

Paweł Mikołajczak, dr
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Waldemar Czternasty, prof. zw. dr hab.
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2017.113>

Współczesne wyzwania nowej ekonomii społecznej

Abstrakt

Powstały w dziewiętnastym wieku termin „ekonomia społeczna” odnoszony był do obszaru aktywności publicznej nie będącej w gestii sektora prywatnego ani publicznego. Jego podmioty realizowały działalność gospodarczą wiążącą się nie tylko z maksymalizacją zysku, ale także z realizacją celów o charakterze społecznym. Eksponowaną w krajach unijnych „nową ekonomię społeczną” łączyć przede wszystkim należy z zewnętrznym oddziaływaniem jej podmiotów odzwierciedlonym m.in. ich aktywności na rzecz korzyści osiągniętych przez społeczności lokalne czy też środowiska marginalizowane, pozostające poza organizacją; jest ona wyrazem prowadzenia polityki społecznej znajdującej swoje odbicie w zwiększonej odpowiedzialności nie tylko aktywistów, ale i pracodawców. W artykule przyjęto wiodącą hipotezę badawczą wskazującą, iż nowa ekonomia społeczna, poprzez reprezentujące ją podmioty jest w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne. Stąd też uwzględnione zostanie m.in. jej zaangażowanie w ograniczaniu zawodności rynku i państwa generujące patologie społeczne, w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i kształtowaniu demokratycznych postaw na szczeblu makro i mikro. Zarazem w artykule wyeksponowane będą współczesne dylematy wybranych podmiotów ekonomii społecznej powstające w relacjach przyjętych przez nie konstytutywnych zasad versus możliwości ich rozwoju w rozwiniętej gospodarce rynkowej. Szczególnie skoncentrowane zostaną one na idei ich działania, możliwościach zaspokajania potrzeb kapitałowych, generowania przedsiębiorczości i konkurencyjności a także na wskazaniu kierunków zmian w ich organizacji.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, podmioty ekonomii społecznej, finansowanie, rozwój.

Contemporary challenges of the new social economy

Abstract

The term „social economy” arose in the nineteenth century and was used to describe the area of public activity not under the responsibility of the private sector or the public. Its actors pursue economic activity involving not just the maximization of profit, but also the implementation of social goals. In EU countries a „new social economy” should be connected

primarily with the external impact of its players, reflected among others in activity for the benefit achieved by local communities or the environment outside of the organization. It is an expression of social policy reflected in an increased responsibility of not only activists, but also employers. The article assumes a leading research hypothesis indicating that the new social economy, through the entities representing it, is able to mitigate economic and social failures resulting from phenomena and processes which characterize market economies, regardless of the scale and form of their manifestation. Hence, among others, this article takes into account the social economy's commitment to reducing market failures and state-generated social pathologies in the development of civil societies and the formation of democratic attitudes at the macro and micro levels. At the same time, the article exposes some contemporary dilemmas of social economic entities which arise in relation to accepted constructive policies; versus their development in a developed market economy. In particular, this paper will focus on the idea of the actions of the social economy, its capabilities to meet capital needs, generate entrepreneurship and competitiveness as well as to indicate the direction of changes in an organization.

Keywords: social economy, social economy entities, financing, development.

JEL CODE: L30, L31, L38, L39.

Wstęp

Początki debaty na temat „ekonomii społecznej” można odnaleźć już w dziewiętnastym wieku. Termin „ekonomia społeczna” odnosił się do obszaru aktywności publicznej nie pozostającej w gestii sektora prywatnego ani publicznego. Stanowiące fundament jej realizacji podmioty podejmowały działalność gospodarczą wiążącą się nie tylko z maksymalizacją zysku, ale także z wypełnianiem celów o charakterze społecznym. Ekspozowaną w krajach unijnych „nową ekonomię społeczną” łączyć przede wszystkim należy z zewnętrznym oddziaływaniem jej podmiotów odzwierciedlonym m.in. ich aktywności na rzecz korzyści osiągniętych przez społeczności lokalne czy też środowiska marginalizowane, pozostające poza organizacją; jest ona wyrazem prowadzenia polityki społecznej znajdującej swoje odbicie w zwiększonej odpowiedzialności nie tylko aktywistów, ale i pracodawców. Szczególną rolę w sektorze ekonomii społecznej odgrywają przedsiębiorstwa społeczne, których celem nie jest maksymalizacja zysku ekonomicznego, lecz spełnianie funkcji społecznych.

