

Kwartalnik nr 1/2008(2)

Ekonomia Społeczna

W numerze m.in.:

Jerzy Hausner

Anna Karwińska

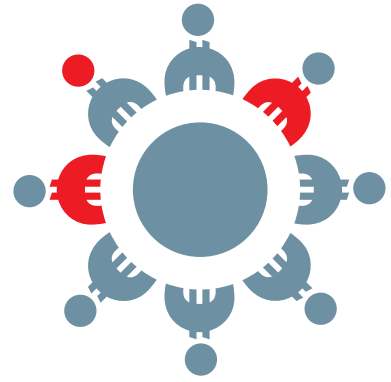
Magdalena Małecka-Łyszczek

Ambroży Mituś

Maria Płonka

Jan Jakub Wygnański





Kwartalnik nr 1/2008(2)

Ekonomia Społeczna

REDAKCJA

Beata Janik
Karolina Krawczyk
Stanisław Mazur
Agnieszka Pacut
Bogumiła Szopa, *redaktor naczelny*

WYDAWCA

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
ul. Szewska 20/3
31-009 Kraków
tel.: 012 292 68 99, faks: 012 422 69 19
www.msap.pl, e-mail: redakcja@ekonomiaspoleczna.msap.pl

PROJEKT GRAFICZNY PISMA

Jarosław Szczurek

SKŁAD

www.olisons.pl

Cytowanie artykułów zamieszczonych w kwartalniku dozwolone jest z podaniem źródła.

Publikacja nie odzwierciedla stanowiska Unii Europejskiej ani Rządu polskiego. Prezentowane opinie są poglądami autorów.

ISSN: 1898-7435

Kraków 2008

Spis treści

Bogumiła Szopa , Od redakcji.....	4
--	---

SZKICE

Magdalena Małecka-Łyszczek , Przedsiębiorstwa społeczne – zarys problematyki prawnej ...	7
Ambroży Mituś , Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych podmiotem ekonomii społecznej.....	17
Maria Płonka , Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej.....	24
Konrad Dudzik , Możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych w ramach polityki spójności Unii Europejskiej na lata 2007-2013.....	33
Jan Jakub Wygnański , Ekonomizacja sektora pozarządowego	42

POLEMIKI

Jerzy Hausner , Czy finansowanie ze środków publicznych psuje przedsiębiorczość społeczną?	56
Jacek Dymowski , Ekonomia społeczna a wolny rynek.....	60
Anna Karwińska , Przedsiębiorstwo społeczne w perspektywie socjologicznej	62
Andrzej Madej , Efektywność i sprawiedliwość w ekonomii solidarności	64
Piotr Frączak , Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym	67
Marcin Rechulicz , Stowarzyszenie jako przedsiębiorstwo społeczne	70

INICJATYWY

Anna Sienicka , Społeczny projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej.....	73
Marta Gumkowska , Kondycja sektora pozarządowego a rozwój przedsiębiorczości społecznej – podstawowe wnioski z badania z 2006 roku	77
Krystyna Kollbek-Myszka , Ekonomia społeczna a rozwój lokalny, na przykładzie Gminy Miejskiej Kraków	80
Agnieszka Pacut , Edukacja w obszarze ekonomii społecznej – studia podyplomowe <i>Ekonomia społeczna</i>	83
Dorota Kwiecińska , Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej – promocja idei ekonomii społecznej i wsparcie podmiotów	85

RECENZJE

Marek Zirk-Sadowski , Recenzja publikacji <i>Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej</i>	88
--	----

Szanowni Państwo,

Zgodnie z wcześniejszą zapowiedzią w niniejszym numerze podjęta została problematyka przedsiębiorstwa społecznego, potraktowana w istocie szerzej, bo w zamieszczonych tekstach poruszano zagadnienia przedsiębiorczości społecznej, podmiotów gospodarki społecznej, jak też ich otoczenia. Nie ma co do tego wątpliwości, że w kontekście ekonomii społecznej jako takiej są to kwestie zasadnicze. Chodzi bowiem o to, na jakich fundamentach opiera się „gmach” właściwie rozumianej – a to było tematem przewodnim pierwszego numeru – ekonomii społecznej. Dotychczasowe, wręcz nagminne utożsamianie jej z trzecim sektorem i jego podmiotami nie jest przecież właściwe. Kwestia ta wymaga zatem doprecyzowania.

Jak się jednak okazuje – i nie jest to odosobniony przypadek – pojawia się wiele trudności w zakresie dokładnego określenia istoty tego podmiotu. W literaturze, tak polskiej jak i zagranicznej, wykorzystywanych jest co najmniej kilka definicji przedsiębiorstwa społecznego, w zasadzie niesprzecznych z sobą, a raczej uzupełniających się. Kładzie się w nich nacisk bądź na atrybut „przedsiębiorczości”, bądź „społeczności” i to nie dziwi, gdyż w przypadku tego właśnie podmiotu wspomniane aspekty są po prostu nierozłączne – muszą współwystępować. Pierwszy z nich implikuje efektywność i innowacyjność, bez których przedsiębiorczość jako postawa lub działalność w zasadzie nie istnieje, a organizację w takim przypadku trudno byłoby uznać za przedsiębiorstwo. Z kolei atrybut społeczności odzwierciedla misję tego podmiotu, ale nie tylko, gdyż równocześnie wskazuje na zasoby wykorzystywane przez przedsiębiorstwo tego typu. W zakresie misji podstawowym wyzwaniem jest integrowanie w obrębie jakiejś społeczności lokalnej, ale chodzi też o przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, głównie poprzez aktywizację zawodową i gospodarczą. W odniesieniu do zasobów, wskazać trzeba na fakt wykorzystywania kapitału społecznego w obrębie danej społeczności lokalnej.

Problem zasadniczy sprowadza się zatem do pytania: w jakiej relacji współwystępują te dwa aspekty, gdzie spoczywa punkt ciężkości? Odpowiedź nie jest prosta, ponieważ istnieje pomiędzy nimi więź w postaci sprzężenia zwrotnego. Interesujące nas przedsiębiorstwo wykorzystuje kapitał społeczny – dokładnie zasoby ekonomiczne, bazujące na więziach i kontaktach międzyludzkich, współpracy i zaufaniu – po to, żeby go pomnażać, głównie poprzez mobilizowanie do aktywności, działania. To uaktywnienie z kolei prowadzi do zwiększenia zasobu wyjściowego. W ten sposób koło się zamyka.

Z powyższego wynika, że funkcją przedsiębiorstwa społecznego jest nie tyle produkowanie jakiejś ilości dóbr i usług, ile aktywizacja potencjalnego kapitału społecznego, poszerzanie rynku poprzez włączanie w ten proces osób nie uczestniczących w nim wcześniej – wykluczonych z różnych powodów. To zaś oznacza, że z jednej strony związane jest ono z rynkiem, ale z drugiej, poza ten rynek wykracza i to głównie w celu jego poszerzenia, drogą włączania w działalność osób, które kiedyś tego zaniechały.

Jak się jednak okazuje, pewien aspekt socjalny nie jest też obcy tradycyjnemu przedsiębiorstwu – prywatnemu, ogólnie nakierowanemu na zysk. Formuła społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) od wielu lat znana jest w praktyce krajów UE, w tym również w Polsce, a to nie ułatwia rozstrzygnięcia tych skomplikowanych problemów – wręcz przeciwnie.

Wydaje się, że poważnym utrudnieniem na tej drodze – z pewnością odczuwalnym w Polsce – jest brak spójnych, przejrzystych uregulowań prawnych. Najlepsze nawet nowelizacje już istniejących aktów prawnych nie doprowadzą do zmian zapewniających wolność konkurencji, bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, a przede wszystkim stworzenie przyjaznego środowiska dla przedsiębiorczości społecznej, wraz z niezbędnymi w tym zakresie przejrzystością oraz precyzją. Może to jedynie zapewnić odrębne, całościowe uregulowanie prawne, co potwierdzają przykłady kilku krajów. W Polsce podjęta została inicjatywa w tym kierunku; przygotowane założenia do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym przeszły przez wstępne etapy konsultacji, w wyniku których zmodyfikowano wyjściową propozycję. Zaktualizowany projekt ustawy ma szerszy nieco wymiar, gdyż dotyczy przedsiębiorczości społecznej (a nie ogranicza się do przedsiębiorstwa społecznego).

Co prawda jest to dopiero jeden z pierwszych kroków w kierunku uporządkowania tych niełatwych kwestii, w dodatku jeszcze niedokończony, tym niemniej wskazuje na ważną skądinąd okoliczność, jaką jest fakt, że przygotowujący dokument jest projektem społecznym, czyli rodzi się jako odzew na konkretne społeczne zapotrzebowanie, a nie powstaje na czyjekolwiek zlecenie.

Obecna sytuacja budzi też nadzieję na rozwiązanie kwestii dotyczących finansowania podmiotów ekonomii społecznej, które budziły dotąd wiele wątpliwości. Nader często zgłaszane były obawy co do rezultatów rozwiązania, w którym jakąś

rolę przypisywano państwu, przyznającemu dotacje czy środki w innej formie na rzecz podmiotów gospodarki społecznej. W ich przypadku zawsze bowiem eksponowano znaczenie „wkładu obywatelskiego”, a nie angażowanie się w taką działalność państwa.

Panuje powszechna zgoda, że te różne podmioty, mieszczące się ogólnie w ramach przedsiębiorczości społecznej, stanowią uzupełniającą i komplementarną formę gospodarki rynkowej względem jej zasadniczych podmiotów – przedsiębiorstw prywatnych. Przedsiębiorstwo społeczne jest bowiem przede wszystkim organizacją zainteresowanych, a nie udziałowców, interesariuszy, a nie właścicieli. Tym bardziej wymaga ono dokładnego zdefiniowania, jak też uporządkowania związanych z nim spraw finansowych, czego można się spodziewać w nieodległym czasie.

Z taką nadzieją oddajemy Czytelnikom drugi numer kwartalnika „Ekonomia Społeczna”, w którym podjęliśmy ten niełatwy temat i staraliśmy się poprzez zamieszczone w nim teksty przynajmniej w części uporządkować go i wyjaśnić wiele kwestii. Na ile to się udało, ocenią sami Czytelnicy.

Bogumiła Szopa
Redaktor naczelny¹

¹ Prof. dr hab. Bogumiła Szopa, ekonomista, pracuje w Katedrze Makroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

SZKICE

Przedsiębiorstwa społeczne

– zarys problematyki prawnej

ZAGADNIENIA WPROWADZAJĄCE

Pragnąc dokonać analizy obowiązującego ustawodawstwa w zakresie problematyki przedsiębiorstw społecznych, rozpocząć należy od zdefiniowania samego pojęcia przedsiębiorstwa. Na gruncie normatywnym nie uda się niestety odnaleźć jego definicji legalnej, stąd sięgać należy do stosownych poglądów doktryny. Jednakże i w tym przypadku brak jest jednej, powszechnie uznawanej definicji przedsiębiorstwa społecznego. Na potrzeby niniejszego opracowania, zakres pojęcia „przedsiębiorstwo społeczne” wyznaczony został w oparciu o pracę J. Hausnera, N. Laurisza i S. Mazura, którzy za podstawowe komponenty pojęcia przedsiębiorstwa społecznego uznają:

- 1) wytwarzanie produktów lub usług wiążące się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją efektów tej działalności,
- 2) ukierunkowanie działalności na integrację społeczną w skali danej społeczności lokalnej,
- 3) podporządkowanie stosunków własnościowych interesom interesariuszy,
- 4) kultura zarządzania osadzona na partnerstwie i partycypacji,
- 5) demokratyczna kontrola ze strony interesariuszy [Hausner, Laurisz, 2006, s. 13-14].

Termin „przedsiębiorstwo społeczne” jest zakresowo węższy aniżeli termin „podmiot ekonomii społecznej”. Każde przedsiębiorstwo społeczne należy do zakresu podmiotów ekonomii społecznej, ale nie każdy podmiot ekonomii społecznej jest równocześnie przedsiębiorstwem społecznym, tylko taki, który spełnia przywołane powyżej kryteria.

Pragnąc wskazać praktyczne przykłady form, jakie przybrać mogą przedsiębiorstwa społeczne, wymienić można przede wszystkim spółdzielnie socjalne, jak i stowarzyszenia oraz fundacje, ale tylko te, które prowadzą działalność gospodarczą. Dodatkowo sięgnąć należy do regulacji, które umożliwiają

liwiają stowarzyszeniom i fundacjom podejmowanie działalności w formie Centrów Integracji Społecznej, zakładów aktywności zawodowej oraz warsztatów terapii zajęciowej.

Chcąc odnaleźć stosowne podstawy dla tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, zaznaczyć należy, że polskie prawo jako państwa członkowskiego Unii Europejskiej, odzwierciedla założenia dokumentów unijnych. Przykładowo, **ustawa o spółdzielniach socjalnych** wpisuje się w realizację założeń Strategii Lizbońskiej oraz wspólnotowego programu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, zaś ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych wdraża dyrektywę Rady nr 2000/78/WE z dnia 27 listopada 2000 r. w sprawie ustanowienia ogólnych ram równego traktowania przy zatrudnieniu i wykonywaniu zawodu (32000L0078). Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na analizę całej rozbudowanej regulacji prawa wspólnotowego w tym zakresie¹, stąd pojawiające się rozważania ograniczone zostaną do podstaw prawnych związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw

¹ Problematyka niniejsza nie ogranicza się tylko do prawa unijnego, gdyż należy mieć na uwadze również istniejące w tym zakresie regulacje prawa międzynarodowego. Przykładowo w odniesieniu do kwestii związanych z zatrudnianiem osób niepełnosprawnych, wskazać można Konwencję Nr 159 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotyczącą rehabilitacji zawodowej i zatrudnienia osób niepełnosprawnych, przyjętą w Genewie dnia 20 czerwca 1983 r. Co wymaga podkreślenia, Konwencja ta przyjęta w trybie przewidzianym przepisami Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie ratyfikowania umów międzynarodowych, jest częścią wewnętrznego porządku prawnego, a w związku z tym, że jest umową ratyfikowaną za uprzednią zgodą Sejmu wyrażoną w ustawie – w razie sprzeczności jej postanowień z regulacjami ustaw krajowych – to właśnie jej przepisy znajdują zastosowanie, wypierając nie dające się z nią pogodzić regulacje ustaw krajowych. Art. 89-91 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.

DR MAGDALENA MAŁECKA-ŁYSZCZEK

Prawnik, adiunkt w Katedrze Prawa Publicznego
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

społecznych, zawartych w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, jak również w szeregu ustaw szczegółowych.

KONSTYTUCYJNE PODSTAWY FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

Przedsiębiorstwa społeczne nieodłącznie powiązane są z aktywnością obywateli, czy też w szerszym kontekście, ze społeczeństwem obywatelskim. Wszędzie tam gdzie pojawia się tworzenie przez ustawodawcę warunków do wolności zrzeszania się, jak i równego prawa do czynnego uczestniczenia w życiu publicznym, wyrażania zróżnicowanych poglądów oraz realizacji indywidualnych zainteresowań, tam również mówić można o podstawach dla funkcjonowania przedsiębiorczości społecznej.

Punktem wyjścia dla niniejszej problematyki uczynić należy art. 2 Konstytucji RP, statuujący **zasadę demokratycznego państwa prawnego**. Z zasady tej wypływa zapewnienie udziału społeczeństwa w podejmowaniu decyzji państwowych, jak również idea państwa opartego na realizacji zasad sprawiedliwości społecznej. Jest to zasada na tyle szeroka zakresowo, że po pierwsze, jej treść możliwa jest do zrekonstruowania zawsze w odniesieniu do konkretnego przypadku, a ponadto wyprowadza się z niej szereg opisanych poniżej zasad szczegółowych. Szczególne znaczenie dla rozwinęcia jej treści ma orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego, Sądu Najwyższego, Naczelnego Sądu Administracyjnego czy też działalność Rzecznika Praw Obywatelskich. Zasada ta pozwala na zbudowanie standardów wyznaczających relację na linii obywatel – organy władzy publicznej. Zaliczyć do nich można: pewność, przewidywalność i stabilność prawa, poszanowanie praw nabytych, niedziałanie prawa wstecz (*lex retro non agit*), odpowiednio długie *vacatio legis* dla aktów prawnych, jak również prawo do wynagrodzenia szkody wyrządzonej działaniami władzy publicznej [Stahl, 2005, s. 89-95].

W ścisłym związku z zasadą demokratycznego państwa prawnego, rzeczywistniającego zasady sprawiedliwości społecznej, pozostaje zawarty w art. 5 Konstytucji **obowiązek zapewnienia wolności i praw człowieka i obywatela**. Zasada państwa rzeczywistniającego zasady sprawiedliwości społecznej, mieści bowiem w sobie obowiązek troszczenia się ze strony władz publicznych o taki porządek społeczno-prawny, którego kluczowym elementem są prawa socjalne, będące również prawami człowieka. Rozwijając zasady odnoszone do wolności i praw człowieka i obywatela, w kontekście problematyki przedsiębiorstw społecznych, przywołać należy również art. 12 Konstytucji, zgodnie z którym Rzeczpospolita Polska zapewnia **wolność tworzenia i działania związków zawodowych, organizacji społeczno-zawodowych rolników, stowarzyszeń, ruchów obywatelskich, innych dobrowolnych zrzeszeń oraz fundacji**. Ponadto, zgodnie z dalszymi regulacjami ustawy zasadniczej, każdemu

zapewnia się **wolność zrzeszania się**². Wolność zrzeszania się ma na celu rozwijanie obywatelskiej aktywności również w wymiarze społecznym i gospodarczym. Wspólny czynny udział obywateli w życiu społecznym może przybierać rozmaite formy, a konkretne cele owej wspólnej działalności mogą być także zróżnicowane (byleby nie stały w sprzeczności z obowiązującym porządkiem prawnym)³.

Niewątpliwie do przepisów o podstawowym charakterze w zakresie problematyki tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, zaliczyć należy art. 20 Konstytucji, 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. Wyrażona w ten sposób **zasada społecznej gospodarki rynkowej** zakłada akceptację liberalizmu gospodarczego i gospodarki rynkowej, ale jednocześnie ustanawia regulatory w zakresie przebiegu procesów gospodarczych. Władza publiczna nie może być tylko biernym obserwatorem, ale ma w taki sposób wpływać na procesy gospodarcze, aby zapewnić realizację postulatów społecznych w oparciu o poszanowanie godności ludzkiej i równości społecznej⁴. Tak rozumiana zasada wywodzona być powinna po pierwsze z idei demokratycznego państwa prawnego, rzeczywistniającego zasady sprawiedliwości społecznej, a ponadto z zasady pomocniczości (umacniającej uprawnienia obywateli i ich wspólnot).

Odwołanie się do zamieszczonej w preambule Konstytucji RP **zasady pomocniczości** w kontekście działalności gospodarczej oznacza, że zadaniem władz publicznych jest inicjowanie działań, ewentualne (subsydiarne) wspieranie ich w trakcie, a po wykonaniu, zachęcanie do podejmowania działań przyszłych. Zdefiniowanie zasady subsydiarności staje się możliwe po zestawieniu dwóch pojęć: „pomoc” (*Hilfe*) i „powstrzymanie się” (*Reserve*). Oznacza to złożoność zasady i wyróżnienie w jej ramach aspektu pozytywnego i negatywnego⁵, (czyli tzw. podwójnego rozszczenia: żądania do nieingerowania, jak również żądania pomocy) [Bernzen, 1966, s. 10]. Aspekt negatywny (*Der negative Gehalt*) oznacza, że władza państwowa nie powinna przeszkadzać obywatelom w podejmowaniu ich własnej aktywności. W konsekwencji państwo winno powstrzymywać się od bezpośredniej działalności, stwarzając warunki do wykorzystywania potencjału tkwiącego w samych jednostkach.

2 Art. 58 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, zwanej dalej: Konstytucją RP.

3 Orzeczenie TK z dnia 12 lutego 1991 r., K. 6/90.

4 Przywołać tutaj można również art. 65 Konstytucji RP, zgodnie z którym władze publiczne prowadzą politykę zmierzającą do pełnego produktywnego zatrudnienia, poprzez realizowanie programów zwalczania bezrobocia, w tym organizowanie i wspieranie poradnictwa i szkolenia zawodowego oraz robót publicznych i prac interwencyjnych.

5 Aspekt negatywny eksponuje głównie nieinterweniowanie, pozytywny zaś dopuszcza w sytuacji, gdy pobudzenie nie przynosi oczekiwanych rezultatów – możliwość (a mając na uwadze zaspokojenie potrzeb jednostki – obowiązek) interwencji ze strony władzy państwowej. Niemniej owo zaangażowanie organów władz publicznych ma przybrać taką postać, ażeby w rezultacie stanowiło wsparcie jednostki, które na celu ma uzupełnienie, a nie pozbawienie jej aktywności.

Natomiast aspekt pozytywny (*Der positive Gehalt*) powiązany jest z pobudzaniem, podtrzymywaniem, ale zakłada (tylko w razie faktycznej potrzeby) uzupełnianie wysiłków podejmowanych przez wspólnotę typu mniejszego (bliższą osobie ludzkiej)⁶. Z zasady pomocniczości wywieść można, iż głównym czynnikiem uspołecznienia gospodarki są zorganizowane zrzeszenia i związki oraz wszelkie charakteryzujące się autonomią zbiorowości obywateli [Strzyczkowski, 2005, s. 17].

Reasumując, zasada społecznej gospodarki rynkowej opiera się na:

1. Wolności (swobodzie) działalności gospodarczej.

Jakkolwiek zasadą jest brak ograniczeń co do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej, pamiętać jednakże należy, że zgodnie z wyraźną regulacją Konstytucji RP, dopuszczalne jest ograniczenie wolności działalności gospodarczej. Niemniej jednak, tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny⁷. Zgodnie ze stanowiskiem Trybunału Konstytucyjnego wprowadzanie takich ograniczeń nie może być dowolne, a rozwijając tę myśl – nie mogą mieć one charakteru generalnych wyłączeń podmiotowych, to jest wykluczających pewne kategorie osób z kręgu uprawnionych do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. A zatem ograniczenia wolności działalności gospodarczej mogą dotyczyć tylko, szeroko pojętej ochrony życia oraz zdrowia ludzkiego⁸. Kwestie związane z tak rozumianym zakazem wyłączeń podmiotowych, są niezwykle istotne w kontekście problematyki przedsiębiorstw społecznych, skoro np. spółdzielnię socjalną założyć mogą osoby należące do jednej z poniższych grup:

- osoby bezrobotne,
- osoby uzależnione od alkoholu, narkotyków lub środków odurzających,
- chorzy psychicznie,
- bezdomni realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności,
- osoby opuszczające więzienie, które mają kłopoty z reintegracją społeczną,
- uchodźcy realizujący indywidualny program integracji,
- osoby niepełnosprawne.

Chcąc określić bardziej szczegółowo status prawny tychże osób, należy sięgnąć do ustaw o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy⁹, o zatrudnieniu socjalnym¹⁰, o po-

mocy społecznej¹¹, jak i o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych¹². W odniesieniu do osób niepełnosprawnych wymienione ustawy mają swoje szczególne znaczenie, gdyż zgodnie z art. 69 Konstytucji, osobom niepełnosprawnym władze publiczne udzielają pomocy w zabezpieczaniu egzystencji, przysposobieniu do pracy oraz komunikacji społecznej. Jako konkretny, wskazany ustawowo przejaw takiej pomocy, traktować można stwarzanie możliwości zakładania i prowadzenia działalności właśnie w formie spółdzielni socjalnej¹³.

Pozostając w zakresie problematyki ograniczeń związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą a dotyczących przedsiębiorstw społecznych, zauważyć należy, że w stosunku do np. stowarzyszeń prowadzących działalność gospodarczą, również i one muszą się liczyć z ustawowo przewidzianymi ograniczeniami w tymże zakresie, takim jak wymóg uzyskania stosownego zezwolenia lub koncesji.

2. **Własności prywatnej.** Konstytucja RP, *expressis verbis*, ustanawia ochronę własności i prawa dziedziczenia. Niemniej prawo własności nie jest prawem absolutnym skoro dopuszczalne jest wywłaszczenie na cele publiczne i za słusznym odszkodowaniem¹⁴. Ponadto z art. 64 Konstytucji RP wynika, że:

- każdy ma prawo do własności, innych praw majątkowych oraz prawo dziedziczenia,
- własność, inne prawa majątkowe oraz prawo dziedziczenia podlegają równej dla wszystkich ochronie prawnej,
- własność może być ograniczona tylko w drodze ustawy i tylko w zakresie, w jakim nie narusza ona istoty prawa własności. Pojęcie własności winno być definiowane poprzez odwołanie się do stosownych w tym zakresie regu-

11 Ustawa o pomocy społecznej z dnia 12 marca 2004 r. (Dz. U. z 2004 r., Nr 64, poz. 595 ze zm.).

12 Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. Nr 123, poz. 776, ze zm.), zwana dalej: ustawą o rehabilitacji.

13 Należy również zaznaczyć, że osoby, które chcą założyć spółdzielnię muszą posiadać pełną zdolność do czynności prawnych. Jest to kwestia o tyle istotna, że założycielami spółdzielni, jak zostało wskazane, mogą być m.in. uzależnieni od narkotyków, alkoholu lub środków odurzających oraz osoby chore psychicznie, a zatem osoby, co do których potencjalnie możliwe jest orzeczenie jednej z form ubezwłasnowolnienia (co automatycznie eliminowałoby je z kręgu założycieli spółdzielni, mogłoby jedynie nabyć członkostwo w spółdzielni już istniejącej). Pojęcie zdolności do czynności prawnych, oznacza możliwość nabywania praw i obowiązków z zakresu prawa cywilnego we własnym imieniu. Innymi słowy, osoba mająca zdolność do czynności prawnych może swym własnym działaniem nabywać i tracić prawa oraz zaciągać zobowiązania. Zdolność do czynności prawnych może być: a) pełna, b) ograniczona, c) można również wyróżnić takie podmioty, co do których zachodził będzie jej brak. Z chwilą uzyskania pełnoletności nabywa się również pełną zdolność do czynności prawnych, natomiast stracić ją można, poprzez orzeczenie ubezwłasnowolnienia całkowitego. Ograniczona zdolność występuje u osób, które ukończyły lat trzynaście, ale nie uzyskały jeszcze pełnoletności, jak również u osób pełnoletnich, ale ubezwłasnowolnionych częściowo. Natomiast brak zdolności do czynności prawnych dotyczy podmiotów, które nie ukończyły trzynastego roku życia, bądź jak to już zostało zasygnalizowane powyżej, zostały ubezwłasnowolnione całkowicie (takie ubezwłasnowolnienie może zostać orzeczone zarówno co do osoby pełnoletniej, jak i nie mającej ukończonych lat osiemnastu, ale mającej ukończonych lat trzynaście). Oczywiście orzeczenie ubezwłasnowolnienia, zarówno całkowitego jak i częściowego, nie jest możliwe w stosunku do osoby, która nie ukończyła lat trzynastu, gdyż taka osoba nie ma w ogóle zdolności do czynności prawnych. Przyczynkiem do orzeczenia ubezwłasnowolnienia całkowitego jest sytuacja, gdy z powodu choroby psychicznej, niedorozwoju umysłowego, albo innego rodzaju zaburzeń psychicznych, w szczególności pijactwa lub narkomanii, człowiek nie jest w stanie kierować swym postępowaniem. Podobne czynniki badane są również przy ubezwłasnowolnieniu częściowym.

14 Art. 21 Konstytucji RP.

6 W relacji administracja rządowa (oparta na zasadzie centralizacji) a samorząd terytorialny, za jednostkę mniejszą, której działania zasada winna wzmacniać, uznać należy daną jednostkę samorządu terytorialnego. W układzie, jaki może zaistnieć pomiędzy poszczególnymi jednostkami samorządu terytorialnego, punktem odniesienia jest zawsze gmina, z której w sensie strukturalnym składają się pozostałe jednostki (czyli w relacji gmina – powiat jednostką mniejszą jest gmina, ale w relacji powiat – województwo za taką uznany ma być powiat). Niemniej jednak, jak najpełniejsza realizacja zasady pomocniczości zakłada stawianie na drugim planie wszelkich struktur administracji publicznej, dlatego sięgać należy głębiej w struktury funkcjonujące w ramach społeczeństwa obywatelskiego.

7 Art. 22 Konstytucji RP.

8 Orzeczenie TK z dnia 9 kwietnia 1991 r., U 9/90.

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

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

lacji prawa cywilnego. Według art. 140 kodeksu cywilnego, granice własności wyznaczają ustawy (w tym ustawa zasadnicza) i zasady współżycia społecznego. Natomiast sposób korzystania przez właściciela z przysługującego mu prawa, powinien uwzględniać jego społeczno-gospodarcze przeznaczenie. Klauzula generalna społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa, związana była tak naprawdę z aksjologią tzw. realnego socjalizmu i terminologią właściwą temu ustrojowi. Stanowi zatem pozostałość regulacji minionego systemu i dlatego należy przyjąć, że straciła znaczenie normatywne jak i stała się pojęciem pustym, co do którego nie da się już obecnie wskazać desygnatów [Radwański, Zieliński, 2001, s. 11].

3. Solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych. Zasady te wykazują tak bliski związek, iż rozpatrywanie ich wspólnie wydaje się być zabiegiem uzasadnionym. Współpraca partnerów społecznych przebiegać winna w sposób respektujący zasadę solidarności, zaś solidarność może być urzeczywistniana w praktycznym wymiarze, właśnie poprzez odpowiednie natężenie współpracy, ponadto należyce przeprowadzona współpraca partnerów społecznych wymaga podejmowania rozmaitych form dialogu, prowadzącego do wskazania istniejących problemów i podejmowania prób, mających na celu ich rozwiązanie. Problematykę niniejszą można rozpatrywać również w nieco szerszym kontekście, w odniesieniu do **zasady dobra wspólnego**¹⁵, gdyż państwo rozumiane jako dobro wspólne, budowane jest również poprzez solidarność, dialog i współpracę partnerów społecznych. Pojęcie dobra wspólnego może być utożsamiane z pojęciem interesu publicznego i jest często zestawiane, czy też przeciwstawiane z interesem indywidualnym. Mając na uwadze zwłaszcza art. 2 Konstytucji RP z całą stanowczością przyjąć należy, iż realizacja interesów wspólnych dla danej społeczności, odbywa się poprzez realizację zadań mających na celu zaspokojenie potrzeb jej obywateli. Oznacza to, że jednostka może artykułować swoje żądania i zestawiać je z potrzebami, postulowanymi przez pozostałych członków danej zbiorowości. W państwie prawa nie ma bowiem miejsca dla mechanicznie i sztywno pojmowanej zasady nadrzędności interesu ogólnego nad indywidualnym. W każdym przypadku należy nie tylko wskazać, o jaki interes publiczny chodzi, ale również udowodnić, iż jest on na tyle ważny i znaczący, że bezwzględnie wymaga ograniczenia uprawnień indywidualnych obywateli¹⁶. Z takiego ujęcia wynika postrzeganie interesu publicznego jako narzędzia kształtowania sytuacji jednostki – i to właśnie on ma sprzyjać realizacji interesu indywidualnego, zaś sytuację odwrotną należy uznać za niedopuszczalną.

Kolejną z zasad stanowiących konstytucyjne oparcie dla działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa społeczne, jest **zasada równości**¹⁷. Zgodnie z jej brzmieniem wszyscy

są wobec prawa równi, mają prawo do równego traktowania przez władze publiczne, a ponadto nikt nie może być dyskryminowany w życiu politycznym, społecznym lub gospodarczym w jakiejkolwiek przyczynie. Realizując ową zasadę, prawo właśnie w imię równości musi indywidualizować sytuację obywatela ze względu na jego cechy istotne. Jak to ujął Trybunał Konstytucyjny (...) *wszystkie podmioty prawa (adresaci norm prawnych) charakteryzujący się pewną cechą relevantną, w równym stopniu mają być traktowane równo, według jednakowej miary, bez zróżnicowań faworyzujących i dyskryminujących*¹⁸. Dlatego właśnie, w ramach realizacji zasady równości, osoby defaworyzowane oczekiwać mogą ze strony państwa bardziej zaangażowanych działań, mających na celu wyrównywanie ich szans w życiu społecznym i gospodarczym. W oparciu o omawianą zasadę, podmioty związane z działaniami przedsiębiorstw społecznych, winny mieć tworzone preferencyjne warunki co do podejmowanej działalności, gdyż w stosunku do osób spoza grona niepełnosprawnych, wykluczonych, czy też objętych ryzykiem wykluczenia, nie można mówić o równych możliwościach co do podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej jak i funkcjonowania na rynku pracy.

Podmioty pragnące podejmować działania w formach swoistych dla przedsiębiorczości społecznej i przejmować zadania publiczne do wykonania (a co z tym związane, środki finansowe), muszą mieć zapewniony dostęp do informacji o działalności organów władzy publicznej oraz osób pełniących funkcje publiczne. Podstawy ku temu stwarza **zasada jawności**, ustanawiając po stronie obywatela prawo do pozyskiwania informacji, zaś po stronie organów administracji publicznej (bądź podmiotów, które przejęły od nich zadania publiczne do wykonania i, co z tym związane, gospodarują mieniem państwowym lub samorządowym) obowiązek jej udzielenia¹⁹. Dlatego tak jak podmioty ekonomii społecznej mogą domagać się dostępu do informacji publicznych, tak poprzez przejęcie zadania publicznego do wykonania stają one w rzędzie podmiotów zobowiązanych do ich udzielenia.

Szczególne znaczenie dla praktycznego urzeczywistnienia powyższych zasad, ma regulacja art. 8 Konstytucji RP, która wprowadziła możliwość **bezpośredniego stosowania Konstytucji** (chyba, że sama ustawa zasadnicza stanowi inaczej). Konstytucja jest przecież najwyższym prawem w Rzeczypospolitej Polskiej i obywatel może skutecznie powoływać się bezpośrednio na jej regulacje, zaś organy państwa zobowiązane są to uwzględnić.

¹⁵ Art. 1 Konstytucji RP.

¹⁶ Por.: Orzeczenie SN z dnia 18 listopada 1993 r., III ARN 49/93, OSNCP 1994/9/181.

¹⁷ Art. 32-33 Konstytucji RP.

¹⁸ Orzeczenie TK z dnia 9 marca 1987, U 7/87, OTK 1988, cz. I, poz. 1.

¹⁹ Art. 61 Konstytucji RP. Ogólne regulacje konstytucyjne rozwinięte zostały na gruncie ustawy z 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (Dz. U. Nr 112, poz. 1198).

FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH NA GRUNCIE USTAWODAWSTWA SZCZEGÓŁOWEGO

Analizę podstaw prawnych dotyczących tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, rozpocząć należy od **ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i wolontariacie**²⁰. W ramach regulacji teże ustawy pojawia się definicja legalna organizacji pozarządowej, do której zgodnie z jej brzmieniem, zaliczamy osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, utworzone na podstawie stosownych przepisów ustaw (w tym fundacje i stowarzyszenia), niebędące jednostkami sektora finansów publicznych (w rozumieniu ustawy o finansach publicznych) i niedziałające w celu osiągnięcia zysku.

Oczywiście już wstępna analiza pokazuje, że pojęcia „organizacja pozarządowa” i „przedsiębiorstwo społeczne” nie są tożsame. Nie można również przyjąć, aby „organizacja pozarządowa” była terminem zakresowo szerszym aniżeli „przedsiębiorstwo społeczne, z uwagi na konstrukcję art. 11 ust. 3 ustawy o działalności pożytku publicznego, gdyż ustawodawca poza zakresem pojęcia „organizacji pozarządowej” pozostawia, należące do zakresu przedsiębiorstw społecznych, spółdzielnie socjalne. Spółdzielnie socjalne przywołane zostają na gruncie omawianej ustawy tylko jeden raz w kontekście możliwości startowania w otwartym konkursie ofert, mającego na celu przejęcia do realizacji zadania publicznego. Oznacza to, że można do spółdzielni stosować również inne przepisy ustawy o działalności pożytku publicznego związane z konkursem.

Wątpliwości nie budzi również możliwość wystąpienia przez spółdzielnię z ofertą o przejęcie zadania do organu administracji publicznej. Jakkolwiek, dotycząca takiej sytuacji, dyspozycja art. 12 została zawężona tylko do organizacji pozarządowych, osób prawnych i jednostek organizacyjnych, działających 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, jak również do stowarzyszeń jednostek samorządu terytorialnego. Jednakże tryb zlecenia zadania jest już trybem konkursowym, co pozwala na zastosowanie tychże regulacji również w odniesieniu do spółdzielni.

Mając na uwadze regulacje ustawy o działalności pożytku publicznego, wskazać można cztery podstawowe formy współpracy organów administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi (również tymi będącymi równocześnie przedsiębiorstwami społecznymi), jak i innymi wyliczonymi w ustawie podmiotami²¹. Do form tych zaliczyć należy:

- zlecenie realizacji zadań publicznych,
- wzajemne informowanie się o planowanych kierunkach działalności i współdziałanie w celu zharmonizowania tych kierunków,
- konsultowanie projektów aktów normatywnych w dziedzinach dotyczących działalności statutowej organizacji,
- tworzenie wspólnych zespołów o charakterze doradczym i inicjatywnym.

Odnosnie zlecenia zadań publicznych, zaznaczyć należy, iż pod tym pojęciem kryją się dwie możliwe postaci działania, a mianowicie powierzanie wykonywania zadań publicznych, wraz z udzieleniem dotacji na finansowanie ich realizacji lub wspieranie takich zadań, również z udzieleniem dotacji na dofinansowanie ich realizacji. Oznacza to możliwość całkowitego przeniesienia wykonania zadania publicznego, na podmiot stojący poza strukturami administracji publicznej lub wspomóżenie w wysiłkach w zakresie realizacji zadania. Obie możliwości uznać należy za realizujące model wyznaczony przez omówioną, w części dotyczącej konstytucyjnych podstaw funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, zasadę pomocniczości. W obu przypadkach zlecenie zadania publicznego winno nastąpić w oparciu o postępowanie konkursowe.

Co do zasady będzie to otwarty konkurs ofert²², po przeprowadzeniu którego podmioty będą przyjmowały zlecenie realizacji zadania publicznego w zakresie i na zasadach określonych w umowie. W kontekście problematyki współpracy organów administracji z podmiotami ekonomii społecznej, pozytywnej oceny wymaga art. 12 ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, gdyż zwiększa on możliwą aktywność po stronie podmiotów pragnących przejąć zadanie do realizacji. Dzięki tej regulacji podmiot nie musi czekać na ofertę skierowaną ze strony organów administracji rządowej, ale sam (z własnej inicjatywy) może złożyć ofertę realizacji zadań publicznych, także tych, które były realizowane dotychczas w inny sposób, w tym przez organy administracji publicznej.

Istotnym uzupełnieniem powyższych regulacji, staje się wyznaczenie terminu nie przekraczającego dwóch miesięcy dla podjęcia decyzji, a wcześniej rozpatrzenia przez organ administracji publicznej celowości realizacji określonego zadania publicznego, przez podmioty ubiegające się o jego przejęcie, biorąc pod uwagę stopień, w jakim oferta odpowiada priorytetom zadań publicznych, daje gwarancję realizacji zadań zgodnie ze standardami właściwymi dla danego zadania, środki dostępne na realizację określonych zadań, rodzaje określonych zadań i korzyści z nich wynikające.

Niestety, jakkolwiek w pełni czytelne jest kryterium środków dostępnych na realizację zadań, w odniesieniu do pozostałych mogą one stanowić pole dla uznaniowości organów administracji i stwarzać poprzez swoją niedookreśloność za-

²⁰ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (Dz. U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873 ze zm.), zwana dalej: ustawą o działalności pożytku publicznego.

²¹ Por. art. 5 ust. 1 pkt 1 w zw. z art. 3 ust. 3 ustawy o działalności pożytku publicznego.

²² Szczegółowe regulacje co do terminu konkursu, zawartości ogłoszenia o nim, jak i elementach oferty zawarte zostały w art. 13-14 ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie.

grożenie w postaci nieprzeniesienia zadania. Zawsze bowiem organ administracji będzie mógł podnieść zarzut, że oferta nie daje gwarancji realizacji zadania, zgodnie z właściwymi standardami. Problem ten może być szczególnie dotkliwy, zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw społecznych (biorąc pod uwagę środowiska, z których pochodzą osoby jej współtworzące), które niekoniecznie muszą być postrzegane przez piastunów funkcji administracji jako dające należyłą gwarancję wykonania zadania [Małecka-Łyszczek, Wesołowski, 2007, s. 45-47].

Jeśli jednak dojdzie do przekazania zadania, pisemna umowa sformułowana musi być nie tylko z uwzględnieniem stosownych przepisów ustawy o działalności pożytku publicznego, ale i **ustawy o finansach publicznych**²³. Jak mówi ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, wspieranie oraz powierzanie zadań publicznych może nastąpić również na zasadach i w trybie **ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym**²⁴. Zgodnie z art. 1 ust. 2 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, partnerstwo takie to oparta na umowie współpraca podmiotu publicznego i partnera prywatnego, służąca realizacji zadania publicznego, jeżeli odbywa się na zasadach określonych w tej ustawie. Zakres podmiotowy pojęcia „partner prywatny” mieści w sobie:

- przedsiębiorców w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej,
- organizacje pozarządowe,
- kościoły lub inne związki wyznaniowe,
- podmioty zagraniczne, jeżeli są przedsiębiorcą w rozumieniu prawa kraju rejestracji i spełniają warunki do wykonywania w Rzeczypospolitej Polskiej działalności gospodarczej.

Takie określenie zakresu podmiotowego, powoduje, że w ramach pojęcia „partner prywatny”, mieścić się będą mogły również przedsiębiorstwa społeczne, a co z tym związane, również przedsiębiorstwa społeczne będą mogły zawierać umowy, których celem jest realizacja przez partnera prywatnego przedsięwzięcia za wynagrodzeniem, na rzecz podmiotu publicznego.

Jak to już zostało zaznaczone, do grupy przedsiębiorstw społecznych zaliczone zostały stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą, dlatego kolejnym istotnym aktem prawnym związanym z niniejszą problematyką jest **ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 roku prawo o stowarzyszeniach**²⁵. Zgodnie z jej regulacjami, cechami charakterystycznymi stowarzyszenia są: dobrowolność, samorządność, trwałość, cel niezarobkowy²⁶. Dobrowolność rozumiana jest jako swoboda w zakresie tworzenia, przystępowania czy też występowania ze stowarzyszeń. Wiążą się z tym następujące zakazy:

- tworzenia stowarzyszeń przyjmujących zasadę bezwzględnego posłuszeństwa członków wobec władz,
- zmuszania do udziału w stowarzyszeniu,
- ograniczania prawa do wystąpienia ze stowarzyszenia,
- podejmowania działań niosących ujemne następstwa z powodu przynależności do stowarzyszenia (albo pozostawania poza nim).

Samorządność oznacza, że stowarzyszenie samodzielnie określa swoje cele, programy działania i struktury organizacyjne. Stowarzyszenie uchwała również akty wewnętrzne, dotyczące jego działalności. Mając na uwadze jak najszersze urzeczywistnianie samorządności w praktyce, ingerencja w działania podejmowane przez stowarzyszenie może mieć miejsce w sytuacji naruszenia statutu lub przepisów prawa. Trwałość wskazuje, że stowarzyszenia tworzone są dla realizacji celów o dłuższym horyzoncie czasowym, choć oczywiście nigdy nie sposób przewidzieć jak długo podmioty tworzące stowarzyszenie, będą nadal zainteresowane jego dalszym funkcjonowaniem, jak również czy nie zajdą przesłanki do jego likwidacji. Pozostaje wreszcie cel niezarobkowy, a więc taki, który nie jest nastawiony na osiągnięcie zysku. Jednocześnie jednak, ustawodawca dopuszcza prowadzenie przez stowarzyszenie działalności gospodarczej jeśli:

- działalność taka prowadzona jest według ogólnych zasad określonych w odrębnych przepisach, co rozumieć należy jako odesłanie do regulacji ustawy o swobodzie działalności gospodarczej,
- dochód z działalności gospodarczej stowarzyszenia służy realizacji celów statutowych,
- dochód nie jest przeznaczany do podziału między członków.

Aby nie pozostawać w sprzeczności z celem niezarobkowym, prowadzenie działalności gospodarczej służyć ma realizacji celu statutowego, jak również rozmiar prowadzonej działalności ma tylko wspierać zasadniczy trzon działań stowarzyszenia i pozostawać w odpowiedniej proporcji do realizacji celu podstawowego. Oznacza to, że prowadzenie działalności gospodarczej ma postać jedynie akcesoryjną.

Wymogami, jakie należy spełnić aby utworzyć stowarzyszenie są: obywatelstwo polskie, pełna zdolność do czynności prawnych, pełnia praw publicznych i minimum piętnastu założycieli, którzy winni uchwalić statut, wybrać komitet założycielski i wreszcie zgłosić wniosek o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego. Należy również podkreślić, że stowarzyszenie traktowane jako przedsiębiorca, będzie musiało wypełniać dodatkowe obowiązki, nieprzewidziane w odniesieniu do stowarzyszeń nie prowadzących działalności gospodarczej (np. w zakresie ogłaszania wpisów dotyczących danego stowarzyszenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym).

Również fundacje prowadzące działalność gospodarczą zaliczane są do przedsiębiorstw społecznych, stąd sięgnąć

23 Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2005 r., Nr 249, poz. 2104 ze zm.).

24 Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. Nr 169, poz. 1420).

25 Ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. z 2001 r., Nr 79, poz. 855 ze zm.), zwana dalej: prawo o stowarzyszeniach.

26 Art. 2 prawo o stowarzyszeniach.

należy do **ustawy z dnia 6 kwietnia 1984 roku o fundacjach**²⁷.

Pragnąc zdefiniować pojęcie fundacji zauważyć należy, że jej elementami konstytutywnymi są: majątek i powiązane z nim trwałe źródła dochodu, realizacja celu publicznego wskazanego przez fundatora na rzecz nieograniczonego kręgu destinariuszy, struktura organizacyjna nieposiadająca charakteru korporacyjnego, jak i osobowość prawna.

W literaturze przedmiotu dostrzec można różne klasyfikacje (np. biorące pod uwagę tryb tworzenia, wyróżniające fundacje prawa prywatnego i publicznego) niemniej jednak, z uwagi na problematykę związaną z przedsiębiorstwami społecznymi, podstawowe znaczenie ma podział oparty na kryterium prowadzenia działalności gospodarczej. Z tego punktu widzenia wyróżnić można fundacje *non profit* i *not for profit* [Kidyba, 2006, s. 616].

To właśnie fundacje typu drugiego prowadzić mogą działalność gospodarczą. Dla zaklasyfikowania fundacji do jednej z powyższych grup, decydujące znaczenie będą miały zapisy statutu. Możliwe są tutaj następujące sytuacje:

1. Brak stosownych regulacji w statucie co do możliwości prowadzenia działalności gospodarczej – fundacja typu *non profit*.

2. Wprowadzenie wyraźnego zapisu o braku możliwości prowadzenia działalności gospodarczej – fundacja typu *non profit*.

3. Zapisanie w ramach regulacji statutowych dopuszczalności prowadzenia działalności gospodarczej – fundacja typu *not for profit*.

