzyskuje osobowość prawną. Od momentu wpisu fundacja ma obowiązek umieszczania w oświadczeniach pisemnych skierowanych do oznaczonych osób następujących danych: nazwy, oznaczenia formy prawnej prowadzonej działalności (fundacja), siedziby i adresu, numeru KRS.

Z pewnością fundacja należy do najpopularniejszych form prowadzenia działalności społecznie użytecznej. Fundacje, jak i stowarzyszenia mogą tworzyć jednoosobowe spółki kapitałowe. Przeszkodą w aktywizacji osób bezrobotnych będzie jednak konieczność, w przypadku fundacji, posiadania już na początku działalności majątku. Osoby poszukujące pracy będą musiały tym samym znaleźć fundatora zewnętrznego dysponującego odpowiednimi środkami. Fundacje są jednak nieocenione, jeżeli chodzi o udzielanie wsparcia w poszukiwaniu zatrudnienia, udzielając porad w zakładaniu działalności gospodarczej, czy prowadząc odpłatną działalność statutową pozwalającą dostarczyć środki na działanie fundacji, a jednocześnie przykładowo udzielać pomocy w uzyskaniu zawodu.²⁷⁸

Organizacje pozarządowe, a więc stowarzyszenia i fundacje, mogą dodatkowo działać w oparciu o formy prawne jakimi są centra integracji społecznej i zakłady aktywizacji zawodowej, w których to mogą w jeszcze szerszym zakresie rozwijać swoją działalność.

7.7. Podmioty „nowej” ekonomii społecznej.

Podmioty ekonomii społecznej opisane wcześniej są zaliczane do tzw. „starej” ekonomii

²⁷⁷ Wniosek składa się na urzędowym formularzu wraz z wymaganymi dokumentami. Zgodnie z art. 22 ustawy o KRS wniosek o wpis do rejestru powinien być złożony nie później niż w terminie 7 dni od dnia zdarzenia uzasadniającego dokonanie wpisu, czyli od momentu podpisania oświadczenia o powołaniu fundacji.

Wniosek o rejestrację fundacji w Krajowym Rejestrze Sądowym obejmuje formularze:

- KRS-W20 – wniosek o rejestrację podmiotu w rejestrze fundacji (jeśli fundacja podejmuje działalność gospodarczą musi również złożyć wniosek o wpis do rejestru przedsiębiorców KRS-W9, jednak nie składamy go jeśli do wniosku o rejestrację stowarzyszenia dodamy załącznik KRS-WM);
- KRS-WK – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy organów podmiotu. Jeżeli przed złożeniem wniosku powołano organ nadzoru wewnętrznego należy złożyć dwa formularze: na jednym umieścić członków organu uprawnionego do reprezentacji (Zarząd), na drugim członków organu nadzoru wewnętrznego;
- KRS-WM – załącznik do wniosku o rejestrację – dotyczy przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej, jeżeli w statucie fundacja ma zapisane jej prowadzenie, należy wpisać tam rodzaj działalności zgodnie z systematyką przyjętą w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD).

Do wniosku o wpis fundacji do KRS należy dołączyć:

- oświadczenie o ustanowieniu fundacji (akt fundacyjny);
- statut;
- uchwały o powołaniu organów fundacji (mogą być podejmowane tak przez Radę Fundatorów, Radę Fundacji na posiedzeniach, z których sporządza się protokół);
- fundacje prowadzące działalność gospodarczą składają uwierzytelnione notarialnie (albo złożone przed sędzią lub upoważnionym pracownikiem sądu) wzory podpisów osób upoważnionych do reprezentacji fundacji;
- oświadczenie wskazujące ministra właściwego do nadzoru (jeżeli zostało złożone).

Sąd rejestrowy zbada dokumenty czy są zgodne pod względem treści i formy z przepisami prawa. Należy pamiętać również o obowiązku wniesienia opłaty za ogłoszenie wpisu do rejestru przedsiębiorców w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

²⁷⁸ H. Izdebski, M. Małek, op. cit., s. 220.

społecznej. Jej charakterystyczną cechą jest to, że powstawała ona oddolnie, w formie inicjatyw zorientowanych na korzyści jej członków i stanowiła uzupełnienie zarówno sektora komercyjnego, jak i państwowego. Jednakże nie była wystarczająco „silna”, w szczególności wobec braku wsparcia, w tym legislacyjnego, ze strony państwa, aby mogła przeciwdziałać kryzysowi państwa opiekuńczego. Ponadto jej model nie był na tyle elastyczny, aby sprostać nowym zjawiskom społeczno-gospodarczym. Okoliczności te stanowiły punkt wyjścia dla inicjatywy „nowej” gospodarki społecznej – „nowej” ekonomii społecznej.

„Nowa” ekonomia społeczna różni się zasadniczo od „starej”. Odmienny jest kontekst oraz typ problemów, którym ekonomia społeczna ma obecnie zaradzić, inny jest charakter właściwych dla niej celów społecznych oraz stosunek do rynku. Dlatego właśnie mówi się o „nowej” ekonomii społecznej, przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwie społecznym. Ponadto, ruch „nowej” ekonomii społecznej, w odróżnieniu od „starej”, zorientowany jest nie tylko na korzyść członków, ale także na korzyści społeczne, zwłaszcza społeczności lokalnych i środowisk marginalizowanych. Istotny jest tu zatem nowy cel tejże ekonomii, a mianowicie, działanie na rzecz wzrostu spójności społecznej. O znaczeniu „nowej” ekonomii społecznej decyduje natomiast to, że jest ona wspierana odgórnie – na poziomie regulacji legislacyjnych, programowych i może prowadzić do powstania konkurencji międzysektorowej.

Centrum Integracji Społecznej

Działalność centrów integracji społecznej (CIS-ów) reguluje ustawa z 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym.²⁷⁹ Te jednostki organizacyjne tworzyć mogą wójtowie (burmistrzowie, prezydenci miast), jak i organizacje pozarządowe w ramach ich działalności statutowej.

Centra tworzone są w celach reintegracji zawodowej w szczególności osób:

- bezdomnych realizujących indywidualny program wychodzenia z bezdomności, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej;
- 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;
- długotrwale bezrobotnych w rozumieniu przepisów o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy;
- zwalnianych z zakładów karnych, mających trudności w integracji ze środowiskiem, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej;
- uchodźców realizujących indywidualny program integracji, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej;
- osób niepełnosprawnych, w rozumieniu przepisów o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych.

Skierowane mogą być tam także inne osoby, pod warunkiem, że podlegają kryterium wykluczenia

²⁷⁹ Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym [Dz. U. 2003 r., Nr 122 poz. 1143, z późn. zm.].

społecznego. Ustawa definiuje zjawisko „wykluczenia społecznego” określając je jako stan, w którym osoba ze względu na swoją sytuację życiową nie jest w stanie własnym staraniem zaspokoić swoich podstawowych potrzeb życiowych i znajduje się w sytuacji powodującej ubóstwo oraz uniemożliwiającej lub ograniczającej uczestnictwo w życiu zawodowym, społecznym i rodzinnym. Ważnym elementem tej definicji, jest nie tylko ryzyko popadnięcia w ubóstwo przez osobę zagrożoną procesami marginalizacji, ale przede wszystkim ryzyko zerwania więzi społecznych, degradacja kapitału społecznego, dezintegracja społeczna.

Przepisów ustawy nie stosuje się do wyżej wymienionych osób, które mają prawo do:

- zasiłku dla bezrobotnych,
- zasiłku przedemerytalnego,
- świadczenia przedemerytalnego,
- renty strukturalnej,
- renty z tytułu niezdolności do pracy,
- emerytury.

Do Centrum Integracji Społecznej przyjmowane są osoby kierowane tam przez ośrodki pomocy społecznej, które stwierdzają czy osoby te spełniają kryteria wykluczenia społecznego. Status centrum nadaje w drodze decyzji administracyjnej wojewoda, po zasięgnięciu opinii marszałka województwa. Status nadawany jest na okres 5 lat. Poza pomocą w zatrudnieniu CIS może prowadzić działalność wytwórczą, handlową lub usługową oraz działalność wytwórczą w rolnictwie, z wyłączeniem działalności polegającej na wytwarzaniu i handlu wyrobami przemysłu paliwowego, tytoniowego, spirytusowego, winiarskiego, piwowarskiego, a także pozostałych wyrobów alkoholowych o zawartości alkoholu powyżej 0,5% oraz wyrobów z metali szlachetnych albo z udziałem tych metali. Ustawa wyraźnie przy tym stwierdza w art. 9 ust. 2, że taka działalność centrum nie stanowi działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. W ten sposób centrum integracji społecznej może rozwiązywać – ale jedynie czasowo – problemy zatrudnienia określonych grup bezrobotnych.²⁸⁰

Zatrudnienie socjalne realizuje filozofię polityki społecznej opartej na schemacie „praca zamiast zasiłku”, który powoli wypiera schemat „zasiłek zamiast pracy”. Podstawą tego sposobu rozumowania jest założenie, że najważniejszą częścią walki z ubóstwem jest zapewnienie osobom nim zagrożonym przede wszystkim źródła dochodu – nie zaś tylko świadczenia socjalnego. W ten sposób zatrudnienie socjalne ma uzupełniać – nie zaś wypierać – tradycyjny system pomocy społecznej.²⁸¹ Zatrudnienie socjalne wraz ze spółdzielniami socjalnymi wpisuje się w praktykę gospodarki społecznej realizującej zasady ekonomii społecznej w której podstawowym celem jest nie zysk, lecz cele społeczne.

Do funkcji Centrum Integracji Społecznej należy:

280 H. Izdebski, M. Małek, *Kapitał społeczny. Ekonomia Społeczna. Część III. Ekonomia społeczna – zagadnienia praktyki. Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 221, <http://www.isp.org.pl/files/13971470990371594001186562096.pdf>, [15.03.2010].

281 Cykl szkoleń dla pracowników administracji samorządowej i organizacji pozarządowych realizowany przy wsparciu merytorycznym i finansowym Ministra Polityki Społecznej, *Współpracuj i konkuruj. Jak założyć i prowadzić CIS i KIS?*, Świętokrzyskie Centrum FRDL oraz Rzeszowski Ośrodek Samorządu Terytorialnego FRDL, slajd 6.

- reintegracja z rynkiem pracy osób niepełnosprawnych;
- reintegracja z rynkiem pracy osób długotrwale bezrobotnych, zagrożonych lub dotkniętych wykluczeniem społecznym (osoby uzależnione, byli więźniowie, młodzież, która przerwała obowiązek szkolny) i w ten sposób ograniczanie bezrobocia i marginalizacji społecznej;
- pełnienie roli przejściowych rynków pracy, stanowiących etap przejścia do otwartego rynku pracy.

Działalność Centrum Integracji Społecznej obejmuje głównie warsztaty i szkolenia, umożliwiające zdobycie lub podwyższenie kwalifikacji zawodowych, praktyki i staże, a także indywidualne programy zatrudnienia socjalnego, dopasowane do możliwości i umiejętności uczestnika oraz udział w grupach wsparcia, grupach samopomocowych, zajęciach terapeutycznych, umożliwiających zdobywanie praktycznych „życiowych” umiejętności, ułatwiających rozwiązywanie problemów osobistych i rodzinnych, wzmacniających motywację do zmiany własnego losu i umożliwiających codzienne funkcjonowanie w społeczeństwie.²⁸² Wszystkie te zajęcia realizowane są w ramach indywidualnego programu zatrudnienia socjalnego.

Aby założyć CIS należy złożyć wniosek do wojewody, który w drodze decyzji administracyjnej, na okres 5 lat, nadaje status centrum.²⁸³ To także on decyduje o utracie tego statusu, jeżeli jednostka nie będzie spełniać zakładanych zadań.

Centrum utworzone przez wójta, burmistrza i prezydenta miasta działa w formie gospodarstwa pomocniczego, zgodnie z przepisami o finansach publicznych.²⁸⁴ Natomiast Centrum utworzone przez organizację pozarządową działa w formie jednostki wyodrębnionej organizacyjnie i finansowo

282 J. Koral, *Centra Integracji Społecznej. Podmioty Ekonomii Społecznej*, http://www.bezrobocie.org.pl/files/1bezrobocie.org.pl/public/broszury_proes3/081203_proes3_broszura_2_cis.pdf, s. 2, [15.03.2010].

283 Wniosek składać można dwa razy w roku – od dnia 1 kwietnia do dnia 30 kwietnia lub od dnia 1 września do dnia 30 września. Wniosek o przyznanie statusu Centrum instytucja tworząca składa do wojewody właściwego ze względu na siedzibę Centrum. Wniosek powinien zawierać:

- nazwę instytucji tworzącej Centrum;
- informację o miejscu funkcjonowania Centrum i przewidywanym terminie rozpoczęcia działalności;
- przewidywaną liczbę uczestników oraz wskazanie, dla jakiej grupy uczestników Centrum będzie świadczyć usługi;
- planowany rodzaj działalności wytwórczej, handlowej lub usługowej;
- program prac prowadzonych z uczestnikami w ramach reintegracji zawodowej i społecznej;
- przewidywaną liczbę pracowników Centrum oraz ich kwalifikacje;
- planowane rodzaje umów o pracę pracowników Centrum i ich wymiar czasu pracy;
- dane o organizacji i systemie zajęć w Centrum;
- dane o zakładanych efektach działania Centrum, w tym planowaną liczbę osób do przyuczenia do zawodu, przekwalifikowania lub podwyższenia kwalifikacji, planowaną liczbę osób, którym uczestniczenie w zajęciach w Centrum i wspierane zatrudnienie socjalne pomogą w uzyskaniu zatrudnienia na zasadach przewidzianych w przepisach prawa pracy lub w podjęciu działalności gospodarczej, planowaną liczbę osób usamodzielnionych ekonomicznie;
- dane o szacunkowym rocznym preliminarzu ogólnych kosztów działalności Centrum, w tym kosztów realizacji reintegracji zawodowej i społecznej;
- dane o wysokości zasobów własnych instytucji tworzącej poniesionych na utworzenie Centrum oraz o formach tych zasobów, a także o przewidywanym udziale własnym w finansowaniu działalności Centrum;
- dane o innych źródłach finansowania działalności Centrum, w tym ze środków określonych w gminnym programie profilaktyki i rozwiązywania problemów uzależnień oraz przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu;
- projekt regulaminu Centrum.

284 Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych [Dz. U. 2005 r., Nr 249, poz. 2104, z późn. zm.]; jednakże z dniem 31 grudnia 2010 r. powinna zakończyć się likwidacja gospodarstw pomocniczych, zgodnie z art. 87 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. Przepisy wprowadzające ustawę o finansach publicznych [Dz. U. 2009 r., Nr 157, poz. 1241, z późn. zm.].

w sposób zapewniający należyłą identyfikację pod względem organizacyjnym i finansowym, w stopniu umożliwiającym określenie przychodów, kosztów i wyników, z uwzględnieniem przepisów o rachunkowości.

CIS ma prawo do dofinansowania kosztów utworzenia jednostki oraz bieżącej działalności dzięki czemu może zapewnić swoim uczestnikom świadczenia integracyjne oraz atrakcyjne programy kursów i szkoleń zawodowych. Formę motywacyjną dla uczestników CIS-ów stanowią świadczenia integracyjne finansowane z Funduszu Pracy i wypłacane przez Powiatowy Urząd Pracy każdemu uczestnikowi raz w miesiącu w wysokości:

- miesiąc próbny – 50,0% zasiłku dla bezrobotnych;
- miesiące właściwe tj. od 2-go do 12-go miesiąca (w uzasadnionych przypadkach do 18-go) – zasiłku dla bezrobotnych.

Oprócz świadczenia integracyjnego uczestnikowi może być wypłacona motywacyjna premia integracyjna, która wynosi do 20,0% wysokości świadczenia integracyjnego. Za każdy dzień nieobecności uczestnika, jego wynagrodzenie jest pomniejszane, a za uporczywe naruszanie postanowień programu CIS nawet wstrzymane. Udział w programie wymaga bowiem od uczestnika pobytu w centrum co najmniej 6 godzin dziennie, nie może on uchylać się od pracy, ani pić alkoholu. W przypadku osób uzależnionych od alkoholu warunkiem uczestnictwa jest przejście terapii.

Pomiędzy uczestnikami zajęć a CIS-em nie ma stosunku pracy w rozumieniu przepisów prawa pracy, a więc świadczenie integracyjne nie jest wynagrodzeniem z tytułu umowy o pracę, a uczestnicy CIS-u nadal figurują w ewidencji urzędów pracy jako osoby poszukujące pracy. Chociaż świadczenie integracyjne jest postrzegane często jako ekwiwalent zasiłku dla bezrobotnych, a nie wynagrodzenie za wykonaną pracę, to organizacje prowadzące CIS-y podkreślają, że świadczenia te stanowią zachętę jedynie na początku uczestnictwa, bowiem z czasem uczestnicy dostrzegają i cenią sobie w szczególności udział w zajęciach, jak i możliwości kursów oraz szkoleń. Dopuszczalne jest prowadzenie działalności odpłatnej przez CIS, ale jedynie jako wsparcie celów statutowych, tj. ewentualny zysk przeznaczony być musi na cele statutowe.

Wiedza nabyta w ramach uczestnictwa w CIS-ach ma posłużyć znalezieniu i utrzymaniu pracy na otwartym rynku pracy, czy założeniu spółdzielni socjalnej lub działalności gospodarczej, przez co centra integracji społecznej stanowią atrakcyjną formę w oparciu o którą działać mogą podmioty ekonomii społecznej.

Zakład Aktywności Zawodowej

Zakłady aktywności zawodowej (ZAZ) działają na podstawie ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnieniu osób niepełnosprawnych²⁸⁵ oraz w oparciu o rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 grudnia 2007 roku w sprawie zakładów aktywności zawodowej.²⁸⁶ Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnieniu osób niepełnosprawnych (art. 29 ust. 1) stanowi, że ZAZ może założyć powiat,

²⁸⁵ Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnieniu osób niepełnosprawnych [Dz. U. 2008 r., Nr 14, poz. 92, z późn. zm.].

²⁸⁶ Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 grudnia 2007 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej [Dz. U. 2007 r., Nr 242, poz. 1776].

gmina, fundacja, stowarzyszenie oraz inna organizacja społeczna, która za cele statutowe stawia sobie rehabilitację zawodową i społeczną osób niepełnosprawnych. Właśnie te organizacje mogą ubiegać się o status Zakładu Aktywności Zawodowej, dla uprzednio wyodrębnionej organizacyjnie i finansowo jednostki.

Działalność ZAZ-u stanowi w założeniu przejściowa forma zatrudnienia osób niepełnosprawnych. Zgodnie z § 2 ust. 1 wyżej wymienionego rozporządzenia, celem ZAZ- u jest zatrudnienie osób przez jednostki, których statutowym zadaniem jest rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych. Uczestnicy ZAZ-ów mają zatem szansę na uzyskanie zatrudnienia w warunkach chronionych, które dadzą im możliwość sprawdzenia się w roli pracownika, podniesienia swoich kompetencji społeczno-zawodowych, a w efekcie – odnalezienia się na otwartym rynku pracy.²⁸⁷

Warunkiem utworzenia Zakładu Aktywności Zawodowej jest, by:

1. Co najmniej 70,0% ogółu osób zatrudnionych w tej jednostce stanowiły osoby niepełnosprawne, w szczególności skierowane do pracy przez powiatowe urzędy pracy, a:
 - zaliczone do znacznego stopnia niepełnosprawności;
 - zaliczone do umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, u których stwierdzono autyzm, upośledzenie umysłowe lub chorobę psychiczną, w tym osób, w stosunku do których rada programowa, o której mowa w art. 10a ust. 4 ustawy, zajęła stanowisko uzasadniające podjęcie zatrudnienia i kontynuowanie rehabilitacji zawodowej w warunkach pracy chronionej (wskaźnik zatrudnienia tych osób nie może być jednak wyższy niż 35,0% ogółu zatrudnionych).
2. Obiekty i pomieszczenia użytkowane przez zakład pracy:
 - odpowiadały przepisom i zasadom bezpieczeństwa i higieny pracy;
 - uwzględniały potrzeby osób niepełnosprawnych w zakresie przystosowania stanowisk pracy, pomieszczeń higieniczno-sanitarnych i ciągów komunikacyjnych oraz spełniały wymagania dostępności do nich.
3. Zapewniona była doraźna i specjalistyczna opieka medyczna, poradnictwo i usługi rehabilitacyjne.
4. Przeznaczał uzyskane dochody na zakładowy fundusz aktywności.
5. Uzyskał pozytywną opinię starosty o potrzebie utworzenia zakładu aktywności zawodowej.

Po spełnieniu warunków, decyzję o przyznaniu statusu zakładu aktywności zawodowej wydaje wojewoda. Uzyskanie zgody to jednak dopiero początek drogi. Organizacja, która zdecydowała się na poprowadzenie ZAZ-u ma obowiązek we właściwej dla siebie jednostce organizacyjnej samorządu województwa złożyć wniosek o dofinansowanie ze środków PFRON-u poniesionych na

²⁸⁷ *Jak odnaleźć się na rynku pracy? Przykłady modelowych działań na rzecz grup de faworyzowanych*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa XII 2006; http://www.bezrobocie.org.pl/files/1bezrobocie.org.pl/public/publikacje_fise/20070103_publicacja.pdf, [15.03.2010].

utworzenie i prowadzenie zakładu kosztów.²⁸⁸

Następnie, po zaakceptowaniu wniosku przez starostę, organizacja podpisuje umowę, w której określa się m.in. wysokość środków PFRON-u przeznaczonych na utworzenie zakładu oraz precyzuje się podział poszczególnych kosztów oraz wysokość środków z PFRON-u, które zostaną przeznaczone na cele usługowo-rehabilitacyjne. Do finalnego założenia ZAZ-u pozostaje jeszcze uzyskanie zaświadczenia o spełnianiu odpowiednich wymogów jako zakład pracy od Państwowej Inspekcji Pracy. Wtedy wojewoda może nadać formalny status ZAZ-u. Po otrzymaniu decyzji w sprawie przyznania statusu zakładu aktywności zawodowej, organizator składa jej kopię we właściwej jednostce organizacyjnej samorządu województwa wraz z wnioskiem o uruchomienie środków Funduszu na dofinansowanie kosztów działania zakładu, zgodnie z zawartą umową.