W artykule przyjęto wiodącą hipotezę badawczą wskazującą, iż nowa ekonomia społeczna, poprzez reprezentujące ją podmioty jest w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne. Celem artykułu jest wyeksponowanie współczesnych dylematów wybranych podmiotów ekonomii społecznej powstających w relacjach przyjętych przez nie konstytutywnych zasad versus możliwości ich rozwoju.

Geneza powstania oraz konstytutywne zasady nowej ekonomii społecznej

Postępujący w Europie, od początku XIX wieku, upadek dotychczasowego ładu społecznego wymagał zmian, które pomogłyby rozwiązać zaistniałą i poszerzającą się trudną sytuację dotyczącą podstaw życia dużej części społeczeństwa w wielu krajach – ubóstwa, alienacji, wyzysku itp. Wykształciły się wówczas trzy nurty ekonomii społecznej (Moulaert i Ailenei 2005, s. 2037-2053):

- pierwszy wyrastał z myśli liberalnej i traktował ekonomię społeczną jako uzupełnienie klasycznej ekonomii politycznej (np. L. Walras); ta pierwsza koncentrować miała się na zaspakajaniu ludzkich potrzeb i aspiracji w zakresie opieki zdrowotnej, edukacji itp. (zob. szerzej: Bowles i Gintis 2000, s. 1411-1439),
- drugi z nurtów rozwijał się w koncepcji socjalistycznej będącej w opozycji do klasycznej ekonomii politycznej; szczególnie koncentrował się on na organizacji życia społecznego i działaniach na rzecz całego społeczeństwa, a nie jego poszczególnych jednostek (np. K. Fourier, R. Owen),
- trzeci z kolei brał swój początek w chrześcijańskiej wizji, nawiązującej do takiej organizacji pracy, która chroni zarówno całe społeczeństwo, jak i równość oraz wolność osoby do niego należącej (Czternasty 2013, s. 50; Defourny, Develtere 1999).

W konsekwencji realizacji założeń tych nurtów „stara” ekonomia społeczna koncentrowała się przede wszystkim na problemach dotyczących likwidacji wyzysku, alienacji, osłabianiu podziałów klasowych, zmniejszaniu ubóstwa itp. poprzez gospodarowanie w kolektywnych formach własności – spółdzielni, stowarzyszeń, towarzystw pomocy wzajemnej, banków ludowych. Działania tych podmiotów ukierunkowane były na własnych członków i ich rodziny, zaś za główny cel nie stawiała wyłącznie maksymalizacja zysku, ale także wypełnianie zadań o charakterze społecznym.

W ostatnich kilkunastu latach uwidacznia się ponowne zainteresowanie ekonomią społeczną w „nowym” sposobie jej działania odzwierciedlonym w zewnętrznym zaangażowaniu jej podmiotów. Powrót do idei ekonomii społecznej w wielu krajach łączyć

należy nie tylko z dążeniem do budowania społeczeństwa obywatelskiego, zwiększania roli sektora pozarządowego czy znaczenia kapitału społecznego w rozwoju lokalnym. Istotne zainteresowanie nową ekonomią społeczną we współczesnych, rozwiniętych gospodarkach generowane jest przede wszystkim przez negatywne skutki procesu globalizacji, wyczerpywania się możliwości pełnienia funkcji państwa narodowego nawet przez kraje wysoko rozwinięte w zakresie zadań opiekuńczych, zawodności rynku, w tym rynku pracy, rodzące wzrastającą marginalizację i wykluczenie społeczne (Czternasty 2014, s. 73). Wynika stąd, iż bieżące problemy ekonomiczne i społeczne państw, niezależnie od poziomu zamożności czy systemu politycznego wymuszają znalezienie nowych rozwiązań, z których wiele związanych jest z ideą ekonomii społecznej.