Fundacja winna być wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego w rejestrze stowarzyszeń, innych organizacji społecznych i zawodowych, fundacji oraz publicznych zakładów opieki zdrowotnej, gdyż z uwagi na fakt konstytutywności wpisu dopiero z tą chwilą powstaje nowa osoba prawna. W przypadku fundacji prowadzących działalność gospodarczą, będą one ponadto wpisane do rejestru przedsiębiorców. Również zmiana statutu, mająca na celu podjęcie przez fundację działalności gospodarczej (co nie było wcześniej przewidziane) wymaga wpisania do Krajowego Rejestru Sądowego. Tak jak w przypadku stowarzyszeń, działalność gospodarcza nie może być celem głównym fundacji, pozostając jedynie do tego celu działalnością akcesoryjną. Zgodnie z art. 1 ustawy o fundacjach cele winny być: po pierwsze, zgodne z podstawowymi interesami Rzeczypospolitej Polskiej, a po drugie, gospodarczo lub społecznie użyteczne (przykładowo takie jak: ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami). Wylczenie ustawowe nie jest zamknięte i można ten katalog poszerzyć o realizację innych celów publicznych. Tym samym fundacja stać się może przedsiębiorcą, który

prowadzi co prawda działalność gospodarczą, ale nie w celu podziału zysku (tylko z przeznaczeniem na realizację wskazanych celów niezarobkowych). Reasumując, podjęcie przez fundację działalności gospodarczej i tym samym możliwość potencjalnego zaklasyfikowania jej jako przedsiębiorstwa społecznego, możliwe jest po spełnieniu następujących wymogów ustawowych:

- wpis do KRS-u,
- odpowiednie zapisy w statucie fundacji przewidujące prowadzenie działalności gospodarczej,
- rozmiar działalności służący celom fundacji (oceny każdorazowo w odniesieniu do konkretnego przypadku, tak aby pozostawał w odpowiedniej proporcji do skali realizowanych celów podstawowych),
- przeznaczenie na działalność gospodarczą kwoty co najmniej 1000 zł.

Kolejną formą w jakiej funkcjonować mogą w Polsce przedsiębiorstwa społeczne, jest instytucja spółdzielni socjalnej²⁸. Liczba założycieli takiej spółdzielni nie może być mniejsza niż pięciu, zaś co do wymogów, jakie winni spełniać, zostały już one omówione we wcześniejszej części opracowania, przy analizie zasady wolności działalności gospodarczej. Oprócz osób fizycznych członkami spółdzielni, mogą zostać również organizacje pozarządowe oraz gminne osoby prawne, o ile statutowo określony zakres ich działania wskazuje, że ich zadaniem jest działanie na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej mieszkańców gminy.

Spółdzielnie socjalne postrzegane są przez ustawodawcę tak, jak przedsiębiorcy (stąd regulacje dotyczące wpisu do KRS), ale o szczególnym (uprzywilejowanym) charakterze. Owa szczególna pozycja wynika z celu spółdzielni, którym jest społeczna i zawodowa reintegracja członków. To członkowie stanowią o bycie prawnym spółdzielni (warunkiem *sine qua non* dla funkcjonowania każdej spółdzielni są ludzie, a nie kapitał) i to właśnie oni są również celem działań spółdzielni. Można zauważyć, że ustawodawca mając na uwadze ów cel społeczny, przewidział szereg przepisów o charakterze preferencyjnym w stosunku do innych grup przedsiębiorców. Przykładowo, założyciele spółdzielni zwolnieni są z opłat za wpis spółdzielni do KRS i za ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym, dochody spółdzielni wydatkowane w roku podatkowym na społeczną i zawodową reintegrację jej członków są (w części niezaliczonej do kosztów uzyskania przychodów) zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych. Czy takie regulacje ze strony ustawodawcy mogą być postrzegane jako naruszenie zasady równości?

W świetle przedstawionych powyżej uwag dotyczących tejszej zasady – absolutnie nie. Tylko dzięki owym regulacjom możliwe jest wyrównywanie szans, co do podejmowa-

²⁷ Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz. U. z 1991 r., Nr 46, poz. 203 ze zm.), zwana dalej: ustawą o fundacjach.

²⁸ Spółdzielnia socjalna została wprowadzona ustawą z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. Nr 99, poz. 1001), odpowiednio nowelizującą ustawę z 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze (Dz. U. z 2003 r. Nr 188, poz. 1848 ze zm.). Aktualną podstawą prawną dla funkcjonowania tychże spółdzielni jest ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz. U. Nr 94, poz. 651 ze zm.).

nia i prowadzenia działalności gospodarczej, przez osoby pragnące założyć spółdzielnię socjalną. Brak uprzywilejowania oznaczałoby tak naprawdę brak wyrównywania szans, co do jak najpełniejszego udziału w życiu społecznym i gospodarczym. Przedmiotem działalności spółdzielni jest prowadzenie wspólnego przedsięwzięcia, opierającego się na osobistej pracy jej członków. Regulacje ustawy pozwalają na wyróżnienie obszaru działalności gospodarczej (do której winniśmy odnosić ustawę o swobodzie działalności gospodarczej), ale również odpłatnej działalności statutowej, która działalnością gospodarczą nie jest (i do której zastosowanie będą miały regulacje ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie).

Powstaje zatem pytanie, jak odróżnić obie te sfery. Jako statutowa działalność odpłatna powinna zostać określona podstawowa działalność spółdzielni, zmierzająca do wypełnienia jej społecznej misji, polegająca na społecznej zawodowej reintegracji członków, jak również aktywność spółdzielni w zakresie działalności społecznej i oświatowo-kulturalnej na rzecz członków spółdzielni i ich środowiska lokalnego, a także społecznie użyteczna w sferze zadań publicznych, które doprecyzowane zostały regulacjami ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Takie ujęcie oznacza, że wszystko to co nie będzie mieściło się w powyżej wskazanych obszarach, podlegać będzie regulacjom ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

W celu wskazania kolejnej ustawowej możliwości funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego, sięgnąć należy do **ustawy z dnia 13 czerwca 2003 roku o zatrudnieniu socjalnym**. Zgodnie z jej regulacjami z inicjatywy organizacji pozarządowej dojść może do utworzenia Centrum Integracji Społecznej (CIS)²⁹. Celem tworzenia centrów jest reintegracja zawodowa i społeczna uczestników centrum, co czynione jest poprzez kształcenie umiejętności pozwalających na pełnienie ról społecznych i osiągnięcie pozycji społecznych, dostępnych osobom niepodlegającym wykluczeniu społecznemu, nabywanie umiejętności zawodowych oraz przyuczenie do zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych, naukę planowania życia i zaspokajania potrzeb samodzielnym staraniem, zwłaszcza dzięki możliwości osiągnięcia własnych dochodów przez zatrudnienie lub działalność gospodarczą, uczenie się umiejętności racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami pieniężnymi. Utworzone przez organizację pozarządową, centrum stanowić ma wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo jednostkę. Ustawodawca stara się doprecyzować, iż owo wyodrębnienie ma umożliwić należytą identyfikację pod względem organizacyjnym i finansowym, w stopniu umożliwiającym określenie przychodów, kosztów i wyników, odsyłając w tym zakresie do stosownych regulacji ustawy o rachunkowości.

Chcąc założyć CIS, stosowny wniosek winien być skierowany do marszałka województwa, który w drodze decyzji ad-

ministracyjnej rozstrzyga co do możliwości jego powstania. Marszałek województwa prowadzi również rejestr jednostek organizacyjnych, którym nadał (na okres trzyletni) taki status, jak również nadzoruje działania centrum, które zobowiązane jest informować w terminie 30 dni o każdej zmianie danych zawartych we wniosku (a znajdują się tam takie kwestie jak np.: planowany rodzaj działalności wytwórczej, handlowej, usługowej, czy też dane o zakładanych efektach działania), a ponadto przedłożyć sprawozdanie finansowe. W razie uchybień w działalności centrum polegających na:

- niezrealizowaniu założeń przyjętych we wniosku w stopniu uniemożliwiającym wykonanie usług, zmierzających do realizacji celu, jakim jest reintegracja zawodowa i społeczna uczestników CIS,
- nieprawidłowościach w rozliczeniach finansowych – marszałek województwa winien podjąć decyzję o utracie statusu centrum.

CIS w ramach reintegracji zawodowej, 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. Zgodnie z wyraźną regulacją ustawową, działalność powyższa nie stanowi działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o działalności gospodarczej. Jeśli uczestnicy CIS gotowi byłiby podjąć wspólną działalność gospodarczą, mogą to uczynić w formie spółdzielni socjalnej.

W oparciu o regulacje **ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnieniu osób niepełnosprawnych**, organizacje społeczne (których statutowym zadaniem jest rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych) mogą również tworzyć (obok jednostek samorządu lokalnego) zakłady aktywności zawodowej (ZAZ). Chcąc doprowadzić do powstania takiego zakładu, należy spełnić szereg wymogów ustawowych (odnośnie ilości zatrudnionych osób niepełnosprawnych, warunków jakie muszą spełniać obiekty i pomieszczenia użytkowane przez ZAZ – szczególnie pod kątem przystosowania do potrzeb osób niepełnosprawnych, opieki medycznej, poradnictwa, usług rehabilitacyjnych, przeznaczania dochodów na zakładowy fundusz aktywności). Kolejnym etapem jest uzyskanie pozytywnej opinii starosty, dotyczącej potrzeby utworzenia ZAZ na danym terenie. Rozstrzygnięcie co do nadania statusu zakładu, podejmuje, na wniosek zainteresowanego podmiotu (w drodze decyzji administracyjnej), wojewoda. Przed podjęciem decyzji wydawana jest tzw. promesa, która oznacza przyrzeczenie wydania pozytywnej decyzji, pod warunkiem spełnienia ustawowo określonych przesłanek. W procesie tym bierze również udział marszałek województwa, który wyraża swoją opinię co do powstania zakładu, a ponadto wymagana jest również pozytywna

²⁹ Istnieje również możliwość tworzenia CIS przez organy wykonawcze gmin.

opinia Zarządu Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Uzyskanie promesy jest niezwykle istotnym krokiem prowadzącym do utworzenia zakładu, gdyż umożliwi wystąpienie do Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych z wnioskiem o finansowanie kosztów utworzenia i działalności usługowo-rehabilitacyjnej zakładu. Również wojewoda podejmował będzie decyzję, dotyczącą ewentualnej utraty statusu zakładu. Z uwagi na występującą na gruncie postępowania administracyjnego dwuinstancyjność postępowania podmiot, do którego taka decyzja zostałaby skierowana, może wnieść odwołanie do ministra właściwego do spraw zabezpieczenia społecznego.

Ograniczeniem w zakresie działalności zakładu jest to, iż nie może on prowadzić działalności polegającej na wytworzeniu 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. Z uwagi na osoby objęte działaniami ZAZ, jak również jego społeczną misję, ograniczenie to uznać należy za ze wszelkich miar uzasadnione. Tworzenie przez ustawodawcę preferencyjnych warunków dla prowadzących ZAZ, przejawia się m.in. w zwolnieniu z określonych przepisami ustawy, podatków i opłat.

W ramach działalności zakładu jego kierownik winien corocznie opracować plan działalności gospodarczej, w ramach którego należy uwzględnić takie kwestie jak: określenie rodzaju działalności wytwórczej lub usługowej, projekt technologii z określeniem czynności i oprzyrządowania stanowisk pracy, plan sprzedaży, plan ekonomiczny działalności gospodarczej. Ponadto, z uwagi na specyfikę działalności ZAZ, powyższe elementy planu muszą zostać opracowane w sposób uwzględniający dostosowanie do możliwości i umiejętności zatrudnionych w ramach zakładu osób niepełnosprawnych.

Fundacje i stowarzyszenia działające na rzecz osób niepełnosprawnych, niezdolnych do samodzielnego podjęcia pracy, zgodnie z regulacjami ustawy **o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz o zatrudnianiu osób niepełnosprawnych**, zakładać mogą warsztaty terapii zajęciowej. Zgodnie z definicją ustawową, warsztat oznacza wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo placówkę, stwarzającą osobom niepełnosprawnym niezdolnym do podjęcia pracy, możliwość rehabilitacji społecznej i zawodowej w zakresie pozyskania lub przywracania umiejętności niezbędnych do podjęcia zatrudnienia³⁰. Realizacja przez warsztat jego celu odbywa się przy zastosowaniu technik terapii zajęciowej, zmierzających do rozwijania m.in.: psychofizycznych sprawności oraz podstawowych i specjalistycznych umiejętności zawodowych, umożliwiających uczestnictwo w szkoleniu albo podjęciu pracy³¹.

Podmiot pragnący założyć warsztat, zwraca się z wnioskiem do właściwego miejscowo powiatowego centrum pomocy rodzinie, o dofinansowanie kosztów jego utworzenia z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Po pozytywnej weryfikacji formalnej, a następnie merytorycznej wniosku, dochodzi do podpisania umowy pomiędzy założycielem warsztatu a jednoosobowym organem powiatu.

Szczegółowy zakres aktywności warsztatu określony jest w jego regulaminie i ujmowany jest jako działalność o charakterze niezarobkowym. Dochód ze sprzedaży produktów i usług wykonywanych przez uczestników warsztatu, co do zasady, przeznaczają się na pokrycie wydatków związanych z integracją społeczną uczestników.

ZAKOŃCZENIE

Ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na szczegółową analizę wszystkich przywołanych powyżej, możliwych form przedsiębiorstw społecznych. Niemniej jednak, omówienie ich nawet w tak podstawowym zakresie, wskazuje na jakimi problemami mogą spotkać się podmioty, pragnące podjąć faktyczną działalność w tym obszarze. Po pierwsze, brak definicji przedsiębiorstwa społecznego, która pozwalałaby na jednoznaczne określenie statusu prawnego danego podmiotu. Ponadto, porozrzucanie istniejących regulacji po różnych szczegółowych aktach prawnych, a nierzadko konieczność zestawiania ze sobą regulacji kilku ustaw celem stworzenia w miarę spójnego obrazu, nie daje pozytywnego efektu. Może bowiem stwarzać realną przeszkodę w poszukiwaniu informacji związanych z działaniami danego podmiotu, jak i zniechęcać do podejmowania praktycznych działań w obawie przed mylną interpretacją wymagających zestawienia przepisów. Oczekiwać zatem należy jak najszybszego wprowadzenia jednej zwartej regulacji pozwalającej na zdefiniowanie przedsiębiorstwa społecznego i wskazanie regulacji związanych z jego funkcjonowaniem.

W kontekście niniejszych rozważań, ze wszelkich miar, pozytywnie ocenić należy działania podjęte przez J. Hausnera i H. Izdebskiego, mające na celu stworzenie projektu ustawy o przedsiębiorstwach społecznych. Biorąc pod uwagę, że w swym założeniu regulacje takiego aktu prawnego odnosić się będą do działań podejmowanych na rzecz osób defaworyzowanych jak i w ramach aktywności tychże osób przez nie same, postulować należy zwrócenie szczególnej uwagi na warstwę językową. Zwłaszcza w odniesieniu do osób zagrożonych wykluczeniem, adresowane do nich przepisy powinny być redagowane tak, aby dokładnie i w sposób dla nich zrozumiały wyrażały intencje prawodawcy. Należy unikać posługiwania się określeniami specjalistycznymi (profesjonalizacjami), zapożyczeniami obcojęzycznymi jak i neologizmami, gdyż mając na uwadze środowiska z jakich pochodzą adresaci norm prawnych (m.in.: bezdomni, uza-

30 Art. 10a ust. 1 ustawy o rehabilitacji.

31 Art. 10a ust. 2 ustawy o rehabilitacji.

leżnieni od alkoholu, czy też narkotyków, zwalniani z zakładów karnych) z pewnością rodziłoby to dodatkową trudność w odbiorze aktu. Chcąc budzić aktywność tychże osób, przepisy odnoszące się do podejmowanych przez nie działań mają im stwarzać pomoc w skutecznym działaniu, a nie skutecznie je hamować.

Należy wyrazić oczekiwanie, iż zmiany w warstwie ustawowej pozwolą na wzmocnienie struktur społeczeństwa obywatelskiego. Sprawnie funkcjonujące przedsiębiorstwa społeczne, mogą również przejmować zadania publiczne, co w rezultacie prowadzić będzie do odciążenia władz publicznych, stąd też powinny być przedmiotem szczególnego poparcia z ich strony. Dlatego biorąc pod uwagę misję przedsiębiorstw społecznych, władze publiczne winny podejmować działania zmierzające do ich jak najszerszego wsparcia, gdyż przedsiębiorstwa te, realizując wizję swych założycieli i członków, jednocześnie realizują cele istotne z punktu widzenia polityki ogólnopaństwowej.

LITERATURA

Bernzen U. [1966], *Das Subsidiaritätsprinzip als Prinzip des deutschen Staatsrechts*, Düsseldorf.

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

Kidyba A. [2006], *Prawo handlowe*, C.H. Beck, Warszawa.

Małecka-Łyszczek M. Wesołowski Z. [2007], *Modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną*, MSAP, Kraków.

Radwański Z., Zieliński M. [2001], *Uwagi de lege ferenda o klauzulach generalnych w prawie prywatnym*, „Przegląd Legislacyjny”, nr 2.

Stahl M. [2005], *Prawo administracyjne. Pojęcia, instytucje, zasady w teorii i orzecznictwie*, Difin, Warszawa.

Strzyckowski K. [2005], *Konstytucyjna zasada społecznej gospodarki rynkowej jako podstawa tworzenia i stosowania prawa*, [w:] C. Kosikowski (red.), *Zasady ustroju społecznego i gospodarczego w procesie stosowania Konstytucji*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.

Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz. U. z 1991 r., Nr 46, poz. 203 ze zm.)

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

Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych podmiotem ekonomii społecznej

WPROWADZENIE

We współczesnej gospodarce opartej na mechanizmach rynkowych, możliwe są dwie metody (formy organizacyjne) finansowego zabezpieczenia się przed skutkami powstania szkód. Pierwsza, to indywidualne gromadzenie środków finansowych, czyli samoubezpieczenie. Druga, to przeniesienie ciężaru finansowego na podmiot zajmujący się działalnością ubezpieczeniową, wykonywaną wyłącznie przez zakłady ubezpieczeń.

Działalność ubezpieczeniowa jest działalnością stricte-gospodarczą, gdy prowadzi ją ubezpieczeniowa spółka akcyjna lub działalnością quasi-gospodarczą, gdy prowadzi ją towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych [Sangowski, 1998, s. 109]. Właśnie ta ostatnia grupa zakładów ubezpieczeń jest przedmiotem niniejszego opracowania, którego celem jest ukazanie ich działalności w kontekście zagadnień ekonomii społecznej. Aby móc z całą świadomością zaliczyć towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) do podmiotów ekonomii społecznej należy najpierw, choćby w zarysie, ukazać istotę i specyfikę tej formy prawnoorganizacyjnej.

POCZĄTKI WZAJEMNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ

Idea pokrycia straty na zasadach pomocy wzajemnej, sięga swoimi początkami czasów kształtowania się pierwszych zorganizowanych form życia społecznego u ludów starożytnych, przybierając formę różnych zrzeczeń i porozumień, działających na zasadach wzajemności i solidarności członków danej wspólnoty [Łazowski, 1934, s. 25-26]. Pierwsze znane zapisy dotyczące wzajemnościowych form pokrywania skutków (szkód) negatywnych zdarzeń losowych, spotykamy już w kodeksie Hammurabiego.

W okresie średniowiecza, urządzenia pomocy wzajemnej w różnych przypadkach zdarzeń losowych, organizowano

przy gildiach, cechach, a później także przy kasach czeladzi i bractwach.

Na ziemiach polskich już w XV/XVI wieku spotykamy różnorodne związki ogniowe oraz różne postaci kas i spółek brackich opartych na wzajemności, które wyodrębniły się z wcześniej istniejących gildii i cechów.

Jakkolwiek wszystkie istniejące ówczesnie porozumienia, zrzeczenia czy organizacje oparte na jakiejś wspólnotności i solidarności, to jeszcze w tym okresie trudno mówić o instytucjonalnym wyodrębnieniu towarzystw wzajemnościowych. Możemy tu mieć do czynienia, co najwyżej, z podmiotami quasi-ubezpieczeniowymi, rozwijającymi przedkapitalistyczne formy ubezpieczeń wzajemnych. Narodziny tych wstępnych form ubezpieczeń, tworzonych na zasadzie zorganizowanej pomocy sąsiedzkiej czy też pomocy wspólnot religijnych, wiązały się z ówczesnymi potrzebami ludności, strukturą gospodarczą i poziomem rozwoju poszczególnych regionów, a zwłaszcza z potrzebą ochrony przed skutkami następstw sił przyrody (pożary, powódzie). Forma ubezpieczeń wzajemnych, choć w swej idei wcześniejsza niż forma ubezpieczeń komercyjnych, znalazła swoje pełne ucieleśnienie dopiero na początku XIX wieku.

W Polsce, o ile wzajemność ubezpieczeniowa „królowała” na początku XX wieku, o tyle po II wojnie światowej była likwidowana z powodów politycznych, w ramach rozwiązywania różnych form samoorganizacji społecznej. Instytucja TUW

DR AMBROŻY MITUŚ

Prawnik, adiunkt w Katedrze Prawa Publicznego
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

dopiero po ponad czterdziestoletniej nieobecności na polskim rynku ubezpieczeń, została przywrócona na mocy ustawy z 28 lipca 1990 roku o działalności ubezpieczeniowej¹. Towarzyszył temu dość duży optymizm środowisk społecznych i gospodarczych, upatrujących w tej formie dynamiczny rozwój usług ubezpieczeniowych. Dzisiaj już można powiedzieć, że niestety oczekiwania te okazały się złudne.

POJĘCIE I ISTOTA T UW

Choć T UW, obok ubezpieczeniowej spółki akcyjnej, jest drugą dopuszczalną formą prowadzenia działalności ubezpieczeniowej to, ani uprzednio obowiązująca ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, ani obecna ustawa z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej², nie podają ustawowej definicji tej formy prawnoorganizacyjnej. W art. 38 ust. 1 ustawy z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej (UbezpU) stwierdza się, że *zakład ubezpieczeń, który ubezpiecza swoich członków na zasadzie wzajemności jest towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych*. Jak nietrudno zauważyć jest to zapis lakoniczny, odwołujący się do bliżej nieformułowanej zasady wzajemności, stanowiącej podstawę działania takiego zakładu.

Sięgając do wielu przepisów ustawy o działalności ubezpieczeniowej, T UW można zdefiniować jako samoistną, specyficzną, dostosowaną do potrzeb działalności ubezpieczeniowej, niekomercyjną (nie nastawioną na maksymalizację zysku), choć rentowną osobą prawnoprawną typu korporacyjnego, opartą na wzajemnej pomocy członków w razie zajścia wypadku ubezpieczeniowego, a więc działającą na zasadzie „ja ubezpieczam ciebie, ty ubezpieczasz mnie” [Mituś, 2004, s. 50].

W ramach założonego w ten sposób T UW, o ile tak stanowi statut towarzystwa, można utworzyć tzw. związek wzajemności członkowskiej (ZWCZ) nie posiadający odrębnej od T UW podmiotowości prawnej, będący obrazowo ujmując „T UW-em w T UW-ie”. Jest to drugi (pierwszy to założenie T UW) ze sposobów na skorzystanie z wzajemności ubezpieczeniowej, w ramach którego wchodzi się w strukturę już istniejącego towarzystwa na zasadach autonomii [Mituś, 2004, s. 50].

ZWCZ służący realizacji idei samorządności i samodzielności członkowskiej działa poprzez swoje organy przede wszystkim na podstawie statutu T UW oraz własnego regulaminu, określającego zasady działania i reprezentacji związku w T UW. Najczęściej ZWCZ tworzy grupa ubezpieczających się członków, połączona wspólnymi interesami i jednorodnym ryzykiem związanym z prowadzoną działalnością gospodarczą lub zawodową.

Choć można dokonywać wielu podziałów T UW³, to jednak zasadnicze znaczenie ma podział na zwykłe, duże (DT UW) i małe (MT UW) towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Świadczy o tym, już sam fakt dokonania takiego rozróżnienia *expressis verbis* przez ustawodawcę w art. 43 ust. 1 UbezpU. W myśl tego przepisu (...) *towarzystwo posiadające ograniczony zakres działalności ze względu na małą liczbę członków oraz niewielką liczbę lub niskie sumy zawieranych umów ubezpieczenia lub niewielki terytorialny zasięg działalności, może być uznane przez organ nadzoru za małe towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych*.

Zgodnie z art. 43 ust. 2 UbezpU, aby T UW mogło być uznane za MT UW, musi ubezpieczać wyłącznie swoich członków, będących zdefiniowanym w statucie kręgiem podmiotów, a roczny przypis składki nie może przekraczać równowartości w złotych 5 mln euro. To ostatnie kryterium, jest o tyle istotne, że od dnia przekroczenia tej kwoty rocznego przypisu składki, MT UW obowiązane jest z mocy ustawy, kontynuować działalność jako DT UW. Małe towarzystwo ma 12 miesięcy na dostosowanie swej działalności do wymogów funkcjonowania zwykłego towarzystwa, od dnia przekroczenia rocznego przypisu składki. Należy też zaznaczyć, że podział na DT UW i MT UW ma istotne przełożenie na znacznie niższe wymogi formalne w odniesieniu do małego towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Jakkolwiek w swej istocie DT UW zasadniczo różnią się od ubezpieczeniowej spółki akcyjnej, to jednak w praktyce ich działalność, pod niektórymi względami, jest do nich podobna. Wynika to choćby z faktu, że w takim towarzystwie, członków łączy głównie chęć zapewnienia sobie ochrony ubezpieczeniowej, na wypadek zajścia określonych zdarzeń losowych. To powoduje, że członkowie traktują go jako „obcego” ubezpieczyciela i nie interesują się jego losem, a opłacenie składki traktują jako spełnienie wszelkich ciężących na nich obowiązków. Choć DT UW posiadają mechanizmy dopłat lub obniżki świadczeń, które są immanentną cechą towarzystw wzajemnościowych, to nie korzystają z tych instrumentów i zazwyczaj posługują się składką z góry oznaczoną.

Czysto wzajemny charakter mają MT UW, będące zakładami ubezpieczeniowymi o ograniczonym przedmiotowo, podmiotowo lub terytorialnie zakresie działania. W takim towarzystwie członkowie utrzymują z nim aktywny i bezpośredni kontakt, a dodatkowe ciężary nie działają na nich odstraszaająco.

3 Np.: ze względu na zakres terytorialny możemy wyodrębnić T UW o zasięgu lokalnym, regionalnym, ogólnokrajowym, a nawet ponadkrajowym. Ze względu na zakres podmiotowy możemy wyodrębnić T UW otwarte (co nie oznacza, że każdy może stać się jego członkiem, gdyż np. przed ubezpieczeniem nowego przedsiębiorcy może być badana jej kondycja finansowa, czy też przebieg dotychczasowej szkodowości. Wszystko, po to, aby nie pogarszać warunków dotychczasowych członków towarzystwa) oraz zamknięte (aby zostać jego członkiem należy spełnić dodatkowy warunek, np. należeć do ściśle określonej grupy zawodowej). O tym czy T UW ma charakter otwarty czy zamknięty, decyduje samo towarzystwo. Choć nie posługuje się ono taką terminologią, to jednak w statucie może ono dopuszczać każdego, jako potencjalnego członka lub też zastrzegać członkostwo wyłącznie określonym podmiotom.

1 Ustawa z dnia 28 lipca 1990 roku o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62 z późn. zm.).

2 Ustawa z dnia 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2003 r., Nr 124, poz. 1151).

Zakład ubezpieczeń działający w formie T UW cechuje szereg właściwości, ukazujących jego charakter prawny. Wynika z nich, że T UW [Mituś, 2004, s. 50-51]:

- jest tworzone dla prowadzenia ubezpieczeniowej działalności gospodarczej,
- jest przedsiębiorcą, którego celem nie jest prowadzenie działalności *stricte* zarobkowej (nie jest nastawiony na maksymalizację zysku),
- od chwili wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego jest osobą prawną,
- posiada swoje przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 55¹ k.c., na które składają się min.: zobowiązania, wiarygodności, dobra lub zła reputacja itp.,
- jest zrzeczeniem osób, a nie kapitałów (podmiot o charakterze korporacyjnym),
- może mieć swój kapitał podzielony na udziały,
- posiada swoje statutowe organy (uchwałodawczy, wykonawczy oraz nadzorczo-kontrolny),
- może posiadać terenowe jednostki organizacyjne.

Dodatkowo można wskazać, że kapitał zakładowy T UW ma przede wszystkim charakter kapitału organizacyjnego, z uwagi na fakt, że zadania gospodarcze kapitału gwarancyjnego spełnia w głównej mierze, wzajemna odpowiedzialność członków oparta na systemie świadczeń oznaczonych statutowo. W związku z tym, wraz z tworzeniem się kapitału zapasowego, kapitał zakładowy ulega umorzeniu i podlega zwrotowi osobom, które go udzieliły [Łańcucki, 1996, s. 49].

PROCEDURA POWSTAWANIA T UW

Obowiązujące przepisy prawne, nie określają *expressis verbis* procedury powstawania T UW. Jest to konsekwencją tego, że ustawodawca nie reguluje całokształtu stosunków związanych z tworzeniem i funkcjonowaniem tej formy prawnoorganizacyjnej, pozostawiając dość szeroki zakres swobody statutowemu kształtowaniu tych stosunków.

Ustawa ogranicza się do określenia niezbędnych elementów treści statutu, nadając tylko nielicznym przepisom w tym zakresie, moc bezwzględnie obowiązującą. Pociąga to za sobą szeroki zakres swobody statutowej, a w konsekwencji nieporównywalnie dużą w odniesieniu do ubezpieczeniowej spółki akcyjnej, prawnoustrojową rangę statutu T UW [Kowalewski, 1998, s. 10-11].

Po przeprowadzeniu analizy obowiązujących przepisów prawnych wydaje się, że procedura powstawania T UW winna wyglądać następująco: sporządzenie notarialnego aktu założycielskiego wraz ze statutem, uzyskanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej, dokonanie wpisu do KRS oraz przeprowadzenie czynności końcowych.

Statut T UW, sporządzony w formie notarialnej pod rygorem nieważności, musi posiadać określoną treść. Do jego obligatoryjnych elementów zaliczamy:

- nazwę (z obowiązkowym dodatkiem „T UW”) i siedzibę towarzystwa,
- terytorialny zasięg działalności towarzystwa,
- liczbę członków zarządu i rady nadzorczej,
- zakres rzeczowy działalności z określeniem działu, grup i rodzajów ubezpieczeń oraz zakres działalności reasekuracyjnej,
- wysokość kapitału zakładowego,
- zasady wykorzystania nadwyżki bilansowej oraz sposób pokrycia strat,
- zasady umarzania udziałów,
- zasady uzyskania i utraty członkostwa oraz rodzaje członkostwa,
- sposób rozwiązania towarzystwa,
- zasady dokonywania ogłoszeń towarzystwa, w tym oznaczenie pism do ogłoszeń,
- organ uprawniony do zatwierdzania ogólnych warunków ubezpieczenia.

Te obligatoryjne oraz inne fakultatywne elementy treści statutu (np. ogóle warunki ubezpieczenia, postanowienia co do możliwości tworzenia ZWCZ itp.) są ustalane, a następnie podpisywane przez założycieli towarzystwa.

Przyjąwszy założenie, że rola założycieli towarzystwa jest podobna do roli założycieli spółki akcyjnej, można dojść do wniosku, że założyciele T UW:

- po pierwsze, nie muszą być tymi, którzy wyposażają towarzystwo w kapitał zakładowy,
- po drugie, nie muszą stać się w przyszłości członkami T UW, nawet jeżeli dokonali wpłat na kapitał zakładowy [Marek, 1995, s. 52].

Taki tok rozumowania wydaje się słuszny, zwłaszcza, że znajduje uzasadnienie w przepisach ustawy. Można tutaj wskazać art. 44 ust. 2 UbezpieU stwarzający możliwość statutowego oderwania nabycia członkostwa od zawarcia z T UW umowy ubezpieczenia oraz art. 46 ust. 5 UbezpieU umożliwiający przyznanie osobom, które wniosły kapitał zakładowy, prawa (w zakresie określonym statutowo) brania udziału we władzach towarzystwa do czasu spłacenia kapitału.

Założyciele po spisaniu statutu muszą wybrać władze T UW, sporządzić plan działania, określić ogólne warunki produktów ubezpieczeniowych, a następnie wystąpić o zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. Ostatnim etapem zakładania T UW jest postępowanie rejestrowe, którego zadaniem jest zbadanie, czy przedłożony wniosek wraz ze statutem i innymi dokumentami stanowiącymi podstawę wpisu, nie zawiera wad lub braków formalnych.

Po zakończeniu postępowania rejestrowego, gdy mamy już do czynienia z osobą prawną, następuje zwołanie walnego zgromadzenia członków towarzystwa, które dokonuje m.in. zatwierdzenia jego władz. Jest to także etap, w którym następuje wniesienie kapitału zakładowego do powstałego towarzystwa, poprzez wpłacenie całej sumy w terminie 30 dni od dnia zarejestrowania T UW.

NABYCIE I UTRATA CZŁONKOWSTWA W T UW

Członkostwo ubezpieczonego w towarzystwie ubezpieczeń wzajemnych, wynika z samej istoty jego działania, które z zasady ubezpiecza swoich członków w oparciu o system wzajemności. Sięgając do statutów towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, członkami T UW mogą zostać osoby fizyczne posiadające pełną zdolność do czynności prawnych, osoby prawne i jednostki organizacyjne nie będące osobami prawnymi, które wyraziły wolę przystąpienia do towarzystwa i zawarcia z nim umowy ubezpieczenia. Nabywają one członkostwo z chwilą złożenia deklaracji członkowskiej, wpłacenia wpisowego, wykupienia udziałów oraz zawarcia z towarzystwem umowy ubezpieczenia i opłacenia składki członkowskiej [Statut ... „T UW”, dok. elektr.; Statut ... „TUZ”, dok. elektr.].

O ile statut nie stanowi inaczej, zawarcie umowy ubezpieczenia jest warunkiem uzyskania członkostwa, a jego utrata wiąże się z wygaśnięciem stosunku ubezpieczenia. Dokumentem potwierdzającym zawarcie umowy ubezpieczenia może być polisa ubezpieczeniowa, a także legitymacja ubezpieczeniowa czy też deklaracja przystąpienia w charakterze członka [Gawlas, Mikulski, 1997, s. 98-99].

Jeżeli statut dopuszcza uzyskanie członkostwa niezależnie od zawarcia umowy ubezpieczenia, to zwykle możliwość ta jest obwarowana określonymi warunkami. Z drugiej strony można zawrzeć umowę ubezpieczenia nie będąc członkiem, ale pod warunkiem, że statut to przewiduje a osoby te będą płacić składki stałe, w wysokości nie większej niż 10% przypisanej składki brutto towarzystwa (art. 44 ust. 2 i 3 UbezpU). Ze zrozumiałych względów, osoby nie będące członkiem towarzystwa nie uczestniczą w prawach i obowiązkach *stricto* członkowskich, a więc w szczególności w dopłatach i stratach towarzystwa [Mituś, 2004, s. 51].

Ustanie członkostwa, w myśl postanowień statutowych, następuje na skutek nieopłacenia składki członkowskiej lub ubezpieczeniowej z chwilą śmierci osoby fizycznej lub likwidacji osoby prawnej, albo też w drodze wypowiedzenia. Przy czym, wypowiedzenie lub rozwiązanie umowy ubezpieczenia nie powoduje automatycznego ustania członkostwa.

ISTOTA WZAJEMNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ

T UW będąc zrzeszeniem osób tworzących organizację, której członkowie zawierają ubezpieczenie dla wzajemnego zapewnienia sobie lub osobom trzecim ochrony ubezpieczeniowej (świadczeń) na wypadek zajścia określonych zdarzeń losowych, są przeciwstawieniem ubezpieczycieli prowadzących działalność dla osiągnięcia jak największego zysku. W T UW ogół ubezpieczonych, względnie ubezpieczających, jest tożsamy z ubezpieczycielem [Mituś, 2004, s. 51].

Zasadniczą cechą tej grupy ubezpieczycieli jest ubezpieczanie swoich członków na zasadzie wzajemności, której istotnymi cechami jest to, że:

- obowiązuje ona w umowach ubezpieczenia zawieranych wyłącznie przez członków T UW,
- w nierozłączny sposób jest powiązana z „typem” składki ubezpieczeniowej, jaką ma obowiązek zapłacić ubezpieczający będący zarazem członkiem T UW [szerzej zob.: Kowalewski, 1998, s. 12-13].

Istotą ubezpieczenia wzajemnego będącego przeciwstawieniem ubezpieczenia komercyjnego jest to, że tworzy ono stosunek prawny ubezpieczeniowo-członkowski, w którym po stronie T UW istnieje zobowiązanie do spełnienia świadczenia ubezpieczeniowego i ewentualnie zobowiązanie do odpowiedniego zwrotu składki ubezpieczeniowej [szerzej zob. Kowalewski, 1998, s.14]. Natomiast po stronie ubezpieczającego istnieje zobowiązanie do obowiązku zapłaty składki lub ewentualnie zobowiązanie do poczynienia dopłat do tej składki, w przypadku „niekorzystnego” przebiegu szkodowego w całym towarzystwie czy danej grupie.

Jak podkreśla się w literaturze ubezpieczeniowej, ubezpieczenie wzajemne jest działalnością prowadzoną w interesie członków, a nie w interesie czynnika stojącego z zewnątrz zakładu ubezpieczeniowego (np. w interesie akcjonariatu w ubezpieczeniowej spółce akcyjnej). Dlatego, z jednej strony, zysk wypracowany przez T UW wraca do osób ubezpieczających się w nim, bądź to w postaci obniżki składki, zwrotu jej części, zwiększenia rezerw kapitałowych, bądź też przekazania jej odpowiedniej części na inne cele określone przez towarzystwo (w Polsce ten zwrot może nastąpić tylko w formach ubezpieczeniowych). Z drugiej strony, straty poniesione w związku z prowadzeniem wzajemnościowej działalności ubezpieczeniowej, ponosi ubezpieczający – członek, w formie dopłat do składek lub zmniejszonych świadczeń z umowy ubezpieczenia [Mituś, 2004, s. 51]. W tym zakresie regulacje prawne nakładają obowiązek określenia w statucie, systemu świadczeń członka T UW na rzecz towarzystwa. Tym samym dotykamy kwestii możliwości modyfikacji zasady wzajemności. Modyfikacje te nie mogą podważyć dwóch zasad:

- po pierwsze, istnienie świadczenia na rzecz członka T UW, nie może zwalniać go od płacenia składek,
- po drugie, członek nie odpowiada za zobowiązania towarzystwa wobec osób trzecich [Kowalewski, 1992, s. 108].

Ubezpieczenia wzajemne cechuje tzw. zasada jedności stosunku prawnego ubezpieczenia wzajemnego. Jak podkreśla E. Kowalewski (jeden z czołowych autorytetów w tym zakresie) jej aspekt formalny, wyraża się w tym, że regulacja normatywna tworząca ten stosunek ma swoje źródło w postanowieniach umowy ubezpieczenia oraz w regulacjach statutowych, zwłaszcza tych określających zakres praw i obowiązków ubezpieczonych-członków T UW. Natomiast jej aspekt materialny wyraża się w tym, że na prawa i obowiązki ubezpieczonych, składają się prawa

i obowiązki mające charakter członkowski oraz prawa i obowiązki wynikające z umowy ubezpieczenia [Kowalewski, 1998, s. 13-14].

Na istotę zasady wzajemności składa się także to, że członkowie T UW mają udział w jego władzach. To oni w formie walnego zgromadzenia członków towarzystwa są władzą najwyższą, to w ich rękach znajdują się sprawy dotyczące wspólnego ryzyka.

Pomiędzy towarzystwem ubezpieczeń wzajemnych, a ubezpieczeniową spółką akcyjną, można wyodrębnić następujące odmienności, które w mojej ocenie przemawiają na korzyść T UW (Tabela 1).

TUW A EKONOMIA SPOŁECZNA

Odnosząc powyższe rozważania, dotyczące istoty i specyfiki T UW, do rozważań z zakresu zagadnień ekonomii społecznej czynionych przez wielu autorów, m.in. przez J. Hausnera w artykule *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki* [2007, s. 9, dok. elektr.], można stwierdzić, że T UW jest podmiotem ekonomii społecznej, choć zaliczanym do tradycyjnych instytucji gospodarki społecznej [Szopa, 2007, s. 16].

Bardzo łatwo wpisuje się w ekonomię społeczną (gospodarkę społeczną) już poprzez samą istotę jego funkcjonowa-

TABELA 1. RÓŻNICE MIĘDZY TOWARZYSTWEM UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH A UBEZPIECZENIOWĄ SPÓŁKĄ AKCYJNĄ

Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych	Ubezpieczeniowa spółka akcyjna
<ol style="list-style-type: none"> 1) działalność niekomercyjna <i>non profit</i>, tzn. nie nastawiona na maksymalizację zysku ubezpieczyciela, 2) ubezpieczyciel tylko prawnie stoi poza ogółem ubezpieczonych, natomiast gospodarczo pokrywa się z nimi, 3) działalność w interesie członków, 4) ubezpieczeni–członkowie są współwłaścicielami towarzystwa, 5) pełny transfer ryzyka; istotą jest repartycja szkód pomiędzy uczestnikami wspólnoty ponoszenia ryzyka, 6) taniość ochrony ubezpieczeniowej (wynika z samej istoty wzajemności) składki pokrywają tylko wypłacone świadczenia i koszty jego działalności, 7) ubezpieczenie jest środkiem walki ze zdarzeniami losowymi; zainteresowanie akcją prewencyjną, 8) sprawiedliwa wycena straty; ograniczone zjawisko wyłudzenia odszkodowań, 9) składka w niestałej wysokości; nawet gdy jest ona „z góry oznaczona” to teoretycznie jest ona „zaliczką na całość składki”, 10) zwracanie nadwyżek, zmniejszanie składki, 11) zysk dzielony pomiędzy ubezpieczonych–członków posiadaczy polis, 12) pobieranie dopłat; straty związane z prowadzeniem działalności ponosi ubezpieczający–członek, 13) sumę ubezpieczenia określają ubezpieczające się osoby i jest to wynikiem udziału we władzach T UW, 	<ol style="list-style-type: none"> 1) działalność komercyjna <i>profit</i>, tzn. nastawiona na maksymalizację zysku ubezpieczyciela, 2) ubezpieczyciel zarówno prawnie, jak i gospodarczo stoi poza ogółem ubezpieczonych, 3) działalność w interesie czynnika stojącego z zewnątrz (akcjonariatu), 4) brak takiej konstrukcji, 5) ograniczony transfer ryzyka, 6) taniość ochrony ubezpieczeniowej – możliwa, lecz nie wynikająca z istoty tej formy działalności; składka pokrywa wypłacone świadczenia, koszty działalności oraz zysk ubezpieczyciela, 7) ubezpieczenie jest celem samym w sobie, 8) wydaje się, że zjawisko wyłudzenia odszkodowań jest mniej ograniczone, 9) stała wysokość składki, 10) brak (zasada niepodzielności składki), 11) zysk dzielony pomiędzy odrębnych akcjonariuszy 12) ubezpieczony nie jest narażony na ponoszenie jakichkolwiek dodatkowych ciężarów poza opłaceniem składki; straty związane z prowadzeniem działalności ponosi akcjonariusz, 13) ubezpieczony nie ma wpływu na wysokość ubezpieczenia,
Ponadto	
<ol style="list-style-type: none"> 14) kapitał zakładowy może być dostarczony przez osoby stojące z zewnątrz T UW, jak i przyszłych ubezpieczonych–członków, 15) udziałowcom wydaje się tzw. imienne kwity udziałowe, 16) mniejsze wymagania co do wysokości kapitału zakładowego, 17) opłacenie kapitału po zarejestrowaniu; termin 30 dni od dnia zarejestrowania, 18) większość spraw regulowana statutowo; statut kształtuje zasady działalności T UW oraz prawa i obowiązki członków, 19) brak możliwości wejścia na giełdę bez przekształcenia. 	<ol style="list-style-type: none"> 14) kapitał akcyjny dostarczony przez osoby stojące z zewnątrz towarzystwa, 15) akcjonariuszom wydaje się akcje będące papierami wartościowymi, 16) wyższe wymagania co do wysokości kapitału akcyjnego, 17) opłacenie kapitału przed zarejestrowaniem, 18) statut odgrywa znacznie mniejszą rolę, 19) istnieje możliwość wejścia na giełdę.

Źródło: [Mituś, 2004, s. 53].

nia, opartą na zasadzie „ja ubezpieczam ciebie, ty ubezpieczasz mnie”. Wykonywanie działalności ubezpieczeniowej w formie T UW, na pewno wypełnia wszystkie determinanty pojęcia „ekonomia społeczna”, zwłaszcza wówczas, gdy definiuje się ją w sposób ogólny, poprzez wskazanie cech, na których opiera się funkcjonowanie podmiotów w sektorze gospodarki społecznej. W literaturze do tych cech charakterystycznych zalicza się: solidarność, spójność i odpowiedzialność społeczną za podejmowane działania, społeczne zaangażowanie i uczestnictwo w przedsięwzięciu oraz posiadanie autonomii i niezależności w podejmowanych działaniach [Hausner, 2007, s. 9, dok. elektr.; Szopa, 2007, s. 17, dok. elektr.]. Jak podkreśla J. Hausner takie zdefiniowanie ekonomii społecznej odróżnia ją tylko od gospodarki prywatnej i publicznej. Od gospodarki prywatnej ekonomię społeczną odróżnia to, że jej podmioty nie są nastawione na zysk, lecz na realizację celów społecznych, a od gospodarki publicznej to, że podmioty ekonomii społecznej nie są kontrolowane przez administrację publiczną, lecz przez obywateli lub organizacje obywatelskie [Hausner, 2007, s. 10, dok. elektr.].

W większości definicji wyróżniających podmioty ekonomii społecznej podkreśla się, że są to podmioty gospodarcze i społeczne, wyróżniające się swoistymi celami i szczególną formą przedsiębiorczości. Słusznie także podkreśla się, że nie można definiować ekonomii społecznej przez wskazywanie na specyficzne dla niej formy prawno-organizacyjne, gdyż formy te w różnych krajach, w których występują, mają często odmienną ekonomiczną i społeczną treść [Hausner, 2007, s. 11, dok. elektr.]. Natomiast, ze wszech miar słuszne jest wskazanie wspólnych, precyzyjnych cech charakteryzujących wszystkie podmioty ekonomii społecznej.

J. Hausner proponuje przyjąć, że *ekonomia społeczna jest sektorem gospodarki, w którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowywana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka ich misja wynika i jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne decydowanie oraz lokalne zakorzenienie tych organizacji* [Hausner, 2007, s. 12, dok. elektr.].

Mając na uwadze, że przez społeczną użyteczność rozumie się działania nastawione na realizację szeroko rozumianych celów społecznych, na który przeznaczany jest wypracowany zysk⁴. T UW-y na gruncie polskiej regulacji prawnej można zaliczyć do podmiotów ekonomii społecznej. Oprócz tego, że głównym celem towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jest zabezpieczenie się przed następstwami ryzyka gospodarczego, to są one zorientowane na społeczną użyteczność, mogąc przeznaczać osiągnięty zysk w przypadku niskiej szkodowości, na realizację wspólnych celów określonych przez członków T UW.