ZAZ-y mogą prowadzić działalność gospodarczą z wyjątkiem działalności polegającej na wytwarzaniu wyrobów przemysłu paliwowego, tytoniowego, spirytusowego, winiarskiego, piwowarskiego, a także pozostałych wyrobów alkoholowych o zawartości alkoholu powyżej 1,5% oraz wyrobów z metali szlachetnych albo z udziałem tych metali lub handlu tymi wyrobami.

Za istotną wadę ZAZ-ów, jako podmiotu ekonomii społecznej wskazać należy ograniczony zakres podmiotowy ich tworzenia. Zgodnie z początkową regulacją przeznaczone były one jedynie dla osób niepełnosprawnych, i to niepełnosprawnych w znacznym stopniu.²⁸⁹ Nowelizacja umożliwiła zatrudnienie w tych zakładach również osób zaliczonych do umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, u których stwierdzono chorobę psychiczną lub upośledzenie umysłowe.

Zaletę ZAZ-ów stanowi zdecydowanie szeroki zakres zwolnień. Prowadzący zakład aktywności zawodowej w stosunku do tego zakładu jest zwolniony z opłat, z wyjątkiem opłaty

288 Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 grudnia 2007 roku w sprawie Zakładów Aktywności Zawodowej określa, co powinien zawierać taki wniosek. Są to:

1. Nazwa i siedziba organizatora.
2. Status prawny i podstawa działania organizatora.
3. Statut organizatora.
4. Adres i dokument potwierdzający tytuł prawny do obiektu lub lokalu przeznaczonego na zakład.
5. Proponowana liczba niepełnosprawnych pracowników zakładu wraz z określeniem stopnia i rodzaju ich niepełnosprawności.
6. Plan i rodzaj działalności gospodarczej oraz zakres planowanej rehabilitacji zawodowej i społecznej.
7. Proponowana wysokość podstawowego wynagrodzenia osób niepełnosprawnych zaliczonych do:
 - znacznego stopnia niepełnosprawności,
 - umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, u których stwierdzono autyzm, upośledzenie umysłowe lub chorobę psychiczną.
8. Proponowana obsada etatowa zakładu, z wyszczególnieniem liczby stanowisk i wymaganych kwalifikacji pracowników zatrudnionych w działalności usługowo-rehabilitacyjnej.
9. Preliminarz kosztów utworzenia zakładu, z uwzględnieniem podziału na poszczególne rodzaje kosztów, z kalkulacją lub innym uzasadnieniem przyjętych kosztów.
10. Preliminarz kosztów działalności usługowo-rehabilitacyjnej zakładu, z podziałem na poszczególne rodzaje kosztów, z kalkulacją lub innym uzasadnieniem przyjętych kosztów.
11. Plan pomieszczeń zakładu oraz projekt dostosowania obiektów i lokali do potrzeb prowadzonej produkcji w zakładzie z uwzględnieniem dostosowania do potrzeb i możliwości pracowników wynikających z ich niepełnosprawności.
12. Projekt regulaminu zakładu oraz regulaminu zakładowego funduszu aktywności.

289 H. Izdebski, M. Małek, op. cit., s. 221.

skarbowej i opłat o charakterze sanacyjnym oraz z podatków²⁹⁰, z tym, że:

- z podatków od nieruchomości, rolnego i leśnego – na zasadach określonych w przepisach odrębnych;
- z podatku od czynności cywilnoprawnych – jeżeli czynność przez niego dokonana pozostaje w bezpośrednim związku z prowadzeniem zakładu.

Zwolnienie nie dotyczą jednak:

- podatku od gier,
- podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego,
- cła,
- podatków dochodowych,
- podatku od środków transportowych.

Prowadzący Zakład Aktywności Zawodowej przekazuje środki uzyskane z tytułu zwolnień oraz wpływy z dochodu związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej, na zakładowy fundusz aktywności.

Pewnym mankamentem Zakładów Aktywności Zawodowej jest konieczność wcześniejszego powołania lub istnienia innej organizacji społecznej, co może utrudniać uzyskanie takiego statusu osobom niepełnosprawnym, które rozpoczynając własną działalność gospodarczą chciałyby uzyskać taki status.

7.8. Przedsiębiorstwo społeczne

Przedsiębiorstwo społeczne (PS) to instytucja prowadząca działalność gospodarczą, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne, i która inwestuje wypracowane nadwyżki zależnie od wyznaczonych sobie celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli.

Z powyższych względów przedsiębiorstwo społeczne jest kluczowym ogniwem ekonomii społecznej. Jego funkcją bowiem nie jest tylko wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku, przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Przedsiębiorstwo społeczne jest częścią gospodarki rynkowej, ale specyficzną, gdyż lokującą swoją misję i cele poza rynkiem. Uczestniczy w gospodarce rynkowej, ale według specyficznych reguł, co różni je od przedsiębiorstw komercyjnych.

W naszym ustawodawstwie nie istnieje nigdzie pojęcie przedsiębiorstwa społecznego. Jednakże obowiązujące w Polsce regulacje prawne dopuszczają tworzenie i funkcjonowanie organizacji, które mają cechy przedsiębiorstwa społecznego. Na ogół za podstawowe formy przedsiębiorstw społecznych uważa się spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje. Nie są jednak przedsiębiorstwem społecznym stowarzyszenia, których

290 Np. podatku od nieruchomości, rolnego i leśnego, od opłaty administracyjnej i targowej, od opłaty produktowej, od opłaty pobieranej na podstawie ustawy Prawo ochrony środowiska, od opłaty eksploatacyjnej (Prawo górnicze i geologiczne), za wydanie koncesji na podstawie przepisów Prawa energetycznego, od opłat drogowych, od opłaty pobieranej na podstawie przepisów o ochronie gruntów rolnych i leśnych. Należy zwrócić uwagę, że nie ma jednak zwolnienia od z opłaty za wieczyste użytkowanie gruntów (która ma charakter cywilnoprawny), z VAT-u i podatku dochodowego.

cele z zasady są niezarobkowe, poza wyjątkowymi przykładami stowarzyszeń rejestrowych, które to mogą prowadzić działalność gospodarczą. Podobnie sytuacja wygląda z fundacjami, które z zasady są organizacjami not – for – profit, mogą jednak prowadzić działalność gospodarczą, z tym że wygospodarowane w ten sposób środki muszą przeznaczać na cele statutowe.²⁹¹

Kwestia uregulowania działalności gospodarczej w celach społecznych jest po części rozwiązana obecnie w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.²⁹² Praktyczne stosowanie tej regulacji napotyka jednak na poważne trudności. Zgodnie z ustawą, działalnością pożytku publicznego, jest działalność społecznie użyteczna, prowadzona przez organizacje pozarządowe w sferze zadań publicznych określonych w ustawie. Za organizacje pozarządowe niebędące jednostkami sektora finansów publicznych i niedziałające w celu osiągnięcia zysku, ustawa uznaje osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia. Działalność pożytku publicznego może być prowadzona także przez:

- osoby prawne i jednostki organizacyjne działające na podstawie przepisów o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, o stosunku Państwa do innych kościołów i związków wyznaniowych oraz o gwarancjach wolności sumienia i wyznania, jeżeli ich cele statutowe obejmują prowadzenie działalności pożytku publicznego;
- stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego.

Do tego status organizacji pożytku publicznego mogą uzyskać tylko takie podmioty, które nie prowadzą działalności gospodarczej albo prowadzi działalność gospodarczą w rozmiarach służących realizacji celów statutowych (art. 20).

Wyciągając wnioski można zatem dojść do przekonania, że w Polsce jak dotąd nie został uregulowany status przedsiębiorstwa społecznego, a utworzenie i prowadzenie takiego przedsiębiorstwa, choć możliwe, jest bardzo utrudnione. Wynika to przede wszystkim z tego, że ustawodawca jednocześnie zezwalając na tworzenie takich podmiotów, konsekwentnie stara się ograniczyć prowadzoną przez nich działalność gospodarczą, tak by nie przybierała ona cech przedsiębiorstwa.²⁹³

Hubert Izdebski i Monika Małek²⁹⁴ opierając się na kryterium najmniejszego sformalizowania oraz ułatwień związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej zauważają, w kontekście powyższego, że najdogodniejszą formą prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego jest w kolejności:

- spółdzielnia pracy, szczególnie spółdzielnia socjalna;

291 J. Hausner, N. Laurisz, S. Mazur, *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, *Ekonomia Społeczna* Teksty 2006, s.13, <http://www.scribd.com/doc/27516075/2006-Jerzy-Hausner-Przedsi%C4%99biorstwo-spo%C5%82eczne>, [15.03.2010].

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

293 J. Hausner, N. Laurisz, S. Mazur, op. cit., s. 15.

294 H. Izdebski, M. Małek, op. cit., s. 235. Autorzy nie poddali tu klasyfikacji spółek kapitałowych, bowiem opierali się w swoich badaniach jeszcze na starym porządku prawnym dotyczącym Spółek kapitałowych, które ich zdaniem były formami bardzo trudno dostępnymi ze względu na wysokość kapitału zakładowego oraz niedostateczne uregulowania przepisów prawnych w przypadku spółek o niezarobkowym charakterze. Biorąc pod uwagę zmianę przepisów dotyczących kapitału zakładowego, spółki te wydają się być bardziej atrakcyjne i dostępne.

- stowarzyszenie (mające jednak mankament statutowego zapisu o celach niezarobkowych);
- fundacja (dająca możliwość aktywizacji ale przy znacznym stopniu sformalizowania).²⁹⁵

Obecnie trwają prace nad projektem ustawy o przedsiębiorczości społecznej. *Założenia do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym* zostały zaprezentowane przez prof. Jerzego Hausnera 20 stycznia 2007 r. podczas konwersatorium pt. „Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju” zorganizowanym przez Małopolską Szkołę Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie w ramach zajęć na kierunku studiów podyplomowych – Ekonomia Społeczna.

Autorzy projektu przyjmują, że nowa ustawa nie ma spowodować rewolucji, polegającej na wykluczeniu funkcjonowania przejawów ekonomii społecznej w dotychczasowych formach. Ich zdaniem przedsiębiorstwo społeczne ma być formą organizacyjno-prawną powołaną dla jednoczesnego prowadzenia działalności gospodarczej i statutowej w zakresie przeciwdziałania bezradności i wykluczeniu społecznego oraz stwarzania warunków integracji społecznej i z tego tytułu obdarzoną szczególnymi uprawnieniami, w tym podatkowymi (osobny problem stanowi możliwość zatrudniania wolontariuszy). Taka forma może być utworzona zasadniczo przez dowolny podmiot niepubliczny posiadający osobowość prawną (przedsiębiorca, organizacja pozarządowa), a być może również jednostkę samorządu terytorialnego (w zakresie wynikającym z ustawy o gospodarce komunalnej). Podmiot, który utworzył przedsiębiorstwo społeczne, ma mieć wobec niego uprawnienia i obowiązki porównywalne z tymi, które przypadają podmiotowi, który utworzył niepubliczny ZOZ czy niepubliczną szkołę. Przedsiębiorstwo społeczne, działając w ramach osobowości prawnej podmiotu, który je utworzył, ma zatem statut i jest wyodrębnione organizacyjnie od tego podmiotu. Ma też odrębne zadania, posiada odrębny majątek i prowadzi odrębną gospodarkę finansową. Ma ponadto odrębne organy, które mają zapewnić partycypację w zarządzaniu i określoną autonomię wobec podmiotu, który je utworzył.²⁹⁶

Istotę gospodarki finansowej powinien stanowić brak wpływu zysku poza przedsiębiorstwo społeczne, w tym także przejmowanie go przez osoby w nim zatrudnione. Zysk może być tylko przeznaczony na działalność gospodarczą i na działalność statutową. Wskazane byłyby także wg nich ustawowe limity stawek wynagrodzeń (bardziej jednak elastyczne niż w ustawie o działalności pożytku publicznego) w celu uniemożliwienia w ten sposób transferu faktycznego zysku poza przedsiębiorstwo społeczne.

Przy spełnieniu wszystkich powyższych cech, przedsiębiorstwo społeczne powinno mieć podmiotowe zwolnienie od CIT oraz ewentualne ulgi w innych podatkach. Szczególnie istotne, ze względu na wysokość pozapłacowych kosztów pracy, byłoby przy tym przyznanie ulg w składkach na ubezpieczenie społeczne. Status przedsiębiorstwa społecznego wymagałby odpowiedniego potwierdzenia (wpis do rejestru, wydanie certyfikatu) przez właściwy organ i analogicznie jak do organizacji pożytku publicznego certyfikacji administracyjnej. Dylemat polega na tym czy na szczeblu centralnym (minister zabezpieczenia społecznego), czy na szczeblu regionalnym

²⁹⁵ Brakuje tu również CIS-ów i ZAZ-ów, które zakładane są przez organy samorządu terytorialnego oraz organizacje pozarządowe. Trudno zatem mówić o autonomii ich działania.

²⁹⁶ H. Izdebski, J. Hausner, *Założenia projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej*, Projekt roboczy 16.01.2008 r., <http://www.socjalna.pl/Projekt.pdf>; [15.03.2010].

(marszałek województwa). Odpowiednio potrzebna będzie kontrola stosowania tej procedury przez samorządowe kolegium odwoławcze i sąd administracyjny. Kontrola ze strony organu rejestrującego (certyfikującego) mogłaby prowadzić do pozbawienia danej jednostki statusu przedsiębiorstwa społecznego, w razie wykazania niespełniania wymogów ustawowych. Jednak nie oznaczałoby to automatycznej utraty bytu prawnego, lecz pozbawienie statusowych przywilejów. W zamierzonej ustawie należałoby wpisać mechanizm ukierunkowanych zamówień publicznych.

Zdaniem autorów projektu ustawy, przy okazji prac nad taką ustawą konieczny byłby przegląd wszystkich prawnych uregulowań dotyczących pomocy i zatrudniania osób z grup defaworyzowanych. Celem takiego przeglądu byłoby zwłaszcza wychwycenie i usunięcie niespójności oraz luk w przepisach, jak również rozważenie czy dotychczas obowiązujące rozwiązania są społecznie i ekonomicznie efektywne.

7.9. Działalność gospodarcza w podmiotach ekonomii społecznej

Coraz częściej organizacje należące (zaliczane) do sektora ekonomii społecznej, kierując się potrzebą rozwoju, ale również koniecznością zachowania płynności finansowej i „utrzymania” się na rynku, decydują się na prowadzenie działalności gospodarczej. Zagadnienie to było już częściowo wcześniej poruszane, przy szczegółowej charakterystyce poszczególnych podmiotów.

Problematykę związaną z podejmowaniem, wykonywaniem i zakończeniem działalności gospodarczej reguluje ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej.²⁹⁷ Zgodnie z art. 2 działalnością gospodarczą w rozumieniu tej ustawy jest *zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.*

Następny przepis zawiera katalog wyłączeń, stosownie, do którego działalnością nie jest:

- działalność wytwórcza w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt,
- ogrodnictwo,
- warzywnictwo,
- leśnictwo i rybactwo śródlądowe,
- wynajmowanie przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów.

Ustawa definiuje również pojęcie przedsiębiorcy i jest nim osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców ustaw uznaje również wspólników spółki cywilnej.²⁹⁸

Należy jednak zwrócić uwagę, iż podstawowym elementem definicji działalności gospodarczej jest jej zarobkowy charakter. Oznacza to mianowicie działalność nastawioną na osiąganie dochodów, czyli działalność, która w zamierzeniu ma przynieść prowadzącemu ją podmiotowi „zarobek”,

²⁹⁷ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej [Dz. U. z 2007 r., Nr 155, poz. 1095, z późn. zm.].
²⁹⁸ Art. 4 Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej [Dz. U. z 2007 r., Nr 155, poz. 1095, z późn. zm.].

zatem przysporzenie majątkowe, przy czym jednak, zarobek nie musi łączyć się z zyskiem dla samego przedsiębiorcy, ponieważ np. działalność zwana *not for profit* oznacza zarobienie na koszty działalności oraz na realizację celów statutowych osoby prawnej.²⁹⁹ Jeżeli jednak ktoś w ogóle nie osiąga żadnego dochodu z działalności, na przykład nie pobiera żadnego wynagrodzenia, wówczas nie można mówić o działalności gospodarczej w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Wobec powyższego, nie jest działalnością gospodarczą działanie, które prowadzone jest dla zaspokojenia własnych potrzeb czy też do zaspokojenia cudzych potrzeb, ale w innym celu niż cel zarobkowy (np. charytatywny).

Zorganizowanie działalności oznacza wybranie określonej formy prawnej przedsiębiorczości. Zorganizowanie oznacza także, że przedsiębiorca tworzy potrzebne struktury działalności, zarządzania i nadzoru w sposób umożliwiający wykonywanie przedmiotu działalności. Nie można więc traktować jako działalność gospodarczą takiej działalności, która ma charakter przypadkowy i nie jest zorganizowana, nawet jeżeli przynosi wykonującemu podmiotowi zarobek.

Organizacja działalności gospodarczej charakteryzuje się następującymi elementami:

- formą organizacji przedsiębiorcy,
- siedzibą przedsiębiorcy,
- zgromadzeniem środków finansowych,
- zatrudnieniem pracowników,
- spełnieniem określonych wymogów przepisów prawa.

Działalność gospodarcza musi być również wykonywana w sposób ciągły, na co wyraźnie wskazuje ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Przez takie działanie należy rozumieć powtarzanie, ponawianie określonych czynności, zarówno takich samych, jak i rodzajowo podobnych, a nawet czasem różnych, ale przedsięwziętych w procesie wytwarzania czy świadczenia usług. Ponadto, działalność gospodarcza wykonywana przez przedsiębiorcę winna mieć charakter stały, a nie okazjonalny.

Wreszcie kolejnym warunkiem prowadzenia działalności gospodarczej jest także prowadzenie jej we własnym imieniu. Działalność gospodarcza wykonywana we własnym imieniu jest działalnością wykonywaną na własny rachunek. Wykonywanie działalności gospodarczej we własnym imieniu oznacza m.in. odpowiedzialność za wyniki finansowe działalności, jak również za zobowiązania natury prywatno - i publicznoprawnej.³⁰⁰

Prowadzenie działalności gospodarczej, o opisanym powyżej charakterze, przez podmioty ekonomii społecznej dopuszczają przepisy szczególne. I tak np. w przypadku fundacji jest to art. 5 ust. 5 ustawy o fundacjach, w przypadku stowarzyszeń – art. 34 ustawy Prawo o stowarzyszeniach. Akty te, zastrzegają jednak, jeżeli chodzi o fundację, że działalność gospodarcza będzie prowadzona w rozmiarach służących realizacji jej celów, co do stowarzyszeń natomiast - że dochód z działalności gospodarczej ma służyć realizacji celów statutowych oraz że nie może być przeznaczony do podziału pomiędzy jego członków. Zasada taka nie dotyczy już jednak np. spółdzielni socjalnej.

299 W. Katner, *Prawo działalności gospodarczej. Komentarz*, Lexis Nexis, Warszawa 2000, s. 18.

300 C. Kosikowski, *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*, Lexis Nexis, Warszawa 2005, s. 39.

W przypadku, bowiem spółdzielni prowadzenie działalności gospodarczej jest jej prawną istotą i ustawową cechą. Z kolei działalność takiego podmiotu jak centrum integracji społecznej, nie jest w ogóle działalnością gospodarczą w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.³⁰¹

Uogólniając, można stwierdzić, iż działalność gospodarcza prowadzona przez podmioty ekonomii społecznej może przybierać dwojaką formę, a mianowicie:

- formę w ramach struktury samej organizacji, która założyła podmiot z zastrzeżeniem tych sytuacji, gdy działalność gospodarcza jest istotą i ustawową cechą podmiotu;
- formę podmiotu w tym celu specjalnie powołanego (spółkę, zakład aktywności zawodowej, z zastrzeżeniem ograniczeń przedmiotowych, o czym była mowa wcześniej).³⁰²

Nie powtarzając wcześniejszych charakterystyk poszczególnych podmiotów należy wskazać, iż w pierwszym przypadku, a mianowicie w sytuacji prowadzenia działalności gospodarczej w ramach struktur organizacyjnych, dotyczy to głównie fundacji i stowarzyszeń, podstawowym aktem określającym taką formułę, ale i dopuszczającym, jest statut. Statut winien określać rodzaj działalności gospodarczej i jej organizację. Istotne jest jednak to, że ta formuła prowadzenia działalności nie wymaga dodatkowych „zabiegów” prawnych, oczywiście za wyjątkiem tych, które są przewidziane dla samej sfery gospodarczej.

Inaczej będzie się miała sprawa, gdy działalność gospodarcza ma być prowadzona przez odrębny podmiot. W zależności od wyboru określonej formuły prawnej, powołanie do życia takiego podmiotu wymaga dodatkowych. Jeżeli będzie to np. spółka prawa handlowego, niezbędne jest zastosowanie się do Kodeksu spółek handlowych, w przypadku zakładów aktywności zawodowej – do ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnianiu osób niepełnosprawnych.

Trzeba również pamiętać, iż prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się równocześnie z szeregiem obowiązków określonych przepisami prawa (np. w zakresie rachunkowości, czy informacyjnymi), zaś w szczególności obciążeniami podatkowymi. Stąd też przy podjęciu decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej należy wziąć pod uwagę różne czynniki, zaś przede wszystkim nie należy zapominać o nadrzędności celu społecznego.

7.10. Podsumowanie

Powołując się na *Analizę uwarunkowań prawnych w kontekście możliwości i barier dla zakładania i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce* przeprowadzoną przez Małopolską Agencję Rozwoju Regionalnego S.A. w ramach projektu „Społeczny biznes”³⁰³ należy stwierdzić, że w obowiązującym porządku prawnym organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, czy spółdzielnie socjalne, zwracają uwagę, że na każdym kroku traktowane są jak zwykli przedsiębiorcy – nie mają ulg, zwolnień, ani innych udogodnień z tytułu prowadzenia działalności o celach społecznie użytecznych. Na co dzień mają problemy z udowodnieniem, że

301 Art. 9 Ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym [Dz. U. 2003 r., Nr 122 poz. 1143, z późn. zm.].

302 Art. 29 ust. 3 pkt. 1 Ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych [Dz. U. 2008 r., Nr 14, poz. 92, z późn. zm.].

