



W poszukiwaniu
polskiego modelu
ekonomii społecznej

Polski model ekonomii społecznej Rekomendacje dla rozwoju

Zaproszenie do dyskusji

Praca zbiorowa
pod redakcją Piotra Frączaka i Jana Jakuba Wygnańskiego

Publikacja



FISE

Warszawa, marzec 2008

Wydawca:

Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

ul. Polna 24/7, 00-630 Warszawa

www.fise.org.pl

ISBN: 83-85928-59-6

Projekt graficzny: Frycz | Wicha

Skład: Mirosław Piekutowski

Korekta językowa: Dorota Matejczyk, Katarzyna Rumowska

Zespół redakcyjny: Piotr Frączak, Jan Jakub Wygnański

Spis treści

To co najważniejsze, czyli rekomendacje w skrócie	5
Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju	11
1. Wstęp	12
2. Kontekst i składniki polskiego modelu Ekonomii Społecznej	14
2.1. Ekonomia społeczna jako nowe podejście do rozwiązywania problemów społecznych – podstawowe zasady i wartości	14
2.2. Międzynarodowy kontekst ekonomii społecznej i społecznej przedsiębiorczości	16
2.3. Instytucje ekonomii społecznej – przedsiębiorstwa społeczne w Polsce	19
2.3.1. Instytucje starej ekonomii społecznej	19
2.3.2. Instytucje „trzeciego sektora”	20
2.3.3. Nowe instytucje „ekonomii społecznej”	20
2.3.4. Instytucje hybrydowe	21
2.3.5. Konieczność stałych badań	22
2.4. Kompetencje i obszary działań przedsiębiorstw społecznych	22
2.4.1. Integracja w ramach rynku pracy i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu	23
2.4.2. Dostarczanie usług publicznych	24
2.4.3. Usługi o charakterze wzajemnym	25
2.4.4. Usługi na otwartym rynku	25
2.4.5. Dostarczanie dóbr publicznych i rozwój wspólnot lokalnych	25
2.4.6. Działalność handlowa i produkcyjna	26
3. Wyzwania dla Rozwoju Ekonomii Społecznej i obszary jej potencjalnej ekspansji	27
3.1. Wyzwania wewnętrzne – adresowane do środowiska ekonomii społecznej	27
3.1.1. Ruch spółdzielczy w Polsce – konieczność modernizacji i jednoczesny powrót do korzeni	28
3.1.2. Ekonomizacja sektora pozarządowego – wyzwanie i szansa	29
3.1.3. Nowa ekonomia społeczna – początek długiej drogi	31
3.1.4. Ekonomia zorientowana na wspólnotę – nadzieja na rozwój	32
3.1.5. Infrastruktura ekonomii społecznej – budowanie wsparcia	33
3.1.6. Reprezentacja i samoorganizacja – potrzeba kooperacji	35

3.2.	Wyzwania zewnętrzne dotyczące otoczenia działań ekonomii społecznej	37
3.2.1.	Otoczenie społeczne	37
3.2.1.1.	Opinia publiczna – konieczność zrozumienia i wsparcia dla ekonomii społecznej	37
3.2.1.2.	Decydenci – poszukiwanie dialogu i porozumienia	38
3.2.1.3.	Beneficjenci – konieczność przełamania bierności, rzeczywiste upodmiotowienie	39
3.2.1.4.	Konsumenci – konieczność edukacji, promocja świadomych, etycznych zachowań konsumenckich	41
3.2.1.5.	Relacje ze środowiskiem biznesu – wartość wymiany	42
3.2.1.6.	Instytucje finansowe – wsparcie dla inwestycji w obszarze ekonomii społecznej	44
3.2.2.	Polityki publiczne i modernizacja relacji między administracją publiczną a instytucjami ekonomii społecznej – w poszukiwaniu rzeczywistego partnerstwa	45
3.2.2.1.	Rola ekonomii społecznej w dokumentach – strategiach rządu na lata 2007-15	47
3.2.2.2.	Rola ekonomii społecznej w modernizacji systemu pomocy społecznej	48
3.2.2.3.	Rola ekonomii społecznej na rynku pracy	51
3.2.2.4.	Pozostałe polityki publiczne	53
3.2.3.	Optymalizacja warunków prawnych działania podmiotów ekonomii społecznej	54
3.2.3.1.	Tradycyjne spółdzielnie	55
3.2.3.2.	Organizacje pozarządowe	56
3.2.3.3.	Spółdzielnie socjalne	57
3.2.3.4.	KIS i CIS	57
3.2.3.5.	ZAZ	58
3.2.4.	Fundusze publiczne – szanse i niebezpieczeństwa	60
3.2.4.1.	Fundusze europejskie	61
3.2.4.2.	Krajowe środki publiczne	64
4.	Uwagi końcowe – wezwanie do wspólnych działań na rzecz ekonomii społecznej	67
5.	ANEKS	69
5.1.	Partnerzy projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”	69
5.2.	Bibliografia tekstów przygotowanych w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”	70