Oczywiście, trudno mówić o formie T UW jako podmiocie ekonomii społecznej w aspekcie społecznych form zatrudnienia i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, co podnosi się w wielu definicjach ekonomii społecznej. Jednakże, te cechy nie są na tyle kluczowe, aby przesądzały o niezaliczeniu T UW do sektora gospodarki społecznej. Bardziej niepokojąca, w aspekcie ekonomii społecznej, jest działalność DT UW, których nastawienie na społeczną misję i użyteczność, jak się wydaje, jest niewielkie. Umacnia mnie w tym przekonaniu to, że niektóre cechy istotne dla wzajemności ubezpieczeniowej w DT UW, ulegają znacznemu podważeniu, a może i nawet wyeliminowaniu, poprzez ubezpieczanie osób nie będących członkami T UW, a także unikanie w pokryciu strat udziału członków czy dopuszczenie elementu obcego do działalności towarzystwa.

Wszelkie czynniki będące w sprzeczności ze wzajemnościową formą ubezpieczenia nie występują gdy członków T UW łączy wspólność interesów gospodarczych i społecznych, a nie tylko interes zabezpieczenia się przed następstwami zdarzeń losowych. Wówczas więź łącząca członków jest na tyle silna, że nie przeciwstawiają oni swoich interesów, interesom zakładu, a wręcz uważają go za „swoją”, aktywnie wykorzystując swoje uprawnienia członkowskie (m.in. biorąc udział we władzach towarzystwa), a dodatkowe obciążenia (dopłaty lub obniżenia) nie rozbijają instytucji [Mituś, 2004, s. 53]. Jest tak zwłaszcza w małych towarzystwach ubezpieczeń wzajemnych.

Ponieważ celem niniejszego artykułu nie jest definiowanie i ujmowanie istoty ekonomii społecznej, lecz ukazanie T UW w aspekcie podmiotu ekonomii społecznej (gospodarki społecznej), nie będę dokonywał dalszych odniesień do występujących w literaturze definicji ekonomii społecznej, poza przywołaniem definicji „przedsiębiorstwa społecznego”, które jest m.in. określane jako *prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności (community), której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli, i w której zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom. Przedsiębiorstwo społeczne przywiązuje dużą wagę do swej autonomii i gotowość do przyjmowania ekonomicznego ryzyka, związanego z prowadzoną w sposób ciągły działalnością społeczno-ekonomiczną* [Wygnański, 2006, s. 19]. W definicji tej, przedsiębiorstwo społeczne zdefiniowane jest w duchu tzw. nowej ekonomii społecznej, nie ograniczającej się do członków danego podmiotu, lecz otwierającej się na „zewnątrz”.

Przywołanie tej ogólnej definicji przedsiębiorstwa społecznego, będącego elementem składowym ekonomii społecznej jest o tyle konieczne, że ukazuje, iż jego przyszły normatywny zakres pojęciowy, może mieć istotne znaczenie dla statusu prawnego towarzystw wzajemnościowych jako podmiotów ekonomii społecznej (przedsiębiorstw społecznych).

⁴ Brak ukierunkowania działalności podmiotów ekonomii społecznej na maksymalizację zysku nie oznacza, że podmioty te nie mogą i nie przynoszą wymiernych korzyści finansowych, jednakże muszą być przeznaczane na realizację celów społecznych, przynosząc wymierne korzyści społeczne.

ZAKOŃCZENIE

Przyglądając się formie prawnej TUV wydaje się, że można bez przesady stwierdzić, iż ma ona więcej zalet niż wad i jest o wiele atrakcyjniejsza niż komercyjność ubezpieczeniowa. Funkcjonujące na rynku towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych kierują swoją ofertę do szerokich grup społecznych, zawodowych czy terytorialnych, a przede wszystkim niosą lub mogą nieść ochronę ubezpieczeniową zubożonym grupom społecznym. Dlatego szkoda, że wzajemność ubezpieczeniowa w Polsce, królująca przed II wojną światową, nie jest obecnie tak znacząca. Wydaje się, że taki stan jest wynikiem, przede wszystkim braku wiedzy, co do istnienia tej formuły ubezpieczeniowej oraz wypaczeniem lub likwidowaniem spółdzielczości i samorządności w PRL.

W mojej ocenie także obowiązujące rozwiązania prawne w zakresie tworzenia i funkcjonowania TUV nadal są chybione, gdyż nie uwzględniają specyfiki tej formy organizacyjno-prawnej, jaką jest jej osobowe i kapitałowe dorastanie, co wielokrotnie było poruszane przez znawców tematyki, a co ma duże znaczenie w kontekście funkcjonowania TUV w ramach gospodarki społecznej. Niejednokrotnie założyciele idą na skróty, tworząc towarzystwo niejako odgórnie, wbrew logice tego typu przedsięwzięciu, występując w roli sponsorów, pragnących propagować ideę samorządności, sami nie będąc w zasadzie zainteresowanymi uzyskaniem tą drogą, ochrony ubezpieczeniowej [Marek, 1995, s. 51].

Dla funkcjonowania TUV (i nie tylko) w aspekcie ekonomii społecznej, istotne jest niezwłoczne uchwalenie ustawy, która w całościowy sposób regulowałaby działanie przedsiębiorstw społecznych. I nie chodzi tutaj o regulację, która dawałaby podstawy do powołania nowego podmiotu prawa uzyskującego osobowość prawną, lecz o w miarę precyzyjne wskazanie, jakie cechy winien posiadać już istniejący podmiot w określonej formie organizacyjno-prawnej, aby nosić miano „przedsiębiorstwa społecznego”.

LITERATURA

- Gawlas C., Mikulski R.** [1997], *Ustawa o działalności ubezpieczeniowej. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Hausner J.** [2007], *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki* [on line]. „Ekonomia Społeczna”, nr 1 [dostęp: 03.01.2008] Dostępny w www.ekonomiaspoleczna.msap.pl (03.01.2008).
- Kowalewski E.** [1992], *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Ewolucja i kierunki przemian*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz.
- Kowalewski E.** [1998], *Ubezpieczeniowa zasada wzajemności – jej istota i konsekwencje prawne*, „Prawo Asekuracyjne” nr 1.
- Łańcucki J.** [1996], *Podstawy finansów ubezpieczeń gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Łazowski J.** [1934], *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, PZUW, Warszawa.

Marek W. [1995], *Zmiany w prawnej regulacji działalności TUV*, „Prawo Asekuracyjne” nr 4.

Mituś A. [2004], *Tania ochrona także w gminach. Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych*, „Przegląd Samorządowy. Monitor Zamówień Publicznych” nr 5.

Sangowski T. [1998], *Ubezpieczenia gospodarcze*, POLTEXT, Warszawa.

Szopa B. [2007], *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej* [on line]. „Ekonomia Społeczna”, nr 1 [dostęp: 03.01.2008]. Dostępny w www.ekonomiaspoleczna.msap.pl (03.01.2008).

Wygnański J. J. [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości* [w:] *Raport otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa.

Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (tj.: Dz. U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2003 r., Nr 124, poz. 1151).

Statut Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUV”. [on line]. [dostęp: 03.01.2008]. Dostępny w www.tuw.pl/.

Statut Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUZ”. [on line]. [dostęp: 03.01.2008]. Dostępny w www.tuz.pl/.

Ustawa z 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 1996 r., Nr 11, poz. 62 z późn. zm.).

Ustawa z 22 lipca 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2003 r., Nr 124, poz. 1151).

Dylematy finansowania przedsiębiorczości społecznej

WSTĘP

Cechą charakterystyczną przedsiębiorczości społecznej jest realizacja misji społecznej, która posługując się w dużym stopniu formami alokacji rynkowej, tworzy nową wartość społeczną, nadaje sens działaniom grupom zagrożonym, eliminuje obszary zagrożone marginalizacją, zmniejszając zakres patologii społecznej.

Celem artykułu jest analiza możliwości i dylematów finansowania działalności społecznej przedsiębiorstw społecznych, na tle specyfiki sektora ekonomii społecznej.

Praktyka dowodzi (jest to też zasadnicza teza wyводу), że podmioty ekonomii społecznej, ze względu na swoją specyfikę (odmienna misja, kultura organizacyjna, źródła finansowania, potencjał i inne) mają w swej głównej masie – utrudniony dostęp do licznych zwrotnych instrumentów finansowych, których dystrybucja jest oparta o standardowe kryteria ekonomiczne. Jednakże z uwagi na realizację misji społecznej, mają coraz szerszy dostęp do licznych funduszy unijnych zorientowanych społecznie, lecz nie umieją lub dopiero uczą się wykorzystywać te źródła finansowania.

Sektor ekonomii społecznej jest wewnętrznie zróżnicowany; należą do niego przedsiębiorstwa, które realizują misję społeczną jako działalność fakultatywną, najczęściej w odniesieniu do swych członków (np. spółdzielnie) oraz organizacje nastawione na osiąganie celów społecznych, nie prowadzące działalności gospodarczej. Dodatkowym problemem specyficznym dla omawianego sektora jest fakt, że efektywność działań podmiotów ekonomii społecznej, jest mierzona stopniem realizacji celów wobec beneficjentów, a nie wielkością wygenerowanego zysku (zasada *not for profit*).

Możliwości i źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej są zatem zróżnicowane i wymagają specyficznego podejścia do analizy sektorowej.

SEKTOR EKONOMII SPOŁECZNEJ – PRÓBA IDENTYFIKACJI

W literaturze przedmiotu brak jest jednoznacznej definicji podmiotu ekonomii społecznej. Sformułowanie „ekonomia społeczna” łączy w ramach jednego podmiotu zarówno cechy przedsiębiorczości, jak i realizacji misji społecznej. J. Hausner i H. Izdebski w założeniach do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym, sformułowali istotę ekonomii społecznej jako sektora gospodarki w (...) którym organizacje są zorientowane na społeczną użyteczność, a wypracowana przez nie nadwyżka służy realizacji celu społecznego. Taka misja jest chroniona przez autonomię zarządzania, demokratyczne decydowanie oraz lokalne zakorzenienie tych organizacji. [Hausner, Izdebski, 2007, materiał przygotowawczy]. W dokumencie rządu brytyjskiego (...) przedsiębiorstwo społeczne to działalność gospodarcza, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne, i która inwestuje ponownie nadwyżki, zależnie od tych celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli [Defourny, 2004, s. 43-65]. Według J. Pearce sektor ekonomii społecznej (...) to ogólne określenie wszystkich podmiotów gospodarczych, które mają społeczny cel, nie są zorientowane na tworzenie i dystrybucję kapitału oraz mają demokratyczną, wymierną i opartą na wspólnym zarządzaniu strukturę [Pearce, 2002]. Podmioty ekonomii społecznej, działające jako tzw. organizacje pozarządowe (NGO – Non Governmental Organization), realizują niezależnie

DR MARIA PŁONKA

Ekonomista, adiunkt w Katedrze Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

od rządu cele komplementarnie lub substytucyjnie, wobec polityki społecznej państwa.

Podmioty ekonomii społecznej realizują misję społeczną niezależnie od działalności agencji rządowych (równolegle), za pomocą zróżnicowanych form działalności: poprzez aktywizację gospodarczą, działalność edukacyjno-szkoleniową, doradczą, realizując swą misję społeczną w środowiskach zagrożonych pauperyzacją i marginalizacją społeczną oraz chcących dołączyć do pozostałej, aktywnej części społeczeństwa.

Tradycja i praktyka wykształciła z czasem system specyficznych zasad działań podmiotów ekonomii społecznej. Należą do nich:

- wartość społeczna działalności i większa świadomość wspólnego interesu (społeczna misja przedsięwzięcia, podnoszenie edukacji i świadomości grupy),
- dobrowolność i otwartość uczestnictwa w grupie (eliminacja cenzusu materialnego, eksponowanie cenzusu społecznego uczestników grupy),
- oparcie siły rynkowej i finansowej na zrzeczeniu osób, a nie na koncentracji kapitału,
- niefinansowy z założenia (*non profit, not for profit*) cel działalności,
- autonomia w zarządzaniu (ustalane wewnętrznie demokratyczne zasady zarządzania, samorządności grupy) i w podziale nadwyżki,
- niezależność od administracji publicznej (organizacje pozarządowe),
- pomoc wzajemna (samopomoc), współpraca uczestników grupy w sytuacjach kryzysowych, nieprzewidywalnych,
- podział nadwyżki na realizację celów społecznych na rzecz członków lub usług ogólnych.¹

W warunkach gospodarki rynkowej, przedsięwzięcia społeczne stanowią alternatywę dla grup nie dysponujących odpowiednio wysokim kapitałem, które nie chcą poddać się dyktatowi ze strony wielkich przedsiębiorstw kapitałowych.

¹ Opracowanie własne na podstawie materiałów zamieszczonych w: www.ekonomiaspoleczna.pl.

Społeczna misja współczesnych podmiotów sektora ekonomii społecznej jest zbieżna w skali makroekonomicznej z polityką społeczną państwa i organizacji rządowych, ponieważ w każdym społeczeństwie występują społeczne i kulturowe obszary zagrożone ubóstwem, wyuczoną lub nabytą niezaradnością, społecznym wykluczeniem, marginalizacją, zwiększające skalę potencjalnej patologii społecznej, której skutki odczuwa cała społeczność. Pomoc tym grupom społecznym leży w interesie całego społeczeństwa w skali makro- i mikroekonomicznej, w ramach sektora publicznego i prywatnego, i może być realizowana poprzez system alokacji redystrybucyjnej (pomoc społeczna), lub rynkowej (podmioty ekonomii społecznej).

Cechą specyficzną podmiotów ekonomii społecznej jest to, że funkcjonują w środowisku komercyjnym i realizują swą misję w warunkach alokacji rynkowej, co wiąże się z większym ryzykiem wobec biernych form pomocy społecznej. Działalność podmiotów jest nastawiona na likwidację przyczyn a nie skutków marginalizacji społecznej pewnych grup społeczeństwa, przynosząc korzyści w długim okresie przez przyspieszenie i harmonizację rozwoju społeczno-gospodarczego w makroskali.

Sektor ekonomii społecznej cechuje wysoki stopień zróżnicowania form prawnych oraz rozłożenia akcentów ekonomicznych i społecznych w realizacji ich misji. Klasyfikację instytucji zorientowanych społecznie prezentuje Tablica 1.

Różnorodność form organizacyjnych i celów podmiotów ekonomii społecznej, skutkuje ujęciem praktycznie każdej z nich w odrębne ramy prawne, regulujące ich działalność.² Są podmioty, których główną funkcją jest prowadzenie działalności gospodarczej, a cele społeczne są realizowane w ramach wygospodarowanej nadwyżki finansowej (zysku) (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, przedsiębiorstwa społeczne); są podmioty nie prowadzące działalności gospodarczej i utrzymujące się jedynie z dotacji,

² Najważniejsze akty prawne, regulujące status instytucji ekonomii społecznej zostały podane w bibliografii.

TABLICA 1. KLASYFIKACJA INSTYTUCJI ZORIENTOWANYCH SPOŁECZNIE

Instytucje zorientowane społecznie		
non profit nie prowadzące działalności gospodarczej (głównie sektor publiczny lub publiczno-prywatny)	not for profit Prowadzące działalność gospodarczą Sektor prywatny lub prywatno-publiczny Sektor ekonomii społecznej	
– publiczne placówki oświatowe, – publiczna służba zdrowia, – grupy wyznaniowe, – organizacje: opieki społecznej, charytatywne, konsumenckie, itp.	Przedsiębiorstwa Działalność gospodarcza jest dominującym źródłem dochodów	Organizacje Działalność gospodarcza jest ubocznym źródłem dochodów
	– spółdzielnie, – towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, – przedsiębiorstwa społeczne itp.	– stowarzyszenia, – fundacje, – związki zawodowe, – izby gospodarcze i inne organizacje itp.

Źródło: Opracowanie własne.

donacji (niektóre stowarzyszenia, fundacje) lub prowadzące działalność gospodarczą w niewielkim zakresie. Zasadniczymi zatem kierunkami rozwoju podmiotów ekonomii społecznej są: „ekonomizacja” celów społecznych lub „socjalizacja” celów ekonomicznych.

Podstawowe źródła finansowania sektora NGO prezentuje tablica 2.

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej prowadzą przede wszystkim działalność gospodarczą, a realizacja celów społecznych ma charakter fakultatywny lub wtórny. Zysk (nadwyżka finansowa) jako wynik prowadzonej działalności gospodarczej jest pożądanym efektem wiodącym, umożliwiającym realizację celów społecznych w skali i proporcji adekwatnej do uzyskiwanych wyników finansowych. Podmioty te zostały ujęte jako *not for profit* – przedsiębiorcze, komercyjne, zorientowane w podziale nadwyżki na cele społeczne i wspólne. Najważniejszymi przedsiębiorstwami ekonomii społecznej są:

- spółdzielnie (w tym m.in. banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, spółdzielnie socjalne),
- towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych.

Tradycje spółdzielczości w Polsce sięgają XIX wieku. Na koniec 2006 roku w Polsce działało około 13 000 spółdzielni w 13 branżach spółdzielczych, z czego najbardziej liczne to: spółdzielnie mieszkaniowe, spółdzielnie spożywców (konsumenckie), spółdzielnie pracy, spółdzielnie kółek rolniczych, spółdzielnie rolnicze „Samopomoc Chłopska”, spółdzielnie

uczniowskie, działające w różnych typach szkół na skalę niepotykaną w innych krajach Unii Europejskiej. Specyficznymi spółdzielniami są banki spółdzielcze i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK).

Na koniec 2006 roku w Polsce prowadziły działalność 584 **banki spółdzielcze** (dla przykładu w 1993 roku było ich 1653) w ponad 3000 placówkach. Spadek ilości banków spółdzielczych jest efektem procesów konsolidacji i mimo ilościowego spadku ich udziału, poprawia się jakościowy portfel banków spółdzielczych oraz ich udział w aktywach sektora bankowego. Obecnie banki spółdzielcze stanowią około 30% ilości placówek bankowych, mają 7% udział w zyskach i 5% udział w aktywach sektora bankowego [Banki, 2007]. Wszystkie banki spełniają minimalne, gwarancyjne wymogi kapitałowe (w 1993 roku tylko 42% banków je spełniało). Poprawia się i stabilizuje jakość portfela kredytowego banków spółdzielczych. Specyfikę banku spółdzielczego wyznacza zasada zmienności funduszy własnych, ponieważ bank spółdzielczy jako spółdzielnia jest zrzeszeniem osób, a nie kapitałów. Wszelkie zmiany składu członkowskiego zmieniają poziom funduszu udziałowego, jednego ze składników funduszy własnych. Jednocześnie rozproszenie kapitału udziałowego banku, zwiększa jego stabilność. Ważną przesłanką rozwoju banków spółdzielczych, jest zatem solidaryzm członków oraz dobrze rozpoznany rynek lokalny, jego znajomość i dostosowanie się do jego potrzeb. W praktyce skutkuje to poczuciem więzi, swojskości i szeregim nieformalnych informacji

TABLICA 2. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA SEKTORA NGO

Lp.	Źródła finansowania	Procent w całości sektora	Procent organizacji, korzystających z danego źródła
1.	Dochody z działalności gospodarczej.	20,7	10,5
2.	Źródła samorządowe (środki od gminy, powiatu).	16,5	45,2
3.	Źródła rządowe (ministerstwa, agencje rządowe).	13,1	19,3
4.	Inne źródła.	12,1	12,3
5.	Składki członkowskie.	8,1	59,9
6.	Darowizny od instytucji i firm.	7,0	38,8
7.	Opłaty w ramach odpłatnej działalności statutowej.	4,8	8,2
8.	Darowizny od osób prywatnych.	4,7	40,9
9.	Wsparcie od zagranicznych organizacji pozarządowych.	4,1	4,6
10.	Zagraniczne źródła publiczne (np. Phare, Sapard i in.).	3,5	4,0
11.	Przychody finansowe (otrzymane odsetki, udziały, akcje).	2,7	15,3
12.	Przychody ze zbiórek, akcji charytatywnych itp.	1,2	6,5
13.	Wsparcie z innych krajowych organizacji pozarządowych.	1,1	9,2
14.	Dotacje od oddziału tej samej organizacji.	0,3	3,1

Źródło: [Królikowska i inni, 2006 s. 13; Gumkowska, Herbst, 2005, s. 23].

o klientach, które obniżają ryzyko prowadzenia działalności bankowej w danym środowisku lokalnym.

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK) są najważniejszymi instytucjami parabankowymi w Polsce. Na koniec 2006 roku SKOK-i zrzeszały około 1 551 000 członków i posiadały sieć 1 589 oddziałów. SKOK-i są alternatywnymi instytucjami finansowymi, ponieważ są zdolne udzielać pożyczek tym osobom, które nie miałyby szans uzyskać kredytów bankowych. Jest to możliwe, ponieważ są one specyficzną wspólnotą samopomocową na rynku usług finansowych, działającą nie w oparciu o prawo bankowe, lecz w oparciu o Prawo spółdzielcze i Ustawę o SKOK. Najczęściej SKOK tworzy grupa ludzi złączona wspólną więzią poprzez miejsce pracy lub przynależność do tej samej grupy społecznej, lokalnej lub zawodowej, którzy wspólnie oszczędzają i pożyczają sobie pieniądze.

Najnowszą formą działalności spółdzielni są **spółdzielnie socjalne**. Realizują one społeczną misję w zakresie aktywizacji osób bezrobotnych, zagrożonych marginalizacją i niepełnosprawnych. Ustawodawca przewidział wsparcie finansowe państwa dla tworzenia spółdzielni socjalnych przez osoby bezrobotne. [Kaźmierczak, Rymśa, 2007, s. 194, 207-208]. Pomocy udziela starosta ze środków Funduszu Pracy, stąd większość spółdzielni socjalnych ma status instytucji prywatno-publicznych.

W 2007 roku funkcjonowało w Polsce 9 **towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW)**: 2 w dziale I i 7 w dziale II. Na koniec 2006 roku w strukturze podmiotowej rynku ubezpieczeń TUW stanowiły 6,25% podmiotów w dziale I (na 32 zakłady ubezpieczeń) i 20% podmiotów w dziale II (na 35 zakładów ubezpieczeń). Udział TUW w strukturze podmiotowej rynku ubezpieczeń wynosił 13,43%, a w strukturze składki przypisanej brutto – 1,06% [Rynek, 2006, dok. elektr.]. TUW realizują misję społeczną poprzez obniżanie szkodowości składki i system zwrotów oraz dopłat do składki, stosowany wobec członków towarzystwa w zależności od „szkodowości” członka ubezpieczonego w danym okresie. Z badań wynika, że TUW mają zdecydowanie niższą od przeciętnych szkodowość. Szkodowość ogółu TUW w 2006 roku wynosiła 0,72% udział w rynku ubezpieczeń. [Płonka, 2007, s. 57-58].

Wymienione przedsiębiorstwa ekonomii społecznej są często klasyfikowane w literaturze przedmiotowej, jako podmioty „starej” ekonomii społecznej (oprócz spółdzielni socjalnej), to znaczy z długimi tradycjami (sięgającymi XIX wieku) i ewolucją właściwą każdej formie gospodarowania, mającą na celu dostosowanie się organizacji do zmieniających się warunków otoczenia. Należy zaznaczyć, iż obecnie nie wszystkie spółdzielnie realizują cele społeczne (są one fakultatywne) i z tego powodu nie wszyscy zaliczają je do podmiotów ekonomii społecznej. Działalność tych podmiotów jest nastawiona głównie na realizację misji społecznej wśród swych członków, co ogranicza zakres ich oddziaływania społecznego.

Organizacje ekonomii społecznej zorientowane są głównie na realizację celów społecznych z elementami ekonomizacji o charakterze fakultatywnym („nowa” ekonomia społeczna). Podmioty te mogą prowadzić działalność gospodarczą dla sfinansowania celów społecznych, lecz zakres ich działalności gospodarczej jest na ogół niewielki. Z badań sektora organizacji pozarządowych, prowadzonych przez Stowarzyszenie KLON/JAWOR wynika, że działalność gospodarczą prowadzi 8% fundacji i stowarzyszeń [Gumkowska, 2006, s. 44].

TABLICA 3. DZIEDZINY DZIAŁAŃ SEKTORA EKONOMII SPOŁECZNEJ W 2004 ROKU

Pola działań	Udział procentowy
Sport, turystyka, rekreacja, hobby.	38,6
Kultura, sztuka.	11,6
Edukacja i wychowanie.	10,3
Usługi socjalne.	10,0
Ochrona zdrowia.	8,2
Rozwój lokalny.	6,5
Ochrona środowiska.	3,6
Sprawy zawodowe, pracownicze, branżowe.	2,9
Prawo, polityka, prawa człowieka.	2,6
Badania naukowe.	1,8
Wsparcie dla inicjatyw obywatelskich i NGO.	1,4
Działalność międzynarodowa.	0,7
Religia.	0,3
Pozostała działalność.	1,6

Źródło: [Królikowska i inni, 2006, s. 12]

W 2006 roku w Polsce funkcjonowało 69 700 organizacji pozarządowych, w tym m.in.:

- 50 000 stowarzyszeń,
- 7 500 fundacji,
- 5 500 organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego,
- 1 000 towarzystw pomocy wzajemnej (KZP),
- 35 centrów integracji społecznej,
- 412 warsztatów terapii zajęciowej,
- 32 zakłady aktywności zawodowej [www.ekonomiaspoleczna.pl/bazy danych].

Dziedziny działań sektora ES w 2004 roku przedstawia tablica 3.

Jak wynika z tablicy 3., dziedziny działań sektora ekonomii społecznej są różnorodne i to utrudnia ich analizę

TABLICA 4. PRZYCHODY SEKTORA NGO W LATACH 2001, 2003, 2005 (ROZKŁAD W PROCENTACH)

Lp.	Przychody organizacji w przedziałach wartości	2001	2003	2005
1.	Poniżej 1 tys. zł	15,3	21,6	20,4
2.	1-10 tys. zł	26,6	26,0	29,8
3.	10-100 tys. zł	35,6	31,4	30,3
4.	100 tys. – 1mln zł	17,5	17,4	15,4
5.	1 mln zł i więcej	4,9	3,6	3,9

Źródło: [Gumkowska, Herbst, 2006, s. 35]

porównawczą, jak również ustalenie priorytetów w zakresie ich finansowania.

SPECYFIKA FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

Specyfika sektora ekonomii społecznej, jako potencjalnego klienta instytucji rynków finansowych i dostarczycieli kapitału, wyraża się w następujących cechach i problemach:

- niekonieczny, uzupełniający charakter prowadzenia działalności gospodarczej,
- bardzo duża różnorodność form organizacyjnych i celów instytucji sektora,
- odmienna struktura zasobów i kapitałów,
- niski potencjał ekonomiczny, implikujący niewielkie możliwości kapitalizacji (samopomnażania),
- nieekwiwalentna wymiana wartości w relacji usługowej między NGO a jego „klientami”,
- brak stabilności finansowania (pochodzenie, okres, pewność, ryzyko),
- brak pełnej swobody w dysponowaniu środkami (własność, dyspozycyjność, decyzyjność),
- brak generowania zysku i rezerw finansowych,
- niska kwantyfikowalność efektów społecznych,
- problem z wyceną kapitału intelektualnego i społecznego,
- trudności z kwantyfikacją ryzyka działalności NGO,
- słabość kondycji finansowej i nieprzejrzystość sprawozdawczości NGO,
- wysoka fluktuacja i niestabilność kadr NGO (wolontariat, praca społeczna),
- wysoka „umieralność” NGO, uniemożliwiająca generowanie historii kredytowej.

Wymienione cechy i problemy stanowią zasadnicze wyzwanie zarówno dla podmiotów trzeciego sektora, jak również dla otoczenia instytucji finansowych.

Duże podmioty o stabilnej pozycji finansowej i majątkowej, nie mają na ogół problemów związanych z korzystaniem ze zwrotnych lub bezzwrotnych instrumentów finansowych (kredyty inwestycyjne, dostęp do funduszy unijnych).

Problemem zasadniczym jest natomiast uczestnictwo i pomoc małym podmiotom o majątku nie liczącym się w świetle kryteriów oceny kredytobiorcy przez banki. Takich podmiotów jest w sektorze ponad 80% i stanowią one jego masę krytyczną. Z badań Stowarzyszenia KLON/JAWOR wynika, że 81% NGO twierdziło, że nie posiadało żadnego istotnego majątku, a 76% nie posiadało praktycznie rezerw finansowych, natomiast 17,6% podmiotów NGO w ogóle nie prowadziło księgowości [Gumkowska, Herbst, 2006, s. 47-48].

Strukturę sektora ekonomii społecznej według kryterium przychodów prezentuje tablica 4.

W badaniach podmioty NGO pytane, co utrudnia im korzystanie z instrumentów finansowych, najczęściej wskazywały na następujące problemy:

- 72% deklarowało brak wymaganych środków na wkład własny,
- 69,7% mówiło o konieczności przedstawienia gwarancji finansowych,
- 61,6% organizacji prezentowało zbyt mały potencjał w stosunku do skali projektu,
- 58,5% wskazywało na zbyt małe doświadczenie w przygotowywaniu projektów,
- 60,6% uznawało istniejące procedury za zbyt trudne, zawiłe, niemożliwe do opisanie,
- 61,3% skarżyło się na nadmierną biurokrację i formalności.

Pomimo wielu dostrzeganych i odczuwanych problemów 53,7% NGO deklarowało jednak chęć ubiegania się o fundusze UE w przyszłości. Największym zainteresowaniem cieszyły się dziedziny: edukacja (56%), wsparcie młodzieży i wolontariatu na rynku pracy (25%), wykluczenie i marginalizacja (20%) oraz niepełnosprawność (18%). [Gumkowska, Herbst, 2006, s. 52].

Tablica 5. przedstawia najważniejsze problemy odczuwane przez podmioty sektora ekonomii społecznej w 2006 roku.

TABLICA 5. NAJWAŻNIEJSZE PROBLEMY ODCZUWANE PRZEZ NGO W ROKU 2006

Problemy	Procent NGO
Trudności w zdobywaniu funduszy niezbędnych do prowadzenia działalności.	73,0
Brak osób gotowych bezinteresownie angażować się w działania organizacji.	56,0
Nadmiernie skomplikowane formalności związane z korzystaniem z grantów, sponsorów lub funduszy UE.	53,7
Nadmiernie rozbudowana biurokracja administracji publicznej.	51,5
Niejasne zasady współpracy organizacji z administracją publiczną.	37,7
Niedoskonałość lub brak przepisów regulujących działania organizacji.	30,4

Źródło: [Gumkowska, Herbst, 2006, s. 66]

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA SEKTORA EKONOMII SPOŁECZNEJ

Podmioty ekonomii społecznej mogą korzystać z różnorodnych źródeł finansowania, lecz specyficzny dla sektora ekonomii społecznej jest fakt, że nie zawsze dają one możliwość swobody dysponowania nimi (np. kredyty celowe, dotacje, przychody ze zbiorów publicznych na określony cel) oraz nie zawsze są one „stabilne”.

Stabilnymi źródłami finansowania dla NGO są:

- regularne i przewidywane przychody z działalności gospodarczej,
- regularne i przewidywane przychody z aktywów własnych (np. nieruchomości, ruchomości),
- długoterminowe umowy o dofinansowanie oparte na jasnych warunkach,
- wieloletnie umowy na dostawę usług z organami administracji publicznej,
- długoterminowe i regularne umowy darowizn z firmami i osobami fizycznymi.

Stabilność finansowania i przychodów pozwala na planowanie działań w długim okresie, a ta okoliczność jest niezbędna dla sporządzania biznes planu (planu działania), niezbędnego załącznika w aplikacjach o dofinansowanie zwrotne lub bezzwrotne. Brak swobody pełnego dysponowania środkami finansowymi (np. niektóre darowizny, datki na określony cel), uniemożliwia traktowanie tych środków, jako formy zabezpieczenia wypłacalności lub przychodów, umożliwiających zwrotność środków finansowych.

Podstawą dalszych rozważań jest podział źródeł finansowania przedsiębiorczości społecznej na:

- **środki publiczne** (rządowe, samorządowe, unijne),
- **środki prywatne** (od osób fizycznych, pozarządowych, z własnej działalności),
- **środki obce** (zwrotne instrumenty finansowe).

Korzystanie przez podmioty sektora ekonomii społecznej ze **środków publicznych** jest uzasadnione pełnieniem przez nich funkcji komplementarnych lub substytucyjnych wobec publicznej polityki społecznej, lecz są to środki o niskim stop-

niu swobody w ich dysponowaniu. Niezależność w pozyskiwaniu funduszy jest najlepszym gwarantem niezależności realizowanej polityki społecznej przez podmioty sektora.

Finansowanie ze **środków UE** wymaga odpowiedniego poziomu umiejętności i spełnienia licznych formalnych wymogów, z którymi większość NGO sobie nie radzi. Finansowanie **ze źródeł własnych** wymaga akceptacji ryzyka (związanego np. z prowadzeniem działalności gospodarczej) i profesjonalizmu w pozyskiwaniu klientów (zarówno donatorów jak i beneficjentów). Finansowanie **ze źródeł obcych** (kredyty, pożyczki) jest dla NGO utrudnione ze względu na fakt, iż często nie spełniają standardowych kryteriów oceny wnioskodawcy, stosowanych przez instytucje rynków finansowych. Każde źródło finansowania wiąże się z odmiennymi dylematami o charakterze zalet lub wad, które należy rozważyć w procesach decyzyjnych.

Poniżej zestawiono najważniejsze dylematy, związane z różnymi źródłami finansowania podmiotów ekonomii społecznej.

DYLEMATY FINANSOWANIA SEKTORA EKONOMII SPOŁECZNEJ ZE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH

Potencjalne zalety:

- 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).

Potencjalne wady:

- 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.

DYLEMATY FINANSOWANIA SEKTORA EKONOMII SPOŁECZNEJ ZE ŚRODKÓW PRYWATNYCH

Potencjalne zalety:

- umożliwia niezależność w realizacji misji i prowadzonej polityki społecznej,
- daje satysfakcję psychologiczną,
- 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 zburokratyzowanych formalności, odstraszających od działań.

Potencjalne wady:

- 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.

DYLEMATY FINANSOWANIA SEKTORA EKONOMII SPOŁECZNEJ ZE ZWROTNYCH ŚRODKÓW OBCYCH

Potencjalne zalety:

- 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.

Potencjalne wady:

- 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).

Specyfika sektora ekonomii społecznej sprawia, że wiele instytucji (zwłaszcza finansowych) niechętnie angażuje się w finansowanie działalności NGO z uwagi na ich niski potencjał materialno-finansowy i zwiększone ryzyko zaangażowania kapitałowego. Głównym problemem jest w tym przypadku niska kwantyfikowalność i weryfikowalność celów społecznych oraz brak możliwości oceny wiarygodności podmiotów sektora ekonomii społecznej, według typowych standardów (zyskowość, stopa zwrotu itp.). Jest to istotna bariera w rozwiązywaniu problemów finansowych małych, słabo dekapitalizowanych, lecz posiadających ciekawy pomysł i zaangażowanych w realizację misji społecznej, podmiotów sektora.

Proces akcesji do UE stwarza możliwość wykorzystania unijnych środków na działalność społeczną NGO, ponieważ trzeci sektor wpisuje się w realizację wielu zasad i priorytetów UE:

- subsydiarności,
- spójności,
- rozwoju obszarów wiejskich,
- rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw,
- rozwoju kapitału ludzkiego,
- rozwoju nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy.

Realizacja wymienionych zasad stwarza możliwość korzystania ze wsparcia UE w ramach funduszy strukturalnych i większości programów operacyjnych ogólnokrajowych i regionalnych, inicjatyw wspólnotowych, programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej. Możliwości takie tworzą w szczególności:

- Europejski Fundusz Społeczny (EFS),
- Wsparcie Osób Niepełnosprawnych,
- Europejski Fundusz na Rzecz Integracji Obywateli Państw Trzecich.

Na realizację Narodowej Strategii Spójności w Polsce na lata 2007-2013, przeznaczono 85,6 mld euro (w tym 67,3 mld euro z UE). Sektor ekonomii społecznej może korzystać ze środków większości programów operacyjnych, wszystkich programów regionalnych oraz z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Na szczególną uwagę zasługuje Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL), największy w historii UE program

współfinansowany przez EFS. Jego budżet wynosi 11,4 mld euro; 85% tej kwoty pochodzić będzie ze środków EFS (9,7 mld euro). PO KL składa się z 10 Priorytetów, realizowanych na poziomie centralnym jak i regionalnym, wpisujących się w misję społeczną NGO. Są to:

- I. Zatrudnienie i integracja społeczna (506,2 mln euro).
- II. Rozwój zasobów ludzkich (778,0 mln euro).
- III. Wysoka jakość systemu oświaty (1 006,2 mln euro).
- IV. Szkolnictwo wyższe i nauka (960,4 mln euro).
- V. Dobre rządzenie (610,9 mln euro).
- VI. Rynek pracy otwarty dla wszystkich (2 256,9 mln euro).
- VII. Promocja integracji społecznej (1 552,9 mln euro).
- VIII. Regionalne kadry gospodarki (1 588,5 mln euro).
- IX. Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach (1 703,4 mln euro).
- X. Pomoc techniczna (456,8 mln euro).

Teoretycznie zatem środki na działalność społeczną są, jednak większość NGO nie jest przygotowana do ich absorpcji. Wykorzystanie środków unijnych jest utrudnione przez słabość samych organizacji pozarządowych oraz otoczenia instytucji pomocnych i doradczych w tej kwestii. Głównymi problemami NGO w zakresie wykorzystania środków UE są:

- zbyt mały potencjał w stosunku do skali projektu (61,6%),
- zbyt trudne procedury aplikacyjne i formalności (61,3%),
- zbyt małe doświadczenie w przygotowywaniu projektów (58,5%). [Gumkowska, Herbst, 2006, s. 52].

Barierą odczuwaną przez NGO jest również brak wsparcia instytucji zewnętrznych o charakterze doradczym, pomocowym, doręczeniowym, finansowym, na poziomie lokalnym, regionalnym i centralnym, wyspecjalizowanych w obsłudze sektora ekonomii społecznej.

PODSUMOWANIE

Specyfika działalności i źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej wymaga rozwiązań ukierunkowanych na specyfikę sektora i wyspecjalizowanych w jego obsłudze. Ważnym problemem jest stworzenie instytucjonalnego wsparcia nie tylko w zakresie działalności NGO, lecz również w zakresie pozyskania przez nie różnych środków finansowych na realizację celów społecznych. Instytucje finansowe w Polsce (np. banki) nie są aktualnie przygotowane do specyficznej obsługi sektora ekonomii społecznej w sensie wypracowania narzędzi oceny ich efektywności i wiarygodności, lecz są gotowe do współpracy w zakresie pomocy w pozyskaniu przez NGO środków unijnych (kredyty pomostowe, gwarancje, poręczenia, promesy kredytowe, doradztwo). Brak instytucjonalnego wsparcia doradczego, edukacyjnego i technicznego uniemożliwi absorpcję znacznych środków unijnych przeznaczonych na cele społeczne. Obecnie większość podmiotów ekonomii społecznej jest zainteresowana

wykorzystaniem tych środków, lecz nie jest przygotowana do procedur aplikacyjnych.

LITERATURA

- Defourny J.** [2004], *Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie; koncepcja i rzeczywistość* [w:] *Ekonomia społeczna*, Kraków 2004, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa.
- Gumkowska M., Herbst J.** [2005], *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych, Raport z badania 2004*, Stowarzyszenie KLON/JAWOR, Warszawa. Badania przeprowadzono na próbie 950 organizacji pozarządowych w 2005 roku.
- Gumkowska M., Herbst J.** [2006], *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych, Raport z badania 2006*, Stowarzyszenie KLON/JAWOR, Fundacja Batorego, Warszawa. Badania przeprowadzono na próbie 1043 organizacji pozarządowych od kwietnia do sierpnia 2006 roku.
- Hausner J.** [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, wersja robocza MSAP, materiał niepublikowany.
- Hausner J., Izdebski H.** [2007], *Wstępne założenia ustawy o przedsiębiorstwie społecznym*. Materiał przygotowawczy, niepublikowany.
- Każmierczak T., Rymśa M. i inni** [2007], *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Królikowska A. i inni** [2006], *Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce. Raport otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, Ekonomia społeczna. Teksty. FISE, Warszawa.
- Pearce J.** [2002], *Social Enterprise in Anytown*, Londyn: Colouste Gumbelkian Foundation. Praga. Ekonomia społeczna 2002. Pierwsza Europejska Konferencja na temat ekonomii społecznej w Europie Środkowo-Wschodniej, Praga, 2002. Materiały.
- Płonka M.** [2007], *Pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na polskim rynku ubezpieczeniowym* [w:] Sułkowska W. i inni, *Nowe wyzwania dla rynków ubezpieczeń w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, UEK, Kraków.
- Rynek ubezpieczeń „Biuletyn Kwartalny”* 2006, nr 4, dostępny w: www.knf.gov.pl.
- Banki uczestnikami procesów ekonomii społecznej w Polsce* [2007] Związek Banków Polskich, Warszawa, Materiały wewnętrzne z konferencji.
- Ustawa z dnia 7. kwietnia 1989 r. o stowarzyszeniach (Dz. U. Nr 79 z 2001 r., poz. 855 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 kwietnia 1989 r. o fundacjach (Dz. U. Nr 46 z 1991 r., poz. 203 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o partiach politycznych (Dz. U. Nr 98 z 1997 r., poz. 604 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych (Dz. U. Nr 55 z 1991 r. poz. 234, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych (Dz. U. Nr 35 z 1989 r. poz. 195, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 maja 1991 o organizacjach pracodawców (Dz. U. Nr 55 z 1991 r. poz. 235, z późn. zm.).
- Ustawa o Spółdzielczych Kasach Oszczędnościowo-Kredytowych z 14 grudnia 1995 (Dz. U. Nr 1/1996, poz. 2 z późn. zm.).

Ustawa o restrukturyzacji banków spółdzielczych o BGŻ oraz o zmianie niektórych ustaw z dnia 24 czerwca 1994 r. (Dz. U. 1994, Nr 80, poz. 369 z późn. zm.).

Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających z dnia 7 grudnia 2000 r. (Dz. U. 2000, Nr 119, poz. 1252 z późn. zm.).

Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003 r. (Dz. U. Nr 124/2003, poz. 1151 z późn. zm.).

Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie z 24 kwietnia 2003 (Dz. U. Nr 96/2003, poz. 873 ze zmianami, Dz. U. Nr 96/2003, poz. 874 ze zmianami).

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

Możliwości finansowania przedsiębiorstw społecznych w ramach polityki spójności Unii Europejskiej na lata 2007-2013

WSTĘP

Polityka spójności na lata 2007-2013 i jej instrumenty będą koncentrować się na większym wzroście gospodarczym i zatrudnieniu we wszystkich regionach i miastach Unii Europejskiej. W tym okresie na rzecz programów wzrostu regionalnego oraz zachęcania do tworzenia nowych miejsc pracy, zostanie zainwestowanych około 308 miliardów euro (wartość wg cen z 2004 r.) [*Policy Challenges and Budgetary*, 2004, s. 16] co stanowi, jak dotąd, największą sumę środków przeznaczonych na realizację polityki spójności w historii Wspólnoty Europejskiej.

Ta olbrzymia skala dostępnych środków, z których znacząca część jest przeznaczona dla Polski, a także ich efektywne wykorzystanie i zagospodarowanie, stanowi jedno z najpoważniejszych wyzwań stojących przed naszym krajem w nadchodzących latach.

Możliwość pozyskania znaczących środków finansowych w ramach krajowych oraz regionalnych programów operacyjnych, stanowić będzie dla wielu potencjalnych beneficjentów tych programów bardzo dużą szansę rozwojową, której wykorzystanie zapewni im sprawne i pewne funkcjonowanie w przyszłości. Ma to szczególnie istotne znaczenie w przypadku podmiotów sektora ekonomii społecznej, które bardzo często wskazują, iż ich głównym problemem jest brak środków finansowych na działalność oraz skomplikowane procedury pozyskiwania tych środków. Dlatego też, tak ważne jest zapoznanie tych podmiotów z podstawowymi zasadami funkcjonowania funduszy strukturalnych w nowym okresie programowania, a także z możliwościami oraz procedurami ubiegania się o dofinansowanie ze środków unijnych.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie podstawowych zasad polityki spójności w nowym okresie programowania na lata 2007-2013 oraz ukazanie zmodyfikowanego systemu wdrażania poszczególnych funduszy strukturalnych, a także zaprezentowanie tych programów operacyjnych, priorytetów i działań, w ramach których przedsiębiorstwa społeczne będą mogły otrzymać wsparcie.

REALIZACJA POLITYKI SPÓJNOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ W POLSCE W LATACH 2007–2013

Od końca lat 80. ubiegłego wieku Unia Europejska programuje swoje polityki i budżet w wieloletnim horyzoncie czasowym. Podstawowym beneficjentem tej polityki są regiony identyfikowane na poziomie NUTS 2¹ o niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego mie-

1 Nomenclature of Units for Territorial Statistics – Nomenklatura Jednostek Statystyki Terytorialnej, jest to uniwersalna regionalizacja obowiązująca w Unii Europejskiej, która obejmuje 27 państw członkowskich. Wyróżnia się pięć poziomów, a w europejskiej polityce regionalnej najistotniejsze znaczenie mają NUTS 2 i NUTS 3. W Polsce na poziomie NUTS 2 mamy 16 województw, na poziomie NUTS 3 mamy 45 podregionów, na poziomie NUTS 4 mamy 379 powiatów oraz na poziomie NUTS 5 mamy 2478 gmin.

KONRAD DUDZIK

Ekonomista, pracownik Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, doktorant Wydziału Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

rzonym PKB brutto na mieszkańca, nie przekraczającym 75% średniej unijnej. Polska przystępując do Wspólnoty Europejskiej w 2004 roku stała się beneficjentem funduszy strukturalnych w ramach zakończonej nie dawno perspektywy finansowej UE na lata 2000-2006. Z początkiem 2007 roku weszliśmy w kolejny okres programowania obejmujący podobnie jak poprzedni 7 lat.

W odniesieniu do tego nowego okresu obejmującego lata 2007-2013 Komisja Europejska zaproponowała zmodyfikowanie zakresu polityki spójności, lokalizując fundusz i działania dotyczące rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej oraz przesuwając fundusz rybołówstwa z polityki spójności do polityki rybackiej. Oznacza to, iż w obecnej perspektywie finansowej polityka spójności nie będzie już obejmowała finansowania rozwoju rolnictwa, obszarów wiejskich oraz rybołówstwa, a rola koordynacyjna KE zostanie w tym zakresie ograniczona. Dlatego też koordynacja strumieni finansowych przekazywanych w ramach trzech różnych polityk Wspólnoty oraz zapewnienie, aby były one w maksymalnym zakresie tożsame, stanie się zapewne już niedługo dość złożonym problemem.

Kolejną zmianą w porównaniu do poprzedniego okresu programowania 2000-2006 jest obniżenie poziomu współfinansowania funduszy strukturalnych ze środków krajowych z 25% do poziomu 15% oraz modyfikacja podstawowych celów polityki spójności.

Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 roku ustanawiającym przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności, w ramach polityki spójności będą wspierane działania realizowane w ramach trzech celów, a mianowicie:

- w ramach celu 1 – „Konwergencja” – wspierane będą działania mające na celu modernizację i dywersyfikację regionalnych struktur gospodarczych dla zapewnienia zrównoważonego oraz zintegrowanego rozwoju gospodarczego oraz wzrostu zatrudnienia na poziomie regionalnym i lokalnym;
- w ramach celu 2 – „Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie” – wspierane będą działania ukierunkowane na realizację zadań z zakresu innowacji i gospodarki opartej na wiedzy, środowiska i zapobiegania ryzykom oraz dostępu do usług transportowych i telekomunikacyjnych;
- w ramach celu 3 – „Europejska współpraca terytorialna” – wspierane będą działania dotyczące przedsięwzięć transgranicznych, tworzenia i rozwijania współpracy transnarodowej oraz wzmacniania efektywności polityki regionalnej, poprzez promowanie współpracy pomiędzy władzami regionalnymi i lokalnymi.