303 B. Worek, S. Krupnik, *Społeczny biznes. Analiza uwarunkowań prawnych w kontekście możliwości i barier dla zakładania i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*. Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków 2007, s. 55 i n.

są instytucją społeczną, a zysk reinwestują na cele społeczne. *Respondenci dodatkowo ubolewają, że pewne określone formy prawne są w stosunku do nich uprzywilejowane. Mowa tu o centrach integracji społecznej i zakładach aktywności zawodowej. Nie chcą jednak zakładać tego typu organizacji twierdząc, że są to twory mało elastyczne, tylko dla wybranych grup beneficjentów, a ich prowadzenie obarczone jest olbrzymią biurokracją.*³⁰⁴ To właśnie biurokrację obarczają winą za wiele swoich problemów związanych z prowadzeniem przedsiębiorstw społecznych. Istotnym brakiem okazuje się również niewiedza i niezorientowanie w przepisach w początkach zakładania przez nie działalności. Często podkreśla się również, iż znaczną niedogodność stanowi niestabilność prawa oraz wielość jego interpretacji.

Jak podają wyniki badań, respondenci zwracają uwagę na problem związany z osobami niepełnosprawnymi, które podejmując zatrudnienie są narażone na utratę renty. Ich zdaniem stanowi to absurdalny przepis prowadzenia polityki aktywizującej zawodowo tę grupę. Jak bowiem wskazują, tylko nieliczni zdecydują się bowiem zaryzykować utratę renty, stanowiącej stałe źródło dochodu w imię zatrudnienia, które równie dobrze może stracić choćby z powodu pogorszenia swojego stanu zdrowia.

Próbą rozwiązania powyższych problemów okazuje się pomoc świadczona przez prawników w interpretacji przepisów, korzystanie ze szkoleń, informatorów, czy broszur w internecie. Niezwykle przydatna okazuje się pomoc innych menagerów istniejących już przedsiębiorstw społecznych, wsparcie zaprzyjaźnionych organizacji, czy osób mających podobne problemy i którym już wcześniej udało się je rozwiązać.

Jak wynika z ankiet, nieoceniona wydaje się być stabilność prawa, dzięki której panowałoby jasne przekonanie co do obowiązujących zasad i przepisów. W powszechnym przekonaniu również istnieje potrzeba opracowania jednolitej ustawy poświęconej działalności przedsiębiorstw społecznych, samego zdefiniowania przedsiębiorstwa społecznego, jak i sposobu uzyskania statusu takiego przedsiębiorstwa, bez względu na jego rodzaj formy organizacyjno-prawnej. Status taki wiązać miałyby się z udogodnieniami takimi jak np. zwolnienia z niektórych podatków. Pojawiają się nawet opinie, że nowa ustawa nie jest wcale konieczna, a wystarczy by miało uproszczenie obowiązujących przepisów, które zwiększyłyby elastyczność i swobodę działania grup osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Respondenci wskazują również na potrzebę dodatkowego dofinansowywania przedsiębiorstw społecznych, tworzenia funduszy doręczenia i łatwych kredytów w celu zachowania przez te podmioty płynności finansowej choćby w okresach przestoju działalności. Ułatwieniem miałyby okazać się również preferencje dla przedsiębiorstw społecznych w przetargach publicznych, a w szczególności przy niedużych lokalnych zamówieniach.

Zwraca się również uwagę samych osobom biorących udział w pracach legislacyjnych na to, by nie przenosili oni zaczerpniętych bezmyślnie wzorców ekonomii społecznej z innych krajów, w których to istniejące nietypowe rozwiązania mogą wykluczać się z obowiązująca w Polsce legislacją i porządkiem prawnym.

304 B. Worek, S. Krupnik, op. cit., s. 55.

*„(...) potrzebna jest zmiana systemu, zmiana prawa i ograniczenie procedur. Bez tego współpraca zawsze będzie pozostawiała coś do życzenia i to niekoniecznie z powodu pracowników urzędów. Zaznaczano też, że póki nie ma modelu, wizji przedsiębiorczości społecznej oraz spójnego prawa w zakresie przedsiębiorczości społecznej to urzędy nie będą w takim stopniu wspierać tego typu instytucji, jak można by oczekiwać. Wiąże się to z koniecznością przełamania stereotypów urzędników dotyczących organizacji społecznych generujących zysk i upowszechnienie poglądu, że organizacja może być dobrym pracodawcą dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym”.*³⁰⁵ Często wskazuje się również na potrzebę tworzenia w urzędach wyspecjalizowanych komórek świadczących pomoc dla specyficznych problemów przedsiębiorstw społecznych.

Podmioty ekonomii społecznej przybierają różnorakie formy prawne, jednakże zasadniczą ich cechą wspólną jest m.in. to, że łączą w swej działalności wydajność rynkową z pracą na rzecz swoich członków i środowisk, których działają. Jednakże pomimo nawet możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, brak środków finansowych i skuteczność ich pozyskiwania, stanowi ich największy problem. Decyduje o tym przede wszystkim brak stałego źródła dochodów, a sam problem potęgują niewątpliwie skomplikowane i sformalizowane procedury pozyskiwania środków publicznych. Kolejną przeszkodą w ich (podmiotów ekonomii społecznej) rozwoju stanowią również bariery biurokratyczne, które wynikają zarówno z indolencji urzędników w zakresie znajomości problematyki ekonomii społecznej, co do jej specyfiki, jak i samych uregulowań prawnych oraz braku zainteresowania ze strony władz samorządowych współpracą z tymi podmiotami i rozwojem tej sfery działalności społecznej. Jeszcze odrębną kwestię stanowią stereotypy dotyczące zatrudniania osób dotkniętych wykluczeniem społecznym, a mianowicie ich efektywności, zawodowej „zaradności” i przydatności. I wreszcie nie można pominąć tego, że w sferze ekonomii społecznej brak jest systemowych rozwiązań prawnych, które wzmiankowane wcześniej bariery likwidowały, chociażby poprzez jednolity system ulg i zwolnień podatkowych.

Jak więc widać świadomość znaczenia ekonomii społecznej w naszym kraju jest coraz większa, bo istnieje coraz powszechniejsza wiedza o ekonomii społecznej jako zjawisku społeczno-prawnym. Nadal jednak istnieje potrzeba pogłębiania wiedzy o sposobach tworzenia i prowadzenia takich podmiotów. Wszystkich celem powinien być współdziałanie w tworzeniu świadomego demokratycznego państwa, równy dostęp do pracy, który tym bardziej powinien dotyczyć osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i zawodowym.

Summary: Subjects of social economy exist in Poland from XIX century, however, they are not completely appreciated. They function as enterprises generated increments, just like other subjects of national economies. Presently in Poland are in force over 200 legal acts concerning activity of non - government organizations. The main task of state is to create the conditions to support development of organizations and to help solve them an appearing problems. At the same time legislator had to act carefully to do not break the independence and sovereignty of civil organizations. In opinion of social economy experts polish legislation do not have adverse impact on citizen society but no privilege subjects of social economy.

305 B. Worek, S. Krupnik, op. cit., s. 69.

The main problem of social economy subject is still lack of financial fund and very low efficiency of winning them but also lack of source of permanent income and formalized procedures of applying about public means.

Rozdział VIII

Metodologia badań

8.1. Co było przyczyną badań?

Ekonomia społeczna odgrywa kluczową rolę w społecznym rozwoju lokalnym. Pozwala wykorzystywać zasoby ludzkie w sposób komplementarny do sektora prywatnego i publicznego, zapobiega wykluczeniu społecznemu i łagodzi napięcia społeczne. Uzupełnia zatem lukę w gospodarce, ponieważ jest mostem scalającym środowiska lokalne, dzięki tworzeniu sieci powiązań i współpracy przy jednoczesnej realizacji celów społecznych i gospodarczych. Tak sformułowana misja każe postawić pytania o stan realizacji najważniejszych postulatów w konkretnych środowiskach lokalnych, przede wszystkim w takich obszarach jak:

- możliwości i bariery determinujące działalność podmiotów ES na gruncie polskiego prawa;
- kondycja finansowa podmiotów ekonomii społecznej;
- jakość społeczeństwa obywatelskiego niezbędnego do inicjowania działań w duchu ES;
- zdolność i gotowość przedsiębiorstw do osiągnięcia celów społecznych (CSR).

Badania sektora ekonomii społecznej w Polsce miały do tej pory przede wszystkim wymiar ogólnokrajowy. Do najistotniejszych i najbardziej reprezentatywnych zaliczyć należy:

- „Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce”, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008;
- „Ekonomizacja organizacji pozarządowych. Możliwość czy konieczność?” Jan Jakub Wygnański, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008;
- „Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce w latach 2005-2007. Raport z badań” Anna Baczko, Agnieszka Ogrocka, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008;
- „Przedsiębiorstwo ekonomii społecznej w środowisku lokalnym” Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008;
- „Zmierzyć co niemierzalne – czyli o pomiarze oddziaływania społecznego. Poradnik dla organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych” Beata Juraszek-Kopacz, Joanna Tyrowicz, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008;
- „Geografia polskiej ekonomii społecznej” Jan Herbst, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.

W województwie podlaskim nie przeprowadzono dotąd kompleksowych analiz dotyczących

zasięgu i potencjału sektora ekonomii społecznej. Niniejsze badanie wypełnia więc istotną lukę poznawczą. Jego wyniki mogą posłużyć nie tylko celom teoretycznym, ale przede wszystkim praktyce inicjatyw społecznych uwzględniających działalność gospodarczą. Mogą też okazać się przydatne samorządom wszystkich szczebli do wypracowania modelu współpracy z organizacjami pozarządowymi i przedsiębiorcami, najlepiej służącego rozwiązywaniu problemów lokalnych.

Badanie zostało przeprowadzone w ramach projektu „Ludzie-ludziom” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, realizowanego przez Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny w Białymstoku. Cele i hipotezy badawcze zostały postawione na podstawie doświadczeń i obserwacji powstałych w trakcie pierwszych miesięcy realizacji projektu, przede wszystkim spotkań terenowych z przedstawicielami władz gmin, a także instytucji pomocy społecznej i organizacji pozarządowych szczebla lokalnego.

Pierwszym elementem pracy badawczej jest prawidłowe ustalenie przedmiotowego, czasowego i przestrzennego zakresu pracy badawczej rozstrzygającego w dużym stopniu o wartości poznawczej oraz o poprawności metodycznej postępowania badawczego.³⁰⁶ Ze względu na niedostateczny dotychczasowy materiał empiryczny, jak również specyfikę projektu realizowanego przez RISE zdecydowano się na przeprowadzenie badania wyłącznie na terenie województwa podlaskiego w latach 2008-2010.

Po wstępnym rozeznaniu problemów i potrzeb obecnych na szczeblu gminnym uznano, iż główną barierą rozwoju różnych form właściwych ekonomii społecznej jest ogólna słabość trzeciego sektora, a w szczególności jego niska zdolność do pozyskiwania środków finansowych zabezpieczających potrzeby swoich członków. Wniosek ten znajduje potwierdzenie w danych empirycznych według rejestru REGON. W województwie podlaskim (IX 2009) zarejestrowanych było 1915 organizacji pozarządowych, co stanowi najniższą liczbę w kraju w przeliczeniu na 10000 mieszkańców (16).³⁰⁷ Jeden z najniższych jest również wskaźnik przyrostu liczby organizacji w ciągu trzech lat (2,2 na 10000 mieszkańców).³⁰⁸ Tym samym nasuwają się pytania badawcze, które będą poddane analizie:

Czy specyfika przedsiębiorstwa społecznego jest innowacyjnym sposobem rozwiązywania problemów społecznych poprzez angażowanie osób z obszaru wykluczenia społecznego? Czy w województwie podlaskim zakorzeniły się tego typu podmioty? Jakie są szanse i zagrożenia do ich rozwoju w regionach? Czy innowacyjne rozwiązywanie problemów społecznych poprzez powstawanie i funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej opiera się na modelu współpracy tych podmiotów z administracją publiczną czy z przedsiębiorstwami?

Aby zweryfikować hipotezę główną sformułowano wyjściowe tezy co do istnienia związków i zależności pomiędzy badanymi zjawiskami, stanowiące przypuszczalne odpowiedzi na problemy badawcze:³⁰⁹

306 F. Krzykała, *Metodologia badań i technik badawczych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 149.

307 J. Herbst, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych*, Raport z badania 2008, s. 4.

308 Tamże, s. 17.

309 R. Podgórski, *Metodologia badań socjologicznych. Kompendium wiedzy metodologicznej dla studentów*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Olsztyn 2007, s. 127.

- niższa niż w innych regionach kraju liczba podmiotów ekonomii społecznej wynika z przyczyn historycznych (brak przedwojennych i powojennych tradycji spółdzielczych) oraz strukturalnych (m.in. duży udział ludności rolniczej, niższa skłonność do stowarzyszania się, niższy poziom dochodów na mieszkańca);
- skłonność do stowarzyszania się w duchu ekonomii społecznej warunkują: poziom zaufania, gotowości do współpracy w środowisku lokalnym, optymizm wobec podejmowanych działań, stopień przedsiębiorczości w połączeniu z wrażliwością na problemy społeczne;
- brak pozytywnych wzorców, które stanowiłyby sprawnie funkcjonujące spółdzielnie socjalne lub przedsiębiorstwa społeczne na terenie województwa;
- brak dużych ośrodków miejskich, które sprzyjają powstawaniu organizacji pozarządowych, duża liczba małych miast – do 20 tys. mieszkańców, wśród których współczynnik działających organizacji pozarządowych jest najniższy;
- brak lub niedostateczna wysokość dochodów własnych organizacji;
- uzależnienie instytucji trzeciego sektora od dotacji samorządowych, rządowych, lub funduszy strukturalnych;
- brak wiedzy z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, zapewniającej przetrwanie i sukces;
- brak wypracowanych modeli funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce;
- nieuwzględnianie rozwoju sektora ES jako czynnika rozwoju regionu;
- niechęć ze strony władz samorządowych do zlecania zadań podmiotom ekonomii społecznej;
- obawa przed wzięciem odpowiedzialności za rozwiązywanie problemów społecznych, bądź przekonanie, że sfera ta należy do zadań państwa lub samorządu.

Powyższe hipotezy dały początek dalszym pracom, których efektem było postawienie celów badawczych, przygotowanie narzędzia, dobór grup docelowych, przeprowadzenie badania i analiza wyników. Ich bezpośrednie wyniki zostały potraktowane jako część przesłanek dla weryfikacji wskazanych wyżej hipotez. Zgodnie z zasadami warsztatu badawczego, wszędzie tam, gdzie to jest konieczne i możliwe zostały uzupełnione wiedzą teoretyczną i opisową, istotną dla przedmiotowej problematyki.³¹⁰

8.2. Cele badania

Głównym celem badania było znalezienie odpowiedzi na postawioną hipotezę główną i tezy szczegółowe poprzez opis stanu wyjściowego sektora ekonomii społecznej w województwie podlaskim, wraz z analizą głównych determinant jego rozwoju w aspekcie ekonomicznym, społecznym i prawnym. Na tej podstawie mógłby zostać zbudowany model współpracy sprzyjający rozwojowi sektora ES, uwzględniającej samorząd lokalny, organizacje pozarządowe i przedsiębiorców. Główny cel badania mógłby zostać osiągnięty poprzez realizację następujących celów szczegółowych:

- określenie możliwości i barier determinujących działalność podmiotów ES na gruncie polskiego prawa;

³¹⁰ S. Nowak, *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa 2007, s. 293.

- określenie dopuszczalnego obszaru preferencji dopuszczanych przez prawo na rzecz ekonomii społecznej;
- określenie zakresu zadań właściwych administracji publicznej, które mogłyby wykonywać podmioty ES;
- ustalenie związku pomiędzy kapitałem społecznym a zaangażowaniem w inicjatywy z obszaru ES;
- określenie motywacji do działań w sektorze ekonomii społecznej;
- określenie stosunku osób działających w sektorze ES do przedsięwzięć z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR);
- diagnoza sytuacji finansowej podmiotów ekonomii społecznej z woj. podlaskiego.

Do oceny sytuacji finansowej podmiotów ekonomii społecznej konieczne było uzyskanie informacji nt. m.in.:

- średnich rocznych przychodów;
- kształtowania się tych przychodów na przestrzeni ostatnich 5 lat;
- struktury majątku;
- źródeł finansowania majątku;
- skuteczności ubiegania się o zwrotne i bezzwrotne źródła finansowania;
- oceny współpracy z bankami oraz innymi instytucjami finansowymi.

8.3. Metoda badawcza

Metoda badawcza jest powtarzalnym sposobem postępowania badawczego tj. zbierania danych i ich interpretowania oparty o założenia ontologiczne i epistemologiczne. W badaniach społecznych wyróżnia się najczęściej następujące typy metod badawczych:

1. Metoda badań terenowych.

Polega na zbieraniu danych w jednym, ściśle określonym środowisku, traktując je jako pewną całość. Badania te można prowadzić w zbiorowościach zwartych przestrzennie, tzn. w takich, których badający może dotrzeć do każdej jednostki badanej populacji. Badania terenowe badają życie ludzkie, jego warunki, wytwory materialne (struktury społeczne, sposoby produkcji, instytucje społeczne itp.) i niematerialne (wierzenia, opinie, itp.). Tego typu badania stosowane są zazwyczaj przez etnologów, antropologów, socjologów i psychologów społecznych.

2. Metoda reprezentacyjna (badania sondażowe).

Metoda ta pozwala na zdobycie wiedzy o stosunkowo dużej zbiorowości na podstawie zbadania jej reprezentacji. Przybiera zazwyczaj formę wywiadu kwestionariuszowego lub badania ankietowego. Istotną rolę odgrywa tu odpowiednio przygotowane narzędzie badawcze – ankietka. Ankietka ma charakter bezosobowy i anonimowy co pozwala na bardziej szczere odpowiedzi badającego, niż w wywiadach ustnych.

3. Metoda eksperymentalna.

Polega na podjęciu zabiegu pozwalającego badaczowi na ustalenie powiązań przyczynowo-skutkowych, które zachodzą w określonych układach. Ze względu na teoretycznie dużą

przewidywalność i powtarzalność eksperyment pozwala formułować cenione przez naukę prawa przyczynowe. W naukach społecznych przeprowadzenie eksperymentu jest bardzo rzadkie ze względu na zmienność charakterystyczną jednostkom i grupom społecznym.

4. Metoda oparta na dokumentach.

Jest metodą badań niereaktywnych, polegającą na analizie zastanych materiałów. Mogą to być zarówno źródła historyczne, oficjalne dokumenty, jak i wytwory kultury niematerialnej, czy pamiętniki. Jest to metoda analizy jakościowej, nie pozwalająca na skwantyfikowanie wyników i wnioskowania na ich podstawie o szerokiej populacji, dlatego stosowana jest w specyficznych tematach badawczych.

5. Wywiad grupowy.

Metoda ta pozwala generować dane empiryczne poprzez dyskusję z celowo dobraną niewielką grupą zgromadzoną w jednym miejscu. Dyskusję prowadzi tzw. moderator, który ma ogniskować odpowiedzi na zadawane pytania oraz dyskusję wokół kwestii związanych z głównym kierunkiem badań. W badaniach społecznych jest to zazwyczaj technika wspomagająca we wstępnej fazie badań (eksploracja – poszukiwanie) albo w późnej pogłębiającej (eksplanacja).

Wybór metody badawczej wynika z charakteru badań (monograficznych, diagnostycznych, eksploracyjnych, weryfikacyjnych). Główne kryteria jakie bierze się pod uwagę są następujące:

- kryterium dochodzenia do konstrukcji i weryfikacji, które wyróżnia metody indukcyjne i dedukcyjne;
- kryterium rodzaju materiału i sposobu jego analizy – dwoma podejściami są podejścia ilościowe i jakościowe;
- dobór źródeł – określenie proporcji między źródłami zastanymi i wywołanymi;
- techniki pozyskiwania danych, określające dobór narzędzi służących do gromadzenia danych.

Metoda przyjęta w niniejszym badaniu ma naturę indukcyjną, to znaczy uzasadniającą założone wcześniej ogólne twierdzenia teoretyczne poprzez obserwację kolejnych zdarzeń zgodnie z tym prawem. W ten sposób rosnąca liczba obserwacji podnosi stopień zasadności prawa nauki.³¹¹

Dane empiryczne zostały zebrane poprzez zastosowanie badań sondażowych w formie ankiety, wypełnianej samodzielnie przez respondentów. Zdecydował o tym dobór próby badawczej obejmującej stosunkowo dużą, niejednorodną zbiorowość, wywodzącą się z różnorodnych środowisk, jak również przedmiot badania, niewymagający szczegółowych informacji biograficznych, uwzględnienia uwarunkowań emocjonalnych ani kompetencyjnych. Badanie ankietowe ze względu na swój pośredni charakter odznacza się wysokim stopniem standaryzacji pytań, to znaczy że większą część stanowią pytania zamknięte i prekategoryzowane z punktu widzenia respondenta.³¹² Tylko w 6 z 32 pytań ankietowani mieli możliwość dookreślenia udzielanych odpowiedzi. Konstrukcja ankiety zgodnie z zasadami formułowania tego rodzaju narzędzia zakładała maksymalne uproszczenie, tak by pytania były jednoznaczne i jasne, umożliwiając możliwie jednoznaczną i rzeczową odpowiedź.³¹³

311 S. Nowak, *Metodologia badań społecznych*, op. cit., s. 313.

312 F. Krzykała, *Metodologia badań i technik badawczych*, op. cit., s. 197.

313 Tamże s. 210.

Zespół badawczy wziął pod uwagę wady typowe dla wywiadu ankietowego³¹⁴, których konsekwencji nie dało się uniknąć także w naszym badaniu. Są to m.in.:

- brak uwzględnienia indywidualnych różnic między respondentami, możliwych do wychwycenia w wywiadach bezpośrednich;
- problem ze zrozumieniem przez respondentów części pytań lub kafeterii odpowiedzi;
- problem z różną interpretacją zagadnień poruszonych w poszczególnych pytaniach;
- pominięcie odpowiedzi na część pytań;
- nie stosowanie się do wskazówek zawartych w kwestionariuszu, np. reguł przejścia warunkowego między pytaniami.