To co najważniejsze,
czyli rekomendacje
w skrócie



„Polski model ekonomii społecznej – rekomendacje dla rozwoju” jest z jednej strony podsumowaniem doświadczeń i efektów pracy analitycznej w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, z drugiej zaś – zaproszeniem do dyskusji na temat kierunków rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Wierzymy bowiem, że dokument ten może stać się podstawą rzeczowej dyskusji wśród osób zaangażowanych w budowanie ekonomii społecznej oraz tych, którzy mają wpływ na jej otoczenie. Zawarte w nim rekomendacje poddane konsultacjom mogą, w naszym przekonaniu, stanowić podstawę do sformułowania szerszej strategii rozwoju ekonomii społecznej w Polsce.

Dokument stanowi podsumowanie wielu prac i dyskusji dotyczących ekonomii społecznej, prowadzonych w Polsce przez ponad trzy lata. Za jego sformułowanie odpowiada Partnerstwo „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”. Proces powstawania niniejszego dokumentu wymagał wiele czasu i wiele wysiłku, ale mamy nadzieję, że udało nam się ostatecznie zaproponować interesujące rozwiązania. Proponujemy te chcielibyśmy zaprezentować jak najszerszemu środowisku zarówno instytucji ekonomii społecznej, jak i tych osób i instytucji, które mają wpływ na warunki, w jakich ekonomia społeczna działa. Mamy nadzieję, że wiele instytucji ekonomii społecznej uzna ten dokument za swój. W szczególności liczymy na to, że za taki uzna go Stała Konferencja Ekonomii Społecznej, która stanowi platformę dla porozumienia różnorodnych środowisk zaangażowanych w rozwój ekonomii społecznej w Polsce. To właśnie SKES ma w naszym przekonaniu stanowić szczególnie istotny element starań o to, aby rekomendacje sformułowane w tym dokumencie zostały zrealizowane. Jednym z najważniejszych adresatów dokumentu są władze publiczne (parlament oraz rząd). Wierzymy, że ekonomia społeczna w Polsce zasługuje na to, aby jej rozwój był przedmiotem specjalnie przygotowanej w tym celu horyzontalnej strategii. Zapowiedź stworzenia takiej strategii zawarta jest zresztą w Strategii Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego. Rekomendacje powinny obecnie ulec istotnemu rozwinięciu, tak aby w ciągu najbliższych miesięcy powstał spójny plan działań na rzecz rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Prezentowany tu dokument stanowi w naszym przekonaniu solidną podstawę do przygotowania owej strategii. Warto przypomnieć, że strategię taką posiadają (lub są w trakcie ich przygotowywania) m.in. Anglia, Szkocja, Irlandia Północna i Szwecja. Polska w porównaniu z innymi krajami UE (szczególnie tymi, które w UE znalazły się niedawno) ma niemałe osiągnięcia w dziedzinie ekonomii społecznej. Warto podążać tą drogą i uczynić z ekonomii społecznej jedną z rozpoznawalnych polskich „specjalności”.

„Rekomendacje” rozpoczynają się od próby spojrzenia na ekonomię społeczną w sposób całościowy. Opisujemy jej aksjologiczne założenia, definicje, rozmiary oraz staramy się umieścić polskie doświadczenia w perspektywie międzynarodowej.