Nowa ekonomia społeczna, jak wynika z poczynionych wyżej uwag różni się od jej „starej”, tradycyjnej postaci opartej na zasadzie wzajemności, skupiania się, jak wskazano wyżej, wyłącznie na potrzebach swoich członków. Łączyć ją należy z dostarczaniem różnorodnych korzyści szerokiemu spektrum interesariuszy, głównie środowiskom zmarginalizowanym i społecznościom lokalnym. Odrębności w zakresie cech charakteryzujących starą i nową ekonomię społeczną zamieszczono w tabeli 1. Dotyczą one przede wszystkim odmiennej genezy powstania, różnic w instytucjonalnym i prawnym aspekcie działania, sposobie zarządzania oraz wpływie władz publicznych na możliwości funkcjonowania jej podmiotów.

Tabela 1. Cechy charakterystyczne starej i nowej ekonomii społecznej

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

Źródło: opracowanie własne.

Główną zasadę wynikającą z idei ekonomii społecznej stanowi pryzmat działania na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku; zatem dla podmiotów mieszczących się w omawianej

kategorii istotne znaczenie – obok celu gospodarczego – posiada szeroko rozumiana misja społeczna. Są więc „zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego” (Evers, Laville 2004; Vidal 2005, s. 807-825; Hausner 2007, s. 14). Ich misja generuje, istotne dla ekonomii społecznej, kolejne zasady:

- sprawiedliwości społecznej będącej warunkiem trwania społeczeństwa jako całości; jej przejaw stanowi m.in. realizacja zatrudnienia przez reprezentujące je podmioty osób nie mogących podjąć pracy w sektorze komercyjnym, wykluczonych i pozostających na marginesie życia społecznego. Wykonując pracę społecznie użyteczną osoby te, w opinii reszty społeczeństwa, stają się zarazem równi wobec prawa, choć w rzeczywistości efekty ich działalności mają często wartość symboliczną,
- solidarności ekonomii społecznej, istotnie korelującą się z poprzednią. Znajduje ona swój wyraz we wrażliwości społecznej odzwierciedlonej w solidarnej postawie m.in. względem osób znajdujących się w gorszej sytuacji ekonomicznej czy społecznej,
- przedsiębiorczości i zaangażowania – bez których działania podmiotów ekonomii społecznej nie mają racji bytu; ten rodzaj społecznej aktywności opiera się bowiem na ludziach, którzy chcą współpracować, angażować się na rzecz wspólnego dobra, którzy ufają sobie nawzajem i dzięki temu są gotowi podjąć ryzyko w imię wspólnych interesów,
- pomocniczości – zakładającej... „wyższość tego co społeczne i oddolne nad tym co państwowe i odgórne...” (Rymsza 2008). Zatem stanowi ona w praktyce fundament takiej organizacji pracy i odpowiedzialności, by jak najszersza grupa zainteresowanych, na rzecz których prowadzone są działania, brała udział w procesie planowania, realizacji i oceny ich skutków,
- samodzielności i upodmiotowienia – które wykraczając poza chęć osiągnięcia zysku, dają szansę na odzyskiwanie i ochronę suwerenności i upodmiotowienia poszczególnych osób, grup i instytucji. Wyraz tego stanowią m.in. może powrót do samodzielnego życia biernych odbiorców pomocy społecznej, którzy odzyskali szansę otrzymywania dochodu z własnej pracy.

Z zasygnalizowanymi wyżej zasadami bezpośrednio korespondują działania ekonomii społecznej na rzecz partnerstwa i integracji społecznej. Ich celem jest sformułowanie i wdrożenie instrumentów profesjonalnej aktywizacji społecznej, w tym rozwój partnerów publiczno-społecznych, instytucji ekonomii społecznej, których zadaniem jest zwiększenie udziału obywateli w kształtowaniu polityki społecznej na poziomie lokalnym czy regionalnym. Przedstawione uwagi pozwalają streścić sens ekonomii społecznej poprzez

szanse, jakie potencjalnie tworzy dla poszczególnych osób, grup, wspólnot (Kay 2006, s. 160-173; Evans, Syrett 2007, s. 55-74; Wygnański 2009, s. 5-7):

- każdemu z członków społeczeństwa otwiera drogę do samodzielnego dbania o los własny i najbliższych poprzez możliwość uzyskiwania dochodu z pracy, co w konsekwencji często łączy się z przywracaniem poczucia własnej wartości i godności,
- organizacjom daje szanse na odejście od postawy „wyciągniętej ręki”, generującej zależności od publicznych czy prywatnych interesów, na rzecz postawy odrębności i zdolności do działań zgodnych z własną misją,
- z kolei wspólnotom ukazuje perspektywę budowania samodzielnych strategii rozwojowych, które są oparte na własnych zasobach i realizują prawdziwą samorządność, zabiegając o dobro obywateli.