Cel „Konwergencja” obejmuje regiony państw członkowskich UE, w których produkt krajowy brutto na mieszkańca, mierzony parytetem siły nabywczej, wynosi mniej niż 75% średniej unijnej. Oznacza to, iż w obecnym okresie programowania wszystkie polskie województwa pozostaną bene-

ficjentem funduszy strukturalnych jako obszary celu 1 [art. 5 rozporządzenia 1083/2006].

Cel „Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie” obejmuje regiony objęte celem pierwszym w okresie 2000-2006, które w obecnym okresie nie spełniają już regionalnych kryteriów kwalifikowalności do celu pierwszego, jak również pozostałe regiony Wspólnoty [art. 6 rozporządzenia 1083/2006].

Natomiast w ramach celu trzeciego „Europejska współpraca terytorialna”, wspierane będą regiony położone przy granicach lądowych lub morskich oraz obszary współpracy transnarodowej zdefiniowane w związku z działaniami popierającymi zintegrowany rozwój terytorialny. W ramach celu trzeciego wspierana będzie także współpraca międzyregionalna i wymiana doświadczeń [art. 7 rozporządzenia 1083/2006].

Jeśli chodzi o podział środków finansowych na realizację omawianych celów to zdecydowane zostało, iż 78% całości środków przeznaczonych na realizację polityki spójności w latach 2007-2013, zostanie ulokowane w ramach celu pierwszego, 18% w ramach celu drugiego, a 4% w ramach celu trzeciego.

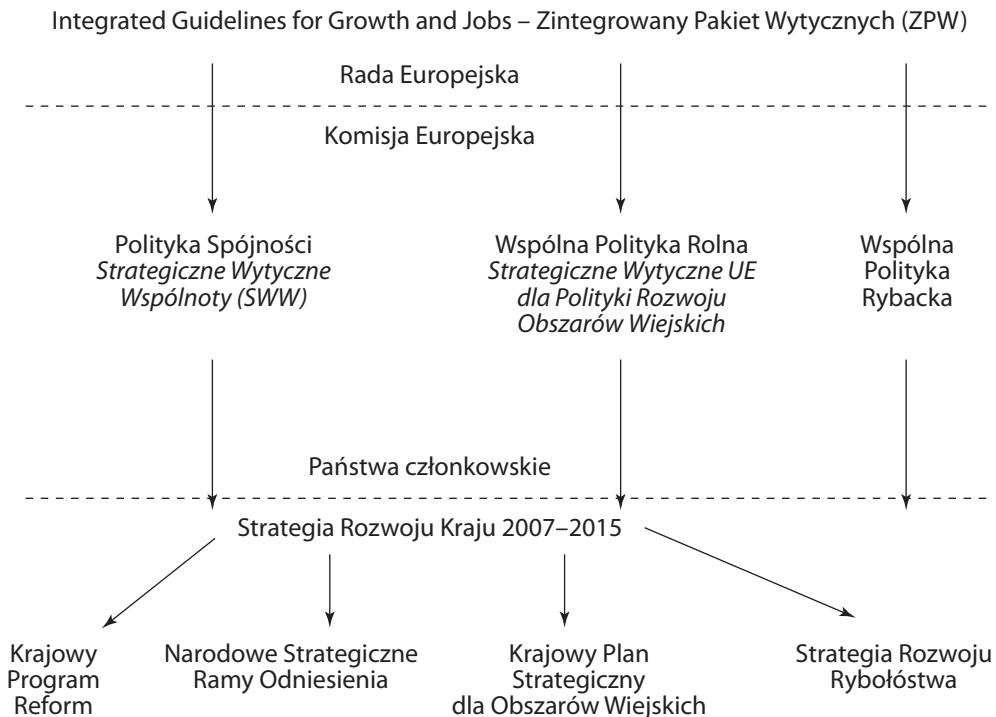
Całością działań polityki spójności na lata 2007-2013 w Polsce, podobnie jak w innych krajach członkowskich UE, jest podejmowany w oparciu o dwa podstawowe dokumenty przygotowane przez Komisję Europejską, a mianowicie: Zintegrowany Pakiet Wytycznych dla Wzrostu i Zatrudnienia oraz Strategiczne Wytyczne Wspólnoty na lata 2007 – 2013.

Zintegrowany Pakiet Wytycznych dla Wzrostu i Zatrudnienia to dokument, który jest określany mianem odnowionej Strategii Lizbońskiej UE, i który zawiera wytyczne oraz regulacje dla poszczególnych polityk prowadzonych przez Unię. W zdecydowany sposób zmienia on sposób realizacji założeń lizbońskich w najbliższych latach, poprzez przeniesienie wdrażania strategii z poziomu unijnego na poziom krajów członkowskich oraz wyraźne wskazanie, iż wszystkie instrumenty finansowe UE, w tym także fundusze strukturalne mają przed wszystkim wspierać realizację celów lizbońskich.

Strategiczne Wytyczne Wspólnoty są natomiast dokumentem, który określa politykę spójności UE na lata 2007-2013, a tym samym sposób wykorzystania funduszy strukturalnych oraz Funduszu Spójności. Jak to już zostało wcześniej wspomniane, wytyczne te w zasadniczy sposób zmieniają politykę spójności w obecnym nowym okresie programowania, wiążąc ją z realizacją celów Strategii Lizbońskiej. O ile w poprzednich perspektywach finansowych, główny nacisk był skierowany na spójność społeczno-gospodarczą poprzez niwelowanie różnic pomiędzy regionami najbiedniejszymi a najbogatszymi, to w tej chwili znacznie mocniejszy nacisk jest kładziony na to, aby UE i jej regiony były atrakcyjniejszym miejscem do inwestowania oraz tworzenia warunków dla wzrostu gospodarczego i wzrostu zatrudnienia.

Pozostałe ważne dokumenty unijne, które muszą być brane pod uwagę przy koordynowaniu polityki rozwoju

SCHEMAT 1. ARCHITEKTURA CAŁOŚCI DZIAŁAŃ W RAMACH POLITYKI SPÓJNOŚCI, POLITYKI ROLNEJ ORAZ POLITYKI RYBACKIEJ NA LATA 2007–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Kwieciński, 2006, s. 8].

w naszym kraju, to Strategiczne Wytyczne dla Polityki Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Strategiczne Wytyczne dla Zrównoważonego Rozwoju Rybołówstwa. Oba te obszary w obecnym okresie programowania zostały wyłączone z polityki spójności i są finansowane w ramach Wspólnej Polityki Rolnej oraz Rybackiej UE. Na podstawie tych wytycznych kraje członkowskie przygotowały Narodowe Strategie Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Narodowe Plany Strategiczne dla Rybołówstwa, które to dokumenty będą stanowić podstawę prowadzenia polityki rolnej oraz rybackiej w poszczególnych krajach w przeciągu najbliższych siedmiu lat.

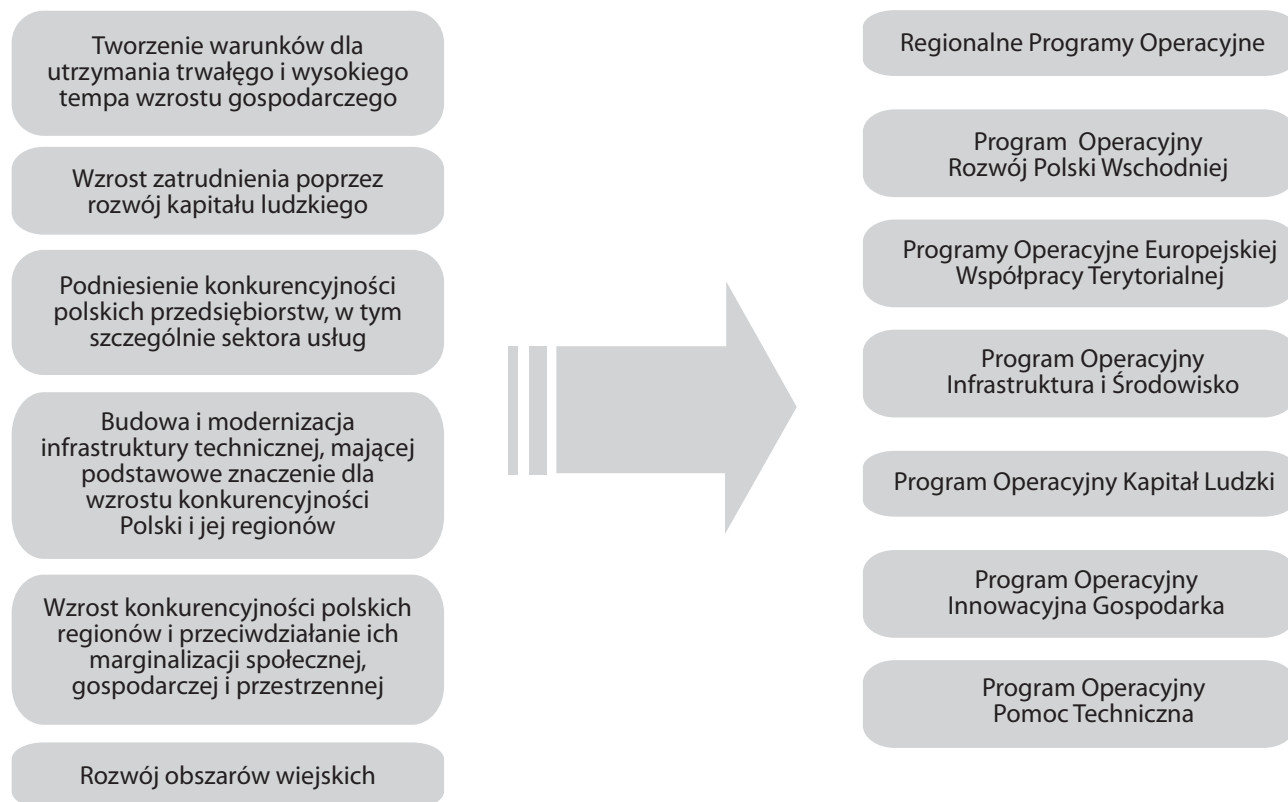
Przyjęte przez Komisję Europejską w 2006 roku ustalenia dotyczące skali i struktury środków unijnych przeznaczonych na realizację polityki spójności w latach 2007-2013, dały Polsce alokację w wysokości 67 284 mln euro, z czego 34 069 mln euro będzie uruchamiane w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, 9 707 mln euro w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, 22 176 mln euro w ramach Funduszu Spójności, a pozostałe 1 332 mln euro będzie stanowić rezerwę wykonania. Kolejne alokacje będą dostępne w ramach dwóch funduszy wyprowadzonych poza nową politykę spójności, a mianowicie Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich – 13 230 mln euro oraz Europejskiego Funduszu Rybackiego – 734 mln euro [Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, 2007, s. 123].

Oznacza to, iż Polska będzie największym biorcą funduszy strukturalnych w latach 2007-2013, co otwiera przed naszym krajem dużą szansę na szybki rozwój. W celu wykorzystania tych środków Polska, zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej, przygotowała w 2006 roku dokument pod nazwą Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO), który stanowi podstawę europejskiej polityki spójności w naszym kraju na najbliższe siedem lat. Wielkość środków finansowych przeznaczonych na realizację zapisów NSRO sprawia, iż jest to zdecydowanie największy program rozwojowy realizowany w Polsce w sposób całościowy po 1989 roku i równocześnie największy program krajowy w całej historii europejskiej polityki spójności.

PROGRAMY OPERACYJNE JAKO INSTRUMENTY REALIZACJI NARODOWYCH STRATEGICZNYCH RAM ODNIESIENIA

Tak jak już zostało wcześniej wspomniane, zgodnie z nowym modelem programowania funduszy strukturalnych na lata 2007-2013, każdy kraj członkowski przygotował własne Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, czyli dokument o charakterze strategicznym zawierający również pewną sferę ustaleń operacyjnych. W związku z tym faktem polskie władze opracowały w 2006 roku dokument pod

SCHEMAT 2. UKŁAD CEŁÓW NARODOWYCH STRATEGICZNYCH RAM ODNIESIENIA I POSZCZEGÓLNYCH PROGRAMÓW OPERACYJNYCH PRZYGOTOWANYCH PRZEZ POLSKĘ NA LATA 2007–2013



Źródło: Kwieciński, 2006, s. 10].

nazwą „Narodowa Strategia Spójności – Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2013”, który stanowi naszą krajową strategię spójności i określa cele oraz priorytety w wykorzystaniu środków unijnych. Jest on jednym z kluczowych elementów wzmocnionego podejścia strategicznego, które samo w sobie stanowi podstawową zmianę w stosunku do poprzedniego okresu programowania. To strategiczne podejście wskazuje na siłę powiązań między polityką spójności a agendą lizbońską. Oznacza ono również przełożenie wyraźnie określonych celów polityki spójności na poziomie UE na priorytety krajowe, które powinny zawierać jasną i spójną wizję, ukierunkowaną na osiągnięcie celów Wspólnoty.

Głównym celem przygotowanej przez nasz kraj Narodowej Strategii Spójności jest tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności polskiej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej [Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, 2007, s. 41].

Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia będą realizowane przy pomocy sześciu Programów Operacyjnych zarządzanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz

szesnastu Regionalnych Programów Operacyjnych kierowanych przez samorządy poszczególnych województw. Na początku prac dotyczących opracowania poszczególnych programów operacyjnych zakładano, iż będzie ich trzynaście, jednak w toku prac ich liczba została ograniczona do sześciu, tak by lepiej odpowiadały one celom założonym w NSRO. Dzięki temu, łatwiejsza będzie również ich realizacja oraz monitoring stopnia osiągnięcia założonych celów.

Poszczególne Programy Operacyjne oraz ich cele przedstawiają się w następujący sposób²:

Program Operacyjny Kapitał Ludzki – jego celem jest umożliwienie pełnego wykorzystania potencjału zasobów ludzkich, poprzez wzrost zatrudnienia i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw jak również ich pracowników, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego oraz wsparcie dla budowy struktur administracyjnych państwa.

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka – jego celem jest wspieranie rozwoju polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa, tworzenie warunków

² Poszczególne programy operacyjne są dostępne na stronie internetowej Ministerstwa Rozwoju Regionalnego www.mrr.gov.pl/ProgramyOperacyjne+2007-2013/.

do podejmowania współpracy pomiędzy jednostkami badawczo-naukowymi, uczelniami a przedsiębiorstwami w celu transferu najnowszych technologii.

Program Operacyjny Europejska Współpraca Terytorialna – w ramach tego programu wspierane będą przedsięwzięcia obejmujące współpracę i działania o charakterze transgranicznym, transnarodowym oraz międzyregionalnym, czyli działania bardzo podobne do realizowanych w poprzednim okresie programowania w ramach inicjatywy wspólnotowej INTERREG.

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko – jest to największy z pośród wszystkich Programów Operacyjnych przygotowanych przez nasz kraj. Jego głównym celem jest podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej Polski i jej regionów, poprzez rozwój infrastruktury technicznej przy równoczesnej ochronie i poprawie stanu środowiska, zdrowia społeczeństwa, zachowaniu tożsamości kulturowej i rozwijaniu spójności terytorialnej.

Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej – głównym celem programu jest tworzenie warunków dla dynamicznego rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej tj. województw: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego oraz warmińsko-mazurskiego.

Regionalne Programy Operacyjne – będą stanowić przez najbliższe lata, główne instrumenty służące realizacji celów strategii rozwoju poszczególnych województw, przy wykorzystaniu środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Jednocześnie wpisują się one w cele i priorytety Narodowej Strategii Spójności, która jest podstawą przygotowania poszczególnych Programów Operacyjnych.

Program Operacyjny Pomoc Techniczna – celem nadrzędnym programu jest zapewnienie sprawnego i efektywnego przebiegu realizacji NSRO. Będą tutaj podejmowane działania mające na celu szkolenie i doskonalenie kadr administracji publicznej, zajmujących się wdrażaniem funduszy strukturalnych, zapewnienie odpowiedniego wyposażenia oraz sprzętu niezbędnego do właściwej implementacji poszczególnych Programów Operacyjnych oraz działania promocyjne i informacyjne na temat wdrażanych programów i ich oddziaływania na gospodarkę.

Jeśli chodzi natomiast o podział środków finansowych w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia to zdecydowanie największą pulę środków, bo aż 27,9 mld euro przeznaczono na realizację Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. W następnej kolejności są Regionalne Programy Operacyjne (RPO), na realizację których przeznaczono prawie 16,5 mld euro, na pozostałe programy alokacje finansowe są już znacznie mniejsze i kształtują się w następujący sposób [Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia, 2007, s. 122-123]:

- PO Kapitał Ludzki w całości finansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego – 9,7 mld euro, z czego 70% będzie wdrażane jako komponent regionalny przez poszczególne regiony, natomiast 30% będzie stanowić komponent kra-

jowy wdrażany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego,

- PO Innowacyjna Gospodarka – 8,3 mld euro,
- PO Rozwój Polski Wschodniej – 2,3 mld euro,
- PO Europejskiej Współpracy Terytorialnej – 730 mln euro,
- PO Pomoc Techniczna – 516 mln euro.

MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ W RAMACH PROGRAMÓW OPERACYJNYCH NA LATA 2007-2013

W poszczególnych programach operacyjnych przygotowanych na lata 2007-2013, nie ma co prawda priorytetów czy też działań specjalnie dedykowanych dla sektora ekonomii społecznej, ale do szeregu tych działań zostały wpisane podmioty należące do tego sektora jako potencjalni beneficjenci. Mam tu na myśli szczególnie PO Kapitał Ludzki oraz 16 Regionalnych Programów Operacyjnych, gdyż w tych to właśnie programach występuje najwięcej możliwości dofinansowania działań w sferze ekonomii społecznej. Dlatego też poniżej zostaną zaprezentowane bardziej szczegółowe informacje odnoszące się właśnie do PO Kapitał Ludzki oraz Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego³.

Program Operacyjny Kapitał Ludzki

W Polsce w latach 2004-2006 Europejski Fundusz Społeczny (EFS) współfinansował dwa programy operacyjne: Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich i Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR) oraz Inicjatywę Wspólnotową EQUAL. W nowej perspektywie finansowej 2007-2013, całość środków tego funduszu będzie skoncentrowana w PO Kapitał Ludzki. Program ten stanowi odpowiedź na wyzwania, jakie przed państwami członkowskimi UE, w tym również Polską, stawia odnowiona Strategia Lizbońska. Do wyzwań tych należą: uczynienie z Europy bardziej atrakcyjnego miejsca do lokowania inwestycji i podejmowania pracy, rozwijanie wiedzy i innowacji oraz tworzenie większej liczby trwałych miejsc pracy. Obszary, w ramach których realizowane będzie wsparcie obejmują m.in. zatrudnienie, edukację, integrację społeczną, rozwój potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników, zagadnienia związane z rozwojem zasobów ludzkich na terenach wiejskich, budową sprawnej i skutecznej administracji publicznej wszystkich szczebli oraz promocję zdrowia wśród osób w wieku produkcyjnym [Szczegółowy opis priorytetów, 2007, s. 9].

PO Kapitał Ludzki składa się z 10 priorytetów, które będą realizowane na poziomie centralnym oraz regionalnym. Szczegółowy podział na pojedyncze komponenty obrazu-

³ Pozostałe 15 regionalnych programów operacyjnych dostępne jest na stronach Ministerstwa Rozwoju Regionalnego www.mrr.gov.pl/ProgramyOperacyjne+2007-2013/.

SCHEMAT 3. ZESTAWIENIE PRIORYTETÓW PO KL

Komponent centralny	I	Zatrudnienie i integracja społeczna
	II	Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego Przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących
	III	Wysoka jakość systemu oświaty
	IV	Szkolnictwo wyższe i nauka
	V	Dobre rządzenie
Komponent regionalny	VI	Rynek pracy otwarty dla wszystkich
	VII	Promocja integracji społecznej
	VIII	Regionalne kadry gospodarki
	IX	Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach
X	Pomoc Techniczna	

Źródło: Opracowanie na podstawie [Szczegółowy opis priorytetów, 2007, s. 10].

je schemat 3. W ramach tego programu udzielane będzie wsparcie za pośrednictwem dwóch procedur: projektów systemowych oraz projektów konkursowych. Jeśli chodzi o projekty systemowe to podlegają one dofinansowaniu przez poszczególne organy administracji publicznej i inne jednostki organizacyjne sektora finansów publicznych zadań publicznych, określonych w odrębnych przepisach dotyczących tych organów⁴. Beneficjenci projektów systemowych realizowanych w ramach poszczególnych priorytetów, zostali wskazani w *Szczegółowym opisie priorytetów* PO Kapitał Ludzki. Natomiast w przypadku projektów konkursowych nabory wniosków będą ogłaszane publicznie zgodnie z planem dla danego działania przyjętym na dany rok budżetowy.

W przypadku trybu konkursowego projekty będą podlegały ocenie formalnej, przeprowadzanej w oparciu o kryteria ogólne a następnie ocenie merytorycznej dokonywanej w oparciu o kryteria merytoryczne, strategiczne i horyzontalne⁵. Każdy beneficjent, którego projekt nie został wybrany do dofinansowania, może w terminie 14 dni od dnia otrzy-

mania informacji o wynikach, złożyć pisemne odwołanie od decyzji do instytucji przeprowadzającej dany konkurs.

Pośród przedstawionych priorytetów PO Kapitał Ludzki największe potencjalne możliwości wsparcia dla podmiotów sektora ekonomii społecznej, możemy odnaleźć w komponencie regionalnym w priorytecie VI i VII.

W ramach priorytetu VI realizowane będą działania służące aktywizacji osób pozostających bez pracy a w szczególności osób długotrwale bezrobotnych, osób starszych, bezrobotnych mieszkańców obszarów wiejskich oraz osób młodych, które po raz pierwszy wchodzi na rynek pracy. Działania te realizowane będą poprzez podnoszenie potencjału zawodowego, a także rozwój oraz zdobywanie nowych kwalifikacji i doświadczeń zawodowych m. in. dzięki szkoleniom, praktykom, stażom oraz promocji przedsiębiorczości i samozatrudnienia. Wspierany będzie również rozwój inicjatyw lokalnych na rzecz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej oraz rozwój potencjału instytucji rynku pracy, działających na terenie danego regionu.

Natomiast w ramach priorytetu VII realizowane będą działania służące zapobieganiu zjawisku wykluczenia społecznego oraz zapewnieniu równego dostępu do zatrudnienia osobom i grupom społecznym doświadczającym dyskryminacji na rynku pracy. Osiągnięcie celów tego priorytetu ma

4 Zgodnie z art. 28 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz. U. Nr 227, poz. 1658, z późn. zm.).

5 Opis systemu wyboru projektów w ramach PO Kapitał Ludzki znajduje się w szczegółowym opisie priorytetów tego programu.

nastąpić przede wszystkim dzięki rozwijaniu aktywnych form integracji oraz wspieraniu zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej. Aby zapewnić właściwy potencjał do realizacji wymienionych działań, instytucje pomocy i integracji społecznej będą mogły uzyskać dofinansowanie na upowszechnianie aktywnej integracji i pracy socjalnej, szkolenia, doradztwa oraz rozwój partnerstwa i współpracy w regionie.

Działania nakierowane na wsparcie integracji społecznej i walkę z wykluczeniem społecznym odnajdziemy również w komponencie centralnym w pierwszym priorytecie. Jednak dofinansowywane tutaj będą w głównej mierze, projekty o charakterze systemowym, mające zasięg ogólnokrajowy i realizowane przez beneficjentów, wskazanych w Szczegółowym opisie priorytetów PO Kapitał Ludzki.

Jeśli chodzi o instytucje odpowiedzialne za realizację PO Kapitał Ludzki, to komponent centralny jest wdrażany przez właściwe merytorycznie ministerstwa, natomiast komponent regionalny wdrażany jest przez właściwy samorząd województwa. W Małopolsce za wdrażanie, a więc ogłaszanie

konkursów, nabór i ocenę wniosków, a także wypłatę i rozliczanie projektów w ramach komponentu regionalnego, odpowiedzialny jest Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie. Rolę Instytucji Pośredniczącej, a więc instytucji odpowiedzialnej za zarządzanie, koordynację, przygotowanie procedur oraz nadzór nad wykorzystaniem środków przez WUP, pełni natomiast Departament Polityki Regionalnej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego.

Małopolski Regionalny Program Operacyjny

W ramach tego programu opracowano 9 priorytetów zawierających 24 działania, szczegółową konstrukcję programu przedstawia tabela 1.

Główny cel Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego (MPRO) został określony jako stworzenie warunków dla wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Jego osiągnięcie ma nastąpić dzięki inwestycjom infrastrukturalnym, wspieraniu innowacyjności i społeczeństwa informacyjnego oraz poprawie stanu środowiska naturalnego.

TABELA 1. ZESTAWIENIE PRIORYTETÓW I DZIAŁAŃ MRPO 2007-2013

PRIORYTET	DZIAŁANIA	GŁÓWNE CELE
Priorytet I Warunki dla rozwoju społeczeństwa opartego na wiedzy	Działanie 1.1 Poprawa jakości usług edukacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> - wzmocnienie pozycji konkurencyjnej szkół wyższych w relacji z wiodącymi ośrodkami w kraju i zagranicą, - zapewnienie mieszkańcom dostępu do informacji oraz bezpieczeństwa ich obiegu, - rozszerzenie dostępu do usług publicznych oferowanych on-line, także w sferze edukacji, - dostępność przy użyciu technik cyfrowych do zasobów bibliotecznych i archiwalnych.
	Działanie 1.2 Rozwój społeczeństwa informacyjnego	
Priorytet II Gospodarka regionalnej szansy	Działanie 2.1 Rozwój i podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> - wzmocnienie sektora MŚP, ze szczególnym wskazaniem na podmioty działające w sferze B+R oraz dostosowanie go do obowiązujących wymogów ochrony środowiska, - tworzenie warunków dla transferu nowoczesnych technologii do gospodarki.
	Działanie 2.2 Wsparcie komercjalizacji badań naukowych	
Priorytet III Turystyka i przemysł kulturowy	Działanie 3.1 Rozwój infrastruktury turystycznej	<ul style="list-style-type: none"> - wzmocnienie bazy turystycznej na obszarze województwa, poszerzenie gamy oferowanych w tym zakresie produktów, - inwestycje w zbiory i obiekty zabytkowe, - wsparcie instytucji kultury.
	Działanie 3.2 Rozwój produktu dziedzictwa kulturowego	
	Działanie 3.3 Instytucje kultury	
Priorytet IV Infrastruktura dla rozwoju gospodarczego	Działanie 4.1 Rozwój infrastruktury drogowej	<ul style="list-style-type: none"> - inwestycje w zakresie infrastruktury drogowej i transportu publicznego, - tworzenie stref aktywności gospodarczej, kompleksowe przygotowywanie terenów pod inwestycje oraz poprawa dostępności transportowej do nich.
	Działanie 4.2 Zwiększenie roli transportu zbiorowego w obsłudze regionu	
	Działanie 4.3 Tworzenie i rozwój stref aktywności gospodarczej	

Priorytet V Krakowski Obszar Metropolitalny	Działanie 5.1 Krakowski Obszar Metropolitalny jako ważny węzeł europejskiej przestrzeni badawczej	<ul style="list-style-type: none"> – rozwój KOM jako jednego z głównych bodźców do podnoszenia konkurencyjności i znaczenia regionu, – zwiększanie potencjału innowacyjnego regionu oraz powołanie instytucji koordynującej działania innowacyjne w Małopolsce, – rozbudowa infrastruktury usług metropolitalnych, – zwiększenie dostępności transportowej KOM.
	Działanie 5.2 Rozwój funkcji metropolitalnych Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego	
	Działanie 5.3 Rozwój zintegrowanego transportu metropolitalnego	
Priorytet VI Spójność wewnątrz-regionalna	Działanie 6.1 Rozwój miast	<ul style="list-style-type: none"> – wzmacnianie miast jako potencjalnych biegunów wzrostu, – realizacja projektów przyczyniających się do spójnego rozwoju województwa, – poprawa bezpieczeństwa mieszkańców – ratownictwo, ochrona przed zagrożeniami terrorystycznymi, klęskami żywiołowymi i zagrożeniami miejscowymi, pomoc społeczna.
	Działanie 6.2 Rozwój obszarów wiejskich	
	Działania 6.3 Poprawa bezpieczeństwa mieszkańców w tym socjalnego i zdrowotnego	
Priorytet VII Infrastruktura ochrony środowiska	Działanie 7.1 Gospodarka wodno-ściekowa	<ul style="list-style-type: none"> – realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych pozwalających na właściwą gospodarkę wodno-ściekową, – podejmowanie działań mających chronić przed powodzią i suszami, – wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, – racjonalna gospodarka odpadami, – efektywne działania z zakresu ochrony przyrody.
	Działanie 7.2 Poprawa jakości powietrza i zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii	
	Działanie 7.3 Gospodarka odpadami	
	Działanie 7.4 Poprawa bezpieczeństwa ekologicznego oraz ochrona przed skutkami klęsk żywiołowych	
Priorytet VIII Współpraca międzyregionalna	Działanie 8.1 Promocja Małopolski na arenie międzynarodowej	<ul style="list-style-type: none"> – kreowanie wizerunku Małopolski oraz prezentowanie jej walorów i osiągnięć z wykorzystaniem narzędzi marketingu terytorialnego, – nawiązywanie współpracy z regionami UE oraz najbliższymi sąsiadami a także podejmowanie wspólnych inicjatyw w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej, – wymiana wiedzy oraz dobrych praktyk z zakresu budowania kompetencji w zarządzaniu regionem.
	Działanie 8.2 Budowanie pozycji Małopolski w europejskich sieciach współpracy	
Priorytet IX Pomoc techniczna	Działanie 9.1 Wsparcie zarządzania MRPO	<ul style="list-style-type: none"> – działania zwiększające potencjał instytucji zaangażowanych w zarządzanie i wdrażanie MRPO, – wsparcie w zakresie zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, – działania informacyjno-promocyjne ukierunkowane na potencjalnych beneficjentów.
	Działanie 9.2 Działania informacyjne i promocyjne	

Źródło: Opracowanie na podstawie [Rozwój Regionalny w Małopolsce, 2006, s. 42-44].

Rodzaje przyjętych w MRPO priorytetów i działań, wskazują na próbę stworzenia warunków zachęcających do inwestowania w regionie, przede wszystkim przez przedsiębiorstwa innowacyjne najlepiej współpracujące ze sobą, może to bowiem stanowić istotny bodziec do wejścia regionu na ścieżkę trwałego rozwoju.

Jeśli chodzi natomiast o instytucje sektora ekonomii społecznej, to zostały one wpisane do katalogu potencjalnych beneficjentów w ramach działań w obrębie priorytetu I-III, VI, VIII oraz w działaniu 7.2. Widać zatem, iż organizacje te mogą

się ubiegać o dofinansowanie dość różnorodnych typów projektów w ramach określonych priorytetów, dotyczących m. in. edukacji, informatyzacji, turystyki, kultury, dziedzictwa kulturowego, ochrony zdrowia oraz wykorzystania odnawialnych źródeł energii⁶.

⁶ Szczegółowe informacje na temat poszczególnych działań dotyczących ich celów, typów projektów, kosztów kwalifikowalnych, typów beneficjentów oraz wysokości dofinansowania można odnaleźć w Uszczegółowieniu Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013, które jest dostępne na stronie internetowej Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego www.malopolskie.pl

Podstawowy tryb wyboru projektów w ramach MRPO stanowi tryb konkursowy, składający się z dwóch zasadniczych faz:

- preselekcji czyli wstępnej kwalifikacji projektów, polegającej na ocenie wniosków sporządzonych w uproszczonej formie z ograniczoną liczbą załączników,
- ocenie projektów zaproszonych do dalszej części konkursu po fazie preselekcji, bazującej na pełnej dokumentacji aplikacyjnej. W ramach tego etapu wyróżniamy ocenę formalną, ocenę merytoryczną oraz wybór projektu do dofinansowania.

W niektórych przypadkach, tam gdzie zostało to uznane za zasadne, beneficjenci przystępują do konkursu od razu z pełną dokumentacją aplikacyjną z pominięciem pierwszego etapu.

Preselekcja stanowi etap obowiązkowy dla większości działań programu, w trakcie którego sprawdzana jest karta projektu oraz matryca logiczna. Ocena prowadzona jest przez dwie osoby na podstawie list sprawdzających, a beneficjenci mają możliwość ewentualnego poprawienia drobnych błędów. W wyniku oceny tworzona jest lista rankingowa projektów, obejmująca 150% alokacji przypadającej na dany konkurs dla określonego działania.

Ocena formalna dotyczy wniosków, które przeszły pozytywną weryfikację na etapie preselekcji i zostały zaproszone do złożenia pełnej dokumentacji. W trakcie oceny wniosek aplikacyjny wraz z załącznikami jest sprawdzany pod kątem spełnienia standardowych kryteriów oceny, które są jednakowe dla wszystkich działań MRPO. Jeśli chodzi o ocenę merytoryczną, to dokonywana jest ona przez komisję oceny projektów na podstawie kart oceny, zawierających kryteria techniczne, merytoryczne oraz strategiczne dla danego działania. Jej wynikiem jest uszeregowanie wniosków w kolejności uwzględniającej stopień spełnienia wspomnianych kryteriów wyboru wniosków.

Ostateczną decyzję o dofinansowaniu określonych projektów podejmuje Zarząd Województwa Małopolskiego w formie uchwały. Zgodnie z ustawą o zasadach prowadzenia polityki rozwoju z dnia 6 grudnia 2006 roku (Dz. U. Nr 227, poz. 1658), każdy beneficjent, którego projekt nie został wybrany do dofinansowania, może w terminie 14 dni od dnia otrzymania informacji o wynikach złożyć pisemne odwołanie od decyzji.

Wszystkie informacje dotyczące ogłaszanych naborów w ramach MRPO oraz ich wyników, a także całość dokumentacji aplikacyjnej jest zamieszczana na stronach internetowych Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego (www.malopolskie.pl).

LITERATURA

- Kwieciński J.** [2006], *Narodowa strategia spójności – Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007-2013* [w]: *Rozwój Regionalny w Małopolsce – Informacja kwartalna nr 1-2/10-11/2006*. Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Małopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007-2013* [2007], Zarząd Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności* [2007], Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Policy Challenges and Budgetary Means of the Enlarged Union 2007 – 2013* [2004], European Commission, Brussels.
- Program Operacyjny Kapitał Ludzki* [2007], Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1828/2006 z dnia 8 grudnia 2006 r., ustanawiające szczegółowe zasady wykonania rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006, ustanawiającego przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności*.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999*.
- Rozwój Regionalny w Małopolsce – Informacja kwartalna nr 1-2/10-11/2006*, [2006] Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007 – 2013* [2007], Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju* (Dz. U. Nr 227, poz. 1658, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju* (Dz. U., Nr 227, poz. 1658, z późn. zm.).
- Uszczegółowienie Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007-2013* [2007], Zarząd Województwa Małopolskiego, Kraków.

Ekonomizacja sektora pozarządowego*

Niniejszy artykuł nie zastąpi dostępnych na rynku poradników na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej, prowadzonej przez organizacje pozarządowe. Mam nadzieję jednak, że okaże się pomocny w podjęciu decyzji o ewentualnym ekonomizowaniu działania organizacji. Używam pojęcia „ekonomizowanie”, a nie po prostu działalność gospodarcza, gdyż, jak spróbuje to pokazać, ta ostatnia stanowi w istocie tylko jedną z form ekonomizacji działań.

O jakich organizacjach czy przedsięwzięciach będzie zatem mowa? Najogólniej rzecz biorąc chodzi o przedsięwzięcia, które lokują się gdzieś pomiędzy tradycyjnymi działaniami organizacji *non profit* (w wydaniu filantropijnym) a działaniami instytucji i firm rynkowych. Z pewnego punktu widzenia stoją one na dwóch różnych biegunach. Działają dla różnych motywów (altruistyczne *versus* egoistyczne), różnymi metodami (misja *versus* oportunistyczny), starają się maksymalizować inne wartości (społeczne *versus* materialne). Ogólnie rzecz biorąc, przyzwyczajeni jesteśmy jednak do wyraźnego rozdzielania obydwu obszarów (w sensie aksjologicznym, obyczajowym i regulacyjnym). Nie chcę jednak w tym miejscu pisać o filantropii, ale właśnie o tym, co „zakłóca” ów klarowny podział, a mianowicie organizacjach i przedsięwzięciach, które starają się połączyć i zrównoważyć obydwa sposoby działania. Jak należy się spodziewać, pozostawianie „pomiędzy” rodzi szereg bardzo poważnych wyzwań zarówno dla samej organizacji, jak i jej otoczenia (opinii publicznej, służb podatkowych, środowisk biznesu, tradycyjnej filantropii etc.). Pozostawianie „pomiędzy” oznacza konieczność ciągłego instytucjonalnego „balansowania” między różnymi porządkami działań i wymaga, jak spróbuję to pokazać, wiele namysłu zarówno „przed”, jak i „w trakcie”.

CO MOŻE SKŁANIAĆ ORGANIZACJE DO „EKONOMIZACJI”?

Chciałbym teraz zastanowić się nad nieoczywistą, jak sądzę, kwestią objaśnienia przyczyn, dla których organizacje w ogóle miałyby angażować się w działalność ekonomiczną. Szukając odpowiedzi na to pytanie chciałbym zacząć od przywołania ograniczeń, jakie immanentnie przypisane są działaniom organizacji pozarządowych, a następnie zastanowić się czy ekonomizacja działań mogłaby stanowić jakąś metodę przekraczania ich. Owe ograniczenia czasem okre-

ślane są syndromem tzw. *voluntary failure* [Salamon, 1987]. Określenie to zostało ukute niejako w opozycji do znacznie częściej przywoływanych ograniczeń tzn. *government failure* oraz *market failure*. Owa *zawodność organizacji woluntarystycznych* składa się z szeregu ograniczeń [Wygnański, 2006], z których w kontekście dyskusji o ekonomizacji organizacji, chcę wymienić w pierwszej kolejności ograniczoną ilość środków (tzw. *philanthropic insufficiency*) oraz problem braku kompetencji, które nie nadążają czasem za dobrymi intencjami (tzw. *philanthropic amateurism*).

W obydwu tych przypadkach ekonomizacja może istotnie pomóc w rozwiązaniu opisanych tu problemów. Dobrze zorganizowana, skuteczna działalność ekonomiczna może być istotnie źródłem środków koniecznych dla rozwoju organizacji. Mogą to być środki zarówno zarobione, jak i pozyskane od inwestorów (nie darczyńców), którzy dla tego rodzaju ekonomicznych działań mogą się pojawić. Jeśli ekonomiczny mechanizm będzie skuteczny i trwały, możliwe stanie się także tzw. „przeskalowywanie” działań. Innymi słowy, bardziej prawdopodobne jest przekroczenie chronicznego problemu „małej skali”, które zawsze towarzyszy ograniczonej ilości środków, jakimi dysponują sponsorzy.

Wydaje się także, że ekonomizacja daje też szansę na przekroczenie wspomnianego wyżej problemu deficytu kompetencji. Ekonomizacja zakłada zastosowanie mechanizmów zarządczych i innowacyjnych, właściwych dla rynku w działaniach społecznych. Idzie o to, aby uniknąć sytuacji,

JAN JAKUB WYGNAŃSKI

Socjolog. Współtwórca Stowarzyszenia na Rzecz Forum Inicjatywy Pozarządowych oraz Pracowni Badań nad Kapitałem Społecznym Instytutu Socjologii UW. Prowadzi badania w ramach Stowarzyszenia KLON /JAWOR. Koordynator projektu IW EQUAL „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

* Artykuł jest fragmentem tekstu pt. Ekonomizacja organizacji pozarządowych. Garść rozważań za i przeciw, przygotowanego dla Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Tekst nie był recenzowany.

w której to, że organizacje mają charakter *non profit* miało zachęcać je w pewnych okolicznościach do lekceważenia zagadnienia efektywności. Warto także zwrócić uwagę, że postulowanej tu trosce o coraz większą skuteczność działań i potrzebie porównywania swojej efektywności z innymi sektorami, towarzyszyć musi także pewna ostrożność. Nie chodzi bowiem o to, aby we wszystkim upodabniać się do nich. Skutkiem tego rodzaju procesów może być zanikanie funkcji innowacyjnych sektora *non profit*. Nie chodzi zatem o bezzmysłne przenoszenie schematów zaczerpniętych z sektora rynkowego – pod wieloma względami zarządzanie w sektorze pozarządowym bywa bardziej złożone niż to, z którym mamy do czynienia w instytucjach rynkowych – ale o dobrze pojętą ich adaptację. Z tej, zorientowanej na efektywność, perspektywy, przedsiębiorczość społeczna staje się pociągającym, ale trudnym wyzwaniem.

Ekonomia społeczna to istotny mechanizm odzyskiwania suwerenności przez organizacje. Dla wielu z nich to właśnie potrzeba a nawet konieczność, niezależnienia się od sponsorów lub zdobycie środków na działania, których nikt sponsorować po prostu nie chce, jest jednym z głównych motywów ekonomizowania się. Mówiąc wprost, „zarobione pieniądze” to często jedyne naprawdę własne środki organizacji i jedyne, które przeznaczać ona może na działania suwerennie definiowane.

Podsumowując, wydaje mi się, że ekonomii społecznej oraz powiązanej z nią idei przedsiębiorczości społecznej, zawsze towarzyszyć będzie pewna ambiwalencja. Jedni będą przekonani, że stanowi ona w istocie porażkę – i to na własne życzenie – tego, co było specyficzne dla trzeciego sektora i symboliczne zwycięstwo rynku, który tym sposobem „wdarł się” na niedostępne dotychczas terytorium działań społecznych. Inni wierzyć będą, że daje ona szansę na znalezienie czegoś istotnie nowego i bardziej obiecującego, nowej organizacji procesów ekonomicznych, autentycznej internalizacji wartości społecznych przez uczestników rynku, i że to one właśnie w pozytywnym rozumieniu „uczłowieczą” rynek. Rozstrzygnięcie w tej sprawie nigdy nie będzie jednoznaczne i zapewne obydwa te procesy zachodzić będą równocześnie.

Poniżej prezentuję w formie tabeli argumenty, które często wymieniane są jako te, które wskazują na zalety ekonomizacji sektora pozarządowego.

Powody przemawiające za ekonomizacją organizacji pozarządowych:
Generowanie dochodu, o którego przeznaczeniu można decydować samodzielnie.
Ograniczenie zależności od sponsorów (zarówno filantropii jak i kontraktów publicznych).
Zwiększenie bezpieczeństwa organizacji poprzez dywersyfikację źródeł przychodów.

Możliwość skorzystania z licznych programów wsparcia dla rozwoju przedsiębiorczości.
Szansa na skorzystanie z modeli finansowania zwrotnego (np. kredytów i pożyczek).
Spożytkowanie posiadanych zasobów organizacji.
Zwiększenie wiarygodności w oczach (niektórych) sponsorów.
Szansa na trwałość/stabilność prowadzonych działań.
Przy opanowaniu dobrego i samowystarczalnego modelu przedsięwzięcia, możliwość zasadniczego wzrostu skali działań.
Zwiększona dyscyplina w osiąganiu rezultatów (w tym celów społecznych).
Konieczność podnoszenia kompetencji (konkurencyjności) organizacji.
Możliwość korzystania z użytecznych biznesowych modeli działań (np. franszyza).
Wzmocnienie strategicznego podejścia do równoległej realizacji celów społecznych i ekonomicznych.
Większy nacisk na skuteczność i efektywność działań.
Mniejsze ryzyko wystąpienia scenariusza samopodtrzymującej się instytucji oderwanej od rzeczywistych potrzeb.
Pozytywne zmiany w kulturze organizacji – większy nacisk na innowacje, przedsiębiorczość i orientację na rezultaty.

RYZYKO JAKIE TOWARZYSZYĆ MOŻE EKONOMIZOWANIU SIĘ ORGANIZACJI

Nie zawsze jednak ekonomizacja działań okazuje się pozytywna i korzystna dla organizacji. Prowadzenie interesów może okazać się w praktyce bardziej skomplikowane niż mogłoby się na początku wydawać. Towarzyszy jej zawsze szereg wyzwań. Część z nich wbudowana jest w samą logikę rynku, który z definicji ma charakter konkurencyjny – zwycięstwo jednych i porażka innych jest w pewnym sensie jego istotą. Warto pamiętać jak trudno jest utrzymać się tradycyjnym przedsiębiorstwom (a zatem takim, które nie mają różnego rodzaju „obciążeń” celami innymi niż czysto rynkowym).

W przypadku organizacji pozarządowych może być jeszcze trudniej, bowiem nie zawsze wystarcza aby przedsięwzięcie powiodło się w sensie ekonomicznym. Może się okazać, że zyski uzyskane w ten sposób nie są warte poniesionych kosztów. Nie chodzi tu bynajmniej o koszty finansowe, ale na przykład o czas jaki pracownicy i zarząd organizacji muszą poświęcić na jej prowadzenie, tym samym odrywając się od działań związanych z misją organizacji. W czasie badań nad przedsiębiorstwami społecznymi w Polsce, napotkałem

wspaniałą organizację prowadzoną przez wspaniałych ludzi. Jej zasadniczym celem działań i kompetencją jest szeroko rozumiane wsparcie dla rodzin z całej Polski, prowadzących rodziny zastępcze. Jednocześnie jednak liderzy tej organizacji zmuszeni są, dla utrzymania tego przedsięwzięcia, dużą część czasu i energii poświęcać na prowadzenie sklepu oraz sadu, z których dochód przekazywany jest na realizację misji. Można wprawdzie podziwiać ich wytrwałość i umiejętność prowadzenia obydwu tych typów działań jednocześnie, pozostaje jednak pytanie, czy osoby o tak wysokich, a przede wszystkim unikalnych kwalifikacjach, powinny rozpraszać się na prowadzenie działalności gospodarczej, czy też raczej systemowo pomoc dla rodzin zastępczych powinna być finansowana z naszych podatków.

SKALA EKONOMIZACJI ORGANIZACJI (WYMIAR MIĘDZYKRAJOWY)

Wbrew potocznym sądom organizacje dość często angażują się w działalność ekonomiczną. Jak wskazują na to wyni-

ki monumentalnego i jak dotąd najszerszego międzynarodowego badania sektora *non profit*, jakie od połowy lat 90. XX wieku prowadzi Johns Hopkins University (JHU), to właśnie wpływy ze sprzedaży usług są największym źródłem dochodów sektora¹ [Salamon 2003].