- Wskazujemy na istotne „punkty oparcia” dla polskiego modelu ekonomii społecznej. Są to przedsiębiorczość i zaangażowanie, pomocniczość i solidarność, odpowiedzialność oraz – przede wszystkim – troska o to, aby ekonomia społeczna była mechanizmem upodmiotowienia osób, instytucji i wspólnot.
- Opowiadamy się za instytucjonalnym pluralizmem w obszarze ekonomii społecznej. Uważamy, że na obszarze tym powinny działać obok siebie instytucje wywodzące się z tzw. starej ekonomii społecznej, „trzeciego sektora” oraz te, które powstają jako zupełnie nowe podmioty (np. spółdzielnie socjalne).
- Opowiadamy się za szerokim podejściem do funkcji ekonomii społecznej oraz działających w jej ramach przedsiębiorstw społecznych. Poza oczywistymi i najczęściej wymienianymi funkcjami – w szczególności dotyczącymi integracji w ramach rynku pracy – wskazujemy także na inne, nie mniej ważne funkcje, tj. dostarczanie usług publicznych, usług o charakterze wzajemnym, usług na otwartym rynku, dostarczanie dóbr publicznych i działalność na rzecz rozwoju wspólnot lokalnych, a także działalność handlową i produkcyjną, z której zyski przeznaczane są na cele społeczne.

Główną częścią opracowania jest opis rekomendacji, które mogą stać się elementem wsparcia rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Podzieliliśmy je na te, które skierowane są do samego sektora ekonomii społecznej oraz te, które dotyczą szeroko rozumianego otoczenia jego działań.

Wyzwania wewnętrzne

Rekomendacje skierowane są do poszczególnych form prawnych działania przedsiębiorstw społecznych:

- **tradycyjnych przedsiębiorstw ekonomii społecznej** (w tym szczególnie różnego typu spółdzielni), w których przypadku oczekiwane jest „nowe otwarcie” łączące w sobie zarówno odwołanie się do dobrych i bogatych tradycji ruchu spółdzielczego, jak i niezbędne elementy modernizacji. Ekonomia społeczna stanowi ważną szansę na wyrwanie ruchu spółdzielczego ze swoistej izolacji w stosunku do innych organizacji społecznych.
- **sektora organizacji pozarządowych**, które dbając o właściwe proporcje mogą wykorzystać proces ekonomizacji jako szansę na częściowe przynajmniej uniezależnienie się od administracji publicznej oraz filantropii, a co za tym idzie, chronić zasadniczą dla nich wartość, jaką powinna być niezależność. Zwrot w kierunku ekonomizacji działań oznacza też dla organizacji dobroczynną na ogół w skutkach zmianę kultury organizacyjnej, w której większe znaczenie przywiązuje się do efektywności działań.
- **nowych podmiotów ekonomii społecznej**, które muszą poszukiwać punktu równowagi między uzasadnionym ze względu na pełnienie integracyjnych funkcji wsparciem ze strony państwa a umiejętnością odnalezienia się w warunkach konkurencji rynkowej.

Naszym zdaniem, wszystkie wymienione wyżej podmioty w większym niż dotychczas stopniu akcentować powinny nie tylko indywidualny, ale i wspólnotowy charakter działań. Takie podejście oznacza, że nie chodzi już tylko o indywidualne instytucje, ale raczej o ich sieci tworzące łącznie podstawę do rozwoju całych lokalnych społeczności. Aktywność, zaufanie, wzajemność, współdziałanie, zaangażowanie i społeczna przedsiębiorczość to niezbędne czynniki rozwoju społeczności lokalnych i cechy, które decydują o jakości życia mieszkańców (w istocie są one często ważniejsze niż wąsko rozumiany dobrobyt i zamożność). Wszystkie te cechy są jednocześnie warunkiem wstępnym działań w dziedzinie ekonomii społecznej a równocześnie produktem takich właśnie działań. Fakt, że kapitał społeczny w Polsce jest często dobrem deficytowym, oznacza z jednej strony barierę rozwoju ekonomii społecznej, z drugiej jednak – wskazuje na to, jak jest ona potrzebna.

Oparta na idei solidarności ekonomia społeczna zakłada, że ci, którym się udało (osoby, instytucje) powinni wspierać tych, którzy są dopiero na początku drogi. Dlatego konieczne jest podjęcie wysiłku na rzecz stworzenia wspólnej reprezentacji, integracji, wsparcia technicznego, a także działań samopomocowych i pracy nad wspólnymi standardami działań całego środowiska ekonomii społecznej.