W toku analizy statystycznej nie było możliwe sprawdzenie, czy przyczyną takich zjawisk był brak skupienia, niezrozumienie, czy zła wola. Kwestionariusze, w których występowały tego typu nieścisłości nie były brane pod uwagę do analizy, zniekształcając być może ostateczny efekt badania.

Należy jednocześnie dodać, iż materiał empiryczny zgromadzony w trakcie badań wykraczał poza wyniki badań ankietowych, uwzględniając jednocześnie takie techniki jak analizę treści oraz obserwacje dotyczące funkcjonowania podmiotów publicznych i organizacji pozarządowych.

8.4. Charakterystyka próby

W województwie podlaskim sektor ekonomii społecznej jest słabo rozwinięty. Dane Stowarzyszenia KLON/JAWOR (2009) wskazują, iż jest tu zarejestrowanych około 2000 podmiotów ES, z czego: spółdzielnie socjalne – 2, spółdzielnie pracy – 29, spółdzielnie inwalidów – 6, kościelne osoby prawne – 1, centra integracji społecznej – 1, warsztaty terapii zajęciowej – 22.

Ze względu na liczebność populacji znajdującej się w kręgu ekonomii społecznej, zebranie danych od wszystkich osób objętych problemem badawczym byłoby niepraktyczne, stąd wybrana została próba, na podstawie której dokonano uogólnienia wniosków. W ten sposób możliwe było oszacowanie nieznanych wartości dotyczących ogółu populacji na podstawie dających się obliczyć wartości odpowiednich statystyk.³¹⁵

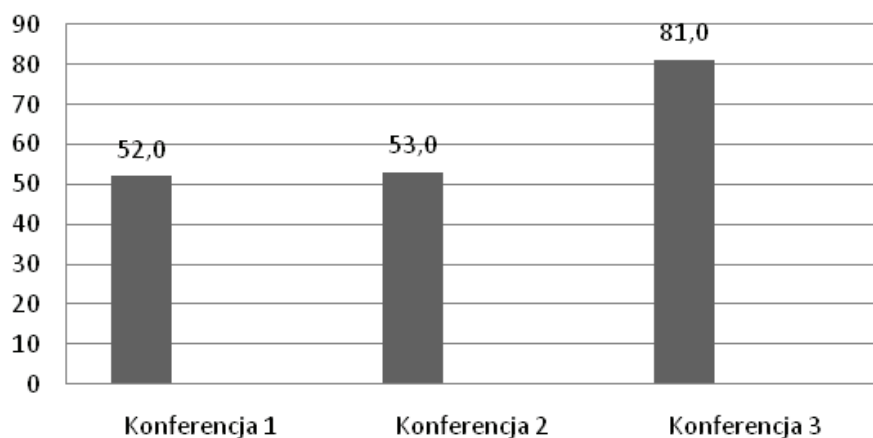
W badaniu wzięło udział 186 osób, uczestniczących w Podlaskim Forum Ekonomii Społecznej, organizowanym przez RISE. W ramach projektu „Ludzie – ludziom” odbyły się 3 konferencje:

1. 29 stycznia 2009, Białystok: *Ekonomia społeczna, specyficzny model biznesowy*.
2. 17 czerwca 2009, Kleosin: *Ekonomia społeczna, szansa w czasie kryzysu*.
3. 22 stycznia 2010, Łomża: *Ekonomia społeczna a rozwój lokalny*.

Każda z konferencji zgromadziła kilkadziesiąt osób. W ich trakcie wypełniono odpowiednio 52, 53 i 81 kwestionariuszy wywiadów. Dobór badanych wynikał ze specyfiki audytorium, wśród którego zasiadły osoby zainteresowane tematyką szans i barier ekonomii społecznej w województwie podlaskim. Każda z konferencji miała inną specyfikę i temat: miejsca ekonomii społecznej w obszarze trzeciego sektora, przedsiębiorczości społecznej i rozwojowi lokalnemu.

314 J. Sztumski, *Wstęp do metod i technik badawczych*, Wydawnictwo Naukowe Śląsk, Katowice 2003, s. 171.

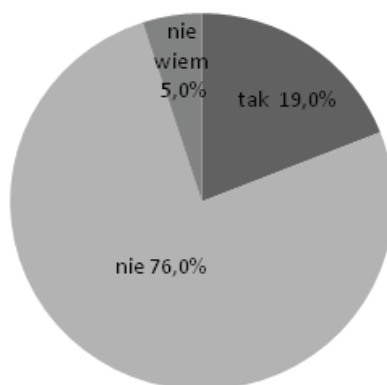
315 R. Podgórski, *Metodologia badań socjologicznych*, op. cit., s. 206.



Rysunek 9. Liczba uczestników konferencji w ramach Podlaskiego Forum Ekonomii Społecznej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Wielkość i dobór próby nie spełniają warunku reprezentatywności dla ogółu mieszkańców województwa podlaskiego, lecz przynoszą szereg informacji o tej jego części, która jest zainteresowana tematyką ekonomii społecznej, a zatem potencjalnie może posiadać inicjatywę bądź ułatwiać rozwój tego sektora w województwie podlaskim.



Rysunek 10. Czy należy Pan/Pani do organizacji działającej w sektorze ekonomii społecznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Większość badanych stanowiły kobiety – 121 osób, to jest 65,0%. Spośród badanych blisko 19,0% deklaruje, iż należy do organizacji działającej w sektorze ekonomii społecznej, co powoduje znaczną nadreprezentację tej kategorii osób w stosunku do ogółu społeczeństwa. Należy jednak brać pod uwagę, iż badania były prowadzone w trakcie konferencji poświęconej różnym aspektom działalności ekonomii społecznej, zaś audytorium nie było przypadkowe, lecz rekrutowało się z osób bezpośrednio lub pośrednio zainteresowanych sektorem ES.

Jedno z pytań pozwoliło ustalić jaką organizację reprezentuje badany spośród różnorodnych – zaproszonych na konferencję. Badany mógł wskazać jedną z następujących kategorii: organizacja pozarządowa, jednostka samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwo prywatne, inne/osoba fizyczna.

Organizację pozarządową reprezentowało 22,0% badanych, jednostkę samorządową 13,0% badanych oraz 4,0% były przedsiębiorstwa prywatne. Największą liczbę stanowiły osoby prywatne (61,0%) zainteresowane założeniem podmiotów ekonomii społecznej. Zróżnicowanie próby jest potwierdzeniem, iż jednostki samorządu terytorialnego są zainteresowane wzmocnieniem trzeciego sektora i uczestniczą w inicjatywach mających na celu ich rozwój. Osoby prywatne poszukują informacji na temat możliwości i szans utworzenia oraz funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej.



Rysunek 11. Jaki podmiot reprezentuje Pan/Pani?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010 r.

8.5. Przebieg badania

Badanie realizowane było pomiędzy styczniem 2009 a styczniem 2010 roku w ramach konferencji poświęconych ekonomii społecznej w Białymstoku, Kleosinie i Łomży. Jak zauważono wcześniej, okoliczność ta rzutowała z pewnością na wynik badania, poprzez specyficzny dobór próby badawczej spośród osób zainteresowanych – przynajmniej pośrednio – tematyką ekonomii społecznej. Treść referatów, a także przewaga pozytywnych głosów w dyskusji mogła spowodować nadreprezentację opinii pozytywnie lub nawet entuzjastycznie nastawionych do przedsięwzięć z zakresu ekonomii społecznej. Jednocześnie sytuacja ta i długi czas na wypełnienie ankiet spowodowały duży odsetek zwrotów ankiet oraz dokładne przemyślenie treści pytań.

8.6. Narzędzie badawcze

Narzędzie badawcze to przedmiot, za pomocą którego realizuje się daną technikę zbierania materiału badawczego. Do narzędzi badawczych w socjologii zaliczane są przede wszystkim różnego rodzaju kwestionariusze (wywiadu, ankiety, obserwacji), następnie schematy i klucze kategoryzacyjne oraz instrukcje i schematy umożliwiające gromadzenie informacji (...) Ostateczny

kształt narzędzia wyznaczają następujące czynniki:

- zakres problematyki badawczej;
- swoiste wymogi techniki badawczej jaka będzie zastosowana;
- cechy specyficzne zbiorowości, w której badania będą realizowane;
- warunki techniczno-organizacyjne badań (zespół, czas, miejsce itp.).³¹⁶

Biorąc pod uwagę powyższe, w niniejszym badaniu zastosowano ankietę kwestionariuszową, jako zestandaryzowane narzędzie służące uzyskaniu i skategoryzowaniu informacji o faktach związanych z przedmiotem badań. Badanie przeprowadzone było za pomocą kwestionariusza obejmującego 32 pytania zamknięte. Część pytań miało charakter pytań rozstrzygnięć, które dostarczały informacji o podstawowych faktach dotyczących respondenta i jego opinii w sprawach ogólnych (np. czy zna Pan/Pani pojęcie ekonomii społecznej?, czy działa Pan/Pani w organizacji pozarządowej?). Inne sformułowane były jako dopełnienia (np. do kogo należy przede wszystkim rozwiązywanie problemów społecznych?, które z obszarów funkcjonowania administracji publicznej mogłyby być realizowane przez podmioty ekonomii społecznej?).

Narzędzie to zostało przygotowane przez zespół badawczy w celu weryfikacji postawionych wstępnie hipotez roboczych. Pytania kwestionariuszowe obejmowały 4 płaszczyzny tematyczne dotyczące różnych aspektów funkcjonowania sektora ekonomii społecznej.

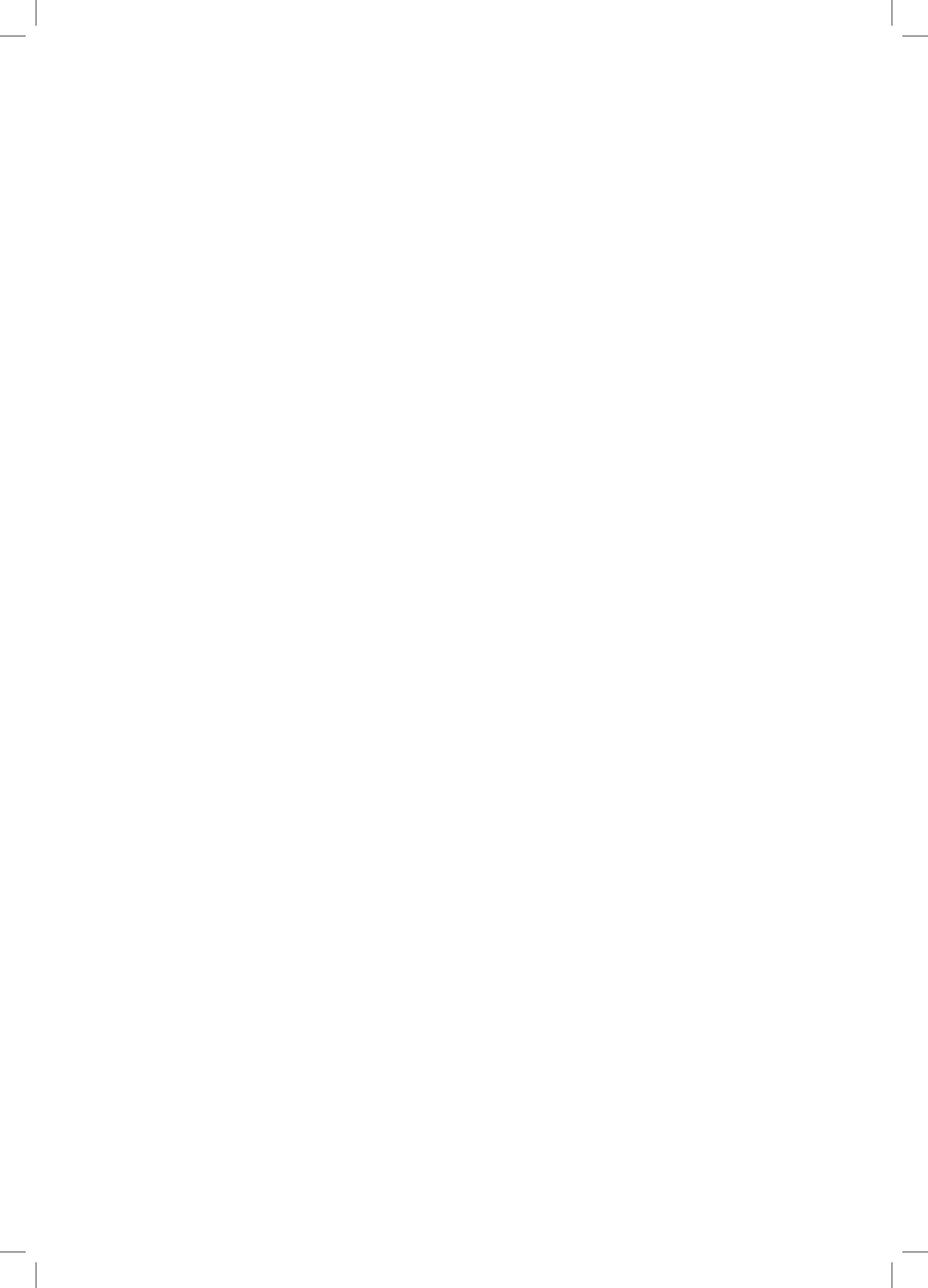
1. Ekonomia społeczna w społeczeństwie obywatelskim.
2. Prawne aspekty funkcjonowania sektora ekonomii społecznej.
3. Ekonomia społeczna a społeczna odpowiedzialność biznesu.
4. Finansowanie podmiotów sektora ekonomii społecznej.

Ponadto w kwestionariuszu znalazły się pytania metryczkowe dotyczące płci, miejsca pracy, oraz – dla respondentów działających w organizacji pozarządowej – specyfika tejże organizacji. Ankiety kwestionariuszowe zostały rozdane do rąk uczestników w trakcie konferencji tematycznych. Na ich uzupełnienie badani mieli wystarczająco dużo czasu (około 3 godzin). Ankiety zostały przeprowadzone i opracowane zgodnie ze standardami anonimowości i obiektywności.

8.7. Podsumowanie

Nie ma jednej, uniwersalnej metody prowadzenia badań w tak skomplikowanej materii jaką są procesy społeczno-gospodarcze. Badacze społeczni poszukują więc niekiedy ogólnego, acz cząstkowego wyjaśnienia prawidłowości zachodzących w rzeczywistości społecznej, innym razem skupiają się na głębszym oglądzie konkretnego *case study*. Nie inaczej postąpiono w tym przypadku. Opisana tu strategia badawcza, mimo swojej niedoskonałości ma wyznaczony konkretny cel, jakim jest maksymalnie prawdopodobny opis stanu sektora ekonomii społecznej w województwie podlaskim oraz analiza głównych determinant jego rozwoju. Tak sformułowane zadanie karze łączyć zarówno elementy analityczne jak i syntetyczne, stąd oprócz przedstawienia wyników badań konieczne są odwołania do – nieobszernej wciąż – literatury przedmiotu. Autorzy nie mają też wątpliwości, że zebrane tu informacje staną się podstawą do dalszych badań historyczno-porównawczych dotyczących rozwoju sektora ekonomii społecznej.

316 Tamże, s. 203-204.

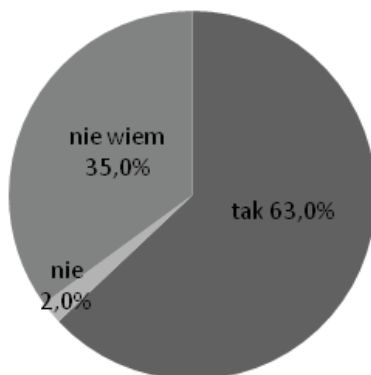


Rozdział IX

Raport z badań – wnioski

W badaniu przeprowadzonym przez Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny istotne miejsce zajęło określenie wskaźników dotyczących identyfikacji podmiotów ekonomii społecznej, modeli zarządzania, ale także poziomu partycypacji obywatelskiej, kapitału społecznego, a także poglądów na temat realizacji przez organizacje pozarządowe zadań przypisanych administracji publicznej. Służyło temu bezpośrednio 10 pytań kwestionariuszowych. Wysoki procent odpowiedzi na powyższe pytania pozwala rozszerzyć wnioski na ogół badanych.

Generalnie, większość badanych jest zdania, że organizacje sektora ekonomii społecznej przynoszą korzyści lokalnej społeczności. Taką odpowiedź zaznaczyło 63,0% respondentów. Przeciwnego zdania było zaledwie 2,0%, zaś 35,0% nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie.



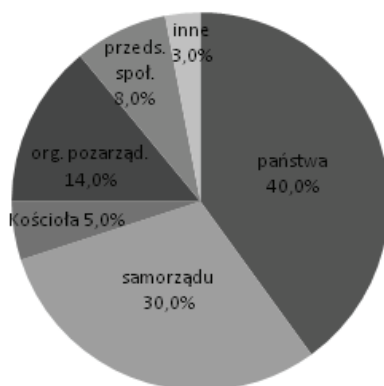
Rysunek 12. Czy organizacje sektora ekonomii społecznej przynoszą korzyści lokalnej społeczności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Interesujący wydaje się fakt, iż ponad 1/3 ankietowanych nie potrafiło ocenić czy sektor ekonomii społecznej pełni pozytywną funkcję. Tłumaczyć to można niezrozumieniem pojęcia ekonomii społecznej, do którego przyznało się 60,0% osób należących do tej grupy.

Większość ankietowanych uważa, że rozwiązywanie problemów społecznych takich jak bezrobocie, sytuacja osób niepełnosprawnych, czy opieka nad dziećmi po lekcjach powinno być domeną administracji publicznej. W grupie tej przeważają opinie centralistyczne, składające odpowiedzialność za tę dziedzinę na barki państwa.

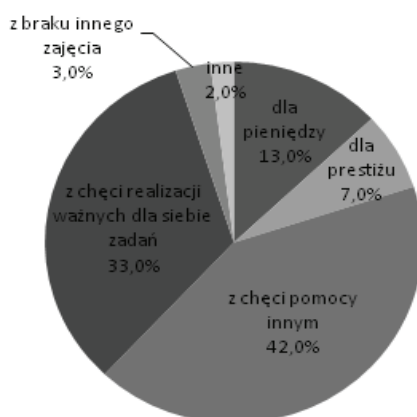
Dużą przewagą głosów wskazujących władze publiczne (łącznie 70,0%), jako odpowiedzialne za rozwiązywanie problemów społecznych może wynikać z przekonania o słuszności tradycyjnego modelu polityki społecznej opartego na dotacjach i zasiłkach, pochodzących z budżetu państwa, a wypłacanych przez samorzady.



Rysunek 13. Rozwiązywanie problemów społecznych powinno być przede wszystkim zadaniem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Za modelem bliskim koncepcji ekonomii społecznej optuje blisko co czwarty ankietowany, z czego 8,0% wskazuje bezpośrednio przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty mogące mieć decydujące znaczenie w rozwiązywaniu problemów społecznych. Wśród osób wskazujących organizacje pozarządowe jako głównego realizatora działań z zakresu rozwiązywania problemów społecznych dokładnie połowa należy do NGO. Wśród osób wskazujących przedsiębiorstwa społeczne aż 80,0% nie należy do organizacji sektora ekonomii społecznej. Ten wynik zdaje się potwierdzać tezę, iż z grupy osób rozumiejących zasadę funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego i jego wkład w rozwój lokalny, tylko niewielka część aktywnie działa w tego rodzaju przedsięwzięciu.



Rysunek 14. Dlaczego ludzie uczestniczą w organizacjach pozarządowych?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Osoby twierdzące, iż rozwiązywanie problemów społecznych powinno leżeć głównie w obszarze zainteresowania instytucji III sektora (w tym przedsiębiorstw społecznych) biorą bardziej aktywny udział w życiu politycznym. 87,5% z nich brało udział w wyborach samorządowych w roku 2006, a 83,4% w wyborach parlamentarnych w 2007 roku. Dla porównania wśród osób twierdzących, iż rozwiązywanie problemów społecznych powinno być domeną państwa, frekwencja wyborcza wyniosła odpowiednio: 47,7% i 62,7%. Pozwala to sądzić, iż osoby mniej zaangażowane w życie publiczne, chociażby przez realizowanie czynnego prawa wyborczego, częściej optują za dotychczasowym, roszczeniowym modelem polityki społecznej z dominującą rolą państwa.



Rysunek 15. Poziom zaufania do innych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wśród ankietowanych dominuje przekonanie o altruistycznych pobudkach działalności w organizacjach pozarządowych. Większość uważa, że ludzie stowarzyszają się ze względu na chęć pomocy innym i realizację ważnych dla siebie celów.



Rysunek 16. Zaufanie do innych wśród członków podmiotów ES

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Co piąty ankietowany stwierdził, że o przystąpieniu do organizacji pozarządowej decyduje

kalkulacja dotycząca korzyści ekonomicznych lub prestiżu, 3,0% uznało że motywem jest brak innego zajęcia, zaś 2,0% nie wskazało żadnej odpowiedzi. Spośród osób twierdzących, że ludzie działają w organizacji pozarządowej dla pieniędzy lub prestiżu 75,0% nie należy do żadnego NGO, co pozwala sądzić, że opinie te opierają się w dużej mierze na wyobrażeniach, a nie osobistych doświadczeniach.

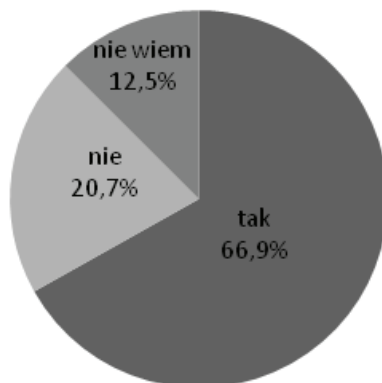
Jednym z popularnych sposobów mierzenia poziomu kapitału społecznego jest określenie poziomu zaufania do innych ludzi. Służyć temu może w uproszczony sposób test, w którym badany ma wskazać jedną z odpowiedzi, wybierając zdanie „ludzie są z natury dobrzy” bądź też, „ostrożności nigdy za wiele”.

Wyniki tego testu świadczą o bardzo wysokim poziomie zaufania do innych, znacznie przekraczającym ogólnopolską średnią, która wynosi 13,0%. Wśród osób deklarujących działalność w podmiocie ekonomii społecznej wskaźnik ten jest jeszcze wyższy.