Przywołane tu badania zostały przeprowadzone w 35 krajach (w tym w Polsce) i mimo, że wskazują na znaczne różnice między nimi to trzeba zauważyć, że aż w 22 krajach dochody ze sprzedaży usług stanowią ponad połowę przychodów trzeciego sektora. Najwyższe wskaźniki w tej dziedzinie uzyskują kraje takie jak: Filipiny 92%, Meksyk 85%, Kenia 81%, Brazylia 74%. Równocześnie w krajach tych najniższy jest udział środków publicznych przeznaczanych na działania organizacji. Jak łatwo się domyślić lokalna filantropia nie jest tam dość silna, tak więc w istocie sektor pozarządowy zmuszony jest oprzeć się na własnych dochodach. Na drugim końcu skali znajdują się kraje takie jak Belgia, w której tylko 19% dochodów pochodzi ze sprzedaży usług i Irlandia gdzie wskaźnik ten wynosi ok. 16%. Warto dodać, że w obydwu

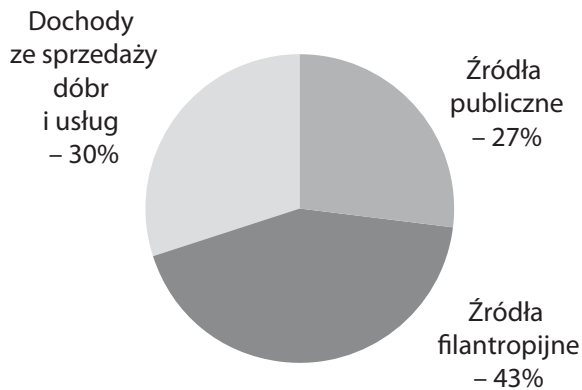
¹ Zobacz: www.jhu.edu/~cnp/

Garść przetróg:

Wysokie koszty inwestycji niezbędnej do jej uruchomienia.
Możliwe zniechęcenie ze strony tradycyjnych sponsorów (nie chcą wspierać działalności gospodarczej).
Problemy formalne związane z dostępem do środków publicznych (ograniczenia dotyczące pomocy publicznej dla przedsiębiorstw).
Wysokie koszty alternatywne (utrącone korzyści związane z zaniechaniem działań w związku z koniecznością zaangażowania w uruchomienie i prowadzenie działalności).
Możliwość fiaska i poniesienia dotkliwych strat ekonomicznych.
Możliwa niechęć ze strony środowiska biznesu (oskarżenia o nieuczciwą konkurencję w przypadku korzystania z ulg lub subsydiów).
Ryzyko odejścia od pierwotnej misji organizacji. Dryfowanie. Ryzyko komercjalizacji i utraty cech organizacji społecznej.
„Gryzienie się” i napięcie związane z koniecznością współwystępowania dwóch różnych kultur organizacyjnych w ramach jednej instytucji.
Mniejsze (pozamaterialne) motywacje do pracy ze strony personelu organizacji, który nie chce pracować „w firmie” i nie przynosi mu to satysfakcji. Możliwe jest też zerwanie ważnych w organizacjach misyjnych „nici lojalności” i gotowość odejścia pracowników do każdej innej „firmy”.
Zwiększona złożoność wewnętrzna organizacji – konieczność innych modeli zarządzania.
Ograniczenie dostępności usług dla beneficjentów, powiązane z wprowadzeniem opłat za usługi. Dla niektórych mogą się one okazać zaporowe, mogą też doprowadzić do podziału beneficjentów na różne kategorie klientów ze względu na ich możliwości finansowe.
Konieczność zaangażowania personelu w działania przedsiębiorstwa i ograniczenie ich dotychczasowego zaangażowania w działalność statutową.
Prawdopodobna konieczność zatrudnienia nowego personelu (czasem w oparciu o inne warunki co do wysokości i sposobu naliczania honorarium).
Konserwatyzm i opór przeciwko zmianom.
Obawa przed utratą reputacji związana z faktem „sprzedawania” czy też możliwym scenariuszem porażki lub bankructwa.
Obawa przed zwiększonymi wymogami natury formalnej (księgowość, składanie dodatkowych deklaracji podatkowych).

tych krajach proporcja środków publicznych w sektorze wynosi 77%.

WYKRES 1. UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH ŹRÓDEŁ W FINANSOWANIU DZIAŁALNOŚCI SEKTORA NON PROFIT



Źródło: [Badania Johns Hopkins University]

Bardzo różna jest także skala korzystania z dochodów ze sprzedaży w zależności od dziedziny, w jakiej pracują organizacje. W największym stopniu, jak się zdaje, z opłat ze sprzedaży korzystają organizacje profesjonalno-korporacyjne (88%), związane z kulturą (65%) i edukacją (50%). W obszarze zdrowia (51%) i usług socjalnych (44%) dominująca, z punktu widzenia finansowania, jest rola rządu. Z kolei działalność organizacji związanych z religią (53%) i pomocą humanitarną (36%), finansowana jest w zasadniczej części z wpływów filantropijnych.

Badania JHU nad trzecim sektorem pokazują z całą pewnością, że w skali globalnej, wbrew obiegowej opinii, tzw. trzeci sektor jest znacznie „mniej” pozarządowy niż zwykle się sądzić (w sensie korzystania z pieniędzy publicznych) i mniej niedochodowy (wziąwszy pod uwagę skalę zaangażowania ekonomicznego).

Skąd bierze się ów globalny fenomen ekonomizacji sektora pozarządowego (czy szerzej rozwoju ekonomii społecznej)? Zaczniemy od tego, że koncept ekonomii społecznej sam w sobie, podlega specyficznym migracjom. Mają one nie tylko charakter instytucjonalny, ale także terytorialny. Ekonomia społeczna (choć niekoniecznie pod tą dokładnie nazwą) praktykowana jest w bardzo

Pewne przybliżenie skali działań tego sektora w krajach UE przedstawiają rozmiary zatrudnienia wyrażone w **FTE** (*full time equivalent*) dla 15 krajów UE:

Kraj	Zatrudnienie w organizacjach pozarządowych	Procent ogółu zatrudnionych
Austria	173 964	6,0%
Belgia	161 860	5,6%
Dania	211 322	10,1%
Finlandia	62 684	3,7%
Francja	830 000	4,7%
Niemcy	1 281 927	4,5%
Grecja	56 025	2,7%
Irlandia	118 664	12,4%
Włochy	667 230	4,8%
Luksemburg	4 733	3,2%
Holandia	660 000	14,3%
Portugalia	60 892	1,9%
Hiszpania	473 750	5,4%
Szwecja	83 084	2,7%
Wielka Brytania	1 473 000	7,6%
RAZEM	6 319 135	5,6%

* Dane w większości przypadków pochodzą sprzed ponad 10 lat (1995). Większość z nich została zgromadzona w ramach monumentalnego przedsięwzięcia, jakim były międzynarodowe badania sektora non-profit koordynowane przez Johns Hopkins University (Baltimore, USA). Cyt. za opracowaniem R. Speara zawartą w *Raporcie otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE 2006.

różnych środowiskach instytucjonalnych i społecznych. Jej różnorodne warianty spotkać można (i to w wersjach bardziej radykalnych) także poza Europą (w szczególności a Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce). W tym miejscu zajmujemy się jednak przede wszystkim obszarem Unii Europejskiej, a zatem tym terytorium, które z różnych powodów jest podstawowym źródłem inspiracji i punktem odniesienia dla procesów zachodzących w Polsce. Na potrzeby niniejszego opracowania, znacznie rozleglejszy koncept ekonomii społecznej zostanie ograniczony do węższego zagadnienia, jakim jest ekonomiczny wymiar działań sektora pozarządowego.

Jak widać, skala zatrudnienia jest bardzo różna, ale w znakomitej większości przypadków „starej” UE znacząca. Sektor ten jest obecnie jednym z najdynamiczniej rozwijających się rynków pracy a rosnąca w nim liczba miejsc pracy częściowo jest wynikiem „przejmowania” zadań od administracji publicznej. Ten właśnie fakt, jak się zdaje, jest jednym z podstawowych powodów zainteresowania się sektorem ekonomii społecznej przez instytucje UE.

Trudno jednak mówić o jednym europejskim modelu ekonomii społecznej, tak jak trudno mówić o jednym europejskim modelu polityki społecznej. Mamy raczej do czynienia z poszukiwaniem modeli narodowych i towarzyszących im eksperymentów instytucjonalnych², które mogą być źródłem inspiracji dla poszukujących własnych rozwiązań. Także kształt warunków brzegowych, w szczególności prawnych, dla rozwoju ekonomii społecznej jest bardzo różnicowany.

Warto też zwrócić uwagę na fakt, że zróżnicowanie ekonomii społecznej dotyczy nie tylko poszczególnych krajów, ale także poszczególnych regionów wewnątrz nich (szczególnie widoczne jest to we Włoszech). Raz jeszcze wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z różną dostępnością kapitału społecznego oraz specyficznym rozumianym duchem przedsiębiorczości. To właśnie te czynniki mogą, jak się zdaje, częściowo wyjaśniać dlaczego ekonomia społeczna rozwija się znacznie dynamiczniej w poszczególnych regionach. W Hiszpanii dotyczy to Andaluzji i Kraju Basków, w Wielkiej Brytanii przede wszystkim okolic Bristolu w Anglii i Glasgow w Szkocji. Także we Włoszech ekonomia społeczna cieszy się różną popularnością w różnych regionach – znacznie popularniejsza jest na północy niż na południu. W Polsce również wyłaniają się lokalne „zagłębienia” przedsiębiorczości społecznej (Małopolska). O powodzeniu tego konceptu zadecydować może jednak bardzo wiele czynników. Poza już wymienionymi, znaczenie mają także stosunki zastane między lokalnymi władzami a społecznościami lokalnymi, a także obecność wielkiego przemysłu i powiązany z nim (często paternalistycznie)

stycznie) korporatystyczny mechanizm stosunków między władzą a obywatelami. Ta ostatnia „konfiguracja” zmniejsza zresztą, jak się zdaje, szansę na rozwój ekonomii społecznej w danym regionie.

Jedną z przyczyn popularności idei ekonomii społecznej w UE jest z całą pewnością kryzys państwa opiekuńczego. Zainteresowania przedsięwzięciami z zakresu przedsiębiorczości społecznej i szerzej – trzeciego sektora, podlega sobie właściwym historycznym uwarunkowaniom. W szczególności sposób w Europie powiązane są one ze zmieniającą się rolą państwa w dostarczaniu usług publicznych, zwłaszcza usług społecznych. Jak napisał w jednej ze swoich prac N. Deakin *Lewiatan stał się kameleonem*, pierwsza fala rozwoju działań obywatelskich, która rozpoczęła się jeszcze pod koniec XIX wieku, wiązała się przede wszystkim z koniecznością z jednej strony, uzupełniania deficytów państwa, z drugiej zaś zapobiegania dysfunkcjom rynku. Trzeba pamiętać, że w owym czasie państwo miało znacznie mniej rozbudowane funkcje społeczne, o wiele też swobodniej, ze wszystkimi tego konsekwencjami, działał rynek. Wtedy jednak powstawały i pełniły niezwykle ważne role instytucje wzajemnościowe: spółdzielnie, ubezpieczenia wzajemne, kasy zapomogowo-pożyczkowe, związki kredytowe oraz instytucje filantropijne, w szczególności fundacje i stowarzyszenia. Od tego jednak czasu funkcje państwa rozwinęły się znacznie w różnych modelach państwa opiekuńczego. Zdążyły powstać, rozrosnąć się ... i zrujnować się. Wszystkie stworzone w Europie po II wojnie systemy polityki społecznej przypisywały olbrzymią rolę państwu. Bez względu jednak na to, czy mówimy o modelu kontynentalnym, rezydualnym (anglosaskim), socjaldemokratycznym (nordyckim) czy nawet real-socjalistycznym, w istocie mówimy o różnych wariantach *Welfare State*. Od połowy lat 70. XX wieku i pierwszego poważnego kryzysu ekonomicznego – pierwszej po wojnie fali bezrobocia – w Europie aż do dziś trwa proces reformowania tego państwa opiekuńczego. Jak się zdaje, w owych eksperymentach przoduje Wielka Brytania, która właściwie od przejęcia władzy przez M. Thatcher w 1979 roku aż do dziś, mimo że rządzą laburzyści, podąża tą drogą. Coraz częściej mówi się o konieczności odchodzenia od *Państwa dobrobytu na rzecz społeczeństwa dobrobytu* [Rodger, 2000].

SKALA EKONOMIZACJI SEKTORA POZARZĄDOWEGO W POLSCE NA PODSTAWIE WYNIKÓW BADAŃ KLON/JAWOR

W niniejszym dokumencie zaprezentowane zostaną wyniki badań określające zakres aktualnie prowadzonej działalności ekonomicznej sektora pozarządowego w Polsce. Dane, z których korzystam, pochodzą z przeprowadzonych przez Stowarzyszenie KLON/JAWOR w 2006 roku badań na reprezentatywnej próbie ok. 1000 organizacji pozarządowych. Z bardzo obszernego zakresu badań, na potrzeby niniejsze-

² Np. Irlandzkie Local Development Agencies, włoskie spółdzielnie socjalne typu A i B, portugalskie CERCI czyli Spółdzielnie Solidarności Społecznej, fińskie spółdzielnie pracownicze, holenderskie Programy Rozwoju Sąsiedzkiego, francuskie SCIC – Spółdzielnie na rzecz Interesu Wspólnego, brytyjskie Community Interest Company i inne.

go dokumentu wybrano jedynie te, które powiązane są z zagadnieniami ekonomizacji sektora pozarządowego³.

ŹRÓDŁA PRZYCHODÓW ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH

Z jakich źródeł finansowania korzystały organizacje? Możemy wyodrębnić przynajmniej dwie ewidentne sytuacje, w których mamy do czynienia z pojawianiem się przychodu, stanowiącego odpłatność za prowadzone przez organizacje usługi lub produkty. Są nimi:

- działalność gospodarcza,
- działalność odpłatna nie dla zysku.

W sensie formalnym ta druga nie jest działalnością gospodarczą i z definicji nie może przynosić zysku, jednak z punktu widzenia prowadzonych rozważań z całą pewnością powinna być uznana za przejaw ekonomizowania się organizacji.

Podane w tabeli wyniki ilustrują częstotliwość korzystania z danego źródła przez organizacje pozarządowe. Nie jest to jednoznaczne z udziałem dochodów z danego źródła w całości przychodów sektora pozarządowego. Częstość korzystania z mechanizmów tradycyjnie rozumianej sprzedaży nie jest zbyt wysoka: ok. 7% organizacji uzyskuje środki z działalności gospodarczej, a nieco ponad 9% z dzia-

³ Więcej informacji można uzyskać na stronach www.badania.ngo.pl

TABELA 1. CZĘSTOTLIWOŚĆ KORZYSTANIA Z POSZCZEGÓLNYCH ŹRÓDEŁ PRZYCHODÓW PRZEZ ORGANIZACJE POZARZĄDOWE. MOŻLIWOŚĆ DOWOLNEJ LICZBY WSKAZAŃ

Źródła przychodów		Procent organizacji, które w 2003 roku korzystały z danego źródła	Procent organizacji, które w 2005 roku korzystały z danego źródła
1	składki członkowskie,	59,9	59,5
2	źródła samorządowe (środki od gminy, powiatu lub samorządu wojewódzkiego),	45,2	43,3
3	darowizny od osób fizycznych,	40,9	35,5
4	darowizny od instytucji i firm,	38,8	34,5
5	źródła rządowe (środki od ministerstw, agencji rządowych, województw),	19,3	19,6
6	odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, udziały i akcje,	15,3	14,4
7	opłaty w ramach odpłatnej działalności statutowej (nie będące działalnością gospodarczą) zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego,	8,2	9,3
8	inne źródła,	12,3	7,5
9	wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych,	9,2	7,4
10	przychody z kampanii, zbiórek publicznych, akcji charytatywnych,	6,5	7,0
11	dochody z działalności gospodarczej,	10,5	6,9
12	dochody z przekazania 1% podatku (dotyczy organizacji pożytku publicznego),	–	6,0
13	dotacje od oddziału tej samej organizacji,	3,1	4,6
14	dochody z majątku np. wynajmu lokali, sprzętu, praw majątkowych itp.,	–	3,2
15	wsparcie od zagranicznych organizacji pozarządowych,	4,6	3,5
16	środki funduszy strukturalnych UE (np. SPO RZL, ZPORR, LEADER, EQUAL itp.),	–	3,0
17	zagraniczne źródła publiczne – programy pomocowe (w tym środki Unii Europejskiej, np. Phare, Sapard, Access),	4,0	2,6

Źródło: [Badania KLON/JAWOR 2003, 2006].

TABELA 2. PROCENTOWY UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

Źródła finansowe		Procent całości zasobów sektora
1	źródła rządowe (środki od ministerstw, agencji rządowych, województw)	22,30%
2	źródła samorządowe (środki od gminy, powiatu lub samorządu wojewódzkiego)	13,50%
3	dochody z działalności gospodarczej	26,00%
4	Inne źródła	8,40%
5	opłaty w ramach odpłatnej działalności statutowej (nie będącej działalnością gospodarczą) zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego	5,50%
6	składki członkowskie	5,00%
7	darowizny od instytucji i firm	4,80%
8	darowizny od osób prywatnych	4,60%
9	środki funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (np. SPO RZL, ZPORR, LEADER, EQUAL itp.)	2,40%
10	odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, udziały i akcje, (dochody z majątku – w 2006 roku ujęte osobno – por. niżej)	2,00%
11	przychody z kampanii, zbiórek publicznych, akcji charytatywnych	1,40%
12	dochody z majątku np. wynajmu lokali, sprzętu, praw majątkowych itp.	1,30%
13	wsparcie od zagranicznych organizacji pozarządowych	0,70%
14	Dochody z przekazania 1% podatku (dotyczy organizacji pożytku publicznego)	0,70%
15	zagraniczne źródła publiczne – programy pomocowe (w tym środki Unii Europejskiej np. Phare, Sapard, Access)	0,60%
16	wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych	0,40%
17	dotacje od oddziału tej samej organizacji	0,20%

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006].

łałości odpłatnej nie dla zysku. Łączny przychód z obydwu źródeł wynosi jednak w sumie prawie 1/3 całkowitych przychodów sektora.

Jak widać w ciągu ostatnich 2 lat zmniejszyła się częstotliwość korzystania z działalności gospodarczej jako źródła dochodów. Zmniejszenie to kompensowane jest częściowo pojawieniem się nowej formy działań, jaką jest wprowadzona w ustawie o działalności pożytku i wolontariacie, działalność odpłatna nie dla zysku. Równocześnie wzrosło istotnie znaczenie środków pochodzących ze źródeł rządowych. Ma to zapewne związek z pojawianiem się w ostatnim czasie dotacji pochodzących z UE.

POLA DZIAŁAŃ ORGANIZACJI A POZIOMICHA EKONOMICZNA

Jedną z najważniejszych zależności w procesie ekonomicznym organizacji pozarządowych jest ta, która po-

kazuje zależność między faktem prowadzenia działalności gospodarczej lub działalności odpłatnej a polem działalności statutowej organizacji. Zależność tę prezentuje poniższa tabela.

W oparciu o powyższe wyniki można zaryzykować pewne hipotezy dotyczące stopnia „ekonomizacji” w poszczególnych „branżach” sektora pozarządowego. Okazuje się, że najsilniej „zekonomizowaną” branżą sektora pozarządowego są organizacje działające na polu badań naukowych: ponad połowa z nich prowadzi działalność gospodarczą. Nie dziwi specjalnie fakt, że wysoko w rankingu znalazły się organizacje związane z rynkiem pracy i aktywizacją zawodową oraz prowadzące szkolenia. Za pewną niespodziankę można uznać fakt, że tak „wysoko” znalazły się organizacje związane z działalnością religijną, choć w tym wypadku szczególnie ważne jest uczynione wyżej zastrzeżenie, dotyczące nieliczności tego typu organizacji w próbie, a co za tym idzie, koniecznej ostrożności przy formułowaniu wniosków. W przypadku organizacji działających na polu socjalnym

TABELA 3. POZYCJA W STOSUNKU DO DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ LUB ODPLATNEJ, A POLA DZIAŁAŃ ORGANIZACJI

Główne pole działań organizacji	Procent organizacji prowadzących działalność gospodarczą lub odpłatną
Badania naukowe.	52,30
Rynek pracy, zatrudnienie, aktywizacja zawodowa.	37,30
Sprawy zawodowe, pracownicze, branżowe.	35,80
Religia.	45,50
Wsparcie dla instytucji, organizacji pozarządowych i inicjatyw obywatelskich.	29,40
Usługi socjalne, pomoc społeczna.	19,70
Kultura i sztuka.	29,00
Ochrona zdrowia.	21,20
Rozwój lokalny w wymiarze społecznym i materialnym.	23,60
Edukacja i wychowanie.	25,20
Ochrona środowiska.	19,50
Sport, turystyka, rekreacja, hobby.	18,30
Prawo i jego ochrona, prawa człowieka, działalność polityczna.	0,10
Działalność międzynarodowa.	0,00

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006]

mamy do czynienia z „ekonomizowaniem się” (podobnie liczną jest grupa tych, które prowadzą działalność gospodarczą jak tych, które planują ją uruchomić). Także wśród organizacji działających na polu kultury, funkcjonuje znaczna liczba organizacji prowadzących już działalność ekonomiczną. Podobna sytuacja dotyczy organizacji działań na polu edukacji i wychowania oraz rozwoju lokalnego. Szczególną sytuację można zaobserwować w obszarze sportu i turystyki. Wbrew pozorom jest to jedna z najmniej „zekonomizowanych” i „ekonomizujących się” branż sektora pozarządowego.

„AUTODEMARKACJA” PRZYNALEŻNOŚCI DO GRUPY PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH W SEKTORZE POZARZĄDOWYM

W badaniu przeprowadzonym przez KLON/JAWOR staraliśmy się też ustalić, na ile sami respondenci (organizacje) postrzegają i definiują przynajmniej część swojej działalności jako „sprzedaż usług”. Zapytaliśmy czy organizacja pobiera w jakiegokolwiek formie opłaty (choćby symboliczne lub w formie zwrotu kosztów) za jakieś produkty lub usługi przez nią wytwarzane. Pytanie to stanowi najlepsze chyba przybliżenie tego, na czym polega ekonomizowanie się sektora. Negatywnie na tak postawione pytanie odpowiada ok. 60% organizacji. Ok. 5% twierdzi, że darowizny, które przyjmuje, są formą opłaty za usługi (w praktyce przypadków takich

jest zapewne więcej). Pozostałe, ok. 35% organizacji przyznaje, że pobiera opłaty w różnej formie. Można powiedzieć, że łącznie owe 40% organizacji w procesie „autodemarkacji”, sama zalicza przynajmniej część swoich działań do obszaru przedsiębiorczości społecznej.

TABELA 4. FORMA, W JAKIEJ POBIERANE SĄ OPŁATY

Jaka formę przyjmują opłaty?	Procent organizacji
Częściowa lub całkowita odpłatność za usługi i produkty ponoszona przez odbiorców.	17,4
Kontraktowanie usług publicznych przez administrację publiczną.	2,8
Składki wpłacane przez członków, finansujące wspólne działania na ich rzecz.	23,2
Inne.	4,7

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006]

CHARAKTERYSTYKA GRUP ORGANIZACJI ZE WZGLĘDU NA ICH STOSUNEK (AKTUALNY I PRZYSZŁY) DO DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ LUB ODPLATNEJ

W oparciu o wyniki prowadzonego badania możemy w uproszczeniu mówić o 3 grupach organizacji:

- grupa 1: organizacje prowadzące (w którejkolwiek z form) działalność gospodarczą lub odpłatną,
- grupa 2: organizacje, które zamierzają uruchomić taką działalność w ciągu 2 lat (w którejkolwiek z form),
- grupa 3: organizacje, które nie zamierzają w ciągu najbliższych 2 lat (w żadnej z form) prowadzić takiej działalności.

Powyższe wyodrębnienie w sensie technicznym, zostało dokonane w oparciu o analizę czterech pytań ankiety, dotyczących odpowiednio aktualnej i przyszłej sytuacji respondenta ze względu na prowadzenie działalności gospodarczej lub działalności odpłatnej nie dla zysku.

Grupa 1 – organizacje formalnie prowadzące działalność gospodarczą lub działalność odpłatną nie dla zysku.

Do grupy tej należy łącznie ok. 18% organizacji⁴ (14,7% prowadzi działalność odpłatną nie dla zysku, 8% prowadzi

⁴ W próbie znalazło się 234 organizacji spełniających ów warunek, a zatem jest ich więcej

działalność gospodarczą, w niektórych przypadkach prowadzone są obydwa typy działań).

Motywacje dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej i odpłatnej.

W badaniu zapytaliśmy organizacje prowadzące działalność odpłatną lub gospodarczą o to, jakie są podstawowe motywy jej prowadzenia. Jak się okazuje, podstawową motywacją do prowadzenia działalności odpłatnej lub gospodarczej i odpłatnej jest pokrywanie (choćby częściowe) kosztów jej prowadzenia. Na miejscu drugim (60%) wymieniane są ważne z punktu widzenia ekonomii społecznej, motywacje związane z gromadzeniem środków, które następnie zużyte będą na realizację celów statutowych, względnie rozwiązywanie problemów społeczności lokalnej⁵. Trzecią co do częstości wskazywaną motywacją jest chęć uzyskania większej niezależności finansowej oraz dywersyfikacja źródeł dochodów. Wszystkie pozostałe motywacje wskazywane są znacznie rzadziej. Z ważnych dla przedsiębiorczości

⁴ niż 18%. Ostateczny wynik 18% jest wynikiem zastosowania wagi populacyjnej.

⁵ W tym miejscu nie pozostaje nam nic innego niż przyjąć założenie, że realizacja celów statutowych sama w sobie, stanowi rodzaj dobra (pożytku) publicznego. W praktyce sprawa jest znacznie bardziej skomplikowana. Często organizacje są skłonne bezkrytycznie uznawać, że samo ich istnienie (a co za tym idzie opłacanie własnego personelu) stanowi swoiście rozumianą społeczną korzyść.

TABELA 5. PROBLEMY, NA KTÓRE NAPOTYKAJĄ ORGANIZACJE PROWADZĄCE DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ LUB ODPLATNĄ

Najważniejsze problemy utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej/odpłatnej (N=234)	Procent organizacji
Trudności związane z pozyskiwaniem środków finansowych na inwestycje.	36,5
Nadmierna biurokracja administracji publicznej, bezzasadne kontrole itp.	24,2
Nadmiernie wysokie podatki, obciążenia fiskalne, brak zachęt dla przedsiębiorców.	23,4
Złe prawo, problemy formalno-prawne.	23,2
Zła koniunktura na rynku, niezależne od nas warunki gospodarcze.	15,5
Brak popytu na nasze usługi i produkty.	12,0
Brak doświadczenia, odpowiedniej wiedzy.	9,2
Trudności w pozyskaniu odpowiednich pracowników.	9,2
Niechęć ze strony innych organizacji lub okolicznych przedsiębiorców, traktujących nas jak konkurencję.	9,0
Lokalne układy, utrudniające nam funkcjonowanie na rynku.	6,9
Brak wsparcia szkoleniowego i doradczego dostosowanego do specyfiki organizacji pozarządowych.	6,3
Negatywny wizerunek organizacji zajmujących się działalnością w społeczeństwie.	5,7
Odwrócenie się od organizacji jej dotychczasowych sponsorów.	4,0
Zły odbiór działalności gospodarczej przez bezpośrednich odbiorców usług organizacji, niechęć do ponoszenia opłat.	1,6
Niska jakość naszych usług i produktów.	0,0
Inne.	4,9

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006].

społecznej powodów wymienić należy poprawę względnie uzupełnienie dochodów pracowników lub członków organizacji. Rzadziej niż w jednym na dziesięć przypadków przywoływane są motywacje związane z koniecznością dostarczenia specyficznych rodzajów dóbr, które z jakichś powodów nie pojawiają się spontanicznie na rynku. Rzadko, w około jednym na dwadzieścia przypadków, pojawiają się też motywacje związane z prointegracyjnymi i socjalnymi aspektami zatrudnienia w ramach działalności.

Problemy na jakie napotykają organizacje zaangażowane w działalność gospodarczą i odpłatną.

Jak wskazują poniższe wyniki, wyraźnie na pierwsze miejsce na liście problemów dotyczących co trzecią organizację, wysuwa się brak dostępu do finansów niezbędnych do dokonywania inwestycji. W innej części badania ustaliliśmy, że organizacje (ok. 80%) nie posiadają ani żad-

nego istotnego majątku trwałego, ani rezerw finansowych. Dostęp do kredytu jest dla nich dość trudny, wzięwszy pod uwagę ich specyficzny charakter i częsty brak zdolności kredytowych, a w każdym razie historii kredytowej. Na drugim miejscu można zgrupować liczne problemy natury formalno-biurokratycznej oraz prawnej. Wskazuje na to mniej więcej co czwarta organizacja. Na kolejnych pozycjach pojawiają się dotyczące mniej więcej co ósmej organizacji, problemy „klasycznie” rynkowe, tj. zła koniunktura, brak popytu etc. Co dziesiąta organizacja przyznaje, że problemem są brak wiedzy, doświadczenia i niezbędnego personelu. Co dziesiąta organizacja postrzega jako problem, niechęć ze strony przedsiębiorców. Niemal najrzadziej wymieniane są bariery związane z pośrednimi, wizerunkowymi konsekwencjami bycia organizacją prowadzącą działalność gospodarczą.

Dosłownie nikt w grupie badanych organizacji nie wskazał, jak się zdaje dość częstego problemu w działalności go-

TABELA 6. PLANY DOTYCZĄCE URUCHOMIENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ LUB ODPLATNEJ WŚRÓD ORGANIZACJI, KTÓRE OBECNIE DZIAŁAŃ TAKICH NIE PROWADZĄ

Czy w ciągu najbliższych 2 lat organizacja planuje rozpocząć działalność... (N=807)	Odpłatną nie dla zysku	Gospodarczą
Tak, planujemy jej rozpoczęcie.	5,3%	4,4%
Zastanawiamy się nad tym, ale jeszcze nie podjęliśmy decyzji o jej rozpoczęciu.	10,7%	7,1%
Nie planujemy jej rozpoczęcia.	76,1%	79,5%
Trudno powiedzieć – nie zastanawialiśmy się nad tym.	7,9%	9,0%

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006].

TABELA 7. MOTYWY, DLA JAKICH ORGANIZACJE, KTÓRE OBECNIE NIE PROWADZĄ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ANI ODPLATNEJ, ZAMIERZAJĄ JĄ URUCHOMIĆ

Dlaczego przede wszystkim myślicie Państwo o uruchomieniu działalności gospodarczej (N=90)	Procent organizacji
Chcielibyśmy zapewnić sobie zwrot części kosztów świadczonych usług.	53,3
Chcielibyśmy wygospodarować jak najwięcej wolnych środków, którymi moglibyśmy swobodnie dysponować.	49,1
Chcielibyśmy sprawdzić się na rynku, uważamy, że przyczyniłoby się to do poprawy jakości naszych działań.	27,9
Chcielibyśmy poprawić sytuację materialną członków/pracowników organizacji.	19,8
Chcielibyśmy stworzyć miejsca pracy dla odbiorców działań organizacji, umożliwić im pozyskiwanie środków do życia.	18,6
Chcielibyśmy stworzyć miejsca pracy dla odbiorców działań organizacji, głównie w celach terapeutycznych.	11,0
Aby uniknąć sytuacji, w której z naszych usług i produktów korzysta się bez uzasadnionej potrzeby, tylko dlatego, że są za darmo.	10,8
Żeby zalegalizować dotychczas prowadzone działania związane z pobieraniem opłat.	3,7
Inne.	11,6
Trudno powiedzieć.	7,1

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006].

TABELA 8. POTRZEBY ORGANIZACJI, KTÓRE ZAMIERZAJĄ URUCHOMIĆ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ LUB ODPŁATNĄ (I NIE PROWADZĄ JEJ OBECNIE)

W której z wymienionych dziedzin potrzebowałoby Państwo pomocy uruchamiając bądź prowadząc działalność gospodarczą lub odpłatną? (N=90)	Procent organizacji
Uzyskanie dostępu do kapitału, kredytów.	35,0
Tworzenie biznes planu.	31,5
Miejsce (lokal, teren) do uruchomienia produkcji, dostarczania usług.	26,6
Marketing.	25,1
Nabywanie umiejętności związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem.	21,3
Nabywanie umiejętności niezbędnych do wytworzenia określonych produktów i usług.	14,4
Inne.	12,4
Trudno powiedzieć.	6,7

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006]

TABELA 9. PRZYCZYNY, DLA KTÓRYCH ORGANIZACJE NIE CHCĄ URUCHAMIAĆ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ LUB ODPŁATNEJ

Jakie przyczyny decydują o tym, że nie zamierzacie Państwo podejmować działalności gospodarczej? (N=558)		Procent organizacji
Typ uzasadnienia	Uzasadnienie	
Nie muszę	Nie mamy takiej potrzeby.	64,9
Obawiam się	Obawa przed odejściem organizacji od jej misji społecznej.	16,2
Nie mogę	Brak doświadczenia, odpowiedniej wiedzy.	13,9
Nie chcę	Uważamy, że organizacje z zasady nie powinny nic sprzedawać.	13,6
Nie mogę	Trudności związane z pozyskiwaniem środków finansowych na inwestycje.	9,4
Nie mogę	Nadmierna biurokracja administracji publicznej, bezzasadne kontrole itp.	9,1
Nie mogę	Złe prawo, problemy formalnoprawne.	7,8
Obawiam się	Obawa przed ryzykiem, popadnięciem organizacji w długi i zobowiązania.	7,7
Nie mogę	Nadmiernie wysokie podatki, obciążenia fiskalne, brak zachęty dla przedsiębiorców.	7,3
Obawiam się	Negatywny wizerunek organizacji zajmujących się działalnością gospodarczą w społeczeństwie.	5,9
Obawiam się	Obawa przed odwróceniem się od organizacji jej dotychczasowych sponsorów.	5,1
Obawiam się	Zły odbiór działalności gospodarczej przez bezpośrednich odbiorców usług organizacji, niechęć do ponoszenia opłat.	3,4
Nie mogę	Trudności w pozyskaniu odpowiednich pracowników.	2,6
Nie mogę	Zła koniunktura na rynku, niezależne od nas warunki gospodarcze.	2,6
Nie mogę	Brak wsparcia szkoleniowego i doradczego dostosowanego do specyfiki organizacji pozarządowych.	2,2
Nie mogę	Brak popytu na nasze usługi i produkty.	2,1
Nie mogę	Lokalne układy utrudniające nam funkcjonowanie na rynku.	1,9
Obawiam się	Obawa przed niechęcią ze strony innych organizacji lub okolicznych przedsiębiorców, którzy potraktują nas jak konkurencję.	1,2
Nie mogę	Niska jakość naszych usług i produktów.	0,0
	Inna przyczyna.	7,6
	Trudno powiedzieć.	4,2

Źródło: [Badania KLON/JAWOR, 2006]

spodarczej, którym jest niska jakość usług lub produktów. Zrozumiałe jest, że trudno być może przyznać się do tego rodzaju ograniczeń, ale to, że nie posunął się do tego nikt w badanej próbie jest wręcz niepokojące.

Grupa 2 i Grupa 3 – organizacje nieprowadzące obecnie działalności gospodarczej ani odpłatnej.

Zacznijmy od najprostszego pytania: czy organizacje, które nie robią tego obecnie, zamierzają uruchomić działalność odpłatną lub gospodarczą?

Jak się okazuje, pomysł ten nie jest szczególnie popularny. Jedynie około 5% organizacji ma w planach „ekonomizowanie” się. Pozostali albo zastanawiają się, albo wprost, i dotyczy to znakomitej większości organizacji, nie rozważają nawet takiego posunięcia. Spytaliśmy, co skłoniło organizacje do podjęcia decyzji o przyszłym uruchomieniu działalności gospodarczej lub odpłatnej. Grupa ta to łącznie 6,6% całości sektora pozarządowego.

Analiza odpowiedzi potwierdza fakt, że podstawowe motywy mają charakter ekonomiczny – chodzi o pozyskanie środków na pokrycie kosztów działań, a także o wygospodarowanie takich, którymi można swobodnie dysponować. Ciekawe wydaje się to, że prawie 28% organizacji chce uruchomić działalność po to, aby „sprawdzić się na rynku” i skorzystać z jego dyscyplinującej funkcji. Stosunkowo często, w porównaniu z sytuacją wśród tych, którzy aktualnie prowadzą działalność gospodarczą, pojawia się też motyw integracyjny – zapewnienie środków do życia, względnie praca powiązana z terapią. Wydaje się, że popularność tych motywacji można uznać za pierwszą jaskółkę popularyzacji idei ekonomii społecznej czy przynajmniej jej pro-integracyjnego wariantu.

Jakiej więc pomocy potrzebują ci, którzy planują uruchomienie działalności gospodarczej lub odpłatnej? Po pierwsze potwierdza się potrzeba uzyskania środków „na rozruch”, problem ten jest wskazywany najczęściej. Często też wskazywana jest potrzeba pomocy w tworzeniu biznes planu, marketingu oraz problem ze zorganizowaniem miejsca koniecznego do prowadzenia działalności. Najrzadziej wymieniana jest potrzeba zdobywania umiejętności, związanych z wytworzeniem danego produktu.

Zajmijmy się teraz tymi, którzy wyraźnie stwierdzili, że nie zamierzają angażować się w działalność gospodarczą lub odpłatną. Dla zwiększenia kontrastu wyodrębniono tu organizacje, które nie chcą skorzystać z żadnej z tych opcji. Jest to grupa znacznie liczniejsza, bowiem stanowi ok. 58% organizacji.

Najczęściej wskazywaną przyczyną dotyczącą praktycznie 2/3 organizacji, jest to, że nie widzą one po prostu takiej potrzeby. Odpowiedź ta umownie wyodrębnia grupę, której stosunek do ewentualnej działalności gospodarczej lub odpłatnej określa się jako „nie muszą”. Odpowiedź ta jest tak wieloznaczna, jak liczne mogą być powody uruchomienia działalności, wymieniane w poprzednich pytaniach ankie-

ty. Ważne jest jednak to, że często powód rezygnacji z działalności gospodarczej ma charakter bardziej zasadniczy (by nie powiedzieć doktrynalny). Mowa tu o przekonaniu, że organizacje po prostu nie powinny prowadzić działalności gospodarczej. Organizacje, które wskazują na te właśnie obawy, prawdopodobnie najtrudniej będzie przekonać do podążania w kierunku przedsiębiorczości społecznej. Ich stosunek do ewentualnego zaangażowania się w przedsiębiorczość społeczną można określić jako „nie chcę”. Trzecia grupa wymienianych powodów to różnego rodzaju obawy, w szczególności obawa przed zagubieniem misji organizacji, odwróceniem się sponsorów, negatywnym wizerunkiem organizacji prowadzących działalność gospodarczą. Postawę taką możemy określić w skrócie jako „obawa”. Wreszcie czwarty typ argumentacji przeciwko uruchomieniu działalności gospodarczej lub odpłatnej, to różnego rodzaju ograniczenia zewnętrzne lub wewnętrzne. Ten stosunek do ewentualnej działalności gospodarczej i odpłatnej można określić jako „nie mogę”. To właśnie ta grupa organizacji stanowić może, jak się zdaje, potencjalnie dodatkową „bazę rekrutacyjną” dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej w środowisku organizacji pozarządowych.

Reasumując można wyodrębnić trzy podstawowe rodzaje pozycjonowania się organizacji pozarządowych w stosunku do działalności gospodarczej lub odpłatnej.

Stosunek do zaangażowania się w działalność gospodarczą lub odpłatną	Procent organizacji
Sytuacje pośrednie / braki danych / brak zdecydowania etc.	18,9
Grupa 1 – Aktualnie jest prowadzona (w jednej lub obydwu formach).	18,0
Grupa 2 – Jest w planach (którakolwiek z form).	5,3
Grupa 3 – Nie mam jej w planach (w żadnej z form).	57,8

Wskazują one, że w samym środowisku organizacji pozarządowych, choć jak pokazaliśmy wyżej, z wielu powodów powinny być one zainteresowane rozwojem ekonomii społecznej, proces tzw. „migracji” w kierunku przedsiębiorczości społecznej może napotkać liczne bariery. Około 60% organizacji nie rozważa nawet tego rodzaju działań. Wiele organizacji woli w gruncie rzeczy mniej ryzykowne strategie finansowania własnych działań w oparciu o sponsorów i granty. Część z organizacji (z powodów, jak się wydaje zasadniczych) uważa też, że organizacje nie powinny w ogóle prowadzić działalności gospodarczej. Na koniec trzeba powiedzieć, że ekonomizowanie się trzeciego sektora to nie tylko kwestia intencji, ale także posiadania specyficznych umiejętności niezbędnych na rynku. Niezależnie od tego, że organizacje dość bezkrytycznie podchodzą do własnych kompetencji i możliwości

konkurowania na rynku, osobiście myślę, że mimo wszystko kwestia kompetencji może tu być istotną przeszkodą.

Prezentowane wyżej wyniki przedstawiają znikomą część tych, które zgromadzono w trakcie badania. Na ich podstawie powstało i powstaje szereg raportów opisujących powyższe zagadnienia w sposób bardziej wyczerpujący. W szczególności bowiem istotne okazują się związki między faktem zaangażowania w działalność gospodarczą lub odpłatną a lokalizacją organizacji, wiekiem organizacji, wielkością jej budżetu i polem na jakim działają. Zainteresowanych powyższą problematyką odsyłam do raportów pojawiających się systematycznie na portalu www.ekonomiaspoleczna.pl.

LITERATURA

- Alter K.** [2004], *Social Enterprise Typology* [online]. Virtue Venures LLC. [dostęp: 04.02.2008]. Dostępny w <http://www.virtueventures.com/setypology/>.
- Alter K.** [2000], *Managing the Double Bottom Line: A Business Planning Reference Guide for Social Enterprises*. PACT Publications, Washington.
- Anheier H. K.** [2003], *Organizational Theory and Nonprofit Management: an Overview* [w:] Annette Zimmer, Eckhard Priller (red.) *Future of Civil Society. Making Central European Nonprofit-Organizations Work*. Robert Bosch Stiftung: Leske&Budrich.
- Borzaga C., Defourny J.** [2001], *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge.
- Brown E., Slivinski A.**, [2006], *Nonprofit Organizations and the Market. Research Handbook*, Yale University Press, New Haven.
- Clark C., Rozenzweig W., Long D. and Olsen S.** [2004], *Assessing Social Impact in Double Bottom Line Ventures: Double Bottom Line Project Report*. Rockefeller Foundation, New York.
- Davis L.** [2000], *Przedsiębiorstwa sektora pozarządowego*. Centrum Informacji dla Organizacji Pozarządowych BORDO. Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Defourny J., Develter P.** [2006], *Ekonomia społeczna: ogólnowiatowy trzeci sektor* [w:] *Trzeci Sektor dla Zaawansowanych*, red.: Wygnański J., Stowarzyszenie KLON/JAWOR, Warszawa.
- Evans M.** [2003], *Social Capital in The Social Economy: The Growth Dynamic of The Third System*. CONSCISE Project. Middlesex University, London.
- Frumkin P.** [1998], *Rethinking Public Non-Profit Relations: Towards a Neo-Institutional Theory of Public Management*. "Program on Non-Profit Organizations. Working Papers 248". Yale University, New Haven.
- Gumkowska M., Herbst J., Wygnanski K.** [2006], *The Role of Social Enterprises in Employment Generation in CEE and the CIS – Case of Poland*. UNDP Regional Center in cooperation with EMES. Bratislava.
- Laville J. L.** [2003], *A New European Socioeconomic Perspective*, "Review of Social Economy", vol. 61, no. 3.
- McNally H.** [2006], *Raport Otwarcia Ekonomii Społecznej w Polsce*. FISE, Warszawa.
- Rodger J.** [2000], *From Welfare State to Welfare Society*. St.Martin Press Inc., New York.
- Salamon L.** [1987], *Of Market Failure, Voluntary Failure and Third-Party Government - Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*. "Journal of Voluntary Action Research", t. 16 nr 1, s. 29-49.
- Salamon L.** [2003], *Global Civil Society – An Overview. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*. Johns Hopkins University, Baltimore.
- Schumpeter J.A.** [1934], *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press. New York.
- Sienicka A.** [2006], *Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii*. [w:] *Raport otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa.
- Spear R.** [2006] *Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społeczne-go: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich*. [w:] *Raport Otwarcia*. FISE, Warszawa.
- Wygnański J. J.** [2006a], *Raport otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa., FISE, Warszawa.
- Wygnański J. J.** [2006b], *Organizacje pozarządowe w polityce społecznej i rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Nowe Dylematy Polityki Społecznej w Polsce*. CASE, Warszawa.
- Young D. R.** [2005], *Mission-Market Tension in Managing Nonprofit Organizations*, Nonprofit Studies Program, Georgia State University, Atlanta.

POLEMIKI

Czy finansowanie ze środków publicznych psuje przedsiębiorczość społeczną?

Prezentowany tekst stanowi podsumowanie debaty oksfordzkiej¹, zorganizowanej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, w dniu 13 grudnia 2007 r. Teza debaty brzmiała *Ta izba twierdzi, że finansowanie ze środków publicznych psuje przedsiębiorczość społeczną*.² W zespole zwolenników tak sformułowanej tezy znaleźli się: prof. UEK dr hab. Anna Karwińska (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), Agnieszka Lewonowska-Banach (Zakład Aktywizacji Zawodowej – Pensjonat „U Pana Cogito”), Agata Otrębska (Stowarzyszenie „U Siemachy”) oraz prof. dr hab. Wanda Sułkowska (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie). Zespół przeciwników tezy tworzyli: Renata Bukowska („Horyzonty ITD” Inspiracja Turystka Doradztwo), Olga Gałek (Fundacja Partnerstwo dla Środowiska), dr Irena Herbst (PKPP Lewiatan) oraz Andrzej Madej (Dom Maklerski PENETRATOR). Prof. J. Hausner podsumował panel dyskusyjny. Niniejszy tekst stanowi wierny zapis tego wystąpienia. Szczegółowy program oraz materiały z debaty oksfordzkiej są dostępne na stronie internetowej www.ekonomiaspoleczna.msap.pl.

Na początku chciałbym uczynić jedno ważne zastrzeżenie, że debata dotyczy finansowania przedsiębiorczości społecznej a nie przedsiębiorczości społecznej jako takiej. To ważne, ponieważ w moim przekonaniu, a debata to potwierdza, można być zwolennikiem przedsiębiorczości społecznej i można być zwolennikiem tezy, że środki publiczne raczej szkodzą i psują przedsiębiorczość społeczną.

W tej debacie padło wiele argumentów praktycznych, co dobrze świadczy o jej rzetelności. Myślę, że rzeczowe

uwagi i przykłady podawane przez panelistów, przekonały uczestników debaty co do swego wyboru zdania. Ale w tej debacie były też pewne refleksje ogólniejsze i chcę do nich najpierw nawiązać, a szczególnie wrócić do uwagi profesor W. Sułkowskiej odnoszącej się do R. Owena i jego utopii spółdzielczego socjalizmu.

Pierwsza rzecz, o której trzeba w tym kontekście powiedzieć jest taka, że jego spółdzielcze przedsięwzięcia w Szkocji i Ameryce nie były finansowane ze środków publicznych, lecz z prywatnych. Tu państwo niczego nie zepsuło. Pytanie natomiast dlaczego upadły, jest ważne dla naszej rozmowy. Nie wchodząc w szczegóły historyczne i analizę tych przypadków, można powiedzieć, że nie przetrwały bowiem nie były to przedsięwzięcia samopodtrzymujące się. Upadły, bo nie wykazały zdolności do kolejnych adaptacji. Wydaje mi się, że to ważny trop dla naszych rozważań, który warto rozwinąć. Chcę więc przez moment skupić uwagę na sprawach ogólniejszych, aby później zająć się bezpośrednio finansowaniem przedsiębiorstw społecznych.