Przedsiębiorstwa społeczne w spełnianiu wyzwań ekonomii społecznej

Sektor ekonomii społecznej swoją misję realizuje poprzez podmioty gospodarcze – przedsiębiorstwa społeczne (PS). Brak prawnej definicji powoduje, iż o ich osobliwościach można mówić przede wszystkim przez pryzmat cech wyróżniających je spośród innych podmiotów ekonomicznych oraz funkcji jakie mają do spełnienia. Najistotniejszym wyróżnikiem omawianych wydają się kwestie zysku i celu działalności. Wypracowana nadwyżka bowiem nie stanowi wartości nadrzędnej i wykorzystywana jest do realizacji celów społecznych (Defourny, Nyssens 2007). Nie oznacza to jednak, że zysk nie jest ważną kategorią ekonomiczną; jego osiągnięcie bowiem generuje możliwości wypełniania misji społecznej, która jest, jak już wyżej podkreślano, priorytetem dla przedsiębiorstw społecznych (Mikołajczak, Czternasty 2015a, s. 43-53). Z poczynionych uwag wynika, iż zaliczyć do nich można każdą instytucję działającą na rynku dla realizacji celów ekonomicznych i społecznych, na rzecz dobra publicznego (i często w sferze usług publicznych) z silnym poczuciem misji społecznej, ale stosując wszelkie zasady myślenia biznesowego (Jaruszek-Kopacz 2006, s. 5). Omawiane przedsiębiorstwa są często postrzegane jako podgrupa hybrydowych podmiotów ekonomii społecznej zorientowana na rynek oraz odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na ich problemy z finansowaniem swojej działalności (Doherty et al. 2014, s. 417-436; Leś 2005, s. 38).

Ciekawa poznawczo wydaje się optyka na cechy przedsiębiorstwa społecznego Parlamentu Europejskiego, zamieszczona w Rezolucji z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie

gospodarki społecznej. Cechy te, obejmujące relacje pomiędzy kapitałem, pracownikiem i zarządzaniem wskazują na:

- poszanowanie wspólnych wartości, udział partnerów społecznych oraz pierwszeństwo celów społecznych przed zyskiem,
- ochronę i stosowanie zasady solidarności oraz odpowiedzialności,
- połączenie interesów członków/użytkowników z interesem ogółu,
- demokratyczną kontrolę prowadzoną przez członków,
- dobrowolne o otwarte członkostwo,
- samorządność i niezależność od władz publicznych,
- przeznaczenie większej części nadwyżki do realizacji celów trwałego rozwoju w interesie członków i w zgodzie z interesem ogółu.

Zakres oraz możliwości przejawiania się tych cech determinowane są formami prawnymi przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Do najważniejszych z nich zaliczyć należy:

- spółdzielnie socjalne – powoływane na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej, w oparciu o osobistą pracę członków, mogą nimi być: osoby bezrobotne, bezdomni,
- realizujący indywidualny program wychodzenia z tego stanu, uzależnieni od alkoholu po zakończeniu programu psychoterapii, uzależnieni od narkotyków lub innych środków odurzających po zakończeniu programu terapeutycznego, chorzy psychicznie, zwalniani z zakładów karnych, uchodźcy realizujący indywidualny program integracji, osoby niepełnosprawne. Zakres wspólnego zaangażowania obejmuje zarówno działalność społeczną, oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną obejmującą m.in. usługi remontowo-budowlane, porządkowe i pielęgnacji zieleni, dotyczące pomocy społecznej, przedszkolno-edukacyjne, gastronomiczne (Czternasty 2012, s. 97-99). Założycielami spółdzielni socjalnej mogą być także organizacje pozarządowe oraz jednostki samorządu terytorialnego. Działalność spółdzielni socjalnej może zostać wsparta ze środków budżetu państwa lub środków budżetu jednostki samorządu lokalnego, w szczególności poprzez: dotacje, pożyczki, poręczenia, usługi lub doradztwo w zakresie finansowym, księgowym, ekonomicznym, prawnym i marketingowym oraz zrefundowanie kosztów lustracji (Ustawa z 15 kwietnia 2006),
- działalność gospodarczą prowadzoną przez organizacje pozarządowe (OP). Działalność ta (rodzaj, zakres i przedmiot) musi być zapisana w statucie organizacji jako zorganizowana, ciągła, zarobkowa, prowadzona we własnym imieniu; może być