Rysunek 16 wyraźnie wskazuje, iż poziom zaufania do innych jest wyższy od średniej dla badanej próby i znacznie przewyższa poziom ogólnopolski.

Z punktu widzenia niniejszego badania, interesujące były szczególnie dwa zagadnienia. Pierwszym z nich była częstotliwość występowania w badanej populacji opinii i postaw istotnych dla wzmacniania sektora ekonomii społecznej, zgodnie z koncepcją kapitału społecznego, takich jak: zaufanie społeczne, poziom partycypacji obywatelskiej, opinie na temat stowarzyszania się i roli organizacji pozarządowych. Drugim zagadnieniem była różnica w występowaniu tych cech pomiędzy ogółem badanych a osobami zrzeszonymi w organizacjach pozarządowych, szczególnie zaś w podmiotach ekonomii społecznej.

Wyniki badania wskazują, iż wśród osób zaznajomionych z tematyką ekonomii społecznej panuje powszechne przekonanie, że tego typu podmioty wnoszą wartość dodaną do życia społecznego i ich funkcjonowanie jest pożądane. Stosunkowo niewielka część badanych uważa jednak, że na tego typu organizacjach powinna spoczywać odpowiedzialność za rozwiązywanie problemów społecznych, co naturalnie nie wyklucza ich zaangażowania w tej dziedzinie, daje jednak pierwszeństwo działaniom państwa, bądź samorządu.



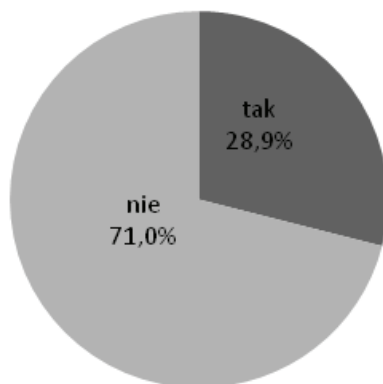
Rysunek 17. Czy zna Pan/Pani pojęcie ekonomii społecznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Większość ankietowanych pozytywnie wyraża się o motywacjach osób działających w trzecim sektorze, wymieniając częściej jako powód chęć pomagania innym niż pieniądze bądź prestiż. Korzystny jest również poziom zaufania do innych ludzi, co może świadczyć o potencjalnie wysokim poziomie kapitału społecznego.

Wśród badanych 35,0% stwierdziło, że należy do organizacji pozarządowej, z czego 19,0% przyznało, że działa w sektorze ekonomii społecznej. Grupa ta zasługuje na szczególne zainteresowanie z racji wyższych od przeciętnych wskaźników kapitału społecznego. Osoby te częściej od innych widzą potrzebę samorządności przejawiającą się np. w udziale w wyborach, ale również przejęciu spraw dotyczących lokalnej społeczności ze szczebla centralnego na samorządowy, jak również z sektora publicznego do trzeciego sektora. Wśród członków organizacji pozarządowych wyższy jest wskaźnik osób uznających bezinteresowne pobudki jako motyw zrzeszania się, a także wskaźnik poziomu zaufania, co z pewnością ułatwia przełamanie bariery zaufania, będącej warunkiem podjęcia jakiegokolwiek współpracy.

Respondenci zostali poproszeni o odpowiedź m.in. na pytanie czy znana jest im definicja ekonomii społecznej: 66,9% odpowiedziało – tak, 20,7%, że – nie, natomiast – 12,5%, że nie wie (Rysunek 17). Samo zestawienie tych danych mogłoby prowadzić do wniosku potwierdzającego stwierdzenia, o coraz większej wiedzy Polaków na temat ekonomii społecznej, gdyby nie fakt, iż te same osoby na pytanie czy znane są im prawne formy podmiotów działalności podmiotów ekonomii społecznej – w 71,0% odpowiedziało, że nie, natomiast zaledwie w 28,9%, że tak, czyli dokładnie w odwrotnych proporcjach (odpowiedź na pierwsze z pytań na „nie” i „nie wiem” została przeze mnie potraktowana jako ta sama kategoria, albowiem świadczy o braku wiedzy w przedmiocie pojęcia „ekonomia społeczna”) (Rysunek 18).

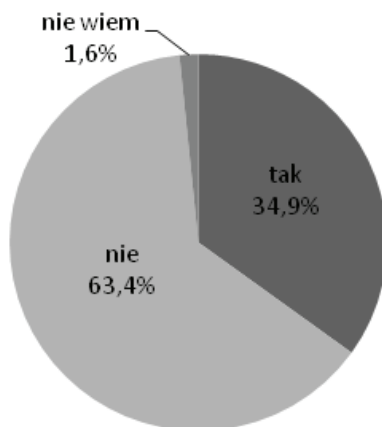


Rysunek 18. Czy znane są Panu/Pani prawne formy działalności podmiotów ekonomii społecznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Moim zdaniem stan taki można tłumaczyć po pierwsze tym, że pojęcie „ekonomii społecznej” nie zostało prawnie zdefiniowane, a tym samym jego rozumienie albo dotyczy definicji

sformułowanych w innych dziedzinach nauki, albo jest rozumiane „intuicyjnie” poprzez połączenie dwóch składających się na nie wyrażań, co niestety nie świadczy o rzeczywistej znajomości omawianej problematyki. Twierdząca odpowiedź może również świadczyć o skutecznym rozpropagowaniu samej idei ekonomii społecznej w świadomości Polaków i może oznaczać po prostu wiedzę o omawianej problematyce.



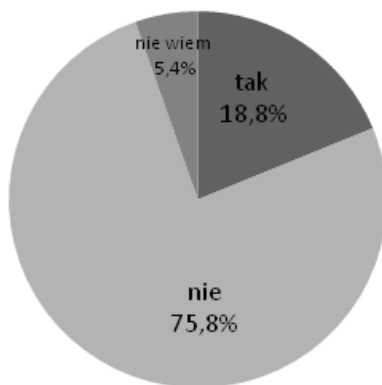
Rysunek 19. Czy należy Pani/Pan do organizacji pozarządowej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W przypadku natomiast analizy samych danych dotyczących odpowiedzi w zakresie znajomości form prawnych podmiotów ekonomii społecznej, to wydaje się nasuwać oczywiste stwierdzenie, że świadomość prawna omawianej tematyki jest nadal niewielka.

Ciekawe jest jednak to, że spośród ankietowanych osób 34,9% zadeklarowało przynależność do organizacji pozarządowych, zaś 63,4%, że nie (1,6% osób nie potrafiło określić czy tak czy nie) (Rysunek 19), z kolei osoby, które deklarowały członkostwo w organizacjach w przeważającej większości, bo aż w 94,6% potrafiło dokonać klasyfikacji działalności tychże organizacji w sektorze ekonomii społecznej, bądź też nie (Rysunek 20). Jest to o tyle interesujące, że odsetek osób deklarujących przynależność do organizacji pozarządowych odpowiada w zasadzie odsetkowi osób, które deklarowały znajomość form prawnych działalności podmiotów ekonomii społecznej (różnica zaledwie 5,9%). To natomiast, w mojej ocenie, upoważnia do przyjęcia twierdzenia, że po pierwsze idea ekonomii społecznej jest tak naprawdę znana wyłącznie tym osobom, które faktycznie w tym sektorze działają, po drugie natomiast, iż samo pojęcie ekonomii społecznej, nawet u tej kategorii osób jest rozumiane apriorycznie, a nie definicyjnie, zważywszy na fakt, iż 75,8% osób odpowiedziało negatywnie na pytanie, czy organizacja, do której należą działa w sferze ekonomii społecznej. To natomiast znowu prowadzi do wniosku, iż jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest niewątpliwie brak ustawowej definicji ekonomii społecznej, ale również nie sposób nie podnieść tego, że pod drugie wynikać to może z prostego faktu, iż tak naprawdę „sformalizowana” wiedza jest zazwyczaj domeną dość wąskiej grupy profesjonalistów z danej dziedziny, najczęściej

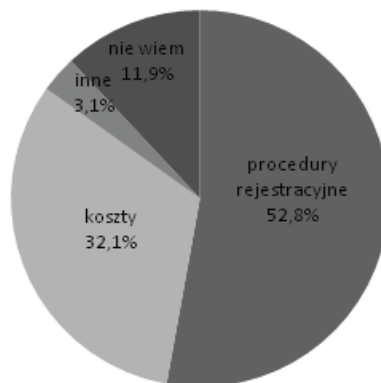
zajmujących się konkretnym zagadnieniem w teorii, zaś w praktyce mniejszą wagę przykładają do teorii, a znacznie większą do skutków działania, które w ekonomii społecznej są z oczywistych względów najistotniejsze. Stąd też przyjęcie stawianego wcześniej twierdzenia o braku świadomości prawnej omawianej tematyki jest o tyle możliwe, o ile nie czyni się z niego zarzuty, a traktuje jako „kierunek” działań zmierzających do zmiany tego stanu rzeczy. To, że taka zmiana już następuje świadczyć natomiast może fakt, iż prawie 70,0% respondentów deklaruje znajomość pojęcia ekonomii społecznej, o czym na początku, niezależnie od tego, czy w znaczeniu definicyjnym czy też jako istniejące zjawisko społeczne.



Rysunek 20. Czy należy Pani/Pan do organizacji działającej w sektorze ekonomii społecznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Warto również wskazać, iż te osoby, które deklaruowały znajomość działalności form prawnych podmiotów ekonomii społecznej, prawidłowo w zasadzie te formy potrafiły wymienić, przy czym jako za najbardziej znane można zdecydowanie uznać: fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie, spółdzielnie socjalne, centra integracji społecznej i zakłady aktywności zawodowej.



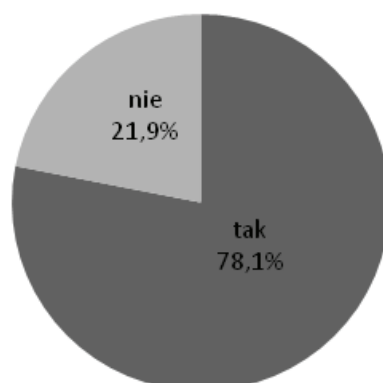
Rysunek 21. Jakiego Pana/Pani zdaniem są szczególne bariery prawne w tworzeniu podmiotów ekonomii społecznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jednocześnie przeprowadzone badania wykazują, iż osoby uczestniczące w ankiecie dostrzegają w zasadzie te same problemy związane z działaniem podmiotów ekonomii społecznych, co podnoszone przez ekspertów tematu. I tak za główny „hamulec” w tworzeniu podmiotów ekonomii społecznej zostały uznane procedury rejestracyjne, później koszty, a jako inne m.in.: niezrozumienie ze strony samorządu i zła świadomość samorządów na temat ES, zawiłe i złe prawo, wreszcie mała różnorodność „dostępnych” form prawnych (Rysunek 21).

Wreszcie z przedmiotowych badań wynikają te same postulaty, co deklarowane powszechnie przez teoretyków i praktyków tematyki, a mianowicie, że podmioty ekonomii społecznej, w związku ze specyfiką działalności i samymi celami działania i ich znaczeniem społecznym, powinny być zdecydowanie „uprzywilejowane” w sferze prawa, ale tak, aby pozwoliło to podmiotom tym skutecznie swoje cele osiągać. Innymi słowy powinny mieć do dyspozycji takie instrumenty prawne, które umożliwiłyby im wykonywanie przypisanych, czy przyjętych, zadań (Rysunek 22).

Mając na uwadze rosnącą rolę podmiotów ekonomii społecznej w rozwoju społeczno-ekonomicznym proponowane jest wprowadzenie udogodnień i preferencji w celu ułatwienia rozpoczynania działalności, rozwoju firmy poprzez preferencje w zamówieniach publicznych, ulgi podatkach i opłatach.



Rysunek 22. Czy Pana/Pani zdaniem podmioty ekonomii społecznej powinny być „uprzywilejowane” w sferze prawa, np. czy powinny im przysługiwać zwolnienia, ulgi podatkowe, czy powinny mieć możliwość ubiegania się o różne formy bezzwrotnej pomocy finansowej od państwa, jednostek samorządu terytorialnego, itp.?

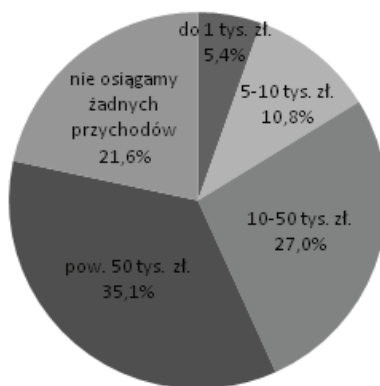
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Udzielane odpowiedzi wskazują, iż powyższy fakt wydaje się być oczywisty, a jako zasadnicze powody podano m.in. następujące uzasadnienia: ponieważ realizować mogą ważne zadania społeczne zmniejszając zaangażowanie państwa, wypełniają zadania państwa tam, gdzie ono sobie nie radzi, ponieważ zagospodarowują grupy ludzi często wykluczonych społecznie, bo przynoszą korzyści społeczne, bo sytuacja ekonomiczna tych podmiotów zwykle jest zdecydowanie gorsza w porównaniu do sytuacji innych podmiotów gospodarczych, bo dzięki sprawnemu funkcjonowaniu podmiotów ES możliwy jest rozwój całego państwa i wreszcie, bo dużo pomagają ,więc nie powinny ponosić dodatkowych kosztów. Znamienne jest to, że wprawdzie

21,9% odpowiedziało negatywnie na postawione w tym przedmiocie pytanie, jednakże w zasadzie wyłącznie jeden argument był podany na uzasadnienie samego stanowiska, a mianowicie: że nie, bo wszystkie podmioty prawa powinny być tak samo traktowane. W mojej ocenie taka sytuacja może świadczyć o tym, że przeciwnicy uprzywilejowania podmiotów ekonomii społecznej swoich stanowisk nie opierają na faktycznej analizie problemu, a raczej kierują się ogólnymi poglądami na tematy społeczno-gospodarcze, widząc zagrożenie dla równouprawnienia podmiotów działających poprzez nieuzasadnione wsparcie niektórych z nich przez państwo.

Przedstawiciele organizacji, którzy pozytywnie odpowiedzieli na pytanie: *Czy należy Pan/Pani do organizacji działającej w sektorze ekonomii społecznej?*, zostali poproszeni o odpowiedź na pytania dotyczące sytuacji finansowej podmiotów, które reprezentują. Warto zauważyć, że klasyfikacja podmiotów do udziału w tej części badania nie odbyła się na podstawie sprawdzenia, czy spełnione są wszystkie kryteria ekonomiczne i społeczne, zaproponowane przez międzynarodową sieć badawczą EMES, ale na podstawie subiektywnego odczucia o przynależności do tego sektora.

Strukturę rocznych przychodów podmiotów ES w woj. podlaskim przedstawia rysunek 23. Na uwagę zasługuje fakt, iż aż 64,9% wszystkich podmiotów osiąga przychody na poziomie niższym niż 50,0 tys. zł rocznie, czyli niewiele ponad 4,0 tys. zł miesięcznie, z czego aż 33,3% nie osiąga żadnych przychodów, co stanowi 21,6% wszystkich podmiotów.



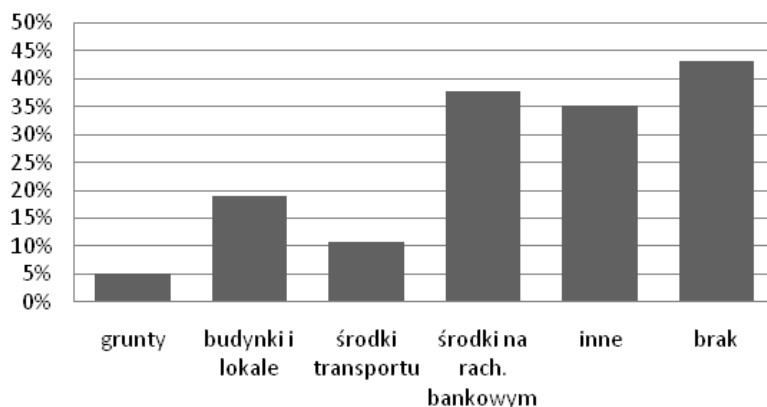
Rysunek 23. Roczne przychody podmiotów ekonomii społecznej z woj. podlaskiego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na szczęście tylko 8,1% podmiotów wskazało, iż na przestrzeni ostatnich 5 lat przychody te uległy zmniejszeniu, ale aż 45,9% utrzymało te poziomy na nominalnie porównywalnym poziomie, co w rezultacie dla części z nich mogło oznaczać realny spadek przychodów. Spośród tych, które w tym okresie odnotowały przynajmniej dwukrotne zwiększenie przychodów przeważają podmioty (47,1%), które obecnie osiągają przychody na poziomie 10,0-50,0 tys. zł.

Niepokojący obraz podmiotów ekonomii społecznej wyłania się z analizy aktywów, tj. majątku podmiotów. Badani proszeni byli o wskazanie posiadania nie tylko składników majątku w postaci np. gruntów, budowli, lokali czy środków transportu, ale także sprzętu, mebli czy środków pieniężnych. Analiza wykazuje, że brak majątku deklaruje aż 43,2% wszystkich podmiotów

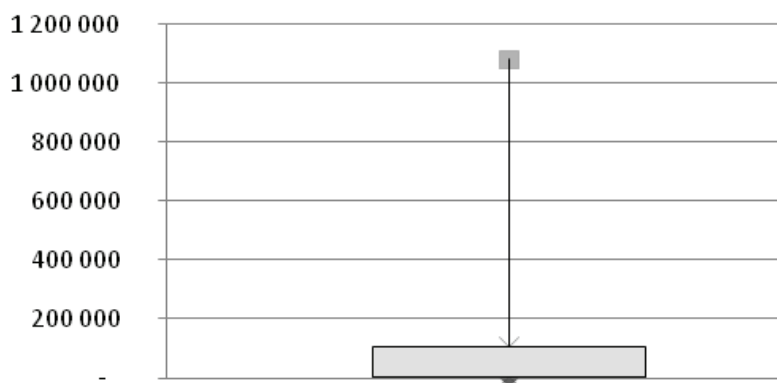
(Rysunek 24). Tymczasem każdy podmiot działający na rynku, niezależnie od celu istnienia czy formy organizacyjno-prawnej musi dysponować wystarczającym dla swoich potrzeb majątkiem. Brak chociażby sprzętu komputerowego, bez którego trudno sobie wyobrazić istnienie w dzisiejszej rzeczywistości, utrudnia lub wręcz uniemożliwia rozwój podmiotu, ewentualnie wymusza konieczność korzystania ze sprzętu prywatnego.



Rysunek 24. Rodzaj posiadanego przez podmioty ekonomii społecznej majątku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tylko 5,1% posiada na własność grunty, posiadanie lokalu lub innej nieruchomości deklaruje 18,9%, a środka transportu zaledwie 10,8%. Więcej podmiotów dysponuje innym majątkiem, np. w postaci mebli czy sprzętu komputerowego (35,1%) oraz środków na rachunku bankowym (37,8%). Informacje na temat wartości majątku ilustruje rysunek 25.



Rysunek 25. Wartość posiadanego przez podmioty ekonomii społecznej w woj. podlaskim majątku

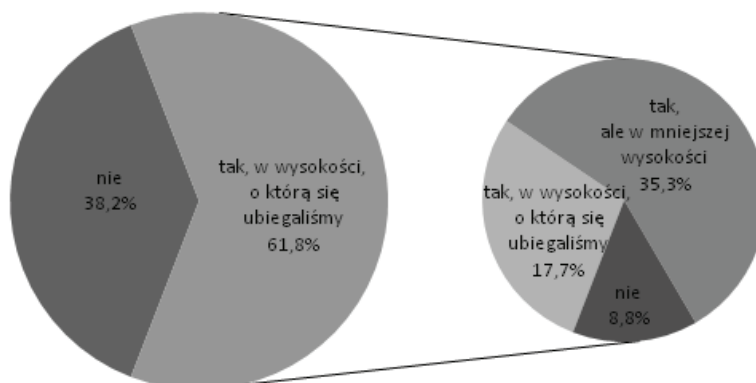
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z rysunku 25 wynika, iż minimalna wartość majątku, która została wskazana wynosi 2,0 tys. zł, natomiast maksymalna aż 10,8 mln zł. Średnia arytmetyczna wynosi ponad

254,2 tys. zł, ale mediana, tylko 40,0 tys. zł. Mediana, jako tzw. wartość środkowa pokazuje, iż wartość majątku połowy podmiotów nie przekracza 40,0 tys. zł, a połowy ją przewyższa. Tymczasem tylko 21,4% podmiotów wziętych pod uwagę przy tej analizie oszacowało swój majątek na więcej niż wskazuje na to średnia arytmetyczna (254214,00 zł). Tak ogromna różnica pomiędzy wartością mediany a średniej arytmetycznej wskazuje na duże rozwarstwienie pomiędzy podmiotami.

Majątek badanych podmiotów, bez względu na jego wartość, w pierwszej kolejności sfinansowany jest z kapitałów własnych podmiotów – 87,5% badanych posiadających majątek wskazało kapitały własne jako jedno ze źródeł finansowania, w przypadku 43,7% podmiotów posiadających majątek, stanowiły one źródło finansowania ponad 90,0% wartości majątku. Przy czym pojęcie kapitałów własnych odbiegało od jego rozumienia z punktu widzenia rachunkowości, nie zawierając w sobie uzyskanych środków bezzwrotnych, np. dotacji. Są one podstawowym źródłem finansowania majątku w przypadku dla 40,0% podmiotów posiadających majątek.

Strukturę finansowania majątku potwierdzają też starania podmiotów o otrzymanie środków bezzwrotnych i zwrotnych. Rysunek 26 pokazuje, że 61,8% wszystkich podmiotów w ciągu ostatnich 5 lat ubiegało się środki bezzwrotne, ale tylko dla 17,7% wszystkich podmiotów, czyli 28,6% wnioskujących o dofinansowanie, oznaczało to otrzymanie środków we wnioskowanej wysokości.