Wyzwania zewnętrzne

Można powiedzieć, że ekonomia społeczna jest o tyle społeczna, o ile znajduje społeczne poparcie. To właśnie nastawienie opinii publicznej, decydentów, biznesmenów (w tym przedstawicieli instytucji finansowych), a także – przede wszystkim – bezpośrednich interesariuszy (zwłaszcza beneficjentów i konsumentów), decydować będzie zarówno o tym, na ile ekonomia ta będzie rzeczywiście uspołeczniona, jak i o tym, czy osiągnie ekonomiczny sukces.

Ekonomia społeczna to coś innego niż tradycyjnie rozumiany biznes (nawet uwzględniając społeczną odpowiedzialność biznesu). Jest oczywiste, że działania biznesu mogą mieć zarówno negatywne, jak i pozytywne skutki społeczne. Jednak fakt, że działania tradycyjnych przedsiębiorstw przynoszą pozytywne skutki społeczne, nie czyni z nich automatycznie podmiotów ekonomii społecznej. Ekonomia społeczna oznacza bowiem nadrzędność celów społecznych, które realizowane są ekonomicznymi metodami. Ekonomia ta musi zatem w pierwszej kolejności dbać o korzyści społeczne.

Do opinii publicznej powinno dotrzeć, że ekonomia społeczna to coś zasadniczo innego niż tradycyjna działalność filantropijna. Jej istotą jest to, aby dotychczasowi beneficjenci czy podopieczni w coraz większym stopniu stawali się kimś więcej niż „przedmiotem” wsparcia wraz z towarzyszącym mu często uzależnieniem czy wręcz ubezwłasnowolnieniem. Przedsiębiorstwa społeczne powinny w coraz większym stopniu działać na rzecz usamodzielnienia się swoich podopiecznych i włączania ich w rozwiązywanie problemów, z którymi się borykają. Konieczne jest upodmiotowienie tych, którym staramy się pomagać. Jest to wyzwanie zarówno dla instytucji pomocy, jak i samych podopiecznych, którzy nie zawsze chcą lub mogą przyjmować realnie współodpowiedzialność za swój los. Często nawyki, przyzwyczajenia, oczekiwania i obawy zniechęcają ich do przyjęcia na siebie części wysiłku i ryzyka, jakie nieuchronnie towarzyszą działaniom w obszarze ekonomii społecznej. To właśnie kwestia postaw będzie miała zapewne najważniejszy wpływ na to, czy ekonomia społeczna w Polsce spełni nasze oczekiwania.

Kolejną grupą, istotną z uwagi na fakt, iż działalność przedsiębiorstw społecznych powinna w jak największym stopniu opierać się na sprzedaży towarów i usług, są konsumenci. To od ich odpowiedzialności zależy, czy mając do wyboru dwie podobne oferty wezmą pod uwagę społeczne cele działania przedsiębiorstwa. Można powiedzieć, że coraz częściej „kupując” jednocześnie „głosujemy” – opowiadamy się za określonymi wartościami. Dla rozwoju ekonomii społecznej konieczne są zatem działania na rzecz szeroko rozumianej edukacji konsumenckiej i tzw. etycznego konsumeryzmu.

Także politycy i urzędnicy, z uwagi na rolę, jaką w funkcjonowaniu nowej ekonomii społecznej odgrywa budżet, powinni być dobrze zorientowani w jej możliwościach. Ekonomia społeczna nie powinna być jednak traktowana jako dodatkowy koszt, ale raczej jako inwestycja społeczna. Trzeba przypomnieć dla przykładu, że pomimo tego, iż spada obecnie poziom bezrobocia w Polsce, ciągle jeszcze pozostaje znacząca grupa osób, które bez pomocy nie dostaną się na rynek pracy (przypomnijmy, że Polska ma najniższy w UE wskaźnik zatrudnienia niepełnosprawnych). To dla nich właśnie często jedyną ofertą pracy stałej lub tymczasowej są przedsiębiorstwa społeczne i dlatego warto je wspierać. Ceną za zaniechanie takich działań – poza oczywistymi skutkami ludzkimi – będzie też suma wszystkich świadczeń i transferów socjalnych, jakie otrzymywać będą osoby trwale wykluczone z rynku pracy. Podobnie jest i w innych obszarach. Za „oszczędności” na edukacji, zdrowiu czy ochronie środowiska możemy zapłacić w przyszłości.