realizowana przez wyodrębnioną lub niewyodrębnioną jednostkę organizacyjną. Zaangażowanie gospodarcze przez organizację pozarządową musi wspomagać ich działalność statutową, co wymaga rozdzielenia obszarów obu działalności.

Na podkreślenie zasługuje brak ograniczeń w zakresie zatrudnienia pracowników. Zróżnicowany może być zakres zaangażowania gospodarczego OP. Obejmuje on m.in. działania opiekuńcze, samopomocowe, przedstawicielskie. W ramach odpłatnej działalności organizacja może prowadzić sprzedaż towarów lub usług wytworzonych lub świadczonych przez osoby bezpośrednio korzystające z działalności pożytku publicznego np. w zakresie rehabilitacji oraz przystosowania do pracy zawodowej osób niepełnosprawnych, za które pobierane jest wynagrodzenie, czy też odpłatnie wykonywać różnorodne działania należące do sfery zadań publicznych.

Z powyższych uwag odnoszących się do ekonomicznych zachowań OP, generujących zwiększone możliwości kapitałowego zasilania ich działalności wynika, że występujące w Polsce nieuzasadnione, wręcz anachroniczne jest przeświadczenie o konieczności funkcjonowania organizacji pozarządowych w oparciu o formułę "non for profit", zdanych wyłącznie na pomoc publiczną lub prywatnych donatorów. Takiej optyce przeczą przykłady wielu rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Jak wynika z raportów SEFORIS (2014)¹ na przykład udział przychodów ze sprzedaży produktów/usług w przychodach przedsiębiorstw społecznych w Belgii wynosi około 56%, w Niemczech 22%, w Hiszpanii aż 92%, zaś w Szwecji kształtuje się na poziomie wynoszącym około 73%.

Przedsiębiorstwa społeczne charakteryzują się szczególnym rodzajem aktywności. Umiejscowione w wyodrębnionym, specyficznym segmencie rynku nie stanowią podmiotów publicznych ani prywatnych, a mimo zasadniczych różnic mają wobec nich komplementarny charakter. Jego wyraz stanowi przede wszystkim zaangażowanie w rozwiązywanie problemów z którymi nie radzi sobie ani państwo, niezależnie od poziomu rozwoju ekonomicznego, ani rynek (Peattie, Morley 2008; Yang 2012, s. 19-46; Hausner 2007).

¹ Projekt SEFORIS stanowi multidyscyplinarny międzynarodowy projekt badawczy, finansowany przez Komisję Europejską, dotyczący przedsiębiorstw społecznych. SEFORIS ma na celu pełniejsze zrozumienie roli, jaką przedsiębiorstwa społeczne odgrywają w UE i poza nią w rozwoju i ewolucji w kierunku społeczeństw integracyjnych i innowacyjnych. Zestaw danych 1000 przedsiębiorstw społecznych w Europie, Rosji i Chin zagregowany został na podstawie badań i standaryzowanych wywiadów telefonicznych. Ponadto jakościowy zbiór danych zawiera informacje na temat 25 pogłębionych studiów przypadków.