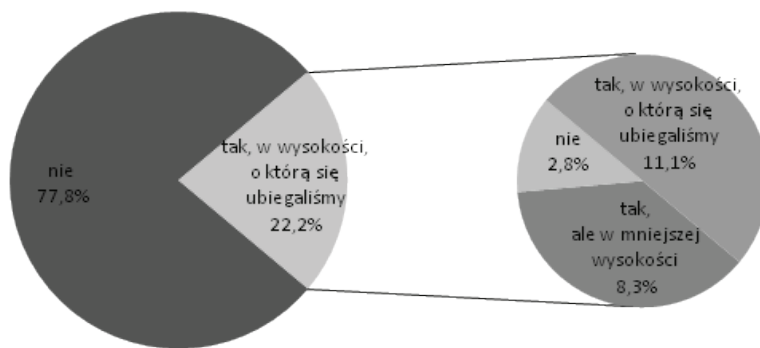


Rysunek 26. Wyniki ubiegania się o bezzwrotne środki przez podmioty ekonomii społecznej z woj. podlaskiego w okresie ostatnich 5 lat

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Teoretycznie skuteczniejsze było ubieganie się w tym okresie o środki zwrotne, co przedstawia rysunek 27, ponieważ aż połowie podmiotów ubiegających się o nie, udało się je uzyskać we wnioskowanej wysokości, z tym jednak, że tylko 22,2% wszystkich podmiotów starało się w okresie ostatnich 5 lat o pozyskanie np. kredytów czy pożyczek.

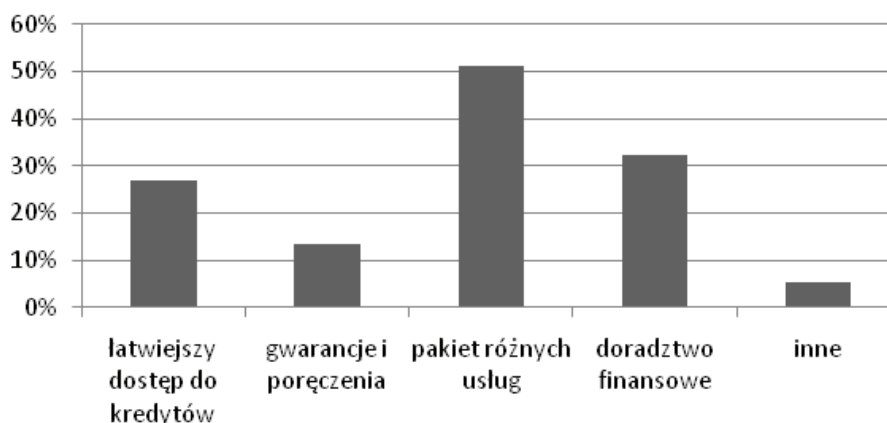
Mimo, iż aż 45,7% badanych nie jest zadowolonych z oferty banku, z usług którego korzysta, tylko 16,7% korzysta z usług instytucji finansowych innych niż banki. Podmioty ekonomii społecznej mają natomiast konkretne wymagania wobec banków. Przedstawia je rysunek 28.



Rysunek 27. Wyniki ubiegania się o zwrotne środki przez podmioty ekonomii społecznej z woj. podlaskiego w okresie ostatnich 5 lat

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Od banków oczekuje się przede wszystkim łatwiejszego dostępu do kredytów, co jest zrozumiałe, biorąc pod uwagę to, iż podmioty ekonomii społecznej finansują swój majątek przede wszystkim ze środków własnych, a te przecież mają ograniczony charakter. Na drugi miejscu natomiast znalazło się zapotrzebowanie na doradztwo finansowe, do którego nie ma dostępu 32,4% badanych. Doradztwo finansowe, które nie powinno ograniczać się tylko do przekazywania informacji. Sztuka doradztwa polega na tym, aby tak wypełnić oczekiwania anonimowego klienta, aby w przyszłości zechciał powierzyć większość swoich problemów finansowych doradcy, co skutkować będzie nieustanną współpracą. Im bardziej kompleksowa jest usługa doradztwa, tym skala korzyści, zarówno dla banku, jak i dla klienta, jest większa.



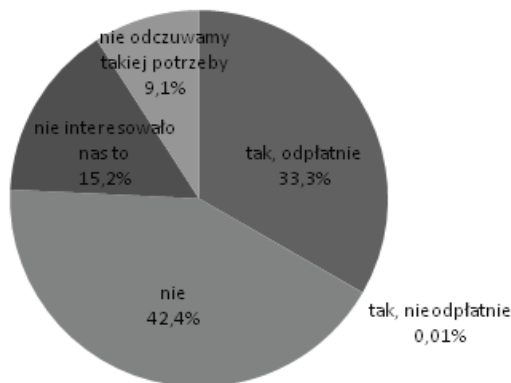
Rysunek 28. Oczekiwania podmiotów ekonomii społecznej z woj. podlaskim wobec banków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Działania banku powinny cechować się rzetelnością nawet wtedy, gdy sugerowane rozwiązania będą wiązały się z małymi korzyściami ekonomicznymi lub nawet stratą. Ostatecznie bowiem powinny prowadzić do lepszej kondycji obsługiwanych podmiotów i ich rozwoju, a bank przecież, w dłuższej perspektywie, zainteresowany jest posiadaniem i obsługą finansową

klientów o lepszej kondycji. Na uwagę zasługuje jednak fakt, iż 16,2% wszystkich podmiotów nie jest zainteresowanych współpracą z bankami ani innymi instytucjami na rynku finansowym.

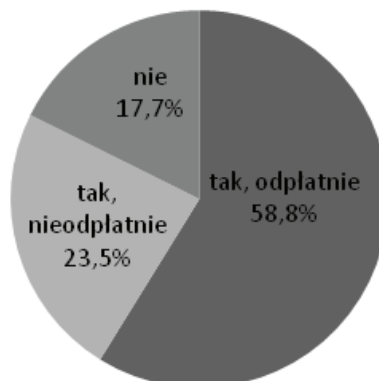
Wiele problemów, dotyczących sytuacji finansowej, z którymi borykają się podmioty ekonomii społecznej w woj. podlaskim ma swoje podłoże w nieprawidłowym podejściu do zarządzania finansami.



Rysunek 29. Możliwość korzystania z profesjonalnego doradztwa w zakresie zarządzania finansami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z rysunku 29, przedstawiającego możliwości dostępu do profesjonalnego doradztwa w zakresie zarządzania finansami, wynika, że podmioty ekonomii społecznej w woj. podlaskim nie mają możliwości korzystania z takiego doradztwa nieodpłatnie. Zaledwie 33,3% decyduje się na takie wsparcie ponosząc związane z tym koszty, niepokojące jest także to, iż 24,2%, czyli co czwarty podmiot nie interesował się tym bądź nie odczuwa takiej potrzeby.



Rysunek 30. Możliwość korzystania z profesjonalnego wsparcia księgowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

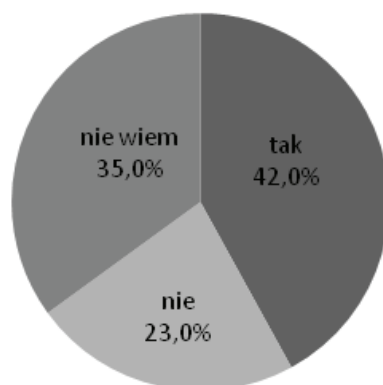
Niezbyt dobrze prezentuje się również możliwość z korzystania z profesjonalnego wsparcia księgowego. Rysunek 30 pokazuje, iż 17,7% wszystkich podmiotów nie ma możliwości korzystania z profesjonalnego wsparcia księgowego, a tylko 23,5% ma możliwość korzystania z niego

nieodpłatnie. Biorąc pod uwagę nawet to, że 58,8% ma profesjonalną obsługę, to zainteresowanie finansami nie powinno kończyć się na usługach biur rachunkowych.

Prowadzenie ksiąg rachunkowych i sporządzanie deklaracji podatkowych to jeszcze nie zarządzanie finansami. To, że księgi są zgodne z ustawą o rachunkowości, a deklaracje podatkowe są sporządzane na czas, nie oznacza, że danym podmiotem zarządza swoimi finansami. Część księgowo-podatkowa jest kształtowana przez przepisy obowiązującego prawa i ma charakter obligatoryjny. Natomiast problematyka zarządzania finansami regulowana jest przez np. potrzeby rynku, otoczenie biznesu.

Niestety małe i średnie przedsiębiorstwa również często nie widzą potrzeby zarządzania finansami, tkwiąc w błędnym przekonaniu, że jest to oderwane od „prawdziwych” zadań, takich jak pozyskiwanie klientów czy wytwarzanie produktów lub świadczenie usług. Tymczasem podobnie jak zarządzanie finansami małych i średnich przedsiębiorstw, tak zarządzanie finansami podmiotów ekonomii społecznej, stwarza nie mniejsze wyzwania niż w przypadku dużych podmiotów. Podmioty ES również powinny świadomie zarządzać majątkiem, źródłami jego pochodzenia, płynnością czy ryzykiem finansowym. Osoba odpowiedzialna za finanse zawsze powinna stawiać sobie za cel profesjonalizację tego obszaru, nawet przy skromnych zasobach ludzkich i ograniczonym budżecie.

Na postawione pytanie: czy organizacje pozarządowe powinny realizować zadania z zakresu administracji publicznej? Aż 42,0% respondentów wskazało, iż niektóre zadania powinny być przekazane sektorowi NGO. Z powodu lepszej znajomości problemów lokalnych organizacje pozarządowe są w stanie skuteczniej i bardziej kompleksowo rozwiązywać problemy społeczne. Jednak, aby to było możliwe należałoby uregulować kwestie partnerstwa społecznego, czyli zasady umożliwiającej uczestnictwo organizacji obywatelskich w procesie decyzyjnym.



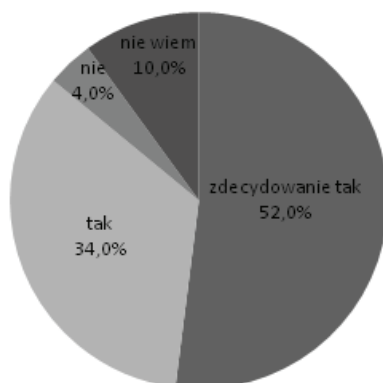
Rysunek 31. Czy organizacje pozarządowe powinny realizować zadania z zakresu administracji publicznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Istotny jest również społeczny wymiar takiego mechanizmu, który zdecydowanie przemawia za działaniami wprowadzającymi firmy socjalne na rynek zamówień publicznych. Środki finansowe trafiające do pracownika jako efekt jego aktywności ekonomicznej mają bardzo silny wpływ na budowanie u niego poczucia własnej samodzielności, wartości i godności. A kierując, te same środki

do tych samych osób w formie zasiłków i rent, utrwalamy ich bezradność, generując w środowisku problemy społeczne, które będą dotyczyły nie tylko osób wykluczonych społecznie, lecz także kolejnych pokoleń w rodzinach uzależnionych od finansowego zasilania z budżetu publicznego.

Skoro, aż 42,0% respondentów stwierdziło, iż organizacje pozarządowe powinny realizować zadania przypisane administracji publicznej. Respondenci mieli na uwadze nie tylko rzetelność i indywidualne podejście do każdego problemu, ale także wskazali tym samym, iż podmioty te lepiej będą realizować zadania zlecone, niż urzędnicy. Stąd kolejny rysunek 32 wskazuje wyniki pytania: czy podmioty ekonomii społecznej są w stanie pełniej zaspakajać potrzeby mieszkańców, niż urzędnicy jednostek samorządu terytorialnego? Podmioty ekonomii społecznej stanowią szczególny rodzaj organizacji pozarządowych (z racji swej specyfiki działania ukierunkowują się na realizację potrzeb społecznych) jest wynik – aż 52,0% respondentów zdecydowanie potwierdza, a 34,0% potwierdza, iż podmioty te wykonają zlecone im zadania społeczne przy pełniejszym zaspokojeniu potrzeb społecznych, niż urzędnicy administracji publicznej. Zaledwie 4,0% badanych uważa odwrotnie. A 10,0% nie ma zdania na ten temat.



Rysunek 32. Czy podmioty ekonomii społecznej są w stanie pełniej zaspakajać potrzeby mieszkańców niż urzędnicy jednostek samorządu terytorialnego?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Należy pamiętać o złożoności problemów z którymi zmierza się współczesna administracja, czyli dynamika i różnorodność społeczna, złożoność współczesnych społeczeństw, wysoka niepewność i ryzyko, globalizacja, regionalizacja, integracja, rosnąca presja na wiarygodność. Stąd realizacja przytłaczającej ilości zadań skutkuje niepełnym zaspakajaniem potrzeb społecznych i mało skuteczną realizacją zamierzeń polityki społecznej.

Jednostki samorządu terytorialnego część realizowanych zadań zleconych, ale także i własnych na terenie gminy, powiatu, województwa, realizują wybierając w ramach przetargu podwykonawcę. Zgodnie z prawem zamówień publicznych główną determinantą szczegółowej specyfikacji przetargowej (przedmiot przetargi) jest cena. Planowane jest wprowadzenie zmian mających na celu otrzymanie dodatkowych punktów przy wyborze oferty za status podmiotu ekonomii społecznej. Aż 40,0% respondentów zdecydowanie wskazuje, iż społeczna wartość

dodana jest większa przy realizacji tych zadań przez podmioty sektora ES, niż manipulowanie ceną. A 37,0% nie ma nic przeciwko temu, aby wprowadzić uprzywilejowane traktowanie podmiotów ES przy wyborze wykonawcy do realizacji zadań zleczanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Natomiast 11,0% respondentów uważa, iż powinien być równy dostęp wszystkich podmiotów do zadań zleczanych przez jednostki samorządu terytorialnego, a 12,0% nie ma zdania na ten temat.

Partnerstwo jest jednym z kluczowych stylów zarządzania sferą publiczną. A skuteczne partnerstwo wymaga czytelnych zasad i relacji między władzą publiczną a podmiotami gospodarczymi i organizacjami pozarządowymi. Jednocześnie uprzywilejowanie podmiotów ES powinno być przejrzyste określone w przepisach prawnych.



Rysunek 33. Czy ustawodawstwo powinno uprzywilejować podmioty ekonomii społecznej przy realizacji zadań zleczanych przez jednostki samorządu terytorialnego?

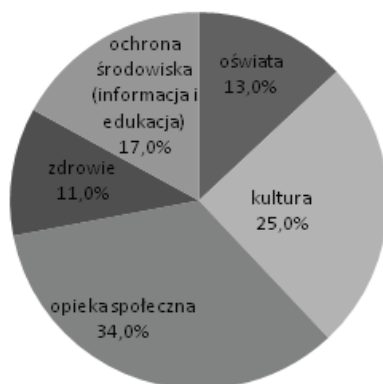
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Wyniki z przeprowadzonych badań dotyczących wyboru obszaru ustawowo przyporządkowanego do realizacji w ramach zadań własnych lub zleczanych jednostkom samorządu terytorialnego, który mógłby być przekazany do wykonawstwa podmiotom ekonomii społecznej, są odzwierciedleniem pewnej zależności. Otóż respondenci zauważyli, iż sektor ekonomii społecznej w gminie lub w innej jednostce samorządowej stanowią w większości osoby z tzw. społeczności lokalnych. Osoby te znają problemy i trudne działania, których rozwiązanie oczekują się od wykonawcy odpowiedzialnego za zaspokojenie społecznych potrzeb w danym obszarze. Stąd łatwiej jest anulować niedogodność jeżeli jest się blisko problemu. A lokalni działacze są najbliżsi.

Wśród respondentów, najwięcej osób wskazało obszar społeczny (34,0%), jako ten, który mógłby być z sukcesem realizowany przez podmioty ekonomii społecznej. Ze względu na to, iż członkowie/pracownicy sektora ES to większościowo osoby z wykluczenia społecznego, korzystający (w pewnym okresie) z opieki społecznej (zasiłki, dodatki mieszkaniowe, deputaty, itd.), znający mechanizmy polityki społecznej, a zwłaszcza jej słabe strony, stąd z własnego doświadczenia wiedzą, jakie narzędzia są niezbędne i najbardziej skuteczne w celu eliminacji zagrożeń wkroczenia w ten obszar. A także w jaki sposób można zapobiec jego powiększaniu. Poza tym realizując zadania z zakresu opieki społecznej w swojej gminie, często znają znakomicie faktyczną sytuację

osób objętych opieką i wiedzą z relacji koleżeńskich/przyjacielskich, jakie działania są niezbędne by pomoc potrzebującym.

Kolejnym obszarem, który respondenci w drugiej kolejności przekazaliby do wykonawstwa podmiotom ekonomii społecznej jest kultura (25,0%). Potrzeby w tym zakresie wypływają podczas sąsiedzkich i koleżeńskich rozmów. Stąd realizacja ich jest trafniejsza, jeżeli zakupujący usługi w tym zakresie, nie wydatkuje środków na niesprawdzone wcześniej potrzeby i zadania.



Rysunek 34. Które z obszarów funkcjonowania administracji publicznej mogłyby być realizowane przez podmioty ekonomii społecznej?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

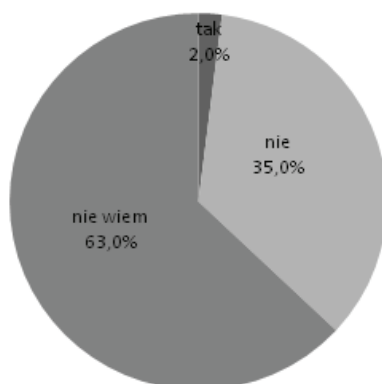
Trzecim obszarem uznanym przez respondentów za ważny i winny przekazaniu do realizacji jest ochrona środowiska (informacja i edukacja) – 17,0%. Temat newralgiczny, aczkolwiek szczególnie na terenie województwa podlaskiego ze względu na znaczne obszary chronione (31,0%), w tym obszar NATURA 2000.

Następnym obszarem, który mógłby być realizowany przez podmioty ekonomii społecznej jest oświata (13,0%). Przykładem w regionie podlaskim jest Szkoła Podstawowa w Łapach prowadzona przez fundację Consultor. Otóż istotne jest, aby zachować jak największą staranność w wykonywaniu zadania. Respondenci uważając obszar oświaty za szczególnie ważny przekazaliby go do realizacji podmiotowi społecznemu, który w pierwszej kolejności będzie realizował misję społeczną polegającą na nauczaniu, ale także na profilaktyce i opiece.

Przedsiębiorstwa działające na terenie województwa podlaskiego według respondentów nie wdrażają idei (modelu) CRS – społecznej odpowiedzialności biznesu. Zaledwie 2,0% badanych wskazało na realizowanie tej strategii w województwie podlaskim. Zdecydowana większość (63,0%) natomiast nie zauważyła, aby identyfikowały się w swojej działalności z modelem CRS.

Strategie realizowane przez podmioty komercyjne w coraz większym stopniu obejmują działania na rzecz spójności społecznej, kierowane także do grup zmarginalizowanych, np. poprzez tworzenie nowych organizacji partnerskich lub podejmowanie innowacyjnych przedsięwzięć społecznych. A podmioty ekonomii społecznej poszukują ekonomicznie uzasadnionych i efektywnych finansowo sposobów zaspokajania różnorodnych potrzeb społecznych. Powstaje więc

nowa przestrzeń instytucjonalna, w której wymiar społeczny i ekonomiczny nierozdzielnie się ze sobą splatają. W ten sposób przedsiębiorstwa ekonomii społecznej oraz przedsiębiorstwa komercyjne realizujące w innowacyjny sposób zasady odpowiedzialnego biznesu i mogą z pewnością wiele się od siebie nauczyć. Można też przewidywać, że w przyszłości te dwa rodzaje przedsiębiorstw, nie rezygnując ze swojej tożsamości, szczególnie w obszarze własnościowym, będą się do siebie upodabniać w obszarze efektywności zaspokajania potrzeb społecznych.



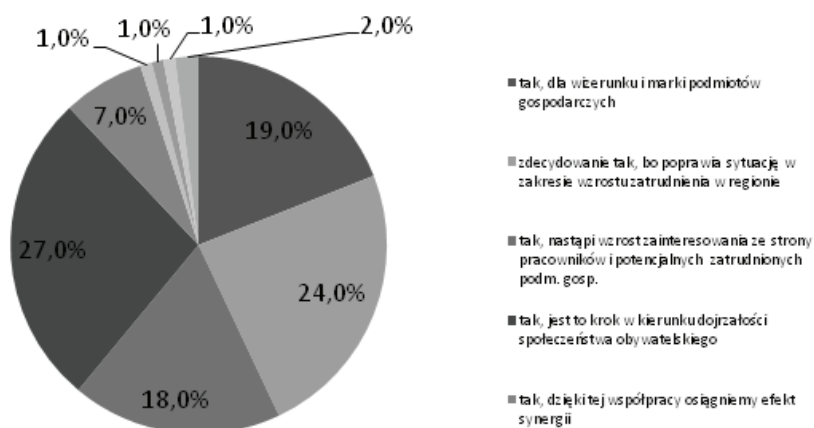
Rysunek 35. Czy w województwie podlaskim realizowana jest społeczna odpowiedzialność biznesu przez podmioty gospodarcze?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Aż 27,0% ankietowanych stwierdziło, iż połączenie społecznej odpowiedzialności biznesu z sektorem ekonomii społecznej jest krokiem w kierunku dojrzałego społeczeństwa obywatelskiego. Natomiast 24,0% wskazało, iż zdecydowanie jest to sposób na poprawę sytuacji w zakresie zatrudnienia. A 19,0% określiło to jako działanie na rzecz poprawy wizerunku i marki podmiotów gospodarczych. Kolejne 18,0% wypowiedziało się także za połączeniem, bo osiągniemy w ten sposób wzrost zainteresowania ze strony pracowników i potencjalnie zatrudnionych. I 7,0% wskazało, iż w wyniku współdziałania społecznie odpowiedzialnego biznesu z sektorem ekonomii społecznej nastąpi osiągnięcie efektu synergii. Zaledwie 5,0% ankietowanych stwierdziło, iż nie jest to dobry kierunek.