Z kolei środowisko biznesu powinno zrozumieć, że przedsiębiorstwa społeczne nie stanowią dla firm komercyjnych nieuczciwej konkurencji – są raczej sposobem na rozwiązywanie problemów społecznych przy użyciu mechanizmów, które sam biznes uważa za najlepsze. Pojęcie przedsiębiorczości nie jest synonimem podążania za zyskiem, ale raczej postawą polegającą na gotowości do rozwiązywania problemów i aktywnym stosunku do otoczenia. W tym sensie istnieje bardzo dobra podstawa do wzajemnego zrozumienia obydwu środowisk. Podmioty ekonomii społecznej chciałyby liczyć na wszechstronne wsparcie ze strony pomyślnie rozwijającego się środowiska biznesu w Polsce. Dotyczy to wsparcia merytorycznego,

kooperacji ekonomicznej, a także ewentualnego pośredniego finansowego wsparcia w postaci alokacji 1% podatku CIT.

Ekonomia społeczna w coraz większym stopniu wykorzystywana jest w realizacji zadań publicznych tak lokalnie, jak i na poziomie kraju (a także na polu międzynarodowym). Dlatego ważne jest, aby w sferze legislacyjnej (regulacyjnej), strategicznej (planowania) oraz interwencyjnej (wspieranie rozwiązań) ekonomia społeczna była uwzględniana w szeroko rozumianej polityce publicznej. To prawda, że ekonomia społeczna jest bardzo dobrym narzędziem realizacji strategicznych planów rozwoju społeczności lokalnych, regionów i kraju. Wymaga to jednak dobrze zaplanowanych, a następnie wdrażanych poszczególnych polityk, zarówno w obszarze pomocy społecznej i polityki zatrudnienia, jak i w innych obszarach (edukacja, kultura, ochrona środowiska, ochrona zdrowia i wiele innych). Przedsiębiorstwa społeczne to najczęściej innowacyjne inicjatywy, podejmujące zupełnie nowe wyzwania lub podchodzące do rozwiązywania problemów społecznych w niestandardowy (dostosowany do warunków, potrzeb i możliwości) sposób. Oznacza to, że podstawową pomocą mogłoby być uelastycznienie przepisów dotyczących różnych form prawnych prowadzenia działalności, tak aby przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w pełni mogły wykorzystać swój potencjał.

Postulat uelastycznienia dotyczy też kwestii dostępu do funduszy publicznych. Fundusze strukturalne mogą stać się mocną podstawą do wsparcia rozwoju ekonomii społecznej i budowania jej potencjału na przyszłe lata. Konieczne jest jednak dostosowanie ich do potrzeb i możliwości podmiotów ekonomii społecznej, a także dalsze uproszczenie systemu dostępu do nich. Równie ważną rolę mogą – i powinny – odegrać krajowe środki publiczne. Bez wsparcia z ich strony trudno byłoby rozwijać ekonomię społeczną w Polsce. Szczególne zasady dostępu do tych środków ze strony przedsiębiorstw społecznych są jednak tylko o tyle uzasadnione, o ile istotnie podmioty ekonomii społecznej dostarczają społecznych korzyści. Konieczne jest wypracowanie mechanizmów oceny tych korzyści i użycie ich w praktyce (w szczególności w przypadku tzw. społecznej klauzuli w procedurach zamówień publicznych). Zwiększeniu szans na dostęp do funduszy publicznych towarzyszyć musi jednocześnie świadomość faktu, że fundusze strukturalne nie będą dostępne zawsze i że, co za tym idzie, uzależnienie od nich może być groźne. To jeszcze jeden argument za większym zainteresowaniem przedsiębiorczością społeczną w środowisku pozarządowym.