Tabela 2. Wybrane determinanty wyzwań rozwojowych ekonomii społecznej i jej przedsiębiorstw

Źródła wyzwań	Przyczyny rozwoju ES	Oczekiwania od przedsiębiorstw ES
Rynek w tym: rynek pracy	<ul style="list-style-type: none"> – niszcząca konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami generująca kulturę agresji i upadek wielu słabych jednostek – alienacja pracowników, nadmierna eksploatacja zatrudnionych – odmowa realizacji zadań ekonomicznie nieopłacalnych przez przedsiębiorstwa prywatne – niekorzystne przemiany na rynku generujące bezrobocie, wykluczenia społeczne, narastające nierówności ekonomiczne, powiększanie ubóstwa, potępienie niepewności, ryzyka, itp. 	<ul style="list-style-type: none"> – wdrażanie, rozprzestrzenianie zasad integracji i współpracy pomiędzy firmami – ukazanie, iż pracownicy mogą być traktowani jako najbardziej wartościowy i kreatywny kapitał w przedsiębiorstwie – podejmowanie działań społecznie użytecznych bez kierowania się rachunkiem ekonomicznym – tworzenie szansy do podjęcia lub na powrót na rynek osobom pozostającym w niebycie zawodowym przez dłuższy czas zagrożonym wykluczeniem z życia zawodowego
Globalizacja	<ul style="list-style-type: none"> – zmniejszająca się w dobie globalizacji rola rodziny jako podstawowej instytucji wspierającej oraz świadczącej usługi opiekuńcze, a także niewydolność placówek publicznych w zakresie opieki nad osobami starszymi – wywoływane globalizacją migracje zarobkowe generujące spadek liczby osób o wysokich kwalifikacjach i potencjalnie intelektualnym – zapobieganie, związanemu z globalizacją, kształtowaniu się postaw terrorystycznych przez osoby wyalienowane odczuwające potrzebę przynależności do grupy oraz chęć poprawy własnego statusu społecznego – osłabienie rozwoju lokalnego i miejscowej przedsiębiorczości 	<ul style="list-style-type: none"> – uzupełnianie roli państwa w realizacji usług opiekuńczych przez PES zgodnie z zasadą pomocniczości uwzględniającą takie pryncypia opieki jak: godność, intymność, niezależność, czy prawo dokonywania placówki opiekuńczej – eliminacja zjawiska dyskryminacji, jak i autodyskryminacji osób starszych na rynku pracy, szczególnie posiadających wysokie kwalifikacje poprzez zaangażowanie PES do ich zatrudnienia np. w spółdzielniach pracy – pomoc w neutralizacji skłonności do podejmowania radykalnych działań stanowiących zagrożenie dla bezpieczeństwa innych, zgodnie z zasadami PS – pobudzanie zrównoważonego rozwoju lokalnego poprzez wykorzystanie określonych przewag konkurencyjnych wynikających ze szczególnych zasobów lokalnych, potencjału miejsca i ludzi, walorów przyrodniczych, krajobrazowych czy kulturowych
Niewydolność państwa w sprawach społecznych	<ul style="list-style-type: none"> – pomoc osobom wykluczonym, wyalienowanym z rynku pracy - niepełnosprawnym fizycznie i intelektualnie, bezdomnym, przedstawicielom mniejszości narodowych, osobom nie posiadającym żadnych kwalifikacji zawodowych 	<ul style="list-style-type: none"> – wyposażenie osób wykluczonych w potrzebne kwalifikacje, nauczanie odpowiedzialności za siebie i innych, danie poczucia własnej wartości, nadzieje na poprawę sytuacji bytowej, gwarancję przynależności do danej społeczności

Źródło: opracowanie własne.

Zamieszczone w tabeli 2 materiały potwierdzają, jak należy sądzić, wcześniejsze wnioskowanie, iż rozwijające się przedsiębiorstwa społeczne, bez względu na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju potrafią zmniejszać, czy wręcz neutralizować różnego rodzaju zawodności ekonomiczno-społeczne.

Dyskusja

Ważna z punktu widzenia możliwości rozwojowych przedsiębiorstw społecznych jest kwestia ich tożsamości, w tym również usankcjonowanie statusu przedsiębiorstwa społecznego w polskim prawodawstwie. Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych i wspieraniu ekonomii społecznej, dyskutowany jest już od kilku lat w środowisku spółdzielców i działaczy sektora. W obecnym kształcie ustawodawca definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako podmioty, które poprzez działalność gospodarczą realizują cele i wartości społeczne. Projekt zakłada, iż status przedsiębiorstwa społecznego będzie mógł uzyskać każdy podmiot niepubliczny, którego działalność zorientowana jest na cele reintegracji zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (bezrobotnych, bezdomnych, uzależnionych od alkoholu, narkotyków, z zaburzeniami psychicznymi zwalnianych z zakładów karnych, uchodźców, osób niepełnosprawnych, niezatrudnionych osób młodych i starszych). Wskazuje jednocześnie, że tego rodzaju jednostki wymagają szczególnego wsparcia ułatwiając im dostęp do pewnych ulg i preferencji ze strony państwa.