Skoro w opinii Komisji Europejskiej koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu - SPO (z ang. Corporate Social Responsibility – CSR) jest determinantą trwałego sukcesu przedsiębiorstwa i może przyczynić się do osiągnięcia celów zdefiniowanych w Strategii Lizbońskiej z 2005 r. Warto wspomnieć, że dyskusje wokół znaczenia społecznej odpowiedzialności biznesu oraz ekonomii społecznej toczą się jednocześnie w wielu krajach i w wielu środowiskach, coraz mocniej angażując przedstawicieli biznesu, organizacji pozarządowych, administracji publicznej, środowiska naukowe i polityczne. Od niedawna zauważono potrzebę określenia na nowo społecznych uwarunkowań rozwoju sektora biznesu. Jak daleko powinna ingerować społeczna etyka biznesu? Czy można ją połączyć z ekonomią społeczną? Czy zadaniem podmiotów gospodarczych jest tylko dostarczanie produktów i usług konsumentom w takiej ilości i w taki sposób, by maksymalizować zyski właścicieli?

Czy sektor biznesu powinien zajmować się takimi zagadnieniami, jak np. pomoc w znalezieniu pracy zwalnianym przez siebie pracownikom? Czy przedsiębiorcy poprzez działalność gospodarczą mogą i powinni stwarzać lepsze warunki rozwoju społecznego, np. w zakresie zmniejszenia poziomu marginalizacji społecznej czy upowszechniania zasad równouprawnienia w zatrudnianiu? A może świadczenie usług społecznych, tradycyjnie przypisywanych administracji publicznej, może być efektywniej realizowane przez wyspecjalizowane organizacje pozarządowe? Czy wolny rynek może być przyjazny ludziom, całemu społeczeństwu, czy też tylko wybranej grupie?



Rysunek 36. Czy połączenie społecznej odpowiedzialności biznesu z sektorem ekonomii społecznej, to rozwiązanie korzystne?

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych 2010.

Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym jest działalnością szczególnie skomplikowaną. Już same analizy definicyjne wskazują, iż przedsiębiorstwa społeczne są definiowane różnie na dwóch półkulach. Nie ma jeszcze jednej wspólnej definicji łączącej elementy obu. Otóż Organizacja na rzecz Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) przyjęła definicję bliższą europejskiej koncepcji: *jakakolwiek działalność prywatna prowadzona dla dobra publicznego, realizowana według strategii rynkowych, ale której głównym celem nie jest maksymalizacja zysku, a osiągnięcie określonych celów ekonomicznych i społecznych oraz która proponuje innowacyjne rozwiązania problemów wykluczenia społecznego oraz bezrobocia.*³¹⁷ Wywodząca się natomiast ze Stanów Zjednoczonych organizacja pozarządowa Counterpart International, mająca za sobą doświadczenia dotyczące rozwoju spółdzielczości socjalnej na Ukrainie, definiuje przedsiębiorstwo społeczne jako, *ogólny termin obejmujący przedsięwzięcie gospodarcze o charakterze non-profit bądź działalność przynoszącą dochody, podjętą dla zaspokojenia potrzeb społecznych, przy jednoczesnym dążeniu do zachowania płynności finansowej.*³¹⁸

Na podstawie przeprowadzonych badań literatury, analizy studium przypadków krajowych i zagranicznych, ankietowania osób usystematyzowano wnioski generalne i szczegółowe.

317 OECD, *Social enterprises In OECD countries*, Paryż 1998.

318 S.K. Alter, *Case studies In social enterprise: Counterpart International's experience*, Counterpart International, Washington DC 2002, s. 3.

Wnioski generalne obejmują następujące postulaty:

1. Powstanie obserwatorium rozwoju sektora ES, które pełniłoby rolę wsparcia generalnego na poziomie kraju, stanowiącego jednocześnie platformę współpracy przedstawicieli władz krajowych i lokalnych odpowiedzialnych za skuteczną i innowacyjną politykę społeczną dzięki wsparciu rozwoju działalności podmiotów ES zatrudniających osoby z wykluczenia społecznego, a nie skupiających się na różnicowaniu zasiłków.
2. Trudna sytuacja finansowa większości podmiotów sektora ekonomii społecznej to efekt wieloletnich zaniedbań w tym obszarze. Jak pokazuje kilkuletnia praktyka nie stanowi rozwiązania dotowanie tych podmiotów lub współfinansowanie ich działalności. Rekomenduje się, w oparciu o doświadczenia europejskie, skierowanie oferty do tych podmiotów poprzez fundusze poręczeniowe i pożyczkowe. Jest to rozwiązanie inicjujące działanie biznesowe i ukierunkowane na przedsiębiorczość.
3. Aspekt biznesowy w przedsiębiorstwach społecznych będzie miał szansę rozwoju, gdy przy powstawaniu podmiotu wytyczony zostanie model funkcjonowania i zarządzania przedsiębiorstwem.
4. Przedsiębiorstwa społeczne ze względu na interdyscyplinarność swojej działalności powinny działać na podstawie dokumentów rozwojowych tj. strategii, planów rozwoju z uwzględnieniem określonego modelu zarządzania przedsiębiorstwem. Pozwoli to na wzrost skuteczności funkcjonowania i zarządzania w sektorze ES.
5. Władze samorządowe dysponują szeregiem możliwości i narzędzi do wspierania podmiotów ekonomii społecznej.
6. Konieczność upowszechniania dobrych praktyk i doprowadzenie do modelu współpracy na poziomie lokalnym partnerstw samorządowo-pozarządowo-biznesowych, które będą prowadziły dostosowaną do lokalnych potrzeb politykę przeciwdziałającą wykluczeniu społecznemu.
7. Wdrożenie projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej jest niezbędnym bodźcem rozwoju tego sektora.

Wśród wniosków szczegółowych można wymienić następujące.

Przeprowadzona w ramach badań analiza możliwości jakie niesie ze sobą funkcjonowanie przedsiębiorstwa, jego wkład w politykę społeczną państwa (zmniejszenie obszaru wykluczenia społecznego), wzrost PKB (wypracowany zysk przez przedsiębiorstwa społeczne, zmniejszenie wypłat zasiłków) wskazuje, iż należy jednoznacznie stwierdzić, iż PS jest innowacyjnym sposobem rozwiązywania problemów społecznych poprzez angażowanie osób z obszaru wykluczenia społecznego. Funkcjonowanie „nowych podmiotów” na rynku konkurencyjnym z misją społeczną przyczynia się do bardziej efektywnego działania jednostek samorządu terytorialnego w zakresie pomocy i integracji społecznej oraz budowy sektora usług społecznych w oparciu o podmioty ekonomii społecznej.

W związku z niedostateczną wiedzą społeczeństwa na temat ekonomii społecznej, niezbędnym jest w dalszym ciągu propagowanie jej idei, celów i zadań, jak również i form działalności, w celu

zakorzenia pojęcia (ekonomii społecznej) w świadomości społecznej, zaś w szczególności jej znaczącej i w rzeczywistości niezbędnej roli w realizowaniu funkcji społecznie użytecznych.

Na gruncie rozwiązań prawnych koniecznym jest zdefiniowanie pojęcia ekonomii społecznej, aby sektor ten miał wyznaczone swoje ramy prawne, i prawne ujednoczenie systemu ekonomii społecznej. Widoczna jest potrzeba uproszczenia procedur rejestracyjnych podmiotów zaliczanych do sektora ekonomii społecznej, tak aby nie stanowiły one barier w ich zakładaniu.

Wskazane jest prawne utworzenie, poprzez uchwalenie stosownej ustawy, przedsiębiorstwa społecznego, jako formy organizacyjno-prawnej powołanej dla jednoczesnego prowadzenia działalności gospodarczej i statutowej w zakresie przeciwdziałania bezradności i wykluczeniu społecznego oraz stwarzania warunków integracji społecznej, i z tego tytułu obdarzoną szczególnymi uprawnieniami, którego zysk może być przeznaczony na działalność gospodarczą i na działalność statutową.

Podmioty ekonomii społecznej, w tym w przyszłości przedsiębiorstwo społeczne, nie powinny wprowadzić naruszać zasad uczciwej konkurencji przez szczególne, nieuzasadnione uprzywilejowanie, w sytuacji jednak, gdy realizują zadania publiczne, powinny mieć możliwość korzystania ze wsparcia ze strony środków publicznych, ulg i zwolnień, w szczególności podatkowych. Innymi słowy ewentualne przywileje dotyczące podmiotów ekonomii społecznej powinny być proporcjonalne do ich zobowiązań w realizacji zadań o charakterze publicznym.

Podmioty ekonomii społecznej mają wprowadzić zapewniony start, np. dzięki środkom finansowym na rozpoczęcie działalności, brakuje jednak mechanizmów prawnych, które podtrzymywałyby później działanie tych podmiotów i obniżały koszty działalności. Niezbędne jest zatem wprowadzenie takich rozwiązań prawnych, jak np. klauzule społeczne w zamówieniach publicznych, czy łatwe kredyty, które wyrównywałyby szanse podmiotów ekonomii społecznej na rynku.

Jednocześnie dokonane analizy organizacji pozarządowych województwa podlaskiego potwierdzają, iż jest to jeden z regionów, gdzie podmioty ekonomii społecznej rozwijają się najslabiej w Polsce. Liczne przykłady z innych województw wskazane w poszczególnych rozdziałach wskazują, iż są możliwości i szanse do rozwijania tego sektora także w województwie podlaskim. Mniejsze zainteresowanie zakładaniem tego typu podmiotów w regionie wynika, przede wszystkim z braku informacji o możliwościach i braku chęci ze strony samorządów do podejmowania tego typu inicjatyw. Liczne przykłady zagraniczne i krajowe wskazujące zyskowość nie tylko społeczną, ale także ekonomiczną tych podmiotów powinny przełamać obawę przed nieznanym, aczkolwiek rozwojowym sektorem ES.

Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym jest tak samo trudne jak przedsiębiorstwem komercyjnym. W obu poszukuje się najbardziej optymalnych modeli, najlepiej sprawdzonych w Europie, bądź na świecie. Poszczególne narzędzia wykorzystywane w danym modelu, przy określonej strukturze organizacyjnej można przenieść na grunt polskiej przedsiębiorczości.

Przeprowadzone badania utrzymują, iż ekonomia społeczna wpisuje się w budowę demokracji uczestniczącej poprzez nową wizję ładu społecznego oraz integrację społeczności

lokalnych. Jednocześnie przyczynia się do pełniejszej realizacji polityki wzrostu zatrudnienia poprzez zaangażowanie indywidualne w sferze usług społecznych oraz zatrudnianie grup szczególnie zagrożonych na rynku.

Podmioty ekonomii społecznej mogą, przynajmniej teoretycznie, korzystać z różnorodnych źródeł finansowania. Tymczasem badania wskazują na duże zróżnicowanie pomiędzy tymi podmiotami, w większości dysponującymi znikomym majątkiem, ograniczonymi źródłami jego finansowania i niewielkimi przychodami. Korzystanie z wielu potencjalnych źródeł finansowania ogranicza przede wszystkim cel działalności tych podmiotów. Specyficzne cechy podmiotów ekonomii społecznej sprawiają bowiem, iż instytucje finansowe we współpracy z nimi widzą dodatkowe, poza powszechnie obecnym na rynku finansowym, ryzyko. Dlatego też podmioty ES nie mają doświadczenia w ubieganiu się o źródła finansowania. Mają natomiast sprecyzowane oczekiwania wobec instytucji finansowych, szczególnie banków, licząc zwłaszcza na otrzymanie możliwości korzystania z całego pakietu usług skierowanych specjalnie dla nich, mimo, że obecnie banki nie widzą w podmiotach ES atrakcyjnego klienta. Niezbędne jest więc tworzenie sieci organizacji finansujących podmioty ekonomii społecznej w celu m.in. wymiany doświadczeń i tworzenia wspólnych praktyk. Podmioty ES wymagają również wsparcia w dziedzinach niezbędnych do realizacji zadań, ale wymagających specjalistycznej wiedzy (np. księgowość czy zarządzanie finansami).

Budowanie spójności społecznej, ekonomicznej i terytorialnej na przestrzeni Europy jest fundamentem przyspieszonego rozwoju społeczno-ekonomicznego. Uwzględnienie rozwoju społecznego przez rozwój przedsiębiorczości społecznej jako niezbędnego elementu w kształtowaniu PKB nie przeciwstawia się rynkowi i konkurencji, ale stanowi istotne ich uzupełnienie. Ograniczenie się tylko do mechanizmów rynkowych prowadzi do zaburzenia ładu ekonomicznego i społecznego. Jest zaprzeczeniem działań w kierunku spójności.

Spis tabel

- Tabela 1. Istota rozwoju społecznego i gospodarczego według A. Drążka i W. Grzywacza
- Tabela 2. Modele rozwoju regionalnego
- Tabela 3. Wpływ ekonomii społecznej na poszczególne czynniki rozwoju regionalnego
- Tabela 4. Odpłatne zatrudnienie w spółdzielniach, stowarzyszeniach wzajemnych, stowarzyszeniach i tym podobnych organizacjach w Unii Europejskiej (2002-2003)
- Tabela 5. Liczba zatrudnionych w podmiotach ekonomii społecznej w państwach EU-25 względem liczby ludności
- Tabela 6. Podmioty starej ekonomii społecznej w Polsce
- Tabela 7. Podmioty „nowej ekonomii społecznej” w Polsce
- Tabela 8. Przykłady modeli działania przedsiębiorstw w sektorze ekonomii społecznej
- Tabela 9. Przykłady stosowanych koncepcji zarządzania w polskich podmiotach ekonomii społecznej
- Tabela 10. Informacje o liczbie i wartości dofinansowania projektów realizowanych w woj. podlaskim w ramach działań Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013: 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”, 7.1 „Rozwój i upowszechnienie aktywnej integracji” oraz 7.2 „Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej”
- Tabela 11. Dylematy finansowania sektora ekonomii społecznej
- Tabela 12. Porównanie parametrów decyzyjnych dla przedsięwzięć komercyjnych i społecznych
- Tabela 13. Informacje o dotychczas udzielonych przez Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich pożyczkach
- Tabela 14. Podział przedsiębiorstw według poszczególnych kryteriów
- Tabela 15. Typologia przedsiębiorcy na podstawie wybranych kryteriów
- Tabela 16. Charakterystyczne cechy pięciu szkół myślenia o przedsiębiorcy
- Tabela 17. Obszary przedsiębiorczości a funkcje zarządzania
- Tabela 18. Źródła przedsiębiorczości
- Tabela 19. Źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych w modelu biznesowym
- Tabela 20. Determinanty funkcjonowania spółdzielni i spółki prawa handlowego
- Tabela 21. Przykłady współpracy przedsiębiorstw z sektorem pozarządowym w Polsce
- Tabela 22. Przykładowe modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z przedsiębiorstwami i administracją publiczną w Europie

Spis rysunków

- Rysunek 1. Udział sektora non-profit w krajowym zatrudnieniu najemnym. Polska i inne kraje europejskie. Wartości procentowe
- Rysunek 2. Odsetek osób w wieku 18 i więcej lat ufających innym ludziom
- Rysunek 3. Przeciętna liczba organizacji, do których należą respondenci w wieku 18 i więcej lat
- Rysunek 4. Przedsiębiorstwa społeczne w oparciu o określoną przez nie misję
- Rysunek 5. Istota inwestycji solidarnych
- Rysunek 6. Stosowanie przez poszczególne rodzaje jednostek samorządu terytorialnego form zlecania zadań publicznych
- Rysunek 7. Główne bariery rozwoju przedsiębiorstw w Polsce według badanych przedsiębiorców
- Rysunek 8. Umiejscowienie przedsiębiorstw społecznych wobec pozostałych sektorów
- Rysunek 9. Liczba uczestników konferencji w ramach Podlaskiego Forum Ekonomii Społecznej
- Rysunek 10. Czy należy Pan/Pani do organizacji działającej w sektorze ekonomii społecznej?
- Rysunek 11. Jaki podmiot reprezentuje Pan/Pani?
- Rysunek 12. Czy organizacje sektora ekonomii społecznej przynoszą korzyści lokalnej społeczności
- Rysunek 13. Rozwiązywanie problemów społecznych powinno być przede wszystkim zadaniem
- Rysunek 14. Dlaczego ludzie uczestniczą w organizacjach pozarządowych?
- Rysunek 15. Poziom zaufania do innych
- Rysunek 16. Zaufanie do innych wśród członków podmiotów ES
- Rysunek 17. Czy zna Pan/Pani pojęcie ekonomii społecznej?
- Rysunek 18. Czy znane są Panu/Pani prawne formy działalności podmiotów ekonomii społecznej?
- Rysunek 19. Czy należy Pani/Pan do organizacji pozarządowej?
- Rysunek 20. Czy należy Pani/Pan do organizacji działającej w sektorze ekonomii społecznej?
- Rysunek 21. Jakiego Pana/Pani zdaniem są szczególne bariery prawne w tworzeniu podmiotów ekonomii społecznej?
- Rysunek 22. Czy Pana/Pani zdaniem podmioty ekonomii społecznej powinny być „uprzywilejowane” w sferze prawa, np. czy powinny im przysługiwać zwolnienia, ulgi podatkowe, czy powinny mieć możliwość ubiegania się o różne formy bezzwrotnej pomocy finansowej od państwa, jednostek samorządu terytorialnego, itp.?
- Rysunek 23. Roczne przychody podmiotów ekonomii społecznej z woj. podlaskiego
- Rysunek 24. Rodzaj posiadanego przez podmioty ekonomii społecznej majątku
- Rysunek 25. Wartość posiadanego przez podmioty ekonomii społecznej w woj. Podlaskim majątku
- Rysunek 26. Wyniki ubiegania się o bezzwrotne środki przez podmioty ekonomii społecznej z woj. podlaskiego w okresie ostatnich 5 lat
- Rysunek 27. Wyniki ubiegania się o zwrotne środki przez podmioty ekonomii społecznej z woj. podlaskiego w okresie ostatnich 5 lat
- Rysunek 28. Oczekiwania podmiotów ekonomii społecznej z woj. podlaskim wobec banków
- Rysunek 29. Możliwość korzystania z profesjonalnego doradztwa w zakresie zarządzania finansami
- Rysunek 30. Możliwość korzystania z profesjonalnego wsparcia księgowego
- Rysunek 31. Czy organizacje pozarządowe powinny realizować zadania z zakresu administracji publicznej?
- Rysunek 32. Czy podmioty ekonomii społecznej są w stanie pełniej zaspakajać potrzeby mieszkańców niż urzędnicy jednostek samorządu terytorialnego?

- Rysunek 33. Czy ustawodawstwo powinno uprzywilejować podmioty ekonomii społecznej przy realizacji zadań zleconych przez jednostki samorządu terytorialnego?
- Rysunek 34. Które z obszarów funkcjonowania administracji publicznej mogłyby być realizowane przez podmioty ekonomii społecznej?
- Rysunek 35. Czy w województwie podlaskim realizowana jest społeczna odpowiedzialność biznesu przez podmioty gospodarcze?
- Rysunek 36. Czy połączenie społecznej odpowiedzialności biznesu z sektorem ekonomii społecznej, to rozwiązanie korzystne?

Literatura

1. Alter K.S., *Anatomia przedsiębiorstwa społecznego, różne modele*, [w:] *Antologia kluczowych tekstów. Przedsiębiorstwo społeczne*, FISE, Warszawa 2009.
2. Alter K.S., *Modele przedsiębiorstw społecznych*, [w:] red. J. J. Wygnański (red.), *Antologia kluczowych tekstów, Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
3. Alter K.S., *Rodzaje przedsiębiorstw społecznych*, [w:] red. Wygnański J. J., *Antologia kluczowych tekstów, Przedsiębiorstwo społeczne*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
4. Alter K.S., *Case studies In social enterprise: Counterpart International's experience*, Counterpart International, Washington DC 2002.
5. Baczek A., *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce w latach 2005-2007. Raport z badań*, KLON/JAWOR, Warszawa 2008.
6. Beksiak J., *Ekonomia Kurs podstawowy*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
7. Bereza J., *Przedsiębiorczość społeczna w procesach rozwoju lokalnego*, [w:] red. J. Hausner, *Wspieranie ekonomii społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008.
8. Berliński L., *Modelowanie strategii biznesu*, Dom Organizatora, Toruń 2009.
9. Białasiewicz M. (red.), *Rozwój przedsiębiorstw: modele, czynniki, strategie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
10. Bittel L.R., *Krótki kurs zarządzania*, PWN Wydawnictwo Naukowe, Warszawa – Londyn 1989.
11. Bliźniński W., *Działalność spółdzielni i organizacji rolniczych w Liskowie, wystąpienie na zjeździe spółdzielni w Wilnie 18 grudnia 1927*, za: P. Frączak, *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, Ekonomia społeczna, Teksty 2006.
12. Bławat F., *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
13. Bojewska B., *Zarządzanie innowacjami jako źródło przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna w Warszawie, Warszawa 2009.
14. Borkowski A., Chełmoński A., Gruziński M., Kiczka K., Kieres L., Kocowski T., *Administracyjne prawo gospodarcze*, Kolonia Limitem, Wrocław 2005.
15. Bratkowski S., *Samoorganizacja w Rzeczypospolitej szlacheckiej i w okresie zaborów. [w:] Samoorganizacja społeczeństwa polskiego. Trzeci sektor*, P. Gliński, B. Lewenstein, A. Siciński (red.), IFIS PAN, Warszawa 2002.
16. Churski P., *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, UAM, Poznań 2008.
17. Cywiński B., *Ogniem próbowane: z dziejów najnowszych Kościoła katolickiego w Europie środkowo-wschodniej: Cz. 1-2, : Korzenie tożsamości*, Wydawnictwo Krąg, Warszawa 1982.
18. Czermiński A., Czerska M., Nogalski B., Rutka R., Apanowicz J., *Zarządzanie organizacjami*, Dom Organizatora, Toruń 2001.
19. Defourny J., *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, w: „Ekonomia społeczna”, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Kraków 2004.
20. Drążek A., *Repetytorium z wybranych zagadnień polityki społecznej. Prezentacja istotnych punktów widzenia*, Wydawnictwo PRYMAT, Białystok 2007.

21. Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 1992.
22. Drucker P.F., *Praktyka zarządzania*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1994.
23. Duraj J., *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
24. Działek J., *Geografia kapitału społecznego. Regionalne zróżnicowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce*, [w:] T. Nawrocki, K. Bierwiaczonek, M.S. Szczepański (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2008.
25. Engelhardt J., *Typologia przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2009.
26. Frączak P., *Szkic do historii ekonomii społecznej w Polsce*, FISE, Warszawa 2006.
27. Frączak P., Wygnański J. (red.), *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
28. Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2002.
29. Grzegorzczak W., *Marketing bankowy*, Oficyna Wydawnicza „BRANTA”, Bydgoszcz – Łódź 2004.
30. Grzybowski M., *Administracja publiczna a ład konstytucyjny*, [w:]red. Hausner J., *Administracja publiczna*, PWN, Warszawa, 2005.
31. Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2003.
32. Guć M., *Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację*, Ekonomia Społeczna Teksty, FISE, Warszawa 2007.
33. Gumkowska M., Herbst J., Huszcz J., *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Raport z badania*, FISE, Warszawa 2006.
34. Hauser J., Laurisz N., Mazur S., *Prawne uregulowanie działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*, [w:] *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, J. Hausner (red.), s. 15, http://www.msap.uek.krakow.pl/doki/publ/es_zarządzanie.pdf, [15.03.2010].
35. Hausner J., *Ekonomia społeczna i rozwój*, Ekonomia społeczna. Teksty nr 12/2008, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.
36. Hausner J., *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, [w:] *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2007.
37. Hausner J., *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, MSAP-AE, Kraków 2007.
38. Hausner J., Laurisz N., Mazur S., *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, FISE, Warszawa 2006.
39. Hayday M., Klehr K., *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Wielkiej Brytanii*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NOR Polska SA, Warszawa 2008.
40. Herbst J., Gumkowska M., *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych*, Raport z Badania Stowarzyszenia Klon/Jawor, Warszawa, 2006.
41. Herbst J., *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych*, Raport z badania 2008.
42. Herbst J., *Współpraca organizacji pozarządowych i administracji publicznej w Polsce 2008 – bilans czterech lat*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008.
43. Herbst K., *Czy ekonomia społeczna wspomogła rozwój lokalny?* FISE, Warszawa 2006.
44. Herbst M., (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.
45. Hudson M., *Bez zysków i strat. Sztuka kierowania organizacjami sektora pozarządowego*, BORDO, Warszawa 1997.
46. Inglota S., *Przedsiębiorcze formy współdziałania w dawnej Polsce*, [w:] *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego*, S. Inglota (red.), Zakład Wydawnictw CRS, Warszawa 1971.
47. Izdebski H., *Fundacje i stowarzyszenia*, wyd. 6, Anna Piechowiak ECO, Warszawa 1997.
48. Katner W., *Prawo działalności gospodarczej. Komentarz*, Lexis Nexis, Warszawa 2000,.
49. Kautsky K., *Poprzednicy współczesnego socjalizmu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1949, s. 102.
50. Kaźmierczak T., *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść* [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymśa, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.

51. Kaźmierczak T., Rymsza M., *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
52. Kempnen S.A., *Ekonomia społeczna*. Rok nieznan.
53. Korenik D. (red.), *Innowacyjne usługi bankowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
54. Kosiedowski W. (red.), *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym, Problemy teorii i praktyki*, Dom Organizatora, Toruń 2001.
55. Kosikowski C., *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. Komentarz*, Lexis Nexis, Warszawa 2005.
56. Królikowska A., *Podstawowe zasady finansowania podmiotów ekonomii społecznej*. [w:] *Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej*. Hausner J. (red.), Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008.
57. Krzykała F., *Metodologia badań i technik badawczych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
58. Langrod J.S., *Polskie prawo o stowarzyszeniach. Uwagi krytyczne*, Kraków 1934; E. Smoktunowicz, *Prawo zrzeszania się w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
59. Leadbeater Ch., *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London 1997.
60. Leś E., *Zarys historii dobroczynności i filantropii w Polsce*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2001.
61. Marciniak S. (red.), *Makro i mikroekonomia: podstawowe problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
62. Marek S., Bałasiewicz M. (red.), *Podstawy nauki o organizacji: przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
63. Milewski R. (red.), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
64. Miżejewski C., *Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa 2006.
65. Nałęcz S., *Sektor non-profit*, w: Nałęcz S. (red.), *Gospodarka społeczna w Polsce. Wyniki badań z lat 2005-2007*. Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2008.
66. Niklewska J., *Warszawskie środowiska inteligentkie w walce o kulturę narodową w latach 1904-1908*, [w:] *Warszawa i Mazowsze w walce o niepodległość kraju w latach 1794-1920*, A. Koseski, A. Stawarza (red.), Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 2001.
67. Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa 2007.
68. Okolski J. (red.), *Prawo handlowe*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.
69. Piasecki B., *Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1998.
70. Pietraszewski M., *Szansa dla przedsiębiorczych*, eMPi2, Poznań 2002.
71. Podgórski R., *Metodologia badań socjologicznych. Kompendium wiedzy metodologicznej dla studentów*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Olsztyn 2007.
72. Powałowski A., *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej – komentarz*, Wolter Kluwer Polska, Warszawa 2009.
73. Przybysz J., Sauś J., *Kapitał społeczny. Szkice socjologiczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007.
74. Rajkiewicz A. (red.), *Polityka społeczna*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1975.
75. Roelants B., *Rozszerzenie ekonomii społecznej: dokument przygotowawczy na I Europejską Konferencję Ekonomii Społecznej w Europie Środkowo-Wschodniej*, CECOP, Praga 2002. za: K. Dudzik, T. Kucharski, *Przedsiębiorstwa społeczne. Dobre praktyki* [w:] *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, J. Hausner (red.), MSAP-UE, Kraków 2008.
76. Rudolf S. (red.), *Przedsiębiorczość i twórcze myślenie w biznesie*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2002.
77. Sałustowicz P., *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa 2007.
78. Schimanek T., *Nie tylko legislacja. Kilka refleksji po lekturze raportu* [w:] *Państwo w trzeci sektor – prawo i instytucje w działaniu*, Rymsza M., Makowski G., Dudkiewicz M. (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
79. Stroński R.T., *Przedsiębiorstwo, charakter prawny oraz zbycie w prawie amerykańskim, francuskim i polskim*, C.H. Beck, Warszawa 2003.

80. Sudoł S., *Przedsiębiorstwo – podstawy nauki o przedsiębiorstwie, zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
81. Surdacki M., *Opieka społeczna w Wielkopolsce zachodniej w XVII i XVIII wieku*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 1992.
82. Szacka B., *Stanisław Staszic*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1966.
83. Szarfenberg R., *Definicje, zakres i konteksty polityki społecznej [w:] Polityka społeczna. Podręcznik akademicki*, (red.) G. Firlit-Fesnak, M. Szyłko-Skoczny, PWN, Warszawa 2007.
84. *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013*, Warszawa, 1 czerwca 2009.
85. Szoplińska A., *Jak założyć fundację?*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2004.
86. Sztumski J., *Wstęp do metod i technik badawczych*, Wydawnictwo Naukowe Śląsk, Katowice 2003.
87. Szustek A., *Polski sektor społeczny*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2009.
88. Szymła Z., *Determinanty rozwoju regionalnego*, ZNiO, Wrocław, oddział w Krakowie 2000.
89. Ślęzak E., *O zarządzaniu przedsiębiorstwem społecznym*, Kraków 2007.
90. Targalski J., Francik A., *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
91. Woolcock 1998; Defourny, Simon, Adam 2002; Social 2002, za: J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*. MSAP-AE, Kraków 2007.
92. Worek B., Krupnik S. *Spółeczny biznes. Analiza uwarunkowań prawnych w kontekście możliwości i barier dla zakładania i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*. Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków 2007.
93. Wygnański J., Frączak P., *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości, w: Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”*, FISE, Warszawa 2006.
94. Wygnański J., *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008.
95. Żurek J. (red.), *Przedsiębiorstwo, Zasady działania, funkcjonowanie, rozwój*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2007.

Dzienniki ustaw, rozporządzenia, akty prawne

1. Dziennik Ustaw z 1997 r., nr 78, poz. 483.
2. Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 19 czerwca 1996 r., III CZP 66/96, OSNC 1996, nr 10, poz.133 i uchwała Sądu Najwyższego z dnia 27 lutego 1990 r., III PZP 59/89, OSNC 1990, nr 10-11, poz. 126.
3. Przegląd Orzecznictwa 2007, nr 2, Gdańskie Studia Prawnicze.
4. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 364/2004 z dnia 25.02.2004r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001, załącznik I, artykuł 2.
5. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 grudnia 2007 r. w sprawie zakładów aktywności zawodowej (Dz. U. 2007 r., Nr 242, poz. 1776).
6. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 lutego 2010 r. w sprawie przyznawania bezrobotnemu środków na podjęcie działalności na zasadach określonych dla spółdzielni socjalnych (Dz.U. 2010 nr 30 poz. 155).
7. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 17 października 2007 r. w sprawie przyznania osobie niepełnosprawnej środków na podjęcie działalności gospodarczej, rolniczej albo na wniesienie wkładu do spółdzielni socjalnej (Dz.U. 2007 nr 194 poz. 1403), art. § 2, pkt. 2 i 3.
8. Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 21 grudnia 2000 r. w sprawie określenia wzorów urzędowych formularzy wniosków o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego oraz sposobu i miejsca ich udostępniania (Dz. U. 2000 r., Nr 118, poz. 1247, z późn. zm.).
9. Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym (Dz. U. 2003 r., Nr 122, poz. 1143, z późn. zm.).
10. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych (Dz. U. 2000 r. Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

11. Ustawa z dnia 16 września 1982 r. *Prawo spółdzielcze* (Dz. U. 2003 r., Nr 188, poz. 1848, z późn. zm.).
12. Ustawa z dnia 18 stycznia 1996 r. *o kulturze fizycznej* (Dz. U. 2007 r., Nr 226, poz. 1675, z późn. zm.).
13. Ustawa z dnia 2 kwietnia 2004 r. *o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* (Dz. U. 2008 r., Nr 69, poz. 415, z późn. zm.).
14. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej* (Dz. U. z 2007 r., Nr 155, poz. 1095, z późn. zm.).
15. Ustawa z dnia 2 lipca 2004r. *o swobodzie działalności gospodarczej* (Dz. U. Nr 173, poz. 1807).
16. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. *o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* (Dz. U. 2008 r., Nr 69, poz. 415, z późn. zm.).
17. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. *o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* (Dz.U. 2004 Nr 99 poz. 1001).
18. Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 *o Krajowym Rejestrze Sądowym*, (Dz. U. 2007 r., Nr 168, poz. 1186, z późn. zm.).
19. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny* (Dz. U. z 1964r., Nr 16, poz.93 z późn. zm.).
20. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. *o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* (Dz. U. 2003 r., Nr 96, poz. 873, z późn. zm.).
21. Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. *Kodeks Pracy* (Dz. U. 1998 r. Nr 21, poz. 94, z późn. zm.).
22. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. *o spółdzielniach socjalnych* (Dz. U. 2006 r., Nr 94, poz. 65, z późn. zm.)
23. Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. *o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych* (Dz. U. 2008 r., Nr 14, poz. 92, z późn. zm.).
24. Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. *o finansach publicznych* (Dz. U. 2005 r., Nr 249, poz. 2104, z późn. zm.).
25. Ustawa z dnia 31 grudnia 1944 r. *o powołaniu Rządu Tymczasowego Rzeczypospolitej Polskiej* (Dz. U. 1944 r., Nr 19, poz. 99).
26. Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. *o zasadach prowadzenia polityki rozwoju* (Dz. U. 2006, Nr 227, poz. 1658 z późn. zm.).
27. Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. *o fundacjach* (Dz. U. 1991 r., Nr 46, poz. 203, z późn. zm.).
28. Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. *Prawo o stowarzyszeniach* (Dz. U. 2001 r., Nr 79, poz. 855, z późn. zm.).
29. Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. *o zmianie ustawy o spółdzielniach socjalnych oraz o zmianie niektórych innych ustaw* (Dz. U. 2009 r., Nr 91, poz. 742).

Witryny internetowe

1. <http://bazy.ngo.pl>
2. <http://bip.mf.gov.pl>
3. <http://biznes.nf.pl>
4. <http://firmyrodzinne.pl>
5. <http://fundraising.org.pl>
6. <http://krs.org.pl>
7. <http://poreczenia.com.pl>
8. <http://portal.ngo.pl>
9. <http://portalwiedzy.onet.pl>
10. <http://pl.wikipedia.org>
11. <http://wiadomosci.ngo.pl>
12. <http://www.skok.pl>
13. <http://www.approtec.org>
14. <http://www.bezrobocie.org.pl>
15. <http://www.cap-markt.de>
16. <http://www.cyfenter.co.uk>

17. <http://www.depunt.be>
18. <http://www.ekonomiaspoleczna.pl>
19. <http://www.equal-altenhilfe.de>
20. <http://www.fundacjarise.pl>
21. <http://www.innova-eg.de>
22. <http://www.ipo.pl>
23. <http://www.isp.org.pl>
24. <http://www.lemat.coop>
25. <http://www.liskow.org.pl>
26. <http://www.mf.gov.pl>
27. <http://www.ngo.pl>
28. <http://www.pafpio.pl>
29. <http://www.repanet.at>
30. <http://www.socjalna.pl>
31. <http://www.sosnowiec.pl>
32. <http://www.sportsnewbusiness.gr>
33. <http://www.tuw.pl>

Raporty

1. Azilazian A., *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Francji*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008.
2. *Barometr Współpracy 2009*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Departament Pożytku Publicznego MPiPS, Warszawa 2010.
3. Bayot B., Cayrol A., Demoustiez A., Disneur L., Jérusalmy O., *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008.
4. Cykl szkoleń dla pracowników administracji samorządowej i organizacji pozarządowych realizowany przy wsparciu merytorycznym i finansowym Ministra Polityki Społecznej, *Współpracuj i konkuruj. Jak założyć i prowadzić CIS i KIS?*, Świętokrzyskie Centrum FRDL oraz Rzeszowski Ośrodek Samorządu Terytorialnego FRDL.
5. Czapiński J., Panek R. (red.), *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
6. Frączak P., *Przedsiębiorstwo społeczne (tezy do dyskusji)*, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego 2006.
7. Juraszek-Kopacz B., *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca.*, Ekonomia Społeczna Teksty, 2006.
8. Juraszek-Kopacz B., Piekut D., *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu*, Publikacja w ramach projektu Equal, 2006.
9. Juraszek-Kopacz B., Sienicka A., Zagrodzka T., *Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków*, Ekonomia Społeczna Teksty, 2008.
10. Kazimierczyk P., *Współpraca NGO z bankami: wymogi zarządzania ryzykiem a perspektywy rozwoju*, opracowanie powstałe na zlecenie Banku DnB NORD Polska SA.
11. Królikowska A. (red.), *Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce. Raport otwarcia Bank BISE, Ekonomia społeczna*, Teksty 2006.
12. Martens S., *European Seminar on Satellite Accounts for the Social Economy*, Brussels 2004.
13. OECD, *Social enterprises In OECD countries*, Paryż 1998.
14. Pączka A., Skawińska W. (red.), *Współpraca administracji rządowej z organizacjami pozarządowymi w 2001 r.*, Departament Analiz Programowych Kancelarii Prezesa Rady Ministrów.

15. Rymśza A., *Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w Świetle kultury organizacyjnej III sektor*, Ekonomia społeczna, Teksty 2006.
16. Sienicka A., *Nowi przedsiębiorcy?*, Ekonomia Społeczna Teksty, 2006.
17. Stała Konferencja Ekonomii Społecznej, *Ekonomia społeczna w Programie Operacyjnym kapitał Ludzki*, Warszawa 2009.

Czasopisma

1. Gruszecki J., *Działalność społeczna Kościoła podczas okupacji hitlerowskiej*, Chrześcijanin w Świecie 1978, nr 69.
2. Gumkowska M., *Kondycja sektora pozarządowego a rozwój przedsiębiorczości społecznej – podstawowe wnioski z badania z 2006 roku*, w: „Ekonomia społeczna Kwartalnik”, nr 1/2008.
3. Karwińska A., *Przedsiębiorstwo społeczne w perspektywie socjologicznej*, „Ekonomia społeczna Kwartalnik”, 2008, nr 1.
4. Królikowska A., *Solidarne finanse wspierają realizację celów społecznych* [w:] Przeciw wykluczeniu nr 4, dodatek do „Gazety Samorządu i Administracji” nr 10/2008.
5. Kwaśnicki W., *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” nr 2/2005.
6. Leś E., *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2, 2005.
7. Płonka M., *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna*, Kwartalnik nr 1/2008 (2).
8. Rymśza M., *Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce*, „Trzeci Sektor” 2007, nr 9.
9. Tochwin Z., *Otwarte konkursy ofert przede wszystkim*, Wspólnota, nr 22/872, 2008.

Informacje o autorach

dr Wioletta Czemieli-Grzybowska adiunkt na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Absolwentka Wydziału Ekonomicznego i Wydziału Prawa na Uniwersytecie w Białymstoku. Doktorat z zakresu zarządzania finansami z funduszy unijnych obroniła w Kolegium Finansów i Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Odebrała staż w Biurze Prawniczym Art. Financial & Morgages Inc. w Chicago. Współuczestniczyła w programowaniu rozwoju regionalnego na lata 2007-2013 jako doradca Wojewody Podlaskiego ds. rozwoju gospodarczego województwa podlaskiego oraz radca generalny Podlaskiego Urzędu Wojewódzkiego. Pełniła funkcje m.in. członka Rady Euroregionu „Niemen”, członka Panelu Ekspertów w Programie dla mikroprzedsiębiorców INTERREG IIIA oraz FORSIGHT 2020 w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego i członka Zespołu ds. strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do 2020 roku. Kierownik i założyciel studiów podyplomowych „Zarządzanie projektem inwestycyjnym z funduszy strukturalnych” na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej oraz Prezes Regionalnego Instytutu Społeczno-Ekonomicznego. Zainteresowania naukowe: finansowanie przedsiębiorczości, fundusze unijne, rozwój regionalny.

mgr Anna Zimnoch asystent w Katedrze Finansów i Rachunkowości na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Współpracuje także z Regionalnym Instytutem Społeczno-Ekonomicznym przy realizacji projektów dofinansowanych z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Uczestnik studiów doktoranckich w Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe skupiają się m.in. wokół tematyki ekonomii społecznej, a zwłaszcza finansów tego sektora.

mgr Adam Dębski absolwent Wydziału Historyczno-Socjologicznego na Uniwersytecie w Białymstoku oraz Szkoły Liderów Politycznych przy Wyższej Szkole Europejskiej im. Ks. J. Tischnera w Krakowie. Ukończył studia podyplomowe z zakresu funduszy Europejskich. Dyrektor ds. badań i rozwoju w Regionalnym Instytucie Społeczno-Ekonomicznym w Białymstoku. Współautor projektów finansowanych z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich. Uczestnik studiów doktoranckich w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe: marketing terytorialny, rozwój regionalny, problematyka wykluczenia i inkluzji społecznej.

mgr Ewa Czerwińska absolwentka Wydziału Prawa na Uniwersytecie Warszawskim w Białymstoku. Notariusz, ukończona aplikacja sądowa i radcowska. Od września 2003 r. do czerwca 2010 r. pełniła funkcję radcy prawnego. Wiceprezes Fundacji Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny w Białymstoku. Współpracowała przy realizacji projektów dofinansowanych z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich. Zainteresowania naukowe: prawo cywilne, szczególnie prawo rzeczowe i zobowiązań.

Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny

Regionalny Instytut Społeczno - Ekonomiczny w Białymstoku powstał by wiedzą o gospodarce, społeczeństwie i prawie dzielić się z instytucjami, które stawiają sobie za cel rozwój swojego regionu i otoczenia. W pierwszej kolejności są to samorządy, przedsiębiorcy i organizacje pozarządowe. RISE tworzą doświadczeni, wszechstronnie wykształceni i kreatywni ludzie. Znamy nasz region i jego bogactwo, wiemy jak jest różnorodny i jak wiele w nim indywidualności. Mamy świadomość społecznej odpowiedzialności.

office.microsoft.com

Wyróżnia nas nasza misja chęć działania na rzecz rozwoju naszego województwa, wzrostu konkurencyjności regionu i pobudzenia potencjału jego mieszkańców. **Zapraszamy do RISE.**

Rozwiązania dla Twojej organizacji

Zrealizowane projekty

Akademia Młodego Biznesmena
– wyróżnienie Ministerstwa
Rozwoju Regionalnego
Akademia Spraw Publicznych
Podlaski Ośrodek Wspierania
Ekonomii Społecznej
Podlaski Inkubator
Przedsiębiorczości Społecznej

www.bialystokrise.pl

RISE 15-399 Białystok
ul. Octowa 3
tel. 85 742 15 77
info@bialystokrise.pl

Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego

- analiza strategiczna
- identyfikacja problemów mieszkańców i preferowanych przez nich sposobów ich rozwiązywania
- formułowanie celów strategicznych
- wybór koncepcji strategii
- kompleksowe opracowanie dokumentów i realizacji strategii

Strategia marketingowa

- analiza
- formułowanie misji i celów
- terytorialny marketing mix
- kompleksowe programowanie instrumentów marketingowych
- ewaluacja i controlling

Strategia promocji

- badania wizerunkowe
- przygotowanie i wdrożenie systemu identyfikacji wizualnej,
- koncepcje kreatywne,
- przygotowanie kampanii promocyjnych
- przygotowanie i wdrażanie kampanii reklamowych
- opracowanie materiałów promocyjnych

PROJEKTY

Projekty inwestycyjne i programy unijne. Bogata baza informacji o programach. Pomoc w wyborze funduszu wg potrzeb firmy lub samorządu. Pomoc w napisaniu i rozliczeniu wniosku. Przygotowanie profesjonalnej mapy inwestycji. Szkolenia i warsztaty z ubiegania się o środki z funduszy UE. Strategie rozwoju .

PROMOCJA

Koncepcje promocji przedsiębiorstwa, gminy, powiatu lub ich produktów. Koncepcje materiałów i eventów. Koncepcje tożsamości wizualnej. Identyfikacja potrzeb oraz opracowanie planów i strategii rozwiązywania problemów w tym przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu.

KOMUNIKACJA

Badania społeczne dotyczące oczekiwań, obaw, szans i silnych stron firmy lub gminy. Programy komunikacji z otoczeniem zewnętrznym i wewnątrz organizacji. Doradztwo w redakcji czasopism, biuletynów, stron internetowych.

The logo for RISE features a stylized square icon with a white arrow pointing upwards and to the right, followed by the word "RISE" in a large, bold, serif font.