Fundamentalne znaczenie we wzajemnych relacjach ekonomii społecznej i administracji publicznej ma autentyczne przyjęcie zasad partnerstwa. Idzie jednak o głębsze znaczenie partnerstwa, a zatem takie, które opiera się na uznaniu odrębności i integralności stron przy równoczesnej wzajemności relacji między nimi. Nie chodzi więc o sytuację, w której podmioty ekonomii społecznej oraz administracja funkcjonują równolegle (ignorując się wzajemnie, konkurując, czy nawet jedynie uzupełniając swoje działania). Nie chodzi też o to, że administracja wykorzystuje organizacje wskazując zadania, które mają wypełniać, i kupując u nich (im taniej, tym lepiej) usługi. Chodzi o głębokie rozumienie zasady partnerstwa jako nowoczesnego mechanizmu ustalania wzajemnych relacji między poszczególnymi sektorami. Partnerstwo wpisuje się w zasady nowoczesnej filozofii rządzenia, w myśl których ważniejsze niż tradycyjne hierarchie są sieci instytucji, ważniejsze jest delegowanie zadań niż wykonywanie ich przez aparat państwowy, ważniejsze jest motywowanie do działań niż ich nakazywanie, a także tworzenie przestrzeni i mechanizmów wspólnego definiowania potrzeb publicznych i sposobu ich zaspokajania. Organizacje pozarządowe nie są już po prostu wykonawcą zadań definiowanych przez administrację, ale są też współautorem lokalnych strategii i uczestnikiem debaty o kondycji lokalnej społeczności. Mają szansę występować w obydwu ważnych dla nich rolach, a zatem zarówno dostarczyciela usług, jak i źródła wiedzy o lokalnych potrzebach.

Wezwanie do współpracy

Tekst „Polski model ekonomii społecznej – rekomendacje dla rozwoju” jest próbą pokazania, że w dzisiejszych czasach ekonomia społeczna jest wezwaniem obywateli współczesnego świata do wzięcia spraw w swoje ręce, wzięcia odpowiedzialności za siebie, za wspólnotę, w której żyją, za zmiany, które dokonują się w zglobalizowanym świecie – i coraz częściej bezpośrednio dotyczą każdego z nas. Jest próbą przekonania ich, że warto nie czekając na to, co zrobi administracja, nie zdając się na niewidzialną rękę rynku, podjąć wysiłek na rzecz zmian, których celem jest podniesienie jakości życia nas samych, naszych sąsiadów, ale także naszych dzieci, wnuków. W końcu jest więc zaproszeniem do aktywności, do zaangażowania, do przedsiębiorczości rozumianej jako umiejętność zmieniania świata.

ZAPRASZAMY DO ZAPOZNANIA SIĘ Z PEŁNYM TEKSTEM REKOMENDACJI

Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju



1.

Wstęp



Wierzmy, że dokument ten może stać się podstawą rzeczowej dyskusji w środowisku samej ekonomii społecznej oraz tych, którzy mają wpływ na otoczenie, w jakim ekonomia społeczna funkcjonuje. Zawarte w nim rekomendacje poddane konsultacjom mogą, w naszym przekonaniu, stanowić podstawę do sformułowania szerszej strategii rozwoju ekonomii społecznej w Polsce.

Celem niniejszego dokumentu jest przybliżenie podstawowych faktów opisujących kondycję ekonomii społecznej w Polsce oraz warunków, jakie powinny być spełnione, aby mogła się ona rozwijać. Materiał ten został wypracowany w ramach projektu „eS – W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”¹, ale wierzymy, że poddany konsultacjom w szerszym gronie zainteresowanych osób i instytucji mógłby stanowić wspólny głos istotnej części środowiska ekonomii społecznej w Polsce.

W początkowej fazie projektu eS został przygotowany zbiór ekspertyz „Raport otwarcia projektu”, który był podstawą, punktem wyjścia dla prac, których zwięźceniem jest niniejsza publikacja². W jego opracowaniu uczestniczyli w różnym stopniu wszyscy członkowie Partnerstwa eS. Przygotowując go korzystaliśmy zarówno z materiałów międzynarodowych, jak i doświadczeń konkretnych przedsiębiorstw społecznych³ działających w Polsce. Zdajemy sobie sprawę, iż mimo że prowadzone w naszym projekcie badania, analizy i działania z założenia obejmowały bardzo szeroki obszar, nie byliśmy w stanie odnieść się do wszystkich zagadnień i problemów, z którymi boryka się ekonomia społeczna w Polsce. Stało się tak nie tylko dlatego, że temat sam w sobie jest pojemny, ale także dlatego, że ekonomia społeczna jest raczej ruchem społecznym niż statycznym zbiorem instytucji. Mamy świadomość, że nie wszystkie rekomendacje dotyczące ekonomii społecznej można uwspólnić, jednak w niniejszym dokumencie staraliśmy się przede wszystkim skoncentrować właśnie na tym, co wspólne i opisać warunki brzegowe, które w naszym przekonaniu, sprzyjałyby rozwojowi ekonomii społecz-