Mimo kilkuletnich starań i pracy nad projektem wzmiankowanej ustawy nie wypracowano do tej pory jej ostatecznego kształtu. Jedną z konsekwencji braku ustawowego usankcjonowania statusu przedsiębiorstwa społecznego jest niewystępowanie tego typu jednostek jako odrębnej kategorii np. w oficjalnych bazach danych statystycznych. Możliwości oceny ich rzeczywistej kondycji ekonomicznej, społecznego znaczenia czy udziału w rynku, w tym w sektorze MŚP są zatem niezwykle ograniczone. Informacje na temat przedsiębiorstw społecznych stanowią pewien zbiór raportów poświęconych poszczególnym ich formom przejawiania się, np. spółdzielniom socjalnym czy organizacjom pozarządowym. Jak już wcześniej powiedziano, występujące w praktyce i polskiej literaturze ekonomicznej definicje przedsiębiorstw społecznych wydają się mieć jedynie intuicyjny charakter oparty na pewnym syntetycznym ujęciu cech przedsiębiorstwa społecznego zawartych np. w dokumentach europejskich (zob. szerzej: Mikołajczak i Czternasty 2015b, s. 421-425). Projekt ustawy o przedsiębiorstwach społecznych w Polsce nie wprowadza wprawdzie nowej formy prawnej dla działalności przedsiębiorstw społecznych, jednak określa ich status, wyodrębniając pewien zespół cech je definiujących oraz określając możliwości korzystania z ujętych w projekcie ustawy uprawnień (Projekt Ustawa 2015).

Wydaje się, iż problem tożsamości przedsiębiorstw społecznych na gruncie polskiego prawa rodzi istotne ograniczenia rozwojowe omawianych jednostek. Dotyczą one między innymi barier w ich dostępie do źródeł finansowania. Zainteresowanie instytucji finansowych

dostarczaniem kapitału determinowane jest między innymi potencjałem kredytowanego sektora, wyrażonym w liczbie i sile ekonomicznej podmiotów go tworzących. Znamienny w kontekście przedsiębiorstw społecznych jest brak świadomości samych bankierów, iż istnieje grupa przedsiębiorstw, dla których warto sporządzić specjalną ofertę. Bankierzy muszą być przekonani bowiem o zasadności poniesienia kosztów w tym zakresie.

W obecnej perspektywie finansowej 2014-2020 przedsiębiorstwa społeczne znalazły swoje miejsce w licznych dokumentach o charakterze wykonawczym. Stwarza to im z pewnością duże szanse na pozyskiwanie środków na rozwój swojej działalności. Niektóre programy są nawet bezpośrednio do nich adresowane. Ich celem jest nie tylko pobudzanie powstawania przedsiębiorstw społecznych, ale także zwiększenie ich konkurencyjności zmierzającej do wprowadzania innowacji społecznych. Przykładem może być Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, który zawiera ważne wskazania dla wsparcia i stymulowania ich rozwoju. Wydaje się jednak, iż do skutecznej absorpcji środków europejskich przez przedsiębiorstwa społeczne istnieje potrzeba wypracowania oraz implementacji zwrotnych instrumentów finansowania ich działalności, a także wdrożenia innowacyjnych narzędzi finansowych na rzecz ich rozwoju. Fundusze europejskie mają często charakter bezzwrotny, lecz skonstruowane są na zasadzie refundacji poniesionych kosztów. Z tego względu niezbędne jest w pierwszej kolejności sfinansowanie wydatków określonych w projekcie, by w dalszej kolejności otrzymać zwrot wydatkowanych środków. Ponadto, potrzeba wspierania przedsiębiorczości społecznej wykracza z oczywistych względów poza perspektywę 2020 roku. Niepokój musi zatem wzbudzać przyszłość polskich przedsiębiorstw społecznych po upływie okresu obecnego programowania funduszy strukturalnych.