Jeżeli chcemy w sposób rozsądny określić kontekst debaty, to musimy powiedzieć, że ekonomia społeczna (czy gospodarka społeczna) nie zastępuje gospodarki rynkowej, nie jest jej alternatywą, ani substytutem. Ekonomia społeczna jest względem gospodarki rynkowej komplementarna i pełni w tym znaczeniu wiele funkcji. Jeżeli w teorii ekonomii mówimy o niesprawności rynku i niesprawności państwa,

PROF. DR HAB. JERZY HAUSNER

Ekonomista, kierownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

1 Więcej o istocie i zasadach prowadzenia debaty oksfordzkiej w artykule A. Pacut *Debata oksfordzkie jako forma edukacji w obszarze ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, 2007 nr 1.

2 Debatę zorganizowano w ramach partnerstwa „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” przy współudziale „Krakowskiej Inicjatywy na Rzecz Gospodarki Społecznej COGITO”. Wyżej wymienione projekty są finansowane ze środków EFS w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

czy zawodności rynku i zawodności państwa, to funkcje ekonomii społecznej podlegają przede wszystkim temu, aby pozytywnie warunkować sprawność rynku. Szeregu problemów nie da się w praktyce rozwiązać w schemacie rynkowe – publiczne. Potrzebujemy szerszej trójstronnej perspektywy: rynkowe – publiczne – społeczne. Potrzebujemy trójsektorowego modelu gospodarki, tak jak w ogóle trójsektorowego modelu społeczeństwa. Rodzi to jednak pytanie o zależność między tymi sektorami. W ślad za myślą o komplementarności, relacje między tymi sektorami powinny zostać uformowane na zasadzie odrębności, autonomii i współzależności. Jeżeli tak są ukształtowane, to wtedy mamy do czynienia w praktyce z problemem współobecności, współdziałania i koordynacji. A odpowiedzią na to jak uzyskać efektywną współobecność, współdziałanie i koordynację jest zinstytucjonalizowane partnerstwo.

Wydaje mi się, że nie ma sensu w związku z tym, przeciwstawianie tego, co publiczne – temu, co prywatne. Tym bardziej, jeżeli coraz mocniej mówi się o społecznej odpowiedzialności biznesu. Cóż naprawdę poważnie, nie tylko pijarowsko, może oznaczać społeczna odpowiedzialność biznesu? To przede wszystkim inna formuła racjonalności przedsiębiorstwa prywatnego. Nie ta, którą często przyjmujemy, przeciwstawiając przedsiębiorstwo społeczne prywatnemu: przedsiębiorstwo prywatne – zysk, przedsiębiorstwo społeczne – misja społeczna. Otóż, jeśli przyjąć koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu, to model racjonalności musi być inny. Cel nie sprowadza się tylko do zysku, bowiem zysk nie uwzględnia perspektywy interesariuszy. A nie da się mówić o społecznej odpowiedzialności biznesu, jeżeli perspektywy i interesów innych podmiotów, które są uwikłane w moją działalność gospodarczą, nie wezmę pod uwagę.

Chcę więc powiedzieć, że to co rynkowe wcale nie musi być przeciwspołeczne lub aspołeczne. Przeciwnie, to co rynkowe może być prospołeczne. Może być rozsądnie prospołeczne i dalej być rynkowe. Społeczna odpowiedzialność biznesu w istocie rzeczy, jest świadomym kształtowaniem społecznego otoczenia prywatnej działalności gospodarczej. Często podkreślam, że obecnie już nie lekceważy się ekologii. A dlaczego lekceważyć człowieka? Jeżeli mówimy, że działalność gospodarcza wymaga zachowania środowiska przyrodniczego, to dlaczego działalność gospodarcza nie miałaby być racjonalna ze względu na środowisko społeczne, społeczne otoczenia tej działalności? Albo inaczej, czy może być racjonalna, jeśli nie bierze pod uwagę i nie respektuje tego względu? Jeżeli uważamy, że przedsiębiorcy mają prawo wpływać na zachowania władzy publicznej po to, aby kształtowała dobre warunki dla działalności gospodarczej, to dlaczego przedsiębiorcy nie byłiby racjonalni, gdyby chcieli oddziaływać na otoczenie społeczne, w taki sposób, który zachowując autonomię i odrębność inicjatyw obywatelskich, służy zwrotnie prowadzeniu działalności gospodarczej?

A gdzie tu rola państwa? Prosty przykład: nikt nie kwestionuje, że państwo ma obowiązek nie dopuścić do lichwy.

We Francji przyjęto dopuszczalny poziom stopy zwrotu (zysku) z pożyczania pieniędzy. Pożyczanie pieniędzy powyżej określonego procentu staje się lichwą, a lichwy się nie dopuszcza. Otóż, mówiąc o społecznej odpowiedzialności biznesu, mówimy zarówno o określonej formule racjonalności inicjatywy prywatnej, jak i o zachowaniu państwa, które swymi działaniami sprzyja wyborowi takiego, a nie innego modelu racjonalności. Państwo nie jest w tym przypadku bierne.

Można na relację współobecności, współdziałania i koordynacji spojrzeć z perspektywy inicjatyw i organizacji obywatelskich, organizacji pozarządowych. Wtedy dostrzeżemy, że i tu zmienia się w praktyce model racjonalności i formuła zachowań, że w coraz większym stopniu organizacje pozarządowe dostrzegają, iż uwzględnienie i uznanie instrumentów ekonomicznych jest warunkiem osiągnięcia specyficznych celów społecznych. Nie przeciwstawiają tego, co społeczne temu, co ekonomiczne. Przyjmują, że użycie instrumentów ekonomicznych warunkuje uzyskanie określonych celów społecznych.

A co państwo może zrobić, żeby wzmacniać tego rodzaju orientację, taką formułę racjonalności? Na przykład powinno umożliwiać oraz uruchamiać specyficzne formy finansowania podmiotów ekonomii społecznej. Można oczywiście o finansach dywagować w kategoriach skrajności. Z jednej strony lichwa ma być dopuszczalna, bo w finansach wszystko ma być dopuszczalne. Z drugiej strony postrzegać finanse w perspektywie dobroczynności, brytyjskiej *charity*, by jakoś nawiązać do R. Owena. Ale wydaje się, że nowoczesne podejście do finansów, kategoriycznie nie dopuszcza do lichwy, bo ona niszczy tkankę działalności gospodarczej, nawet jeżeli jest opłacalna ekonomicznie. Z drugiej strony nie polega się tylko na dobroczynności, gdy chce się osiągać cele społeczne.

W związku z tym nie musimy stawiać sprawy skrajnie: albo, albo. Nie musimy sądzić, że racja jest po jednej stronie. Nie musimy sprowadzać rozmowy o finansach albo do stanowiska wszystko wolno, byle to było prywatne, albo do przeciwieństwa, że jedynie słuszne są finanse solidarne i etyczne.

W tej debacie od samego początku jasno wykazano, i sądzę, że nie ma, co do tego wątpliwości, że środki publiczne mogą rodzić negatywne konsekwencje dla przedsiębiorczości społecznej, takie jak: klientelizm, czyli dzielenie organizacji na nasze i nie nasze, roszczeniowość, czyli bierne oczekiwanie finansowania publicznego i domaganie się tego finansowania, zanik inicjatywy, ucieczka od ryzyka, ucieczka od odpowiedzialności, rutyna, praktyki korupcyjne, formalizacja – też jako próba przeciwstawiania się praktykom korupcyjnym oraz nieuczciwa konkurencja. A na końcu tych wszystkich możliwych złych następstw i konsekwencji, jest to, o czym często mówimy i co dostrzegamy – niska efektywność zastosowania środków publicznych.

Generalnie, problem finansowania publicznego zawsze wiąże się z kwestią jego efektywności, ale w przypadku eko-

nomii społecznej ta efektywność bywa szczególnie niska. Często mamy do czynienia z sytuacją, kiedy tak naprawdę środki publiczne służą utrzymywaniu organizacji, a nie osiągnięciu społecznych celów.

To nie są argumenty błahe, to nie są argumenty bez pokrycia, to nie są argumenty wymyślone, to są rzeczywiste problemy. My je przecież znamy i opisujemy. Ale czy to są argumenty za bezwarunkowym przyjęciem tezy, że środki publiczne psują przedsiębiorczość społeczną? Otóż nie, i oczywiście uczestnicy tej debaty tak sprawy nie stawiali. To są jednak argumenty, które muszą skłonić do dwóch rzeczy. Do zastanowienia się, jaka powinna być reguła finansowania publicznego ekonomii społecznej i jak ją wdrożyć praktycznie.

Wydaje się natychmiast, że co do reguły, to rzecz w proporcji. Nie chodzi jednak o to, aby z góry ją ustalić, bo w przypadku różnych przedsięwzięć i różnych kontekstów, sytuacja może być różna. Ale generalnie, powinno być zasadą, że finansowanie publiczne nie jest wyłącznym źródłem finansowania. Po drugie – rzecz w metodzie. Ważne nie tylko, komu i ile się daje, ale przede wszystkim jak się daje.

Tu chciałbym wskazać sześć różnych metod finansowania publicznego ekonomii społecznej albo inaczej sześć możliwości postępowania władzy publicznej, która chciałaby uruchomić finansowanie przedsiębiorstw społecznych:

- pierwszy, to ustanowienie regulacji umożliwiającej podmiotom prywatnym finansowanie przedsiębiorczości społecznej oraz zachęcanie ich do tego. Natychmiast narzuca się wniosek, aby wzorem przeznaczania przez osoby fizyczne 1% od PIT-u na organizacje działalności pożytku publicznego, podmioty prawne mogły przekazywać 1% od CIT-u na przedsiębiorstwo społeczne. Nie ma żadnego powodu, dlaczego nie miałby ustawodawca postanowić, że każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą, może odprowadzić 1% swojego podatku na jakąś formę przedsiębiorczości społecznej. Wydaje się to logiczną konsekwencją tego, co zostało już zrobione. Do tego dochodzi opcja korzystniejszego niż dotychczas uregulowania możliwości przekazywania darowizn, które w przeszłości zostały nierozumnie ograniczone,
- drugi, to publiczne finansowanie przedsiębiorczości społecznej w systemie partnerstwa publiczno-prywatno-społecznego. I. Herbst mówiła o funduszach poręczeniowych i pożyczkowych. To ważne, aby państwo w tym przypadku tworzyło odpowiednie regulacje, i aby przekazywało środki jako kapitał takich funduszy. Jednocześnie władze publiczne nie powinny ich sobie bezpośrednio podporządkowywać. Takie fundusze, aby być efektywnymi, muszą być zarządzane profesjonalnie, tak jak prywatne instrumenty finansowe. One są od pożyczania, a nie rozdawania pieniędzy,
- trzeci, to pośrednie wspieranie społecznej innowacyjności i przedsiębiorczości. Tak jak w przypadku przedsiębiorczości rynkowej, dla przedsiębiorczości społecznej niezbędny jest kapitał założycielski. Może nawet jeszcze bardziej,

bo trudniej jest uruchomić przedsiębiorstwo społeczne, nawet jeżeli wymóg kapitałowy jest niższy. W tym przypadku bezpiecznym instrumentem, dającym także kontrolę społeczną, mogą być granty globalne. Pomocny w ich uruchamianiu może być Fundusz Inicjatyw Obywatelskich, który powinien premiować społeczne innowacje, eksperymenty, nowe inicjatywy i rozwiązania, dając pieniądze na ich uruchomienie, a tym samym sprawdzenie pod społeczną kontrolą czy przynoszą zakładane efekty,

- czwarty, to specyficzne przywileje fiskalne, które muszą być tak skonstruowane, aby nie uwalniać przedsiębiorstwa społecznego od ryzyka. Nie mogą niwelować ryzyka, ale powinny rekompensować to, że przedsiębiorstwa społeczne podejmują się zadań, których rynek się nie podejmie, bo nie są wystarczająco opłacalne a państwo nie potrafi ich wykonywać efektywnie. Przedsiębiorstwa społeczne podejmują się działań aktywizujących osoby wykluczone, a to powinno się wiązać z rekompensatą, wynikającą z ich obiektywnie niższej wydajności oraz faktu, że aktywizowanie takich osób prowadzi do ograniczania dotychczasowego bezpośredniego finansowania publicznego. Strumień dotychczasowych transferów socjalnych powinien trafiać do przedsiębiorstwa społecznego, które aktywizuje osoby wykluczone,
- piąty, to bezpośrednie i warunkowe finansowanie projektów, które musi uwzględniać takie ich aspekty jak: celowość, to, czy przedsiębiorstwo społeczne jest uruchamiane na zasadzie partnerstwa lokalnego, współfinansowanie oraz podtrzymywalność. Uruchamiając tego rodzaju finansowanie trzeba zadbać o to, aby różne, piękne pomysły nie kończyły się na jednym posunięciu, ale miały rozwojowy potencjał,
- szósty, to konkursowe kontraktowanie określonych usług, będące wyrazem rzeczywistego i praktycznego zrozumienia oraz stosowania konstytucyjnej zasady pomocniczości państwa.

Te sześć sposobów się nie wyklucza. Muszą być jednak tak uregulowane, aby każdy kto decyduje się na uruchomienie przedsiębiorstwa społecznego wiedział, że chcąc korzystać ze środków publicznych ma pewien wybór i musi spełnić pewne warunki. Te sześć sposobów ma jeszcze to do siebie, że finansują to, aby pomagać zarabiać a nie to, że się istnieje. Jeszcze raz podkreślę, że finansowanie publiczne jakichkolwiek projektów ekonomii społecznej, powinno się wiązać z odpowiedzią na pytanie o podtrzymywalność przedsięwzięcia, czyli w przypadku przedsiębiorstwa społecznego o to, czy jest ono w stanie z czasem uzyskiwać przychody i finansować w ten sposób swoją działalność. Bezpośrednie finansowanie publiczne może być, zgodnie z tą zasadą, dostępne tylko na jakiś czas. Przy czym do pomyślenia jest finansowanie „zachodzące” – stopniowo ograniczane, aby zachęcać i mobilizować do usamodzielnienia się, np. w pierwszym roku otrzymuje się 70% środków niezbędnych na uruchomienie przedsięwzięcia, w następnym 50%, a w kolejnym i ostat-

nim tylko 20%. Tym samym, przedsięwzięcie musi zostać tak zaplanowane i być tak rozwijane, aby przynosić coraz wyższe przychody.

Z przebiegu debaty wynika, że jej uczestnicy opowiadają się za publicznym finansowaniem przedsiębiorczości społecznej, ale finansowaniem roztroprnym. Z perspektywy podmiotów ekonomii społecznej, powinno to oznaczać taką sytuację, gdzie przedsiębiorstwa społeczne mogą korzystać z bezpośredniego finansowania publicznego, ale nie są na takie finansowanie skazane – mogą, ale nie muszą, a jeśli nie muszą, to lepiej, aby z takiego finansowania nie korzystały, wtedy zachowują niezależność w największym stopniu. I jeśli taki wybór nie będzie incydentalny, ale stanowił regułę, to można będzie uznać, że zostały stworzone w Polsce dobre warunki dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej.

Gdyby miało być inaczej, to poniekąd nasza debata traci sens, gdyż podmioty ekonomii społecznej i tak będą skazane na finansowanie publiczne, przy wszystkich rozpoznanych przez nas przeciwwskazaniach. Czyli państwo powinno tak uregulować funkcjonowanie przedsiębiorczości społecznej, aby niesięganie bezpośrednio po środki publiczne było możliwe i prawdopodobne. Moim zdaniem stanie się tak tylko wówczas, gdy przedstawiciele władzy publicznej dostrzegą w przedsiębiorczości społecznej ważnego i niezbędnego partnera, a zarazem aktora rozwoju społeczno-gospodarczego.

Ekonomia społeczna jest tym sektorem gospodarki, który pomaga i warunkuje usprawnianie państwa i rynku. Nawet jeśli sceptycznie uznamy, że rynek i państwo są ze swej natury niesprawne czy zawodne, to warto przyjąć, że mogą być bardziej sprawne i mniej zawodne. A ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna może temu sprzyjać. Tym samym, przedsiębiorczość społeczna kreuje pewną dodatkową przestrzeń rozwoju. Dzieje się tak wówczas, gdy w tej przestrzeni pojawia się przygotowany i kompetentny aktor – podmioty ekonomii społecznej, przedsiębiorcy społeczni. Mądra władza publiczna, kreując tego aktora nie chce go sobie podporządkować i od siebie uzależnić, nie zamierza użyć tego aktora, aby wypierać sektor prywatny. Nie zachowuje się jak utopista, doktryner, który obawia się i nie chce rynku, a w związku z tym formuje odgórnie coś, co określa mianem przedsiębiorczości społecznej.

Moje podsumowanie zmierza do tego, by stwierdzić, że racja jest po obydwu stronach tej debaty. Mimo, że jej organizatorzy chcieli postawić sprawę - dla wyostrenia naszych myśli - na zasadzie „albo, albo”, to widać, że to nie jest zasadne. Publiczne finansowanie ekonomii społecznej nie jest ani remedium, ani trucizną.

Czy można jednak powiedzieć kto merytorycznie wygrał tę debatę, albo inaczej, co oznacza wynik głosowania jej uczestników, którzy po jej wysłuchaniu w większym stopniu poparli tezę, że *środki publiczne psują przedsiębiorczość społeczną*? Odczytałbym to tak: w Polsce praktycznie, póki co, środki publiczne bardziej psują niż rozwijają przedsiębiorczość społeczną. Wydaje się, że to racjonalny osąd sy-

tuacji. Debata dowiodła, że poważne argumenty skłaniają do tego by powiedzieć, że środki publiczne jak na razie więcej szkodzą niż pomagają. To jest ostrzeżenie i wyzwanie, aby pokazać, jaki może być możliwy sposób finansowania przedsiębiorczości społecznej ze środków publicznych. Nie sądzę bowiem, aby ktoś chciał się upierać, że finansowanie ekonomii społecznej ze środków publicznych jest absolutnie niedopuszczalne.

Ekonomia społeczna a wolny rynek*

Pracując w dużej korporacji, nauczyłem się patrzeć na każde przedsięwzięcie z punktu widzenia szans jego rynkowego powodzenia. Kiedy pierwszy raz usłyszałem o przedsiębiorstwie społecznym, które miało osiągnąć określony cel społeczny, pomyślałem „mrzonka”. Dziś nie myślę już tak bezkompromisowo, choć nadal uważam, że przedsiębiorstwo społeczne to organizacja, która musi sprostać wyzwaniom stawianym przez rynek, musi także znaleźć satysfakcjonujący popyt na oferowane przez siebie produkty i usługi. Prowadzenie takiego przedsiębiorstwa, tak jak każdego innego, wiąże się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją efektów działalności. Bycie „społecznym” nie wystarcza, by zagwarantować sobie stabilność działania. Firma upadnie jeśli nie będzie wiązała się równocześnie z „duchem przedsiębiorczości”.

Ze względu na swój społeczny charakter, wiele przedsiębiorstw społecznych może być z jakiegoś powodu słabsza (np. firma stawiająca na zatrudnianie osób niepełnosprawnych, może być mniej wydajna ze względu na określony typ niepełnosprawności swoich pracowników). Stąd też, istnieje silna potrzeba swoistego zrównoważenia niższej wydajności stosownymi bodźcami ekonomicznymi tak, by dać im równe szanse. Rozmawiając z osobami zajmującymi się przedsiębiorczością społeczną, odniosłem jednak wrażenie, że skupiają się one na tym, iż społeczny charakter prowadzonego przez nich przedsiębiorstwa oznacza jego słabość, a nie dostrzegają faktu, że ten cenny rodzaj prowadzonej przez nich działalności może oznaczać *de facto* siłę rynkową. Ludzie – potencjalni nabywcy – przychylnie odnoszą się do działań przedsiębiorstw społecznych, doceniając wagę realizowanych przez nie celów. Nie zawsze jednak wiedzą, że dany produkt czy usługa, którą kupują, przyczynia się do rozwiązania jakiegoś problemu społecznego. Tym samym społeczny charakter produktu może stać się czymś, co eksperci od marketingu nazwaliby „wartością dodaną” – może stanowić o przewadze konkurencyjnej nad innymi graczami rynkowymi.

Czy naprawdę nie chętniej wybierzemy EKON, jeżeli będziemy mieli do wyboru jego ofertę i ofertę typowego przedsiębiorstwa odbierającego surowce wtórne? Dlaczego część z nas wybiera pocztówki UNICEF-u, a nie zwykłe pocztówki? Czy bożonarodzeniowych świec Caritas nie kupujemy z zupełnie innych pobudek niż chęci oświetlenia domu? Choć cena nadal stanowi w Polsce kluczowy czynnik decyzji konsumenckich, to mimo wszystko dla części z nas nie tylko ona jest ważna. Z punktu widzenia mikroekonomii, możemy wręcz mówić o wyższej dla konsumenta użyteczności produktu ze społeczną wartością dodaną. Z mniej ekonomicznego punktu widzenia możemy powiedzieć, że ludzie chcą być dobrzy i dobrze czują się z tym, że kupując coś, mogą równocześnie pomóc innym.

Fakt ten dostrzegły już duże korporacje, które oferują nam produkty ze swoistą społeczną wartością dodaną, deklaruując np. przekazanie części zysków z produktu na cele charytatywne. Dlaczego więc przedsiębiorstwa społeczne, w których społeczna wartość dodana nie jest obecna jedynie jako swoisty dodatek, ale jest nierozdzielnie z nimi związana, nie miałyby wykorzystać tego atutu? Niebanalną rolę mogłoby tu odegrać logo, świadczące o społecznym charakterze przedsiębiorstwa, które można by umieszczać na opakowaniu produktu. Oczywiście odrębną kwestią jest to, kto miałby je przyznawać, aby było ono wiarygodne dla konsu-

JACEK DYMOWSKI

Ekonomista, szef Programu społecznej odpowiedzialności biznesu (CS R) w Telekomunikacji Polskiej

* Poglądy przedstawione w artykule są poglądami autora i nie mogą być traktowane jako oficjalne stanowisko Telekomunikacji Polskiej.

mentów i pozwoliło ochronić przedsiębiorców społecznych przed nieuczciwymi konkurentami, którzy chcieliby się pod przedsiębiorczość społeczną podszywać.

Wszystko, co napisałem powyżej, odnosi się *de facto* do decyzji konsumenckich dokonywanych przez klientów indywidualnych. A co z klientami biznesowymi? Czy fakt, że jakiś podmiot jest przedsiębiorstwem społecznym może wpłynąć na ich decyzję, skoro firmy z definicji nastawione są na generowanie zysków a minimalizowanie kosztów? Okazuje się, że nie zawsze i nie wszyscy myślą w kategoriach zysku krótkoterminowego. Mądrzy menedżerowie wiedzą, że każda organizacja składa się z ludzi, a podejmowane przez firmę działania są obserwowane i oceniane, co wpływa bezpośrednio na kulturę korporacyjną w organizacji, ta z kolei przekłada się na efektywność samego przedsiębiorstwa. Jeżeli pracownicy będą dumni z tego, co robi ich firma, będą bardziej angażować się w powierzone im zadania. Nie bez znaczenia jest również bardzo prosty fakt, że decyzyjni menedżerowie również są ludźmi. Przykładowo, jakiś czas temu pod warszawską siedzibą Telekomunikacji Polskiej zaparkował autobus „Krewniaków”. Udało się zebrać dużo krwi, ale czy cała ta akcja nie przyniosła firmie strat? Oddający krew pracownicy w tym czasie nie pracowali, więc... Osoba krótkowzroczna i cyniczna pewnie by tak powiedziała, lecz mądry menedżer chętnie poprze taki pomysł, bo wie, że właśnie pozytywne działania integrują zespół i budują unikalną kulturę korporacyjną. Wystarczy też spojrzeć na liczbę charytatywnych kartek wysyłanych przez firmy na Boże Narodzenie.

Oczywiście z jednej strony można tu pewnie mówić o elementach działań wizerunkowych, z drugiej, nie umniejszałbym prostego, zupełnie niebiznesowego faktu, że organizacja to ludzie, a ci lubią być dobrzy i, jak napisałem już wcześniej, dobrze czują się z tym, że kupując coś mogą równocześnie pomóc innym.

Skoro istnieje popyt biznesu na kartki charytatywne, to czy nie istniałby popyt na inne firmowe produkty ze społeczną wartością dodaną, jak choćby drobne rękodzieło, które byłoby doskonałym prezentem, a dodatkowo komunikowałoby przywiązanie korporacji do społecznych wartości i poczucie jej społecznej odpowiedzialności? Nie chcę zarzmić cynicznie, mówiąc, że menedżerowie podejmują się szczytnych działań tylko, gdy przyniesie to korzyść firmie. Jestem przekonany, że często działają z przekonania, że tak powinno się zrobić. Tymczasem angażowanie się w relacje z przedsiębiorstwami społecznymi, może nie tylko oznaczać unikanie nieuzasadnionych kosztów, ale może również przynosić obopólne korzyści.

Czy korporacje dojrzały do takiej współpracy? Myślę, że jest ich coraz więcej. Moja firma jakiś czas temu wprowadziła specjalny proces oceny dostawców, który obok aspektów cenowych weryfikuje również inne obszary działań potencjalnego kontrahenta, w tym elementy związane np. z ekologią i etyką. Procedury te, wprowadzone przede wszystkim po to, by chronić naszą korporację przed zwią-

zaniem się z nieetycznymi dostawcami, mogą przynieść korzyść także potencjalnym kontrahentom. Stwarzają okazję, by udowodnić, że firma nie tylko nie oddziałuje negatywnie na swoje otoczenie, ale także jej działania przynoszą wymierne korzyści społeczne.

Jestem przekonany, że korporacje dają przyszłym przedsiębiorcom społecznym wiele narzędzi, które mogą przyczynić się do ich sukcesu. Wymienię tylko kilka z obszaru działalności Telekomunikacji Polskiej, dla której pracuję. Nie zawsze zdajemy sobie sprawę z tego, że czasy się zmieniają i dynamiczny rozwój Internetu powoduje, że „odległość umiera”. Doskonałym kanałem dystrybucji, również dla przedsiębiorców społecznych, stał się Internet. Dzięki dostępowi do niego i choćby najprostszemu serwisowi aukcyjnemu, przedsiębiorcy mogą zyskać dostęp do nieograniczonego żadnymi granicami rynku. Co więcej, firmy kurierskie deklarują, że dostarczą produkt w dowolne miejsce w ciągu 48 godzin. Tym samym, przedsiębiorstwo społeczne może docierać ze swoją ofertą nie tylko do najbliższych sąsiadów, ale także stać się eksporterem, który dotrze na inny kontynent. Na dodatek, potencjalni przedsiębiorcy społeczni doskonale wpisują się w rolę partnerów, niektórych programów społecznych firm. W 2006 roku Telekomunikacja Polska zainicjowała wspólnie z Programem ONZ ds. Rozwoju, projekt grantowy dla społeczności lokalnych z gmin wiejskich pod nazwą *Rzeczpospolita Internetowa*. W efekcie jego realizacji, powstające grupy działania otrzymują środki finansowe na realizację projektów społecznych, wykorzystujących Internet. Tym samym beneficjenci otrzymują nie przysłowiową rybę, a właśnie wędkę, dzięki której mogą zmienić życie społeczności. Najlepszym miernikiem zasadności takich działań niech będzie to, że po pierwszej, zakończonej już edycji programu, część lokalnych grup działania przekształciło się w organizacje pozarządowe, które działają na rzecz danej społeczności. Dlaczego nie miałyby stać się przedsiębiorstwami społecznymi?

Reasumując, wydaje mi się, że przedsiębiorczość społeczna doskonale może wpisywać się w wolny rynek, o ile tylko uda się wyróżnić ich szanse w stosunku do typowych przedsiębiorstw. Co więcej, o ile będą umiały to umiejętnie wykorzystać, ich „społeczny” charakter może stanowić o przewadze konkurencyjnej, którą będą mogły wykorzystać tak w relacjach z klientami indywidualnymi, jak i biznesowymi.

Przedsiębiorstwo społeczne w perspektywie socjologicznej

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. Już to, bardzo ogólnikowe określenie, otwiera pole do rozważań socjologicznych nad zjawiskiem, w którym porządek ekonomiczny przeplata się z porządkiem społecznym. Wspomniana perspektywa socjologiczna w ujmowaniu zjawisk i procesów, wymaga uwzględnienia społecznego kontekstu oraz ich postrzegania jako elementów szerszego układu.

Przedsiębiorstwo społeczne jest organizacją, instytucją, należy do świata średnich struktur, a dla socjologa jest przede wszystkim rodzajem zbiorowości społecznej. Podstawowym elementem są tu zatem członkowie tej zbiorowości. Czy można wskazać na jakieś ich cechy charakterystyczne, które mają znaczenie dla specyfiki przedsiębiorstwa społecznego? Jak pisze J. Hausner *jest to organizacja zainteresowanych, a nie udziałowców, nie ma także ścisłego podziału na wytwórców i konsumentów* [Hausner, Laurisz, 2006, s. 6]. Członkostwo w każdej zbiorowości wymaga bodaj częściowego zinternalizowania wartości i dążeń zbiorowych oraz przyjęcia celów zbiorowości za własne, przynajmniej w jakimś zakresie. Tu można upatrywać specyfiki przedsiębiorstwa społecznego, którego członkowie (uczestnicy) powinni akceptować ową dwoistość – bycia równocześnie producentem i konsumentem, czy też przedsiębiorcą ponoszącym ryzyko i osiągającym zysk, jak również członkiem wspólnoty realizującej cele społeczne.

Kolejny element składowy zbiorowości to jej zadania [Szczepański, 1970, s. 265-266]. Jak można określić zadania przedsiębiorstwa społecznego? Zazwyczaj w literaturze przedmiotu znajdujemy wyodrębnienie zadań ekonomicznych i społecznych. Do tych pierwszych zalicza się przede wszystkim stałe produkowanie dóbr lub usług przeznaczonych na rynek lokalny, zatrudnianie stałych pracowników

za wynagrodzeniem, ponoszenie ryzyka, generowanie zysków, uczestniczenie w procesach gospodarczych na wolnym rynku [Defourny, 2005 s. 52]. Te drugie, bardziej interesujące socjologa to m.in. działanie na rzecz reintegracji społecznej, poprzez oferowanie możliwości aktywizacji zawodowej osobom (grupom) zagrożonym marginalizacją i wykluczeniem społecznym.

Realizacja takiego zadania wiąże się z jednej strony ze stymulowaniem przemian mentalności, postaw i zachowań tych osób (grup), z drugiej zaś z tworzeniem odpowiedniego, szeroko rozumianego otoczenia, w obrębie którego taka aktywizacja może następować. To „otoczenie” oznacza zarówno powstawanie różnego typu instytucji wspomagających, swoistego chronionego czy tymczasowego rynku pracy, oferującego większe bezpieczeństwo niż rynek otwarty, jak i regulacje prawne oraz ukształtowanie się wspomagającego środowiska społeczno-kulturowego. Chodzi tu o zakotwiczenie się przedsiębiorstwa społecznego we wspólnocie lokalnej, włączenie się w sieci powiązań i relacji, uzyskanie akceptacji, nawiązanie i podtrzymanie współpracy. W tym sensie, przedsiębiorstwo społeczne zarówno korzysta z istniejącego w lokalnej społeczności kapitału społecznego, jak i przyczynia się do jego wzbogacania i wzmacniania.

Zyskanie akceptacji społecznej uzależnione jest od rodzaju działalności tej instytucji, od stopnia w jakim społeczność dostrzega i docenia potrzebę realizowania takich właśnie celów gospodarczych i społecznych, czyli od stopnia uznania ich za swoje (a nie na przykład wymyślone i narzucone

DR HAB. ANNA KARWIŃSKA, PROF. UEK

Socjolog, kierownik Katedry Socjologii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

z zewnątrz). Oznacza to konieczność ostrożności w dążeniu do przenoszenia wzorów nawet sprawdzonych, ale wypracowanych w ramach innych kontekstów społeczno-kulturowych. Może tu pojawić jeszcze inny problem, związany z zakotwiczeniem przedsiębiorstwa społecznego w społeczności lokalnej, mianowicie problem konkurencji.

Specyficzność pozycji przedsiębiorstwa społecznego polega przecież również na tym, że jest ono, w jakimś zakresie przynajmniej, wyłączone z normalnych reguł gry rynkowej. Ten swoisty parasol ochronny powoduje (może powodować) poczucie niesprawiedliwego uprzywilejowania pewnych podmiotów gospodarczych. W tym sensie może być to zjawisko konfliktogenne, zwłaszcza w społecznościach, w których poziom kapitału społecznego jest stosunkowo niski, a zasada solidarności społecznej słabo ugruntowana. Z drugiej strony, realizowanie zadań związanych z aktywizacją zawodową i społeczną osób zagrożonych marginalizacją, przynosi w szerszej perspektywie poprawę sytuacji społecznej i gospodarczej w danym środowisku, sprzyja rozwojowi lokalnemu, pozwala na wzbogacanie i pomnażanie zasobów rozwojowych. Ta poprawa sytuacji społeczności lokalnej, związana jest na przykład z włączaniem pewnych jednostek i grup w relacje gospodarcze i społeczne, ułatwianiem im wchodzenia w ważne role producentów, konsumentów, zaangażowanych uczestników życia społecznego, kulturalnego czy politycznego. W niektórych przypadkach, zwłaszcza tam gdzie przedsiębiorstwa społeczne rozwijają się w obszarze turystyki, promowania dziedzictwa kulturowego działań ekologicznych, ich funkcjonowanie może przyczynić się do promocji miasta czy regionu i tak, pośrednio, wspomagać rozwój lokalny.

Kolejnym ważnym z socjologicznego punktu widzenia elementem zbiorowości jest rozwijająca się w trakcie wykonywania zadań, solidarność i poczucie wspólnoty. Te przejawy więzi społecznej mogą wynikać z różnych podstaw. W przypadku przedsiębiorstw społecznych najważniejsze z nich, to zwłaszcza poczucie wspólnoty interesów ekonomicznych, poczucie wspólnoty wartości czy wreszcie poczucie ważności realizowanych zadań. Mamy tu do czynienia ze swoistym układem samowzmacniania – im wyższy poziom solidarności i poczucia wspólnoty, tym większy potencjał reprezentuje ta organizacja i tym skuteczniej może realizować zadania. To ostatnie z kolei, wpływa na wzmacnianie więzi spajającej przedsiębiorstwo społeczne.

Realizacja zadań jest warunkowana także przez posiadane środki materialne i niematerialne. Te ostatnie, to zwłaszcza kapitał ludzki, kapitał kulturowy i społeczny. Ze względu na „misyjność” realizowanych przez przedsiębiorstwo społeczne zadań, te zasoby mają szczególną ważność. Chodzi tu zatem nie tylko o posiadane kompetencje, wiedzę, kwalifikacje zawodowe, ale także postawy wobec pracy i wobec dobra wspólnego, sposób definiowania sukcesu życiowego, nawyki kulturowe, umiejętność funkcjonowania wśród innych, poziom inteligencji emocjonalnej i społecznej. Poziom tych kapitałów w znacznej części przedsiębiorstw społecz-

nych trudno uznać za szczególnie wysoki, co wynika przede wszystkim z faktu, że ich członkami są często osoby z rozmaitymi dysfunkcjami społecznymi, utrudniającymi im skuteczne realizowanie ról społecznych i zawodowych. W tym sensie przedsiębiorstwa społeczne muszą te „środki niematerialne” najpierw wygenerować, poprzez inicjowanie procesów socjalizacyjnych w stosunku do swoich uczestników. Istotne znaczenie ma tu oczywiście ukształtowanie systemu norm i wartości. Takie wartości to na przykład społeczna odpowiedzialność biznesu, zasada równości, nastawienie na dialog, współpracę, poczucie odpowiedzialności za wspólnotę.

Zarysowany wyżej bardzo ogólnie sposób postrzegania przedsiębiorstwa społecznego jako zjawiska społecznego, jest jednocześnie próbą zaproponowania pewnej perspektywy badawczej, sposobu analizy uwzględniającej wspomniane na wstępie „socjologiczny punkt widzenia”, nakazujący odwołanie się do poszerzonego zestawu kryteriów oceny. Ta perspektywa, jak można sądzić, ułatwi na przykład analizę szczególnie ważnego w przypadku przedsiębiorstwa społecznego (i trudnego do zmierzenia), poziomu wpływu społecznego.

LITERATURA

- Defourny J.** [2005], *Przedsiębiorstwa społeczne w poszerzonej Europie: koncepcja i rzeczywistość*, „Rynek Pracy”, 2005, nr 1.
- Hausner J., Laurisz N., Mazur S.** [2006], *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne, Konceptualizacja*. MSAP AE, Kraków.
- Szczepański J.** [1970], *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa.

Efektywność i sprawiedliwość w ekonomii solidarności

Zachodzące w całym świecie procesy przenikania się obszarów państwowych regulacji i rynkowych samoregulacji, dają okazje do coraz częstszego zawiązywania partnerstwa prywatno-publicznego. Partnerstwa, które pozwalać powinny na najbardziej efektywną i sprawiedliwą alokację zasobów, pozostających w dyspozycji administracji państwa, na rozwój różnych dóbr i usług publicznych. Które pozwalać powinny na najpełniejsze wyzyskanie potencjałów więzi czy solidarności międzyludzkiej.

Stworzenie modelu alokacji spełniającego postulat efektywności i sprawiedliwości, wymaga zaprojektowania nowej instytucji obrotu gospodarczego – przedsiębiorstwa społecznego. Jego formuła powinna umożliwić wiązanie zasobów prywatnych, społecznych i skarbowych, czyli pozyskiwanych pod przymusem fiskalnym administracji państwa. Coraz głębsze są debaty nad właściwym sformułowaniem idei przedsiębiorstwa społecznego, coraz częstsze są propozycje konkretnych definicji tego bytu prawnego. Niniejsza propozycja powstała na podstawie doświadczeń zebranych w trakcie zakładania przedsiębiorstw społecznych z udziałem Domu Maklerskiego Penetrator SA oraz dzięki doświadczeniom współorganizatorów z kilkunastu innych, niemniej kulturowo pożytecznych przedsięwzięć społecznych.

IDEA

Ideą przedsiębiorstwa społecznego powinno być powiązanie potencjałów duchowych i materialnych, wspierających rozwój wspólnotowych obyczajów w podmiocie gospodarczy, poddany rynkowej rywalizacji. Za najważniejsze kryterium oceny jego jakości, należy uznać skuteczność w maksymalizowaniu ofiarności pozyskanej dla realizowania postawionych celów. Jest tu współobecnych siedem atrybutów:

- **Twórczy** zamysł wzbogacenia narodowej kultury nowym **obyczajem**.

- Chłodna **kalkulacja** pozwalająca na oszacowanie podejmowanego **ryzyka** gospodarczego z wykorzystaniem darów ofiarności osób powiązanych wolą wspólnego działania czyli **samorządzenia**.
- Do trwałości tej współodpowiedzialności konieczne jest **zaufanie**.

TWÓRCZOŚĆ

Twórczość, która owocuje konkretnymi propozycjami w warunkach nieskrępowanego poszukiwania dobra, prawdy i piękna, zaczerpniętymi z bogactwa narodowej kultury, jest pierwszym ze składników charakteryzujących przedsiębiorstwo społeczne. Podobnie jak w przedsiębiorstwie prywatnym, twórczość jest źródłem pomysłu na produkt lub usługę, która ma odpowiedzieć na potrzeby osób zdolnych do ich nabycia. Specyfikę przedsiębiorstwa społecznego stanowi publiczny wymiar danej propozycji, stawiający często jego dostarczyciela w pozycji wyłączności, do której w warunkach wolnej gospodarki i demokracji, konieczna jest zgoda terytorialnej wspólnoty samorządowej.

ANDRZEJ MADEJ

Przewodniczący Rady Nadzorczej Domu Maklerskiego PENETRATOR SA, partnera Krakowskiej Inicjatywy na rzecz Gospodarki Społecznej COGITO.

OBYCZAJ

Drugim składnikiem charakterystycznym jest zamysł utrwalenia propozycji dobra lub usługi publicznej w formie obyczaju, poprawiającego jakość życia wspólnoty i wzbogacającego jej znakitożsamości. Obyczaju zasadzającego jednostkowo, uznana dobrą praktykę w rutynie stosunków społecznych. Treść konkretnego obyczaju odnosić się będzie albo do sytuacji codziennych, zobowiązując nas do zrelacjonowania zasady naszego postępowania, albo do sytuacji okresowych, często odświętnych, związanych z celebrowaniem wybranej wartości kulturowej.

KALKULACJA

Skuteczność rozpoznania i wykorzystania wskazanego potencjału dla realizowania kulturowego celu, zależy od roztropności zarządzającego. Najczęściej konieczne jest powiązanie duchowo formowanych zasobów społeczności, kultuwującej dany obyczaj z innymi środkami, pozyskiwanymi w warunkach transakcji pieniężnych czy statusowych. Zapreliminowanie konkretnych zdarzeń, zarządzanie ich przebiegiem i raportowanie efektów, wymaga ciągłego bilansowania potencjałów i racjonalizowania ich wykorzystywania. Wyrażona w pieniądzu, chłodna, rachunkowa kalkulacja jest zatem trzecim ze składników idei przedsiębiorstwa społecznego.

RYZYKO

Czwarty atrybut idei znaleźć możemy w samym rdzeniu słowa przed-się-branie. Jest to zdolność i chęć konkretnej osoby do podejmowania ryzyka. Do wzięcia odpowiedzialności za jakość pomysłów i odpowiedniość zgromadzonych potencjałów. Jest tu zatem i odwaga, i troska konkretnego człowieka, którego intelektualnie i materialnie stać na przywództwo. Czwarty element przedsiębiorstwa społecznego to ryzyko oparte na wizji, wierze i wytrwałości osoby zdolnej do jego podjęcia.

OFIARNOŚĆ

Termin przedsiębiorstwo społeczne podkreśla zorientowanie przedsiębrania ryzyka gospodarczego za godne nie tylko komercyjnego, ale i niekomercyjnego wsparcia. Tego wsparcia, w którym nie nastąpi bezpośrednie i ekwiwalentne rozliczenie pracy i płacy jak w przedsiębiorstwie prywatnym, lecz wsparcie uzyskane jako korzyść nieopłacona i przejaw woli ofiarności. Piątym składnikiem idei jest zatem mobilizowanie ofiarności na wytwarzaniu dobra publicznego lub usługi publicznej, w ramach wspólnotowego obyczaju

ju i w ramach kultury życia społecznego, w której ten obyczaj został uformowany.

SAMORZĄDNOŚĆ

Tak dochodzimy do szóstego atrybutu idei przedsiębiorstwa społecznego, którym jest poczucie wspólnotowości i zobowiązanie do samorządności. Poczucie wspólnoty pamięci, odpowiedzialności i działania stowarzysza w instytucji osoby pragnące swoim członkostwem potwierdzić zarówno osobiste zaufanie, jak i tożsamość kulturowej identyfikacji. Zinstytucjonalizowanie wspólnotowej pracy wokół statutowych przesłań i celów, oznacza przyjęcie na siebie przez członków stowarzyszenia nadzwyczajnej odpowiedzialności za odnajdowanie prawdy i dawanie jej świadectwa, za stanowienie wspólnego dobra, za samorządzenie w wybranym zakresie. W wymiarze osobistym, udział w stowarzyszeniu oznacza zobowiązanie do wykorzystania majątku rodzinnego dla samorządzenia. W wymiarze politycznym, oznacza prawo do uzyskania organizacyjnego wsparcia, zarówno ze strony ustrojowo legitymizowanego rządu, jak i ze strony podlegającej mu administracji.

ZAUFANIE

Siódmym ale pewnie najważniejszym elementem jest zaufanie, które ofiarodawcy mają do podejmującego przywództwo przedsiębiorcy. Zaufanie budowane poprzez osobistą wiarygodność osób wspólnie odpowiadających za jego działalność, jak i poprzez system relacji i ocen, które wywołuje działalność przedsiębiorstwa. Fundamentem tego zaufania jest przejrzystość działania – zasada całkowicie odmienna od imperatywu ochrony tajemnicy handlowej, głównego warunku skutecznego konkurowania wśród przedsiębiorstw prywatnych. Jednym z konkretnych wspólnotowych obyczajów, kategorii zarysowującej przedmiot aktywności przedsiębiorstwa społecznego, jest tworzenie warunków do dawania pracy osobom, które z uwagi na swoje zdrowotne ograniczenia, wymagają wsparcia ze strony społeczności. Przedsiębiorstwa społeczne zakładane w ramach Krakowskiej Inicjatywy mają pomóc w uzyskaniu tego wsparcia. Pomoc ta każdorazowo polega na wiązaniu gospodarczej skuteczności w sprzedawaniu efektów działalności pracowników przedsiębiorstwa, z dotacją uzyskiwaną od administracji państwa i z ofiarnością uzyskiwaną bezpośrednio od członków społeczeństwa. To trzecie wsparcie może być realizowane poprzez bezinteresowną pomoc w wytwarzaniu produktów czy usług tego przedsiębiorstwa lub poprzez świadomą akceptację niższych standardów tych produktów i usług. W obu przypadkach mamy do czynienia z aktem bezinteresownym, powodowanym wolą ofiarności czy solidarności.

W przedstawionej idei przedsiębiorstwa czynnik ofiarności jest zatem elementem kluczowym. Rozważając umiejscowienie tak rozumianej instytucji w modelu gospodarczym pogranicza państwa i rynku, trzeba by rozważyć warunki maksymalizacji ofiarności w kategoriach ekonomicznych, a w konsekwencji postawić postulaty wobec reformy systemu podatkowego i innych elementów ustroju finansów publicznych. Jednak jakość tych przedsiębiorstw, ich zdolność do wspierania osób potrzebujących i rozwoju wspólnotowych wartości, zależy będzie od czegoś znacznie głębszego i bardziej fundamentalnego dla społeczeństwa. Od zdolności i skłonności jego członków do korzystania z tych wzorców kulturowych, które pogłębiają i poszerzają więzi pomiędzy jego członkami. Od wyobraźni i konsekwencji jego członków w podążaniu ku cywilizacji miłości.

Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym

Do kwestii zarządzania w przedsiębiorstwie społecznym można podchodzić w dwojaki sposób. Po pierwsze, można twierdzić, tak zresztą mówią w większości podręczniki „zarządzania przedsiębiorstwem społecznym”, że trzeba nim zarządzać jak zwykłym przedsiębiorstwem (i tu następują zazwyczaj opisy zwykłego zarządzania, w dużej mierze przepisane z publikacji dla biznesu), tyle że dodaje się, iż należy brać pod uwagę specyficzne cechy społecznego celu przedsiębiorstwa. Jest jednak możliwe inne podejście, uznające, że zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym, choć odwołujące się do tych samych pojęć i opisujące często podobną rzeczywistość, jest jednak czymś jakościowo różnym. Spróbuję obronić tę drugą tezę, ale na wstępie chciałbym wyraźnie powiedzieć, że jestem również przekonany, iż nie da się stworzyć jednej teorii zarządzania dla różnych przedsiębiorstw społecznych.

CZY ISTNIEJE JEDNA TEORIA ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM SPOŁECZNYM?