1 Projekt był realizowany w latach 2005-2008 w ramach Inicjatywy Współnotowej EQUAL

2 Łącznie w ramach projektu opracowano kilkadziesiąt ekspertyz i raportów. Ich spis stanowi załącznik do niniejszego raportu. Wszystkie one dostępne są na stronach www.ekonomiaspoleczna.pl

3 W ramach projektu wybrano i poddano badaniu jakościowemu ponad 50 przedsiębiorstw ekonomii społecznej. Reprezentatywna próba 2 tys. instytucji szeroko rozumianej ekonomii społecznej poddana została badaniom ilościowym.

nej w Polsce. Niniejszy tekst jest efektem pracy wielu osób. Został on stworzony przez zespół autorski w oparciu o szereg dyskusji, badań, wizyt studyjnych, warsztatów i konferencji, a także teksty dostarczone przez partnerów projektu. W efekcie otrzymaliśmy dokument, którego ambicją jest opisanie specyficznego polskiego modelu ekonomii społecznej. Jest to, z jednej strony, próba odpowiedzi na pytanie, czym jest i czemu służy ekonomia społeczna oraz opisanie warunków, w jakich działa, z drugiej zaś strony – prezentacji ogólnych rekomendacji dotyczących kierunków zmian, które sprzyjałyby jej rozwojowi. Każda rekomendacja poprzedzona jest skrótową diagnozą stanu obecnego. Rekomendacje podzielone są na dwa zasadnicze działy. W pierwszym sformułowano postulaty skierowane do samych podmiotów ekonomii społecznej – w przekonaniu, że jeśli ekonomia społeczna ma być znaczącym elementem funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, musi opierać się przede wszystkim na własnych zasobach i wewnętrznych możliwościach. Drugi obszar rekomendacji jest skierowany na zewnątrz i dotyczy kwestii szeroko rozumianego otoczenia społecznego, polityk publicznych, optymalizacji warunków prawnych i funduszy publicznych.

2.

Kontekst i składniki polskiego modelu Ekonomii Społecznej

2.1. Ekonomia społeczna jako nowe podejście do rozwiązywania problemów społecznych – podstawowe zasady i wartości

Kryzys państwa opiekuńczego na Zachodzie Europy, rozpad bloku wschodniego z jego wizją socjalizmu państwowego, globalizujący się gospodarczo i politycznie świat powodują, że coraz usilniej poszukuje się rozwiązań, które pozwoliłyby na zmierzenie się z nowymi wymiarami problemów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych. Jednym z nich, chociaż na pewno nie jedynym i nie zaradzającym wszystkim problemom, jest idea ekonomii społecznej. Ekonomia społeczna w różnych formach pojawia się na całym świecie i to niezależnie od poziomu zamożności, systemu politycznego i dominującej w danym kraju religii. Poszczególne państwa dostrzegają rolę tego nurtu w rozwoju społeczno-gospodarczym i polityce spójności. Także środowisko biznesu coraz częściej spogląda na ideę przedsiębiorstw społecznych jako na sposób dotarcia ze swoimi usługami do najbardziej potrzebujących. Idea ta zyskuje też coraz większą popularność w środowisku organizacji pozarządowych, które poszukują mechanizmów ekonomicznej samodzielności dla siebie oraz trwałych rozwiązań dla swoich podopiecznych. Wszystko to daje dość powodów, aby bliżej przyjrzeć się idei ekonomii społecznej jako obiecującemu sposobowi rozwiązywania problemów społecznych.