Podsumowanie

Nowa ekonomia społeczna silnie akcentuje potrzebę rozwoju przedsiębiorstw społecznych, które poprzez swoje działanie, bez względu na skalę i formę prawną ich występowania są w stanie łagodzić zawodności ekonomiczno-społeczne, wynikające ze zjawisk i procesów charakteryzujących gospodarki rynkowe. Pobudzanie silniejszego zaangażowania PS w ograniczaniu zawodności rynku i państwa generującą patologie społeczne, w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego i kształtowaniu demokratycznych postaw na szczeblu makro i mikro wymaga określonych działań. Powinny one koncentrować się na unormowaniu ich prawnego statusu oraz zwiększaniu możliwości zaspokajania potrzeb

kapitałowych przedsiębiorstw społecznych, skutkujących wzrostem ich konkurencyjności i innowacyjności.

Bibliografia

Bowles S., Gintis H. (2000), *Walrasian economics in retrospect*, Quarterly Journal of Economics.

Czternasty W. (2013), *Determinanty rozwoju spółdzielczości w różnych warunkach ekonomiczno-społecznych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

Czternasty W. (2014), *Idee i wartości spółdzielcze w rozwoju ekonomii społecznej*, „Przegląd Zachodniopomorski”, Zeszyt 3.

Czternasty W. (2012), *Spółdzielczość versus nierówności ekonomiczno-społeczne*, w: Czyżewski A., Matuszczak A. (red.), *Ekonomia i jej społeczne otoczenie*, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej, Bydgoszcz.

Defourny J., Develtere P. (1999), *The social economy: the worldwide making of a third sector*, in: Defourny J., Develtere P., Fonteneau B. (red.), *Social Economy North and South*, De Boeck, Bruxelles.

Defourny J., Nyssens M. (2007), *Defining social enterprise*, *Social enterprise: At the crossroads of market*, „Public Policies and Civil Society”, no. 3.

Doherty B., Haugh H., Lyon F. (2014), *Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda*, „International Journal of Management Reviews”, no. 16(4).

Evans M., Syrett S. (2007), *Generating social capital? The social economy and local economic development*, „European Urban and Regional Studies”, no. 14(1).

Evers A., Laville J.L. (2004), *Social services by social enterprises: on the possible contributions of hybrid organizations and a civil society*, „The third sector in Europe”, no. 237.

Hausner J. (2007), *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, w: Hausner J. (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Jaruszek-Kopacz B. (2006), *Ekonomia społeczna a biznes. Współistnienie, konkurencja*, „Ekonomia Społeczna Teksty”, nr 28.

Kay A. (2006), *Social capital, the social economy and community development*, „Community Development Journal”, no. 41(2).

Leś E. (2005), *Nowa ekonomia społeczna – wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.

Mikołajczak P., Czternasty W. (2015a), *Social enterprises vesrus globalisation*, „Intercathedra”, no. 31/2.

Mikołajczak P., Czternasty W. (2015b), *Wspieranie rozwoju przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce*, Zeszyt Naukowy, *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2015, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 848(116), Szczecin.

Moulaert F., Ailenei O. (2005), *Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present*, „Urban Studies”, no. 42(11).

Peattie K., Morley A.S. (2008), *Social enterprises: diversity and dynamics, contexts and contributions*.

Projekt Ustawa 2015, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/Projekty/7-020-1359-2015/.../7-020-1359-2015.pdf>, (dostęp: 13.01.2013).

Rymsza M. (2008), *Zapomniany kapitał „Solidarności”. Ekonomia solidarna w Polsce po 1989 roku*,

http://www.laboratorium.wiez.pl/teksty.php?zapomniany_kapital_solidarnosciekonomia_solidarna_&p=7, (dostęp: 13.01.2013).

Ustawa z 15 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz. U. 06.94.651, art. 15.

Vidal I. (2005), *Social enterprise and social inclusion: Social enterprises in the sphere of work integration*, „Intl Journal of Public Administration”, no. 28(9-10), www.seforis.eu (dostęp: 13.01.2013).

Young D.R. (2012), *The state of theory and research on social enterprises*, w: *Social Enterprises*, Palgrave Macmillan, UK.