Nie istnieje i – jestem o tym głęboko przekonany – nie może istnieć jedna definicja przedsiębiorstwa społecznego. Złożyło się na to kilka czynników. Po pierwsze, zakres tego pojęcia tworzył się i jest tworzony nadal w trakcie praktycznej działalności, podejmowanej na całym świecie z bardzo różnych pobudek (merkantylnych, religijnych, ideowych), poprzez opisywanie tym pojęciem pewnych nowatorskich rozwiązań, dotyczących tak działalności społecznej, jak i działalności ekonomicznej. Co więcej, znamienne jest także, że włącza się w zakres tego pojęcia konkretne przykłady przedsięwzięć znanych z historii, a także wyobrażenia zawarte w myśli społecznej, które tę działalność opisywały lub inicjowały, a które pojawiły się na długo przed zaistnieniem potrzeby powstania łączącego je w całość pojęcia. Ma więc to pojęcie rodzinę znaczeń [Pawłowski, 1986,

s. 121], czyli szereg podzbiorów desygnatów, połączonych jedynie częściowym podobieństwem, bez cech wspólnych dla nich wszystkich. Może się zatem zdarzyć, że znajdziemy dwa przedsiębiorstwa społeczne niemające żadnej cechy wspólnej, którą moglibyśmy uznać za charakterystyczną dla przedsiębiorstw społecznych¹. Jeżeli uważamy, że tak samo zarządza się szkołą społeczną, spółdzielnią inwalidów, bankiem mikrokredytów czy partnerstwem lokalnym, to możemy uczyć zarządców tych inicjatyw, tego samego. Jeżeli nie, to być może trzeba zacząć mówić o zasadniczych różnicach w myśleniu o poszczególnych typach przedsiębiorstw społecznych. Tym bardziej, że w przedsiębiorstwach społecznych na ocenę efektywności wpływają zasadniczo motywacje, którymi kierują się ich twórcy. Motywacje, opierające się na wartościach, które nie są ideologicznie neutralne. Zatrudnienie bezrobotnego w jednym przedsiębiorstwie może być, z jednej strony, humanitarną pomocą, z drugiej „samoobroną” lokalnej społeczności, może być szansą na wyleczenie z nałogu, w innym na nawrócenie się, a w jeszcze innym na wejście do wspólnoty, która chce walczyć o lepszy świat bez wykluczonych.

¹ Oczywiście powstały i powstają nadal definicje, które próbują zoperacjonalizować to pojęcie, jednak, jak można się spodziewać, są one albo zbyt ogólne, aby mogły ostatecznie rozstrzygnąć o granicy pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a pozostałymi podmiotami, albo arbitralnie tę granicę ustanawiają, pozostawiając poza obszarem swoich zainteresowań wiele działań, które uznaje się za ekonomię społeczną (lub które same tak się określają).

PIOTR FRĄCZAK

Pedagog, pracownik Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, działacz społeczny, m.in. wiceprezes Ogólnopolskiej Federacji Organizacji Pozarządowych, Stowarzyszenia Dialog Społeczny.

KTO OD KOGO POWINIEN SIĘ UCZYĆ?

Dla każdego, kto choć przez chwilę przyglądał się historycznym przykładom inicjatyw, będących poprzednikami dzisiejszych przedsiębiorstw jasnym jest, że ich siłą było nie przyjmowanie dominującego w ich czasach sposobu myślenia o biznesie, ale poszukiwanie zupełnie nowych rozwiązań, które ówcześni traktowali często jako obrazoburcze (niejeden spółdzielca trafił za kratki za należenie do nielegalnego związku). Co więcej, wiele z dzisiejszych pomysłów na skuteczny biznes, wywodzi się wprost od prób realizacji „utopijnych” pomysłów (przypomnijmy działalność R. Owena czy naśladowców Fouriera), poprzez spółdzielcze eksperymenty, wzajemnościowe ubezpieczenia, które były zaczątkiem obecnych ubezpieczeń społecznych, aż do inicjatyw motywowania pracowników przez udział w zyskach i w zarządzaniu².

Można oczywiście twierdzić, że biznes już tak się wykształcił, tak doskonale wypracował mechanizmy, że trzeba go tylko naśladować. Jednak nawet najbardziej odpowiedzialny biznes, nie będzie przedsiębiorstwem społecznym (choć znaleźliby się zwolennicy i takiej tezy), biznes trzeba podglądać i uczyć się od niego, ale nie naśladować. To biznes, wcześniej czy później, przejmie wypracowane w organizacjach pozarządowych i w przedsiębiorstwach społecznych, najlepsze rozwiązania.

ZARZĄDZANIE JAKO WYRÓŻNIK PRZEDSIĘBIORSTWA SPOŁECZNEGO

Warto popatrzeć na kwestie zarządzania od strony przedsiębiorstw społecznych, którym się udało. Pomijając eksperymenty z samorządem pracowniczym, który podobnie jak odpowiedzialny biznes walczy o prawo określania się mianem ekonomii społecznej, to pewnie spółdzielnie najpełniej określiły zasadę zarządzania w społecznym biznesie. Międzynarodowy Ruch Spółdzielczy wypracował zasady działania spółdzielni, w których druga z kolei (po zasadzie dobrowolnego i otwartego członkostwa) jest zasada demokratycznej kontroli członkowskiej *Spółdzielnie są demokratycznymi organizacjami kontrolowanymi przez swoich członków, którzy aktywnie uczestniczą w określaniu swojej polityki i podejmowaniu decyzji. Mężczyźni i kobiety pełniący funkcje przedstawicielskie z wyboru, są odpowiedzialni wobec członków. W spółdzielniach szczebla podstawowego członkowie mają równe prawa głosu (jeden członek – jeden głos), zaś spółdzielnie innych szczebli również są zorganizowane w sposób demokratyczny*. To jest punkt wyjścia. Liczy się człowiek, nie kapitał, a zarządzanie jest demokratyczne (albo przynajmniej demokratycznie kontrolowane).

Oczywiście mówienie o zarządzaniu w spółdzielni czy towarzystwie wzajemnościowym nie sprowadza się

tylko do tych zasad, tym bardziej, że w istocie mówimy o różnorodnych formach działalności. Podobnie jak zakład produkcyjny różni się od zakładu usługowego, tak spółdzielni produkcyjnych nie można utożsamiać ze spółdzielniami spożywców. Inne obowiązują tam formy działalności, inna jest ich rola, inne więc problemy z zarządzaniem. Mimo to wyraźnie można pokazać zasadnicze różnice, które zmuszają nas do zupełnie innego spojrzenia na zarządzanie w przedsiębiorstwie społecznym.

KLUCZOWE ASPEKTY ZARZĄDZANIA

Zarządzanie strategiczne

Dziś właściwie każde przedsiębiorstwo ma misję, która, dodajmy, najczęściej nie brzmi wcale „zarobić jak najwięcej pieniędzy”. Nie oznacza to jednak, że misja przedsiębiorstwa społecznego jest tego samego rodzaju. W przedsiębiorstwie społecznym misja jest najważniejsza. Przedsiębiorstwo istnieje dla misji. W zwykłym przedsiębiorstwie często misja ma wspierać rozwój, pozwala utrzymać kierunek działania, zorganizować pracę czy zmotywować pracowników. Organizacjom działającym *for profit* często trudno jest zrozumieć, że misja jest ważniejsza niż bezpośrednie działanie, że określa nie tylko cel, ale i metody, które możemy stosować, aby ten cel osiągnąć. Nie jest kwestią wyboru, czy robić to, czy co innego (nie ma popytu na wspieranie uzależnionych, to przerzucmy się na dzieci z domów dziecka), jest tylko kwestia, jak to zrobić, a brak porozumienia co do misji, zazwyczaj oznacza upadek lub podział organizacji.

Interesariusze

W biznesie dość łatwo określić, kto ma głos decydujący. W przedsiębiorstwie takich osób, czy wręcz kategorii osób, jest bardzo dużo. Głos ma nie tylko menedżer, ale również społeczna rada, która nad nim czuwa, donatorzy, którzy chcą mieć wpływ na to, na co idą ich pieniądze, przedstawiciele administracji, którzy mają swoje zdanie na temat tego, jak należy wydatkować publiczne pieniądze (nawet jeśli to będą tylko pieniądze zebrane w formie darowizn czy zbiórek publicznych), urzędy kontroli (takie jak w każdym biznesie). Do tego, swoje trzy grosze chcą dorzucić członkowie organizacji, beneficjenci, a także ich rodziny, nie mówiąc już o pracownikach i na końcu (o ile nie znaleźli się w którejś z wcześniej wymienionych grup) klienci.

Nie popyt, a wizje

Często interes różnych grup interesariuszy zabezpiecza, zewnętrzne wobec przedsiębiorstwa, społeczne ciało (np. rada, walne zgromadzenie), które dba o to, aby przypadkiem przedsiębiorstwo poszukując nisz rynkowych nie odeszło od misji, aby się nie skomercjalizowało. Jest więc przede wszystkim sumieniem instytucji, wyznacza jej strategiczne cele i przygląda się, czy są one realizowane. To w końcu ono

² Naprawdę warto czytać książki Stefana Bratkowskiego, które pozwalają odkrywać ten zapomniany świat społecznych eksperymentów z zarządzaniem.

określa wynagrodzenie dla dyrektora organizacji i może kontrolować czy nadwyżki wypracowane przez organizację są dobrze reinwestowane.

Nie konkurencja, lecz współdziałanie

Punkt wyjściowy działania w przedsiębiorstwach społecznych jest już inny. Nie ma, a przynajmniej nie powinno być, myślenia na zasadzie gry zero-jedynkowej, to znaczy znajdujemy na przykład zatrudnienie dla naszych podopiecznych, a inni tracą pracę. Nie chcemy zwiększyć naszych zysków eliminując konkurencję, ale dzięki współpracy obniżyć nasze koszty. To dlatego różnego typu partnerstwa, w tym partnerstwa międzysektorowe, traktowane są jako przejawy ekonomii społecznej. To zupełnie inna filozofia.

Tam, gdzie rynek nie działa

W biznesie dość łatwo ocenić czy „interes” się kręci. Klient zadowolony z usługi lub produktu po prostu go kupuje. Sytuacja zmienia się, gdy za ten produkt czy usługę płaci nie klient, ale ktoś zupełnie inny (sponsor, administracja publiczna). Teoretycy nazywają taką sytuację „porażką kontraktu”. Właśnie brak bezpośredniego przełożenia efektywności działań na wynik finansowy, to podstawowe wyzwanie w kwestii zarządzania przedsiębiorstwem społecznym. Przecież przynajmniej części usług czy produktów takiego przedsiębiorstwa nie sprzedaje się na rynku. Jednak właśnie dlatego mają się tym zajmować przedsiębiorstwa społeczne, bo jest to obszar, z którym biznes (dobrze zarządzany) też sobie nie radzi. Tu odmienność zarządzania staje się zaletą, wręcz przesądza o sukcesie tam, gdzie mechanizmy rynkowe zawodzą.

Zarządzanie personelem

Prawdziwą sztuką jest kierowanie pracownikami, którzy są nisko opłacani (a często pieniądze nie są dla nich najważniejsze), silnie zaangażowani ideowo (a więc bezkompromisowymi w kwestiach zasadniczych). Zdarza się także, że ci pracownicy są dodatkowo członkami organizacji zatrudniającej menedżera. Przy tym, z uwagi na niewysokie wynagrodzenie czy zjawisko „wypalenia zawodowego”, trzeba brać pod uwagę dużą rotację kadr. Ale i to nic, zważywszy, że część pracy, w końcu to urok działania społecznego, trzeba wykonać przy pomocy wolontariuszy, którzy choć niezbędni, czasem potrafią naprawdę zdeorganizować pracę, wymagając stałej opieki (w końcu oni to robią za darmo) i w każdej chwili mogą odejść. I jak tu wymyślić system motywacyjny, który nie pozabawi pracowników zapału, spontaniczności, kreatywności, a równocześnie pozwoli wykonać wszystkie zadania?

i „nieprywatnych” form własności³. Ta kwestia jest zauważana w opracowaniach na temat zarządzania firmami *not for profit*. Wystarczy zobaczyć, że np. w publikacji *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, pod redakcją J. Hausnera, wśród pięciu podstawowych komponentów przedsiębiorstwa społecznego, jeden dotyczy *kultury zarządzania osadzonej na partnerstwie i partycypacji*. Nie wystarczy jednak o tym mówić, czas wyciągnąć z tego wnioski.

LITERATURA

Frączak P. [2006], *Przedsiębiorstwo społeczne (tezy do dyskusji)*, maszynopis powielony.

Frączak P. [2007], *Przedsiębiorstwo społeczne (tezy do dyskusji – ciąg dalszy)*, maszynopis powielany, dostępny w: www.ekonomiaspoleczna.pl/x/167381 [03.02.2008].

Pawłowski T. [1986], *Tworzenie pojęć w naukach humanistycznych*, Warszawa.

CZAS NA WNIOSKI

Kwestia zarządzania jest jedną ze specyficznych cech przedsiębiorstwa społecznego, obok celu społecznego

³ Kwestia własności jest w dyskusjach nad ekonomią społeczną w Polsce właściwie pomijana, ale warta dogłębnej analizy (ale to osobny temat).

Stowarzyszenie jako przedsiębiorstwo społeczne

Stowarzyszenia bywają wymieniane jako jedna z głównych grup podmiotów ekonomii społecznej, rzadziej natomiast wymienia się je jako formę przedsiębiorstwa społecznego. Wynika to zapewne z przyjętej definicji tegoż ostatniego, w myśl której do tej grupy można zaliczyć tylko podmioty prowadzące działalność gospodarczą. I choć stowarzyszenia mają możliwość podejmowania takiej działalności, to rzeczywistość wskazuje, iż jest to praktykowane stosunkowo rzadko.

W roku 2006 tylko 8% stowarzyszeń zadeklarowało prowadzenie działalności gospodarczej, a jeszcze dwa lata wcześniej taką deklarację złożyło 16% organizacji [Gumkowska, 2007, s.44]. Warto w tym momencie przypomnieć, że działalność gospodarcza nie jest dla stowarzyszenia jedynym źródłem finansowania swojej działalności. Oprócz niej można jeszcze wymienić wpływy z 1%, darowizny, odpłatną działalność statutową, składki i inne. Wszystkie te formy finansowania działalności stowarzyszenia, nie kwalifikują go jednak do przedsiębiorstw społecznych. Dziwi szczególnie fakt, że ograniczenie dotyczy odpłatnej działalności statutowej, którą od działalności gospodarczej dzieli tak niewielka granica, że dla wielu działaczy z trzeciego sektora jest ona wręcz nierozpoznawalna. Ogólnie rzecz biorąc, można uznać, że granicą tą jest zysk. O ile w przypadku działalności gospodarczej jest on czymś zupełnie naturalnym i pożądanym, o tyle w przypadku odpłatnej działalności statutowej jest on niedopuszczalny. Zgodnie z definicją przedsiębiorstwa społecznego, zysk jest sprawą całkowicie drugorzędną a ważniejszy, priorytetowy jest cel społeczny. Oznacza to, że pełniejszą formą przedsiębiorczości społecznej w tym zakresie, jest właśnie odpłatna działalność statutowa. I tu pojawia się problem z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Ponieważ przedsiębiorstwo społeczne jest tworem z pogranicza rynku i trzeciego sektora, warto byłoby się zastanowić czy takie proste przełożenie definicji używanej

dotąd tylko do opisu rzeczywistości z sektora gospodarczego, nie przyniesie niepotrzebnych wypaczeń. Może warto byłoby jednak uwzględnić specyfikę nowego obszaru, który chcemy opisywać. I doprawdy trudno jest mi zgodzić się z tezą H. Izdebskiego [2007], że ekonomia społeczna należy do sfery gospodarki, jest szczególną formą przedsiębiorczości, a zatem musi odpowiadać podstawowym cechom przedsiębiorstwa. W moim przekonaniu cały *casus* ekonomii społecznej ukazuje nowe przestrzenie, na których działa ekonomia, a nie jest uszczegółowieniem dotychczasowych. Wiele wskazuje na to, że do koncepcji powinny zostać włączone podmioty nie prowadzące działalności gospodarczej, nie będące podmiotami sektora publicznego, a spełniające następujące warunki:

1. Posiadające osobowość prawną.
2. Posiadające niezależność ekonomiczną.
3. W swojej działalności kierujące się celami społecznymi i działaniami na rzecz człowieka.

Gdyby uwzględnić powyższą sugestię, do tej grupy podmiotów zaliczylibyśmy praktycznie wszystkie stowarzyszenia.

Dyskusja nad samą koncepcją przedsiębiorstwa społecznego, została rozpoczęta w Polsce dopiero niedawno i jesteśmy na początku drogi zmierzającej do właściwego zdefiniowania tego tworu. Podobnie rzecz miała się z samą

MARCIN RECHULICZ

Ekonomista. Prezes Agencji Rozwoju Roztocza sp. z o.o i Stowarzyszenia „Czajnia”. Radny Rady Miasta w Tomaszowie.

przedsiębiorczością, która – tak jak obecnie przedsiębiorstwo społeczne – w pierwotnym znaczeniu odnosiła się tylko do prowadzenia działalności gospodarczej. Na przestrzeni ostatniego wieku sformułowano jednak wiele definicji, które były zdecydowanie szersze niż tylko rynek i gospodarka.

LITERATURA

Gumkowska M., Herbst J. [2006], *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych – raport z badania*, Stowarzyszenie KLON/JAWOR, Warszawa.

Izdebski H. [2007], *Czym jest ekonomia społeczna?*, „Ekonomia Społeczna”, 2007, nr 1.

INICJATYWY

Spółeczny projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej

WSTĘP

W Polsce od kilku lat rozwija się przedsiębiorczość społeczna, przyjmując przeróżne formy działania, m.in.: stowarzyszeń prowadzących działalność gospodarczą i działalność odpłatną pożytku publicznego, spółdzielni socjalnych, zakładów aktywizacji zawodowej, zakładów pracy chronionej, spółek kapitałowych oraz fundacji. Obowiązujące regulacje prawne odnoszące się do tych podmiotów, spełniających cechy przedsiębiorstwa społecznego, dopuszczają ich tworzenie i działanie, określając zarazem zasady ich funkcjonowania. Jednakże doświadczenie istniejących przedsiębiorstw społecznych pokazuje, że przepisy prawa polskiego nie tworzą przyjaznego środowiska dla rozwoju działalności tychże instytucji. Wydaje się, że najwięcej problemów rodzi relacja działalności ekonomicznej i społecznej, prowadzonej przez te podmioty jednocześnie w tym samym celu.

Przepisy odnoszące się do przedsiębiorczości społecznej są niespójne, pozostawiające wiele niejasności, co w rezultacie prowadzi do rozbieżnych interpretacji prawnych, utrudniających w stopniu znacznym bądź wręcz paraliżującym działanie tych instytucji. Co więcej, niestety, brak spójnych i przejrzystych uregulowań może prowadzić do nadużyć. Nawet najlepsze nowelizacje poszczególnych aktów prawnych nie doprowadzą do zmian, które zapewniłyby stworzenie przyjaznego dla przedsiębiorczości społecznej środowiska, zarazem tworząc bezpieczeństwo obrotu gospodarczego i wolność konkurencji.

Z tych właśnie powodów w połowie 2007 roku J. Hausner i H. Izdebski, podjęli inicjatywę prac na całościową prawną regulacją dotyczącą przedsiębiorczości społecznej. Argumentem przemawiającym za stworzeniem odrębnego uregulowania, dotyczącego przedsiębiorczości społecznej jest doświadczenie państw, gdzie przedsiębiorczość społeczna doskonale rozwija się, zajmując znaczną pozycję na rynku: w Anglii, Włoszech, czy też Finlandii. W tychże państwach

uchwalone zostały odrębne regulacje, poświęcone właśnie przedsiębiorczości społecznej.

ZAŁOŻENIA DO USTAWY O PRZEDSIĘBIORSTWIE SPOŁECZNYM

Profesorzy J. Hausner i H. Izdebski przygotowali założenia do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym, następnie, traktując ten dokument jako dobro społeczne, przekazali go partnerstwu EQUAL „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” (w skład partnerstwa wchodzi: Bank BISE, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Ministerstwo Polityki Społecznej, Przedstawicielstwo Programu Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju w Rzeczypospolitej Polskiej, Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT, Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych, Stowarzyszenie KLON/JAWOR) z prośbą o upowszechnienie oraz przeprowadzenie procesu konsultacji społecznych.

Proces konsultacji został oparty o założenie, że najpierw dokument ten powinien zostać skonsultowany wewnątrz środowiska przedsiębiorstw społecznych, następnie dopiero po pierwszych konsultacjach, należy przystępować do pisanja projektu samej ustawy i przekonywania do niej innych

ANNA SIENICKA

Członek zarządu Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

środowisk (w szczególności administracji publicznej, środowisk biznesowych i wreszcie polityków).

KONSULTACJE

Konsultacje wewnątrz środowiska prowadzone były przez partnerstwo „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” w okresie od 1 sierpnia do 2 października 2007 roku. Rozesłano ankiety do około 180 osób, reprezentujących przedsiębiorstwa społeczne lub instytucje związane z działalnością przedsiębiorstw społecznych. W sumie nadesłano 38 opinii w sprawie założeń do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym – 30 w formie ankiet, 8 w formie wypowiedzi pisemnych jako ogólny komentarz założeń do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym.

Trudno ocenić, dlaczego nie nadesłano więcej opinii. W rozmowach przeprowadzanych z przedstawicielami różnych instytucji, powód nie wzięcia udziału w ankiecie tłumaczono najczęściej brakiem czasu oraz trudnościami w ustosunkowaniu się do ogólnych założeń. W kilku rozmowach, przede wszystkim z lokalnie działającymi przedsiębiorcami społecznymi, pojawiły się argumenty braku kwalifikacji do oceny prawa i obawy przed brakiem użyteczności ich niefachowej opinii.

Wyniki ilościowe konsultacji potraktowane były z ostrożnością, głównie dlatego, że część podanych informacji (tych ankietowych jak i pozostałych) nie zawierała odpowiedzi na zadane w ankiecie pytania, ale uzasadnienie lub komentarz. Ponadto, z powodu małej ilości nadesłanych ankiet, trudno traktować wyniki jako generalne stanowisko instytucji ekonomii społecznej w sprawie projektu ustawy. Natomiast konsultacje z pewnością stanowią źródło pomysłów i uwag, które zostały wykorzystane w dalszym etapie prac nad projektem ustawy.

Podsumowując w skrócie wyniki ankiet (bardziej szczegółowe informacje i dane dotyczące konsultacji znajdują się na stronie www.ekonomiaspoleczna.pl) można stwierdzić, iż zdecydowana większość opinii nadesłanych przez różne podmioty, była raczej zgodna, że tworzenie i prowadzenie przedsiębiorstw realizujących cele społeczne w Polsce, jest obecnie utrudnione. Podobnie zdecydowana większość konsultujących założeń do ustawy uznała, że w odpowiedzi na ten problem słuszne jest stworzenie szczególnej, odrębnej formy organizacyjno-prawnej dla przedsiębiorstw społecznych. Opiniujący byli znacznie mniej zgodni w kwestii zaproponowanych cech wyróżniających przedsiębiorstwo społeczne. W większości odpowiedzi na to pytanie, pojawił się szereg wątpliwości odnośnie interpretacji wszystkich cech.

Odpowiedzi dotyczące pytania o to, które podmioty prawne, powinny mieć uprawnienia do zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego, były wśród opiniujących bardzo różne. Największa zgodność panowała przy

organizacjach pozarządowych. Zdecydowana większość wypowiedzi wskazywała je jako podmioty predestynowane do prowadzenia i zakładania przedsiębiorstw społecznych.

Znaczna większość konsultujących uważa, że przedsiębiorstwo społeczne powinno być obdarzone szczególnymi uprawnieniami. Największa zgoda co do formy szczególnych uprawnień, panowała w odniesieniu do zwolnień i ulg podatkowych. Wiele opinii wskazywało także na zwolnienia i ulgi w płaceniu składek na ubezpieczenie społeczne i ułatwiony dostęp do przetargów publicznych. Przy czym zdaniem osób wypowiadających się w tej kwestii, na przedsiębiorstwa społeczne powinny być nałożone nie tylko ulgi, ale też ograniczenia. Najwięcej respondentów opowiadało się za jednym z ograniczeń zaproponowanym w założeniach do ustawy – brak wypływu zysku poza przedsiębiorstwo społeczne.

Konsultujący, również w zdecydowanej większości, zgodzili się, że przedsiębiorstwa społeczne powinny podlegać rejestracji, a najczęściej wskazywano poziom regionalny rejestracji.

Z nadesłanych opinii można także wywnioskować konieczność dokładnego określenia podmiotu ustawy, w tym precyzyjnego określenia jej grup docelowych oraz ponownego przemyślenia wąskiej definicji przedsiębiorstwa społecznego, ograniczającej go do podmiotów działających na rzecz przeciwdziałania bezradności i wykluczenia społecznego oraz na rzecz integracji społecznej.

Po zebraniu wyników konsultacji, przeprowadzony został także warsztat dotyczący założeń do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym, który objął swoim zakresem głównie problematykę związaną z cechami tego przedsiębiorstwa. Warsztat odbył się z udziałem autorów założeń do ustawy, ekspertów, praktyków związanych z ekonomią społeczną, a także przedstawicieli Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. Podobnie jak konsultacje społeczne, dyskusja warsztatowa pokazała jak trudnym zadaniem jest określenie cech przedsiębiorstwa społecznego. Wydaje się, że ustawowe zdefiniowanie przedsiębiorczości społecznej, powinno być jak najbardziej szerokie i elastyczne, choć z drugiej strony już samo definiowanie ze swej istoty jest ograniczaniem (łac. *definire* „ograniczać”).

Uczestnicy spotkania opowiadając się za dopuszczeniem wszystkich modeli przedsiębiorczości społecznej, wskazali jednocześnie, że zestaw cech zaproponowanych w założeniach do ustawy, doskonale wyraża wartości ekonomii społecznej. Jednakże zdecydowana większość dyskutujących była przekonana, że wymienione cechy są niepełne. Część rozmówców uważała, że wynika to z faktu, iż przedsiębiorstwa społeczne powinny dostawać wsparcie ze strony państwa, więc należy dokładnie wskazać ten obszar. Wśród dodatkowych cech zaproponowano przede wszystkim kryteria zewnętrzne i wewnętrzne, różnie rozumiane przez rozmówców. Pojawiły się propozycje funkcjonalnego określenia wewnętrznych kryteriów jako zatrudniania osób z grup defaworyzowanych, oraz zewnętrznych jako dostarczania usług społecznych. Inni

rozmówcy wskazywali raczej na konieczność doprecyzowania grupy docelowej działalności przedsiębiorstw społecznych.

ZAŁOŻENIA DO PROJEKTU USTAWY O PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

Zebrane wyniki konsultacji wraz z rezultatami prac warsztatowych na temat założeń do ustawy, stanowiły materiał do dalszej pracy dla J. Hausnera i H. Izdebskiego. W styczniu 2008 roku profesorowie przedstawili założenia projektu ustawy, która po konsultacjach została nazwana nie ustawą o przedsiębiorstwie społecznym, ale ustawą o przedsiębiorczości społecznej. Pomimo różnorodności opinii na temat założeń do ustawy, autorom w dalszej części pracy udało się uwzględnić większość uwag i opinii środowiska ekonomii społecznej, pojawiających się w procesie konsultacji.

Poniżej wymieniono wybrane, najważniejsze założenia do projektu ustawy należy przy tym podkreślić, iż są to założenia robocze, które będą podlegały konsultacjom, następnie dalszym pracom.

Przedsiębiorstwem społecznym jest jednostka organizacyjna utworzona przez:

1. Podmiot posiadający osobowość prawną, organizację pozarządową w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. Nr 96, poz. 873 z późn.zm.), z wyłączeniem organizacji, o których mowa w art. 3 ust. 4 tej ustawy, albo przez osobę prawną, o której mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1 tej ustawy.

2. Jednostkę niebędącą organizacją pozarządową, o której mowa w pkt 1, przedsiębiorcę w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2007 roku, Nr 155, poz. 1095 z późn. zm.) z wyłączeniem przedsiębiorców będących państwowymi, albo samorządowymi osobami prawnymi i przedsiębiorców, prowadzących wyłącznie działalność zawodową, w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

Przedsiębiorstwo społeczne prowadzi działalność gospodarczą na obszarze jednostki samorządu lokalnego lub nie więcej niż w trzech sąsiadujących ze sobą jednostkach samorządu lokalnego, mającą na celu wyłącznie:

1. Zawodową reintegrację:

- a) pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji w rozumieniu art. 2 lit. f rozporządzenia Komisji (WE) nr 2204/2002 z dnia 5 grudnia 2002 roku w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską w odniesieniu do pomocy państwa w zakresie zatrudnienia (Dz. Urz. UE L z dnia 13 grudnia 2002 r., Nr 337),

- b) pracowników niepełnosprawnych w rozumieniu art. 2 lit. g rozporządzenia, o którym mowa w lit. a.

2. Wytwarzanie lub wymianę dóbr i usług, wytworzonych lub wymienionych w zakresie:

- a) pomocy społecznej,
- b) opieki zdrowotnej,
- c) ochrony środowiska,
- d) usług o charakterze użyteczności publicznej na rzecz społeczności lokalnych,
- d) usług na rzecz przedsiębiorstw społecznych w zakresie ich działalności:

Przy czym pracownicy, znajdujący się w szczególnej sytuacji lub niepełnosprawni, mają stanowić więcej niż połowę pracowników przedsiębiorstwa społecznego bez względu na podstawę zatrudnienia, a w przypadku prowadzenia działalności w celu wytwarzania lub wymiany dóbr i usług (patrz wyżej) więcej niż 1/3 pracowników.

Przedsiębiorstwo społeczne może korzystać ze świadczeń wolontariuszy, z tym że łączna wartość świadczeń wolontariuszy w ciągu roku kalendarzowego nie może przewyższać połowy wynagrodzeń pracowników. Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym opiera się na partnerstwie i partycypacji oraz demokratycznej kontroli ze strony interesariuszy. W przedsiębiorstwie społecznym jest organ zarządzający oraz ogólne zebranie, w skład którego wchodzi pracownicy, jak również, na zasadach określonych w statucie, przedstawiciele innych interesariuszy.

Statut przedsiębiorstwa społecznego określa dopuszczalną maksymalną wysokość wynagrodzenia osób fizycznych, niebędących przedsiębiorcami z tytułu zatrudnienia w przedsiębiorstwie społecznym lub wysokość wynagrodzenia tych osób na określonych rodzajach stanowisk, przy czym wysokość ta nie może przekraczać dwukrotności kwoty, określanej na podstawie ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Dochód przedsiębiorstwa społecznego podlega podziałowi na podstawie uchwały ogólnego zebrania, z tym, że może być przeznaczony wyłącznie na cel tego przedsiębiorstwa i nie może być podzielony ani między pracowników, ani innych interesariuszy przedsiębiorstwa. Szczegółowe zasady podziału dochodu ma określać statut przedsiębiorstwa społecznego.

Przedsiębiorstwu społecznemu przysługują, na zasadach określonych w przepisach odrębnych:

1. Zwolnienie od podatku dochodowego od osób prawnych.

2. Ulgi w składkach na ubezpieczenie społeczne zatrudnionych w nim osób.

3. Prawo uzyskiwania, na zasadach i w trybie określonych w przepisach odrębnych, 1% podatku dochodowego przekazanego przez podatnika podatku dochodowego od osób prawnych, albo podatku dochodowego od osób fizycznych będących przedsiębiorcami.

Ostateczna decyzja o uzyskaniu statusu przedsiębiorstwa społecznego przysługuje marszałkowi województwa, właściwemu ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa społecznego. Do marszałka województwa należy też nadzór nad

działalnością przedsiębiorstwa społecznego w zakresie prawidłowości korzystania z uprawnień.

KONTYNUACJA PRAC

Obecnie wiele środowisk równolegle eksperymentuje z działaniami z zakresu ekonomii społecznej, poszukując pożądanego kształtu systemowych rozwiązań, jakie miałyby sprzyjać jej rozwojowi. Jest to dobry czas na kontynuowanie dyskusji nad projektem ustawy o przedsiębiorczości społecznej. W ramach partnerstwa „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” oraz partnerstwa PROMES Promocja Ekonomii Społecznej (projektu EQUAL, który promuje m.in. rezultaty wypracowane w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”) zamierzamy kontynuować pracę nad projektem ustawy o przedsiębiorczości społecznej.

Należy jeszcze raz podkreślić, że projekt założeń nie powstał na czyjekolwiek zlecenie, zarówno autorzy założeń, jak i wymienione wyżej partnerstwa, traktują ten projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej jako projekt społeczny. Dlatego też został rozpoczęty kolejny cykl konsultacji społecznych nad założeniami projektu ustawy o przedsiębiorczości społecznej. Ponieważ prace są już bardzo zaawansowane, zamierzamy obok powtórzenia procesu otwartych konsultacji, włączyć do nich różne środowiska, w szczególności administracji publicznej, środowiska biznesowe i wreszcie polityków. Oprócz konsultacji *on line* planowana jest na pierwszy kwartał tego roku, debata poświęcona projektowi ustawy.

Nasze partnerstwo wraz z autorami projektu, a także innymi instytucjami i partnerstwami, traktuje pracę nad projektem ustawy jako proces, który może zająć (tak jak w przypadku uchwalania ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie) kilka lat. Jednakże zależy nam, aby projekt ustawy o przedsiębiorczości społecznej podlegał możliwie szerokim, dogłębnym konsultacjom, tak aby ostatecznie powstała dojrzała i przemyślana propozycja. Przytaczając wypowiedź J. Hausnera: *Tylko w wyniku wspólnie wypracowanej koncepcji uda nam się stworzyć dobre uregulowanie.*

Kondycja sektora pozarządowego a rozwój przedsiębiorczości społecznej – podstawowe wnioski z badania z 2006 roku

Stowarzyszenia i fundacje, będące rdzeniem szeroko rozumianego trzeciego sektora, stanowią jednocześnie najliczniejszy z tworzonych podsektorów. Z tego względu znajdują się w centrum zainteresowań badaczy ekonomii społecznej. Jak wpłynęło na nie rozszerzenie Unii Europejskiej? Co zmieniło wejście w życie Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie? Czy trzeci sektor się rozwija? Czy się profesjonalizuje? Czy jest skłonny angażować się w działalność ekonomiczną, upodabniając się do idealnego typu „przedsiębiorstwa społecznego”? Poniżej postaramy się odpowiedzieć na te pytania. Jest to możliwe dzięki temu, że badanie Stowarzyszenia KLON/JAWOR na reprezentatywnej próbie organizacji pozarządowych, przeprowadzone zostało już po raz trzeci (poprzednie edycje odbyły się w 2002 i 2004 r.) według spójnej, umożliwiającej porównania metodologii.

Według danych rejestru REGON z maja 2007 roku, w Polsce istnieje ponad 78 tysięcy organizacji pozarządowych (łącznie z Ochotniczymi Strażami Pożarnymi), w tym ok. 70 tys. stowarzyszeń i niemal 8,5 tys. fundacji. Z tego samego źródła wiadomo, że co roku rejestrowanych jest kilka tysięcy nowych organizacji (średnio ok. 4 tys. stowarzyszeń i 500 fundacji). Nie oznacza to jednak, że co roku polski sektor pozarządowy powiększa się o taką ich liczbę. Procesowi powstawania nowych organizacji towarzyszy bowiem proces zamykania analizowanej działalności, który nie znajduje, niestety, odzwierciedlenia w zapisach rejestru.

Liczba organizacji nie wzrasta zatem tak dynamicznie, jak wskazywałyby na to dane rejestru REGON. Niestety, nie poprawia się także kondycja organizacji już istniejących. Porównanie wyników badań z 2002, 2004 i 2006 roku świadczy raczej o stagnacji w tej sferze, a nawet o lekkim regresie. Nie poprawia się sytuacja finansowa sektora – o ile przychody połowy

organizacji w 2001 roku nie przekraczały 19 tys. zł, to w 2003 roku było to już tylko 13 tys., a w 2005 roku 10 tys. zł (przy czym różnice pomiędzy 2004 i 2006 roku są na tyle nieznaczne, że na ich podstawie można jedynie stwierdzić, iż w ciągu ostatnich lat przychody organizacji nie zwiększyły się).

Brak środków to nie jedyny problem. Nie bez powodu same organizacje wśród najważniejszych przeszkód w funkcjonowaniu, zaraz po trudnościach w zdobywaniu środków, wymieniają „brak osób gotowych bezinteresownie zaangażować się w działania organizacji”. W 2006 roku odnotowano wyraźny spadek liczby osób działających w organizacjach. Wbrew wszelkim oczekiwaniom i nadziejom wiążanym z dostępnością funduszy strukturalnych, mniej organizacji deklaruje, że zatrudnia płatny personel: w 2004 roku była to co trzecia organizacja (33%), a teraz co czwarta (26%). Zmniejszyła się też baza członkowska stowarzyszeń i liczba wolontariuszy (niebędących członkami) wspierających działania sektora.

Pogorszenie sytuacji widać na poziomie całego sektora pozarządowego, kiedy traktujemy go jako „jedno ciało”. Trzeba jednak pamiętać, że składa się on z różnych typów organizacji, których sytuacja i losy również są bardzo różne. Tworzą go zarówno małe, lokalne organizacje, działające wy-

MARTA GUMKOWSKA

Socjolog. Pracuje w Stowarzyszeniu KLON/JAWOR, gdzie koordynuje program badania trzeciego sektora.

łącznie dzięki społecznemu zaangażowaniu i entuzjazmowi członków, jak i duże złożone instytucje, mające wielu pracowników i dysponujące pokaźnymi środkami. Analiza różnic pomiędzy nimi pozwala zdać sobie sprawę z olbrzymiego, wewnętrznego rozwarstwienia sektora pozarządowego. O jego skali świadczy choćby to, że 4% organizacji, których roczne przychody przekraczają 1 mln zł, kumuluje łącznie, w zależności od przyjętej metody oszacowań, od 70 do 80% ogółu przychodów sektora. Jak sugerują wyniki badania, w ostatnich latach rozwarstwienie to jeszcze się pogłębia. Poprawia się sytuacja organizacji największych, podczas gdy kondycja pozostałych, statystycznie rzecz biorąc, nie zmienia się (gdy mówimy o finansach) lub nawet ulega pogorszeniu. Pogłębiające się rozwarstwienie sektora widać też w różnicach w poziomie zatrudnienia – organizacje największe mają coraz więcej pracowników, podczas gdy organizacje mniejsze nie zwiększają zatrudnienia (co więcej, nie planują go zwiększyć). Tezę tę potwierdzają dane o wielkości zatrudnienia w 10% organizacji, dysponujących największą liczbą płatnego personelu – w 2006 roku zatrudniały one powyżej 12 osób, podczas gdy w 2004 roku do grupy tej zaliczano organizacje mające nawet 10 pracowników.

Na pogłębianie się dysproporcji pomiędzy organizacjami największymi i pozostałymi, istotny wpływ mają uwarunkowania dostępu do funduszy unijnych. Trzeba bowiem powiedzieć, że do tej pory znaczenie pieniędzy unijnych dla całego sektora było bardzo niewielkie, choć nie oznacza to, że samo pojawienie się możliwości ubiegania się o te środki, nie miało wpływu na działania organizacji. Z badań wynika, że środki z funduszy strukturalnych pozyskało dotąd jedynie około 3% organizacji pozarządowych, a z funduszy przedakcesyjnych niewiele więcej (były to zresztą w większości te same organizacje). W sumie o fundusze przedakcesyjne i strukturalne ubiegało się w ciągu ostatnich 4 lat około 12% organizacji (w przypadku funduszy strukturalnych było to oczywiście możliwe dopiero od niedawna), a skorzystało z nich około 6%.

W tym kontekście ważne staje się pytanie o gotowość organizacji do „samofinansowania” swoich działań. Kwestia ta jest również ważna z punktu widzenia perspektyw rozwoju przedsiębiorczości społecznej w ramach sektora pozarządowego. W zależności od przyjętej definicji odsetek tzw. ekonomizujących się organizacji pozarządowych, wynosi od 7% (tyle organizacji uzyskiwało w 2005 r. dochód z formalnie prowadzonej działalności gospodarczej) lub 14% (jeśli poza organizacjami prowadzącymi działalność gospodarczą uwzględnić te, mające przychody z odpłatnej działalności statutowej) do prawie 40% (gdy zapytamy w sposób nieco ogólniejszy o to, czy organizacje w jakiegokolwiek formie pobierają opłaty za usługi np. w postaci składek członkowskich, darowizn stanowiących *de facto* opłatę za usługi czy też kontraktów publicznych). Z badań wynika jednak, że organizacje pozarządowe do pomysłu ekonomizacji podchodzą dość ostrożnie. Wśród tych, które dotychczas nie prowadzą

żadnej działalności ekonomicznej, jedynie ok. 5% chce zmienić ten stan rzeczy, natomiast 80% stwierdza, że nie ma tego w planach. Z kolei wśród organizacji, które działalność taką już prowadzą, ok. 40% chce zwiększyć jej zakres. Nie można zatem na razie mówić o wzroście liczby ekonomizujących się organizacji, a raczej o pogłębiającej się ekonomizacji tych, które już działalność gospodarczą lub odpłatną prowadzą.

Wrażenie stagnacji, czy nawet kryzysu sektora pozarządowego, potęguje analiza danych dotyczących relacji organizacji z partnerami zewnętrznymi. Dane na temat współpracy organizacji z samorządem, biznesem i innymi instytucjami w ich bliższym i dalszym otoczeniu świadczą o zmniejszaniu się częstotliwości kontaktów zewnętrznych organizacji. Regres ten, choć nieduży, jest jednak zauważalny, ponieważ dotyczy relacji z niemal wszystkimi partnerami. Wygląda więc na to, że organizacje ograniczają swoją aktywność zewnętrzną, koncentrując się na własnych działaniach i rezygnując ze współpracy z innymi podmiotami w realizacji tych działań. Bez głębszych studiów trudno powiedzieć jak należy interpretować te wyniki. Być może świadczą one o wzroście popularności strategii „zamrażania” działań organizacji, ich większej koncentracji na własnym przetrwaniu. Być może są także przejawem kryzysu zaufania, widocznego w całym polskim społeczeństwie. Nawet jeśli tak nie jest, z pewnością nie świadczą dobrze o kondycji organizacji pozarządowych.

Powyższe dane składają się na dość niewesoły obraz kondycji sektora pozarządowego. W tym kontekście szczególnie interesujące jest to, jak same organizacje postrzegają swoją sytuację. Co ciekawe, są one dosyć optymistyczne zarówno w ocenie własnych możliwości działania, jak i w przewidywaniach dotyczących przyszłości. Opinie o badanych organizacjach, o ich obecnych i przyszłych warunkach działania pokazują, że w polskim sektorze jest cztery razy więcej optymistów niż pesymistów. Optymizm nie opuszcza przedstawicieli organizacji także wtedy, kiedy poprosić ich o ocenę własnej sytuacji oraz kompetencji, jakie gromadzą. Podobnie jak dwa lata temu wszystkie aspekty funkcjonowania organizacji, związane z umiejętnościami ich personelu oraz jakością ich działań, były oceniane bardzo wysoko. Na podstawie innych danych można stwierdzić, że organizacje są pod tym względem niebezpiecznie bezkrytyczne – brak księgowości nie przeszkadza im niekiedy bardzo dobrze oceniać swojego systemu zarządzania finansami, brak kontaktów – współpracy pomiędzy organizacją a jej otoczeniem, młody wiek – zdolności organizacji do konkurowania z innymi podmiotami. Przekonaniu o własnych kompetencjach, towarzyszą zarazem złe oceny zasobów technicznych i finansowych organizacji, przy czym wyniki sugerują, że w stosunkowo małym stopniu dostrzegany jest związek pomiędzy jednym a drugim.

Powyższe dane pokazują, że nadzieje pokładane w trzecim sektorze jako przestrzeni tworzenia się nowych, hybrydowych organizacji, łączących społeczne cele z ekonomicznymi instrumentami działania są artykułowane niejako „na kredyt”, raczej poprzez odniesienie do debaty, jaka toczy się

nad przedsiębiorczością społeczną w Europie, niż ze względu na szczególnie korzystny klimat dla jej rozwoju w polskim trzecim sektorze. Potwierdza to analiza polskiego sektora pozarządowego pod kątem sformułowanych przez sieć EMES (European Research Network), kryteriów definiujących przedsiębiorstwo społeczne. Organizacje pozarządowe (statystycznie rzecz ujmując) relatywnie dobrze wpisują się w te elementy definicji przedsiębiorstwa społecznego, które odnoszą się do jego społecznego charakteru. Dużo rzadziej działają jednak w sposób uprawniający do nazywania ich przedsiębiorstwami. Jednak nawet dziś można wyodrębnić grupę organizacji relatywnie bliskich modelowi przedsiębiorstwa społecznego.

Opisowi ich kondycji na tle innych organizacji pozarządowych oraz prognozom rozwoju ekonomii społecznej w obrębie sektora pozarządowego, poświęcony jest tekst J. Herbsta *Kondycja ekonomii społecznej w Polsce*. W najbliższym czasie ukaże się on też drukiem, w ramach publikacji *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, prezentującej wyniki badania przeprowadzonego między kwietniem a sierpniem 2006 roku na reprezentatywnej próbie 1900 instytucji sektora ekonomii społecznej (utożsamianego z szeroko rozumianym trzecim sektorem). Znaleźć w niej można nie tylko analizę polskiego trzeciego sektora z punktu widzenia kryteriów przesądzających o tym, do jakiego stopnia można je traktować jako bazę dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych, ale także teksty pokazujące szerszy kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Poświęcone są one analizie kondycji badanych podmiotów: organizacji pozarządowych, tradycyjnych spółdzielni, podmiotów samorządu gospodarczego i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, a także instytucji tworzących tzw. nową ekonomię społeczną, zarówno tych, które wyewoluowały z sektora pozarządowego w rezultacie „ekonomizowania się” organizacji, jak i tych, których powstawanie stymulowane jest niejako odgórnie przez administrację publiczną (spółdzielnie socjalne, centra integracji społecznej czy zakłady aktywności zawodowej).

Wszystkich zainteresowanych otrzymaniem bezpłatnie publikacji prosimy o przesłanie wiadomości na adres: publikacja@ekonomiaspoleczna.pl. W treści wiadomości należy wpisać dokładny adres przesłania publikacji.

Ekonomia społeczna a rozwój lokalny, na przykładzie Gminy Miejskiej Kraków

ROLA ZRZESZEŃ OBYWATELSKICH W ROZWOJU SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH

Organizacje obywatelskie wypełniając swoje cele statutowe w znacznym stopniu przyczyniają się do realizacji celów ogólnospołecznych, zwłaszcza w dziedzinie kultury, oświaty, wychowania, doskonalenia zawodowego i pomocy społecznej, aby łagodzić skutki transformacji społecznej i przeciwdziałać wykluczeniu społecznemu. Idea zrzeszania ludzi wokół realizacji zamierzonych celów, dała nie tylko wymierne efekty w postaci na przykład budowy szkół, bibliotek czy działalności zespołów artystycznych, ale spowodowała również zmiany w kształtowaniu postaw ludzkich, wzrost świadomości więzi lokalnej i przyjęcie demokratycznych form zarządzania. Zjawiska te umożliwiły powstanie oddolnych inicjatyw i kształtowanie patriotyzmu lokalnego. Ogromna różnorodność zrzeszeń obywatelskich, wielość form i metod działania, związki z różnorodnymi środowiskami, ale przede wszystkim demokratyczne struktury wewnętrzne i zasady działania oparte na równości podmiotów, zaważyły na urzeczywistnieniu w działalności zrzeszeń pełni demokracji, również społecznej.

Aktywność obywatelska wypełnia pewną lukę w przestrzeni życia publicznego, „niezagospodarowaną” przez państwo. Zrzeszenia pojawiają się tam gdzie państwo nie jest w stanie skutecznie poradzić sobie z problemami społecznymi. Ważna rola stowarzyszeń polega na integracji różnych środowisk oraz łączeniu odrębnych interesów grupowych z ogólnospołecznymi.

Rozważając wpływ, jaki ruch obywatelski wywiera na życie regionu, w którym działa, należy na niego spojrzeć w szerszym aspekcie przemian politycznych, gospodarczych i społecznych, jakie dokonały się w Polsce w przeciągu ostatnich 18 lat. Z punktu widzenia przeobrażeń politycznych, potrzeba lokalnych inicjatyw gospodarczych jest spowodowa-

na odejściem państwa od bezpośredniego angażowania się w różnorodne kwestie, dotyczące polityki społecznej. Lokalne inicjatywy gospodarcze rozumiane są jako serie działań, które mobilizując ludzkie zasoby i stwarzając im sprzyjające warunki, stymulują rozwój gospodarczy i społeczny na danym terytorium. Inicjatywy lokalne nie podejmowane są bowiem w próżni, lecz w kontekście procesów restrukturyzacji gospodarki i zmieniającej się roli państwa w regulowaniu procesów ekonomicznych. Te z kolei mogą wspierać lub hamować lokalne inicjatywy, czego przykładem jest zróżnicowane tempo rozwoju gospodarczego w poszczególnych regionach Polski. Władza państwowa nie jest w stanie przekształcić gminy czy regionu za pomocą ustaw lub dyrektyw. Zmiany dokonać się mogą w oparciu o integrację władzy samorządowej ze społecznością lokalną, przy wsparciu ośrodków naukowych.

Na terenie aglomeracji krakowskiej w okresie ostatnich 18 lat, wraz ze zmianą stosunków politycznych i systemu gospodarowania, nastąpił prawdziwy rozkwit ruchu obywatelskiego. Liczba organizacji pozarządowych wzrosła z 99 stowarzyszeń zarejestrowanych do 1988 roku do 1300 w 1998 i ponad 3300 w 2007 roku (wraz z organizacjami społecznymi działającymi w ramach osobowości prawnej kościołów), co daje wskaźnik 4,46 organizacji na 1000 mieszkańców Krakowa.

W 2007 roku w Krakowie działało:

KRYSTYNA KOLLBEK-MYSZKA

Prawnik, Dyrektor Wydziału Spraw Społecznych
Urzędu Miasta Krakowa.

- 503 stowarzyszenia kultury fizycznej,
- 1650 stowarzyszeń posiadających osobowość prawną,
- 248 stowarzyszeń zwykłych,
- 402 oddziały stowarzyszeń ogólnopolskich, nie posiadających osobowości prawnej,
- 368 fundacji,
- 200 organizacji działających w oparciu o osobowość prawną kościołów i związków wyznaniowych.

Taka wielkość podmiotów działających w III sektorze nie się ze sobą z jednej strony ogromny potencjał, lecz z drugiej, zagrożenie rozdrobnieniem i brakiem wspólnej, silnej reprezentacji. Duża ilość organizacji i ich różnorodność w Krakowie wymaga zatem od władz miasta, przejęcia koordynacji działań.

DZIAŁANIA WŁADZ SAMORZĄDOWYCH W KRAKOWIE W OBSZARZE EKONOMII SPOŁECZNEJ

Aby wykorzystać mocne strony trzeciego sektora, władze samorządowe Krakowa już w 1997 roku wcieliły w życie Program Współpracy z organizacjami pozarządowymi (początkowo pilotażowo, a od 1999 roku jako program wieloletni). W dokumencie tym władze Krakowa deklarują wolę współpracy z organizacjami pozarządowymi na zasadzie partnerstwa i wyrażają intencję realizacji swoich zadań ustawowych w ścisłym współdziałaniu z nimi, w celu lepszego wykonania tych zadań. Potencjał organizacji pozarządowych wskazuje na możliwość lepszego zaspokajania potrzeb zbiorowych, wspólnym wysiłkiem samorządu i organizacji obywatelskiej. Program określa zasady, zakres i formy współpracy z trzecim sektorem, a także priorytetowe zadania publiczne zlecane organizacjom i dofinansowywane z budżetu Gminy Miejskiej Kraków. W projekcie programu na 2008 rok po raz pierwszy wprowadzono obszar współpracy *Promowanie i wspieranie działań z obszaru ekonomii społecznej*.

Doświadczenia w realizacji Programu posłużyły do stworzenia w 2005 roku Strategii Rozwoju Krakowa, opartej po raz pierwszy na zasadzie partycypacji społecznej (już od samego momentu jej tworzenia na podstawie metody planowania partnerskiego).

Efektom tych prac było stworzenie wizji Krakowa jako miasta **obywatelskiego**, zapewniającego wysoką jakość życia mieszkańców, europejskiej metropolii zrównoważonego rozwoju, stanowiącego konkurencyjny ośrodek nowoczesnej gospodarki, opartej na **potencjale naukowym** i kulturowym.

Wizja rozwoju Krakowa będzie rzeczywista na **siłę jego mieszkańców** przy **aktywizujących i integrujących funkcjach władz samorządowych**, wprowadzających obywatelski model zarządzania miastem, wykorzystując szanse, jakie stwarza integracja europejska oraz metropolitalny potencjał Krakowa.

Z punktu widzenia tak rozumianej wizji rozwoju Krakowa, najważniejszym wydaje się trzeci cel strategiczny *Kraków atrakcyjnym miejscem zamieszkania*, realizowany przez cel operacyjny *Tworzenie warunków udziału w rozwoju społeczności osobom i grupom zagrożonym wykluczeniem oraz Wspieranie form i instytucji partycypacji społecznej i obywatelskiej*.

Uspołecznienie Strategii Rozwoju Krakowa stworzyło podstawowe ramy dla rozwoju inicjatyw społecznych, ukierunkowanych na rozwój lokalnej przedsiębiorczości społecznej i współodpowiedzialności mieszkańców za rozwój Krakowa.

Konkretyzacją celów strategicznych zawartych w Strategii Rozwoju Krakowa są przygotowane przez Prezydenta Miasta Krakowa a uchwalone przez Radę Miasta Krakowa programy:

1. *Program rozwoju ekonomii społecznej, przeciwdziałania bezrobociu oraz aktywizacji zawodowej na krakowskim rynku pracy* [2006], w którym jako cele główne przewidziano:

- a) upowszechnienie gospodarki społecznej,
- b) wypracowanie narzędzi gospodarki społecznej na rynku pracy,
- c) wypracowanie formuły partnerstwa lokalnego na rzecz rynku pracy,
- d) wspieranie spójności i integracji społecznej oraz zwalczanie wykluczenia społecznego,

2. *Strategia rozwiązywania problemów społecznych Krakowa na lata 2007-2013* [2007], w której obrano następujące kierunki priorytetowe:

- a) intensyfikacja działań zapobiegających negatywnym zjawiskom wykluczenia społecznego, w tym:
 - wspieranie inicjatyw indywidualnych i społecznych w zakresie uczestnictwa zawodowego i społecznego osób niepełnosprawnych,
 - zapewnienie wsparcia osobom starszym, w formach zapewniających możliwie pełne uczestnictwo społeczne, adekwatne do stanu zdrowia i sprawności,
 - rozwój form wspieranego zatrudnienia w celu powstrzymania procesu wykluczenia społecznego osób bezrobotnych,
 - wspieranie inicjatyw i budowa programów o charakterze wczesnej interwencji w zakresie ograniczenia społecznych i zawodowych skutków karania oraz społecznych i zawodowych konsekwencji chorób psychicznych,
- b) dążenie do zapewnienia niezbędnego wsparcia w reintegracji społecznej osób, rodzin i grup społecznych, podlegających społecznemu wykluczeniu, w tym:
 - wdrażanie programów i organizacja form pomocy, służących reintegracji społecznej i zawodowych osób długotrwale bezrobotnych, szczególnie z wykorzystaniem instrumentów wspieranego zatrudnienia,
 - budowanie programów i organizowanie form pomocy służących reintegracji społecznej i zawodowej osób opuszczających zakład karne i długotrwale hospitalizowanych z powodu chorób psychicznych,

3) *Roczny program współpracy samorządu miasta Krakowa z organizacjami pozarządowymi oraz innymi podmiotami prowadzącymi działalność pożytku publicznego* [2007], który po raz pierwszy określając zakres współpracy, wprowadza sferę działań wspierających rozwój gospodarki społecznej. W programie rozwinięto propozycje współpracy o charakterze pozafinansowym w ramach działalności prowadzonego przez Wydział Spraw Społecznych UMK, Miejskiego Ośrodka Wspierania Inicjatyw Społecznych (MOWIS). Proponuje się:

a) prowadzenie informacyjnego serwisu internetowego dla organizacji pozarządowych wraz z bazą danych o krakowskich organizacjach pozarządowych,

b) promowanie osiągnięć i działalności organizacji pozarządowych prowadzonej na rzecz mieszkańców oraz informowanie o realizowanych przez nie projektach,

c) prowadzenie działalności doradczej związanej z funkcjonowaniem organizacji pozarządowych,

d) udostępnianie organizacjom pozarządowym pomieszczeń Urzędu Miasta Krakowa w celu odbywania spotkań i realizacji projektów służących mieszkańcom, z możliwością zawierania porozumień określających wartość pomocy rzeczowej udzielanej przez gminę,

e) tworzenie wspólnych zespołów konsultacyjnych i problemowych,

f) podejmowanie inicjatyw integrujących organizacje pozarządowe, służących wymianie doświadczeń i promowaniu wolontariatu,

g) inicjowanie lub współorganizowanie szkoleń podnoszących jakość pracy organizacji pozarządowych w sferze realizacji zadań publicznych, w tym dotyczących pozyskiwania środków z funduszy europejskich,

h) wspieranie organizacyjne i rzeczowe projektów realizowanych przez organizacje pozarządowe na rzecz mieszkańców, finansowanych ze źródeł zewnętrznych,

i) pomoc w nawiązywaniu i rozwiązywaniu kontaktów międzynarodowych.

Obecnie w ramach MOWIS działa punkt Grodzkiego Urzędu Pracy „Non stop praca”, biuro Centrum Przedsiębiorczości Społecznej, a także realizowany jest projekt sieci WRZOS „Doradztwo i kariera” adresowany do osób niepełnosprawnych. Wydział Spraw Społecznych UMK złożył również wniosek aplikacyjny o pozyskanie 2,5 mln zł z tzw. Mechanizmu Norweskiego na rozszerzenie działalności MOWIS.

Opisane programy realizowane przez samorząd krakowski stanowią ramy prawa miejscowego, stymulującego rozwój lokalny. Dlatego Kraków jest również doskonałym przykładem inicjatyw podejmowanych przez zrzeszenia obywatelskie, działające w obszarze ekonomii społecznej. Najbardziej znane to: kawiarnia „Cafe Hamlet” prowadzona od 1994 roku, przez Fundację Hamlet, podobnie jak Pensjonat „U Pana Cogito” prowadzony przez Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Psychiatrii i Opieki Środowiskowej, zatrudniający osoby niepełnosprawne, również Fundacja na rzecz Chorych im. bł. Anieli Salawy, a w ramach Inicjatywy Wspólnotowej

EQUAL – partnerstwo inicjatyw nowohuckich „Nowa Huta – nowa szansa”, koordynowana przez Dom Kultury im. C.K. Norwida i zainicjowana przez Stowarzyszenie Rodzin Zdrowie Psychiczne i Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Psychiatrii i Opieki Środowiskowej – Krakowska Inicjatywa na rzecz Gospodarki Społecznej COGITO.

KRAKÓW POLSKĄ STOLICĄ EKONOMII SPOŁECZNEJ

Kraków jest miejscem, w którym dzięki współdziałaniu władz samorządowych i organizacji obywatelskich, przy wsparciu ze strony Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej, stworzono dobry klimat do rozwoju ekonomii społecznej.

Obecnie bardzo ważnym zagadnieniem jest stworzenie stałej platformy współpracy i wymiany doświadczeń pomiędzy zrzeszeniami obywatelskimi, władzą samorządową i ośrodkami akademickimi jako trzema głównymi animatorami rozwoju lokalnego. Dlatego powołanie przez Małopolską Szkołę Administracji Publicznej, Regionalne Centrum Ekonomii Społecznej w Krakowie doskonale wpisuje się w politykę promocji ekonomii społecznej w Polsce.

Ukoronowaniem działań na rzecz ekonomii społecznej w Krakowie jest zaproszenie wystosowane przez Pełnomocnika Sekretarza Generalnego ONZ do przystąpienia Krakowa do Global Compact Cities Programme – elitarnego światowego klubu miast, które w innowacyjny i aktywny sposób rozwiązują własne złożone problemy społeczne, zawsze występujące w wielkich ośrodkach miejskich na całym świecie. Władze miasta Krakowa otrzymały propozycję, by Kraków stał się liderem w zakresie ekonomii społecznej, kontynuując swoje działania w zakresie przekształcania się w ponadregionalne centrum ekonomii społecznej.

Edukacja w obszarze ekonomii społecznej – studia podyplomowe

Ekonomia społeczna

Temat ekonomii społecznej cieszy się obecnie dużym zainteresowaniem w Polsce zarówno ze strony podmiotów społecznych (np. organizacje pozarządowe, spółdzielnie, banki spółdzielcze), biznesu społecznie zaangażowanego, jak i władz publicznych, które upatrują w niej narzędzie przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Nie bez znaczenia są tu środki finansowe Unii Europejskiej przeznaczone na wsparcie aktywnej polityki społecznej oraz małą i średnią przedsiębiorczość w nowym okresie programowania, tj. w latach 2007-2013. Przykładowo, środki z Programu Operacyjnego (PO) Kapitał Ludzki, PO Innowacyjna Gospodarka czy Regionalnych Programów Operacyjnych będą kierowane na finansowanie i wspieranie przedsięwzięć wpisujących się w tematykę przedsiębiorczości społecznej oraz gospodarki społecznej.

Ze względu na powyższe argumenty w 2006 r. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (MSAP) wprowadziła do oferty dydaktycznej nowy kierunek studiów podyplomowych *Ekonomia społeczna*. W okresie od października 2006 roku do stycznia 2008 roku odbyły się trzy edycje studiów, w których uczestniczyło stu dwudziestu słuchaczy.

Studia zostały uruchomione i stanowiły część projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” realizowanego przez MSAP ze środków EFS w ramach Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Studia podyplomowe *Ekonomia społeczna* są narzędziem służącym do budowania zasobów kadrowych i potencjału kompetencyjnego organizacji wszystkich sektorów, na rzecz rozwoju gospodarki społecznej w naszym kraju. O dotychczasowym sukcesie studiów świadczą m.in. rekrutacja oraz wyniki ewaluacji procesu edukacji. W rekrutacji na studia wzięło udział ok. 300 osób, zatem na jedno miejsce przypadało średnio 2,5 kandydata. MSAP udało się wyselekcjonować grupę ambitnych studentów, reprezentantów wszystkich trzech sektorów. W gronie słuchaczy znaleźli się przedstawiciele organizacji pozarządowych, spółdzielni, administracji

szczebla centralnego oraz samorządowego, a także biznesu. Uczestnikami studiów były także osoby bezrobotne pragnące rozwijać działalność społecznie użyteczną.

Jakość studiów potwierdził proces ewaluacji, którym objęci byli słuchacze, wykładowcy oraz organizatorzy (zespół MSAP uczestniczący w realizacji projektu). Słuchacze wysoko ocenili organizację programu studiów według konwencji – od teorii do praktyki. Celem modułu I – teoretycznego – było wyrównanie poziomu wiedzy uczestników rekrutujących się z różnych środowisk, posiadających niejednolite wykształcenie. Słuchacze docenili zwłaszcza praktyczny aspekt studiów (przedmioty dotyczące zarządzania, aspektów prawnych i finansowych) oraz forum wymiany doświadczeń realizowane w ramach modułu „Innowacje społeczne”.

Bez wątplenia o sukcesie dotychczasowych edycji zadecydowała także kadra. To w dużej mierze nauczyciele akademicy, w większości pracownicy Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (m.in. prof. dr hab. B. Szopa, prof. dr hab. J. Hausner), ale także Uniwersytetu Jagiellońskiego (m.in. prof. dr hab. G. Skąpska), Szkoły Głównej Handlowej (prof. dr hab. D. Rosati), Uniwersytetu Warszawskiego (prof. UW dr hab. A. Giza-Poleszczuk, prof. dr hab. H. Izdebski), specjaliści i eksperci (dr M. Boni, K. Więckiewicz) i praktycy (J. J. Wygnański). Należy podkreślić, że dzięki procesowi monitoringu i ewaluacji

AGNIESZKA PACUT

Ekonomistka, pracuje w Małopolskiej Szkole Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Koordynator działań MSAP w projekcie „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

studiów, MSAP może lepiej dopasować program i organizację studiów do oczekiwań słuchaczy kolejnych edycji.

Rekrutacja w roku akademickim 2007/2008

Odpowiadając na potrzeby rynku oraz wykorzystując dotychczasowe doświadczenie i wiedzę MSAP prowadzi obecnie nabór na IV edycję studiów, która rozpocznie się w marcu bieżącego roku – na zasadach ogólnych obowiązujących pozostałe kierunki studiów podyplomowych w MSAP.

Cel i adresaci studiów

Celem studiów podyplomowych *Ekonomia społeczna* jest kształcenie i doskonalenie umiejętności i kwalifikacji zawodowych osób zajmujących się lub zainteresowanych prowadzeniem i wspieraniem przedsięwzięć społecznych. W szczególności MSAP zaprasza do udziału w studiach następujące grupy osób:

- pracowników i wolontariuszy organizacji pozarządowych, spółdzielni, innych organizacji i inicjatyw obywatelskich,
- pracowników administracji publicznej,
- menedżerów, przedsiębiorców i pracowników zaangażowanych w społecznie odpowiedzialny biznes,
- inicjatorów lokalnych przedsięwzięć społecznych (w tym polityków lokalnych),
- przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu,
- inne osoby i podmioty zainteresowane budowaniem kompetencji w dziedzinie ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej.

Słuchacze zdobędą wiedzę z dziedziny ekonomii, zarządzania, finansów i prawa, niezbędną do tworzenia i zarządzania inicjatywami społecznymi, prowadzenia i rozwoju podmiotów ekonomii społecznej, a także do kreowania lub podejmowania efektywnej współpracy z organizacjami tego sektora. Dzięki odpowiednio skonstruowanemu programowi studiów i właściwej dla doskonalenia umiejętności formie zajęć, słuchacze będą kształcić umiejętności organizacyjne i menedżerskie, m.in. przez wymianę doświadczeń z pozostałymi słuchaczami.

KONTEKST SPOŁECZNY STUDIÓW PODYPLOMOWYCH EKONOMIA SPOŁECZNA

Najważniejszą cechą studiów jest wprowadzenie kontekstu społecznego do każdego przedmiotu. Nazwy poszczególnych przedmiotów czy modułów w ramach studiów mogą przypominać tradycyjne dziedziny wiedzy wykładane na studiach ekonomicznych. Jednak ich treść jest podporządkowana potrzebom ekonomii społecznej. Gdy zatem mówimy o zarządzaniu zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie społecznym, mamy na myśli szczególną grupę pracowników, którzy wymagają specyficznego podejścia. Gdy analizujemy pozyskanie zasobów finansowych, to myślimy o skomplikowanym montażu finansowym środków pochodzących z rozmaitych źródeł dla potrzeb przedsięwzięcia,

którego głównym celem nie jest maksymalizacja zysku, lecz wartości społeczne. Gdy mówimy o ewaluacji, poszukujemy narzędzi, które ocenią społeczną wartość dodaną przedsięwzięcia, a nie tylko jej wynik ekonomiczny. Wbudowanie kontekstu społecznego w program studiów stanowi najważniejszą społeczną innowację studiów podyplomowych *Ekonomia społeczna*.

Program studiów podyplomowych *Ekonomia społeczna*

Studia obejmują ok. 200 godzin dydaktycznych pogrupowanych według następujących modułów:

1. Nauki społeczne.
2. Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej.
3. Finanse i finansowanie przedsięwzięć społecznych.
4. Otoczenie prawne ekonomii społecznej.
5. Innowacje społeczne.
6. Seminarium dyplomowe.

Forma zajęć

Wiedza z zakresu ekonomii, zarządzania, finansów i prawa jest przekazywana w formie tradycyjnych wykładów i konwersatoriów akademickich, w tym wykładów gościnnych, prowadzonych przez wybitnych specjalistów z poszczególnych dziedzin. Dużą wagę w programie studiów przywiązuje się do pozawykładowych, interaktywnych form prowadzenia zajęć. Ich umiejętne wkomponowanie pomiędzy tradycyjne formy akademickie jest warunkiem realizacji jednego z celów tych studiów podyplomowych, jakim jest stworzenie forum wymiany doświadczeń pomiędzy słuchaczami oraz między prowadzącymi i słuchaczami. Zważywszy na powyższe konwersatoria, ćwiczenia i seminarium będą stanowiły znaczną część wszystkich zajęć.

Więcej informacji na temat programu i procesu rekrutacji na kolejną edycję studiów podyplomowych *Ekonomia społeczna* można znaleźć na stronie internetowej: www.studia.msap.pl (zakładka: *Kierunki studiów*)

Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej – promocja idei ekonomii społecznej i wsparcie podmiotów

Małopolska dysponuje dużym – i zapewne największym w kraju – potencjałem tradycyjnych i nowych form ekonomii społecznej, które od czasu międzynarodowej konferencji *Ekonomia Społeczna. Kraków 2004* nabrały dynamiki, a ich prace znalazły zwieńczenie w działalności małopolskich partnerstw programu EQUAL. Współpraca organizacji zaangażowanych w realizację projektów EQUAL w naszym regionie, a zwłaszcza ich dużej reprezentacji działającej w ramach tzw. Tematu D – Gospodarka społeczna, zaowocowała nawiązaniem ścisłych kontaktów i utworzeniem swoistej platformy wymiany doświadczeń. Regularne spotkania i kontakty w tym gronie rozpoczęły się w 2006 roku. Po *Pierwszych Ogólnopolskich Spotkaniach Ekonomii Społecznej* (POSES) w Krakowie, w których organizację wszyscy partnerzy związani z tematyką ekonomii społecznej w Małopolsce byli aktywnie zaangażowani, powstał pomysł, by w tym regionie zostało zawiązane pierwsze w Polsce regionalne porozumienie na rzecz ekonomii społecznej, które ma służyć wspólnemu promowaniu idei ekonomii społecznej oraz wspomaganiu i wzmacnianiu podmiotów związanych z tą sferą gospodarki. Inicjatorzy przedsięwzięcia oparli się na opinii Ch. Leadbeatera [1997], który podkreślił, że z praktycznego punktu widzenia takie porozumienie przyniesie pozytywny efekt o tyle, o ile uruchomi działania skuteczne wyzwajające i wzmacniające czynniki przedsiębiorczości społecznej [Założenia, 2007].

Powszechnie przywoływanym przykładem paktu regionalnego, stanowiącym odniesienie i wzór dla małopolskiej inicjatywy, jest *Andaluzyjski Pakt dla Ekonomii Społecznej* [2002], którego zasadnicze punkty to:

- lokalny mechanizm finansowania, obejmujący m.in.: pożyczki i gwarancje, granty inwestycyjne oraz schematy udzielania pomocy publicznej oraz dostępu do środków publicznych przewidzianych na aktywną politykę rynku pracy i pomoc społeczną,
- specjalistyczne doradztwo biznesowe,
- kształcenie i szkolenie,

- platforma technologiczna,
- sieci kooperacyjne,
- zarządzanie jakością i certyfikacja,
- rozwój lokalny,
- promocja [Założenia, 2007].

Od początku 2007 roku przedstawiciele zainteresowanych małopolskich organizacji spotykali się regularnie w celu wypracowania koncepcji takiego porozumienia. W prowadzonych dyskusjach przyjęli oni ustalenia dotyczące formowania regionalnego porozumienia na rzecz ekonomii społecznej. Wspólne rozumienie idei porozumienia odnosiło się na początku do kwestii jego uczestników. Uzgodniono, iż pakt regionalny powinien obejmować różne organizacje reprezentujące sektor publiczny, sektor pozarządowy, środowisko akademickie oraz sektor prywatnej przedsiębiorczości, które zamierzają współdziałać w procesie rozwijania przedsiębiorczości społecznej, gwarantującej reintegrację społeczną osób słabszych ekonomicznie. Tym samym pakt będzie rozwijać partnerstwo publiczno-społeczno-prywatne.

Za konieczny uznano udział w przyszłym pakcie samorządu województwa (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, w tym Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie – ROPS i Wojewódzki Urząd Pracy – WUP) oraz samorządu miasta Krakowa (Urząd Miasta Krakowa, w tym jednostki organizacyjne, np. Miejski Ośrodek Pomocy Spo-

DOROTA KWIECIŃSKA

Pracuje w Małopolskiej Szkole Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Odpowiedzialna za koordynację zadań MSAP w ramach projektów EQUAL.

tecznej – MOPS czy Grodzki Urząd Pracy - GUP). Organizacje te były od początku zaangażowane w prace i spotkania prowadzące do porozumienia, wiodącą rolę organizacyjną i koordynacyjną tych działań pełnił ROPS. Reprezentantami pozostałych sektorów, biorącymi aktywny udział w przygotowaniach, byli m.in.: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (MSAP), Instytut Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego (IS UJ), Fundacja Instytut Studiów Strategicznych, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy (ZLSP), Centrum Kultury im. C.K. Norwida, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. (MARR), Małopolski Związek Pracodawców (MZP).

Organizacje te w trybie uzgodnień zaproponowały, że porozumienie będzie nosić nazwę *Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej* i będzie otwarte dla wszystkich organizacji, instytucji, firm i inicjatyw, które są gotowe i przygotowane, aby wspólnie z innymi podmiotami działać na rzecz ekonomii społecznej w Małopolsce. Pakt będzie służyć też wspólnemu promowaniu ekonomii społecznej w regionie oraz wspieraniu tych podmiotów, które wypełniają zadania związane z ekonomią społeczną. Bardzo pomocne będzie zapewnienie uczestnictwa w pakcie mediów regionalnych i lokalnych.

Inicjatorzy *Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej* zadeklarowali chęć systematycznej współpracy w ramach następujących obszarów:

- promocja i upowszechnianie informacji,
- wspólne przedsięwzięcia,
- inicjatywy na rzecz regulacji prawnych,
- mechanizmy finansowania podmiotów ekonomii społecznej,
- badania, analizy i ekspertyzy,
- edukacja i poradnictwo,
- rozwój lokalny (uzgodniony i zaakceptowany przez partnerów tekstu Paktu).

Obszary powyższe wyznaczają dość szeroki zakres tematycki, który zostanie doprecyzowany za pomocą rocznych planów działania paktu – zestawu przedsięwzięć, wspólnie zaprojektowanych i uruchomionych. Działania te pozwolą różnym podmiotom skuteczniej i lepiej wykonywać ich zadania odnoszące się do ekonomii społecznej. Chodzi zwłaszcza o takie przedsięwzięcia, które nie mogą być dobrze przeprowadzone przez pojedyncze organizacje, a poprowadzone wspólnie, najefektywniej pomogą możliwie wielu organizacjom wypełniać ich misję. Celem tych przedsięwzięć powinno być też obniżenie kosztów wykonywania określonych zadań i wypełniania określonych usług [*Założenia*, 2007].

Do pierwszego planu działania zostały zgłoszone m.in. następujące inicjatywy: *Małopolski Fundusz Poręczeniowy Ekonomii Społecznej*, instytucja certyfikująca podmioty ekonomii społecznej, założenia do ustawy o przedsiębiorczości społecznej, studia podyplomowe *Ekonomia społeczna*, Regionalne Centrum Ekonomii Społecznej w Krakowie (RCES) – przedsięwzięcia zgłoszone przez MSAP, diagnoza ekonomii

społecznej w województwie małopolskim, *Małopolski wortal ekonomii społecznej* oraz prowadzenie i koordynacja prac biura paktu – zadania ROPS, badania dotyczące pomiaru oddziaływania społecznego generowanego przez podmioty ekonomii społecznej – projekt IS UJ, dotacje dla podmiotów ekonomii społecznej – inicjatywa MARR, bank usług i ofert dla podmiotów ekonomii społecznej oferowanych przez przedsiębiorców ze Społecznej Rady Biznesu – zadanie koordynowane przez MZP, a także ośrodki wsparcia spółdzielczości socjalnej inicjowane i prowadzone przez ZLSP. Niektóre z tych przedsięwzięć zostały opracowane czy wdrożone w ramach projektów realizowanych przez poszczególne organizacje, a włączenie ich do planu działań paktu jest zbieżne z rozpoczęciem fazy upowszechniania rezultatów tych projektów. Inne z proponowanych inicjatyw, bazując na doświadczeniach wyniesionych z partnerskiej współpracy w ostatnim okresie wdrażania projektów prospołecznych, inicjują innowacyjne metody i instrumenty wsparcia dla ekonomii społecznej.

Każda instytucja i organizacja, która zaakceptuje postanowienia niniejszego porozumienia może przystąpić do paktu. Inicjatywa wspierana jest przez wielu partnerów, którzy zadeklarowali gotowość do podpisania porozumienia w obecnie istniejącym kształcie. Koncepcja paktu zakłada działania na rzecz regulacji prawnych oraz konsultowanie i lobbowanie projektowanych zmian. Dzięki obecności doświadczonych profesjonalistów podejmowane będą działania na rzecz rozwoju edukacji w obszarze ekonomii społecznej i wzmacniania kompetencji w sektorze. Wspólne projektowanie i uruchamianie działań inicjowanych w ramach Paktu, w dalszej perspektywie przyczyni się do wypracowania silnej marki małopolskiej ekonomii społecznej.

LITERATURA

Andalusian Pact for Social Economy, Andalusian Business Confederation of Social Economy 2002.

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

Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej, Kraków 2008, maszynopis.

Założenia Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej, Kraków 2007, maszynopis.

RECENZJE

Recenzja publikacji

Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej,

red. J. Hausner, MSAP, Kraków, ss.171

Recenzowana książka jest dziełem zbiorowym przygotowanym przez jedenastu autorów pracujących pod redakcją J. Hausnera. Posiada ona nie tylko istotne walory teoretyczne, ale przede wszystkim praktyczne, gdyż większość jej rozdziałów zawiera wskazówki skierowane do tych, którzy zarządzają przedsiębiorstwami społecznymi lub chcą ocenić rezultaty ich działalności. O potrzebie przygotowania takiego podręcznika nie trzeba nikogo przekonywać. Zapóźnienia Polski w rozwijaniu gospodarki społecznej wydają się oczywiste. Spółdzielczość i wspólne gospodarowanie traktuje się jako spadek po realnym socjalizmie i przeciwstawia im się to, co mylnie uznaje się za wyłącznie godne poparcia w gospodarce rynkowej, czyli ekonomię „biznesową”. Tymczasem współczesna w pełni rozwinięta gospodarka musi składać się zarówno z nastawionej głównie na zysk gospodarki rynkowej, jak i gospodarki publicznej realizującej cele państwa i obywatelskiej gospodarki społecznej. Ta ostatnia nastawiona głównie na usługi, jest gospodarowaniem zorientowanym na misję współpracy i komunikowania się obywateli wokół wspólnych przedsięwzięć społeczno-ekonomicznych, artykułowania lokalnych interesów oraz zapobieganiu zjawisku wykluczania społecznego.

Oczywiście nie jest łatwo uchwycić istotę ekonomii społecznej, bo łączą się w niej elementy gospodarcze, polityczne i etyczne, których właściwe wyważenie pozwala dopiero zidentyfikować i zobaczyć zjawisko jakim jest przedsiębiorstwo społeczne. Prawdopodobnie dlatego autorzy pierwszego rozdziału pracy – J. Hausner, N. Laurisz i S. Mazur – poświęcili swoje rozważania właśnie samemu pojęciu przedsiębiorstwa społecznego. Konzeptualizacja objęła takie problemy jak: istota tego rodzaju przedsiębiorstwa, jego cechy, formy, a nawet próbę podania definicji przed-

siębiorstwa społecznego. Okazuje się, że przedsiębiorstwo społeczne nie jest tylko bezpośrednim przejawem ekonomii społecznej. Autorzy zdecydowanie opowiadają się za uznaniem odrębności przedsiębiorstwa społecznego, odrzucając poglądy tych, którzy utożsamiają innowatora społecznego z przedsiębiorcą społecznym. Z drugiej jednak strony, nie rezerwują wyłącznie dla ekonomii społecznej zdolności wiązania działalności gospodarczej z kapitałem społecznym. Istotę przedsiębiorczości społecznej dostrzegają w lokalnym i wspólnotowym kontekście. Przedsiębiorstwo społeczne zdaniem autorów łączy cechy ekonomiczne i społeczne (ciągła działalność w zakresie produkcji dóbr i usług, wysoki sposób niezależności, podejmowanie ryzyka ekonomicznego na znaczącym poziomie, minimalny poziom zatrudnienia za wynagrodzeniem, wyraźnie określony cel służenia wspólnocie, inicjatywa pochodząca od grupy obywateli, moc decyzyjna, która nie jest oparta na własności kapitału, dynamika oparta na uczestnictwie, ograniczenie dystrybucji zysków). Dwa podstawowe typy tych przedsiębiorstw to wytwarzające usługi komunalne i społecznie, integrujące przez pracę. Ostatecznie autorzy wskazują na kilka koniecznych cech przedsiębiorstwa społecznego: wytwarzanie produktów lub usług wiążące się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną wery-

PROF. DR HAB. MAREK ZIRK-SADOWSKI

Prawnik, kierownik Katedry Teorii i Filozofii Prawa Uniwersytetu Łódzkiego.

fikacją efektów tej działalności, ukierunkowanie działalności na integrację społeczną w skali danej społeczności lokalnej, podporządkowanie stosunków własnościowych interesom interesariuszy, kultura zarządzania osadzona na partnerstwie i partycypacji oraz demokratyczna kontrola ze strony interesariuszy. Bardzo interesujące są również analizy instytucjonalnej sytuacji przedsiębiorstw społecznych i prawne uregulowanie ich działalności. Powołując się na znakomitą opinię prawną H. Izdebskiego i M. Małek z 2005 roku, autorzy uświadamiają czytelnikowi, że regulując sytuację prawną tak typowych dla tej gospodarki podmiotów prawnych jak organizacje spółdzielcze i spółdzielnie pracy, bankowość społeczna, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych oraz organizacje pozarządowe, nasze ustawodawstwo (a za nim i orzecznictwo sądowe) nie posługuje się kategorią przedsiębiorstwa społecznego czy gospodarki społecznej. Nie ma zatem miejsca na politykę prawa w tym zakresie. W rezultacie autorzy wykazują, że nasze prawo wprowadza tylko jeden typ przedsiębiorstwa społecznego – spółdzielnie socjalne. Konstrukcje prawne pozostałych podmiotów, choć typowych dla gospodarki społecznej, zawierają szereg uregulowań, które w istocie uniemożliwiają im osiągnięcie zasadniczego celu, jakim jest integracja społeczna. Brak świadomości ekonomicznej prowadzi zatem do osłabienia społecznej funkcji prawa.

Kolejne studium opublikowane w omawianej pracy zostało poświęcone zarządzaniu strategicznemu w organizacjach ekonomicznych. Jego autorem jest M. Ćwiklicki. W opracowaniu przedstawia uniwersalne zasady zarządzania strategicznego we wszelkich organizacjach, aby następnie ukazać konieczne modyfikacje przyjętych metod zarządzania strategicznego w organizacjach nie nastawionych na zysk. W istocie została zaprezentowana jedna z najnowocześniejszych metod służąca budowie strategii i jej elementy składowe tzw. strategiczna zrównoważona karta wyników (BSC). Daje ona możliwość całościowego spojrzenia na skuteczność realizacji strategii organizacji, ale nie poprzez analizę celów i zadań poszczególnych obszarów funkcjonalnych (wydziały, działy, referaty), lecz poprzez cztery perspektywy: finansową, klienta, procesów wewnętrznych oraz rozwoju i wzrostu. W przedstawionym studium autor podejmuje próbę dostosowania tej metody do zarządzania jednostkami nie nastawionymi na zysk. Propozycje dotyczą przede wszystkim zbioru wskaźników wykorzystywanych w wymienionych powyżej perspektywach. Osobne rozważania poświęcone zostały tzw. mapie strategii. Praktycznym wynikiem tych analiz jest wyposażenie czytelnika w przykład strategicznej karty wyników i mapy strategii dla organizacji ekonomii społecznej.

Kolejne studium zawiera omówienie zasad zarządzania w funkcjonowaniu podmiotów ekonomii społecznej. A. Nalepka, autor tej części pracy, przedstawia najpierw organizację jako przedmiot zarządzania, a następnie istotę procesu zarządzania. Po przedstawieniu istoty i cech pracy kierowniczej omówione zostały style zarządzania i style kie-

rowania. Czytelnik znajdzie tu również obszerne omówienie technik zarządzania oraz rozważania na temat struktury organizacyjnej jako narzędzia zarządzania. Można powiedzieć, że z punktu widzenia czytelnika zainteresowanego zarządzaniem w przedsiębiorstwie społecznym ten rozdział pracy będzie pełnił rolę swoistego kompendium teorii zarządzania. Może szkoda, że inaczej niż w poprzednim rozdziale, nie pokuszono się o próbę omówienia swoistości zarządzania przedsiębiorstwem społecznym, które łączy w sobie tak pozornie wykluczające się cechy jak te, które zostały omówione w rozdziale pierwszym.

Następne studium dotyczy zarządzania personelem w organizacjach sektora ekonomii społecznej. Zostało ono przygotowane przez A. Pocztowskiego i U. Pauli. Autorzy uważają, że specyfika przedsiębiorstwa społecznego, polegająca na prymacie działania na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku, czyli ich misja społeczna, ma wpływ na prowadzone w nich działania personalne. O ile bowiem w organizacjach rynkowych rola działu personalnego polega na integracji pracownika z celami firmy, to w przedsiębiorstwach społecznych chodzi o umożliwienie wykorzystania wiedzy, umiejętności i doświadczeń osobom zatrudnionym w tych organizacjach lub osobom, na rzecz których te organizacje działają. Celem działań personalnych nie jest podnoszenie motywacji pracowników do świadczenia lepszej pracy, jak to ma miejsce w przedsiębiorstwach rynkowych. Innymi słowy można powiedzieć, że w przedsiębiorstwie społecznym cele działu personalnego są zbieżne z celami pracowników. Autorzy bardzo szeroko przedstawiają specyficzne warunki zarządzania personelem w przedsiębiorstwach społecznych, modele zarządzania pracownikami, zasady rekrutacji, ocenianie pracowników, systemy wynagradzania i czynniki mające wpływ na rozwój personelu.

R. Paszkowska przedstawiła wprowadzenie do negocjacji. Rola komunikacji w przedsiębiorstwach społecznych jest tak istotna, że szerokie omówienie problemów komunikacji społecznej, roli negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów społecznych, faz negocjacji, a także technik negocjacyjnych, wydaje się być bardzo cenne w tego typu pracy. Czytelnik otrzymuje również obszerne studium przypadku negocjowania jako formy komunikowania się w działalności organizacji pozarządowych.

Autorzy nie pominęli również problematyki *public relations* w działalności przedsiębiorstw społecznych. Zostały one omówione bardzo interesująco przez A. Giza-Poleszczuk. Szczególnie istotne jest omówienie narzędzi *public relations*, a w ich ramach bardzo zaniedbane w Polsce relacje przedsiębiorstw społecznych z mediami.

Niezwykle ważny jest rozdział poświęcony zarządzaniu projektami społecznymi, którego autorem jest H. Guz. Czytelnik znajdzie tu swoisty poradnik beneficjenta polityki strukturalnej Unii Europejskiej. Poprzez lekturę analizy poświęconej zarządzaniu cyklem projektu, można uzyskać szeroką wiedzę o sposobie konstruowania projektu, zarządzania

nim, a także na temat procesów wspierających zarządzanie projektem.

Książkę zamyka rozdział przygotowany przez J. Perek-Białas i B. Worek poświęcony ewaluacji interwencji społecznych. Autorki wyjaśniają najpierw dlaczego ewaluacja jest potrzebna, a następnie prezentują wybrane definicje ewaluacji, opisują różnice pomiędzy ewaluacją, monitoringiem i audytem. W rozdziale omówione zostały również rodzaje ewaluacji i kryteria, którą są bierze się pod uwagę przeprowadzając ewaluację. Osobne wyjaśnienia poświęcono etapom procesu ewaluacji oraz najważniejszym metodom i technikom wykorzystywanym w badaniach ewaluacyjnych. Na podstawie tego studium czytelnik może zaplanować i zrealizować ewaluację oraz zdecydować jakie kryteria zastosować do jej oceny.

Książka jest zatem prawie kompletnym omówieniem problemów, z którymi stykają się osoby aktywnie działające w przedsiębiorstwach społecznych. Wybrano istotne aspekty pracy tych przedsiębiorstw. Bardzo dobry jest pomysł ogólnego wprowadzenia do określonego działu wiedzy i następnie wykorzystanie go do omówienia zagadnień typowych dla przedsiębiorstwa społecznego. Książka jest skierowana głównie do osób, które tworzą władze przedsiębiorstw społecznych i nimi zarządzają. Ich wykształcenie jest bardzo zróżnicowane i rzadko są wśród nich menadżerowie z prawdziwego zdarzenia. Przedstawienie w tak przystępny sposób podstawowych zagadnień zarządzania przedsiębiorstwami społecznymi z pewnością przyczyni się do polepszenia poziomu ekonomicznego tego typu przedsiębiorczości. Z punktu widzenia dalszego samokształcenia przydatne są również obszerne bibliografie, zamykające każdy z rozdziałów pracy. W moim odczuciu jedynym mankamentem, który warto byłoby uzupełnić w następnym wydaniu pracy, jest brak rozdziału na temat zagadnień moralności publicznej, czy choćby roli etosu w życiu publicznym. Jak wynika z pierwszego rozdziału pracy, świadomość moralna i poczucie misji są bardzo istotne dla dobrego działania aktorów gospodarki społecznej. Ograniczenie rozważań wyłącznie do kwestii proceduralnych ich działań, wydaje się niewystarczające, a omówienie kwestii substancjalnych takich jak problematyka sprawiedliwości społecznej, solidarności, rozumu publicznego, subsydiarności bardzo wzmocniłyby przesłanie omawianej pracy. Mimo tej uwagi, trzeba jednak podkreślić, że praca jest niezwykle interesująca, dobrze napisana, oparta na mocnej bazie naukowej. Można mieć uzasadnioną nadzieję, że odegra ważną rolę w rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce.

Zaproszenie do współtworzenia kwartalnika „Ekonomia Społeczna”

Głównym celem publikowanego kwartalnika „Ekonomia Społeczna” jest upowszechnianie wiedzy z dziedziny ekonomii społecznej.

Każdy z trzech planowanych numerów stanowi całość traktującą w sposób interdyscyplinarny o danym zagadnieniu z obszaru ekonomii społecznej.

Pierwszy pilotażowy numer (dostępny na stronie www.ekonomiaspoleczna.msap.pl) poświęcony był istocie ekonomii społecznej – fundamentalnym, z punktu widzenia dalszych rozważań kwestiom. Publikowane teksty traktowały nie tylko o zakresie definicyjnym tego pojęcia, ale także zwracały uwagę na relacje tej dziedziny z innymi, pokrewnymi.

W drugim numerze kwartalnika poruszone zostały zagadnienia dotyczące przedsiębiorstwa społecznego. W toku trwających w Polsce dyskusji omówiono m.in. kwestie usytuowania prawnego przedsiębiorstw społecznych, źródeł finansowania.

W następnym, trzecim numerze, wiodącą tematyką będzie zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej.

Zapraszamy wszystkich czytelników do współpracy przy tworzeniu kolejnych numerów. Propozycja adresowana jest m.in. do ekspertów w zakresie różnych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw społecznej (ekonomistów, prawników, socjologów), a także do praktyków reprezentujących np. organizacje pozarządowe.

Koncepcja kwartalnika zakłada, że stanie się on platformą wymiany wiedzy, doświadczeń i informacji. Realizacja tego założenia będzie możliwa przy zaangażowaniu Czytelników.

Autorskie teksty zgłaszane do działu *Szkice* będą recenzowane przez autorytety w danej dziedzinie (przyjęte rozwiązania wynika z naukowego charakteru czasopisma). Wskazówki dla Autorów dostępne są także na stronie internetowej.

Osoby zainteresowane współpracą proszone są o kontakt z Wydawcą:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
ul. Szewska 20/3, 31-009 Kraków
tel. 012 292 68 99, faks 012 422 69 19
www.msap.pl
e-mail: redakcja@ekonomiaspoleczna.msap.pl

Liczymy także na Państwa opinie i komentarze po lekturze kwartalnika. Można je wyrazić poprzez anonimową ankietę dostępną w wersji elektronicznej na stronie www.ekonomiaspoleczna.msap.pl w zakładce kwartalnik „Ekonomia Społeczna”.

Regionalne Centrum Ekonomii Społecznej w Krakowie (RCES)

Regionalne Centrum Ekonomii Społecznej w Krakowie (RCES) zostało utworzone w 2007 r. przez Małopolską Szkołę Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (MSAP), w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” (PIW EQUAL).

Misją RCES jest profesjonalne i skuteczne działanie na rzecz sektora ekonomii społecznej w Małopolsce poprzez integrowanie i motywowanie jego podmiotów do wspólnego działania oraz kreowanie mechanizmów i tworzenie narzędzi umożliwiających wzmocnienie regionalnej infrastruktury działającej na rzecz tego sektora.

Cele działalności RCES to m.in.:

- budowa instytucjonalnych form współpracy środowiska akademickiego, władz regionalnych i podmiotów gospodarki społecznej,
- tworzenie warunków, metod i narzędzi dla wspierania działań, procesów oraz uczestnictwa różnych sektorów w kształtowaniu gospodarki społecznej w Małopolsce,
- wspieranie i promocja sektora ekonomii społecznej,
- wzmocnianie zasobów ludzkich i infrastruktury społecznej.

Działając na szczeblu regionalnym Centrum ma ambicje stać się jednym z najważniejszych ośrodków aktywnie podejmujących dyskusję nad teoretycznymi i praktycznymi wymiarami ekonomii społecznej. Szczególnie predyspozycje do tego zadania zawdzięcza Centrum oparciu swej aktywności o potencjał naukowy i instytucjonalny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

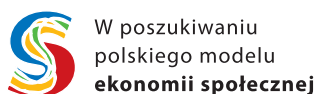
Wybrane zadania Centrum:

1. Świadczenie usług szkoleniowo-doradczych dla podmiotów ekonomii społecznej i osób zainteresowanych budowaniem kompetencji w tym zakresie.
2. Prowadzenie działalności informacyjnej dla studentów w obszarze ekonomii społecznej (udzielanie porad, wspomaganie rozwoju pomysłów na projekty tworzenia firm społecznych oraz inne działania prospołeczne).
3. Organizacja regionalnych targów ekonomii społecznej jako formy promocji podmiotów ekonomii społecznej w środowisku akademickim.
4. Wypracowanie założeń do ustawy o przedsiębiorstwie społecznym oraz jej upowszechnianie.

Więcej informacji na stronie internetowej
www.ekonomiaspoleczna.msap.pl



„W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”



W poszukiwaniu
polskiego modelu
ekonomii społecznej

Publikacja powstała w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego (PIW EQUAL).

Więcej informacji na temat projektu znajduje się na stronach internetowych:
www.ekonomiaspoleczna.pl, www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Administrator



Partnerzy