Działania takie są nowe i stare zarazem. XIX-wieczne przedsiębiorstwa ekonomii społecznej działające głównie w formie różnego rodzaju spółdzielni miały za zadanie pomoc wzajemną członków, a także – przynajmniej częściowo – przeznaczanie zysków na rzecz szerszej społeczności. Dzisiaj „nową” ekonomię społeczną trzeba widzieć przede wszystkim w perspektywie przedsiębiorczości rozumianej jako gotowość i umiejętność przyjmowania odpowiedzialności za swój los, a także w perspektywie obywatelskiego zaangażowania rozumianego jako przyjęcie odpowiedzialności za wspólnotę. Odpowiedzialność jest tu słowem kluczowym, równie ważnym jak słowo samoorganizacja. Odpowiedzialność w sferze ekonomicznej oznacza w istocie działania na rzecz możliwie największej samodzielności i suwerenności ekonomicznej

(określmy je skrótowo „usamodzielnieniem ekonomicznym”). W kontekście ekonomii społecznej oznacza to podejmowanie wysiłków na rzecz tego, aby konkretne osoby, organizacje czy wspólnoty mogły w większym stopniu niż dotychczas podejmować suwerenne decyzje co do celu i form swojej działalności.

Wskazując na aksjologiczny, a nie czysto utylitarny aspekt istnienia ekonomii społecznej, chcemy wyraźnie podkreślić, że wbrew dość powszechnemu przekonaniu rozwój ekonomii społecznej – rozumianej jako powstanie i funkcjonowanie poszczególnych przedsiębiorstw ekonomii społecznej, a także tworzenie się systemu, w którym przedsiębiorstwa te mogłyby sprawnie funkcjonować – nie może zależeć jedynie od warunków prawno-finansowych. Ich kształt jest bardzo istotny, nie zastąpi on jednak tego, co najważniejsze – zmiany w sposobie myślenia na temat problemów społecznych i sposobów ich rozwiązywania.

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

Przedsiębiorczość i zaangażowanie

Myślenie w kategoriach ekonomii społecznej odwołuje się do idei przedsiębiorczości, jako chęci wzięcia odpowiedzialności za swój los. Bez ducha przedsiębiorczości w ludziach, w organizacjach i we wspólnotach, najlepsze nawet warunki zewnętrzne nie doprowadzą do zasadniczych zmian. Oczywiście wymaga to przede wszystkim zmiany w ludziach, którzy muszą chcieć i umieć podjąć wyzwanie, ale nie będzie to możliwe bez zmiany w funkcjonowaniu otoczenia społecznego. Ekonomia społeczna jest specyficzną formą aktywności społecznej, z tego też względu funkcjonować może jedynie w środowisku, w którym ludzie angażują się we wspólne przedsięwzięcia, umieją współdziałać i mają do siebie zaufanie umożliwiające wspólne podejmowanie ryzyka. Oznacza to, że efektywne przedsiębiorstwa społeczne muszą funkcjonować w środowisku, gdzie inicjatywy społeczne, inicjatywy obywatelskie istnieją jako coś naturalnego – wtedy część z nich może przyjąć formę przedsiębiorczości społecznej. Można powiedzieć, że przedsięwzięcia ekonomii społecznej bazują na kapitale społecznym i jednocześnie wytwarzają go. Stwierdzenie to oznacza, że w Polsce, gdzie kapitał społeczny i zaufanie są dobrem „rzadkim”, działania takie wymagają wiele wysiłku, ale jednocześnie są niezwykle potrzebne.

Pomocniczość i solidarność

Idea upodmiotowienia, która określa sens ekonomii społecznej, każe zwracać uwagę przede wszystkim na potrzeby i możliwości osób i wspólnot. Konieczne jest wprowadzanie w życie zasady pomocniczości jako podstawowej zasady wyznaczającej „podział pracy i odpowiedzialności” w obszarze wykonywania zadań publicznych. Niezbędna jest zmiana myślenia wśród służb społecznych (tak publicznych, jak i pozarządowych), które muszą doprowadzić do przekształcenia dotychczasowych działań (szczególnie, ale przecież nie tylko, w obszarze działań pomocy społecznej czy służb zatrudnienia) w oparciu o zasadę pomocy dla samopomocy. Nieodłącznym elementem ekonomii społecznej musi być zasada możliwie najpełniejszego włączania osób i wspólnot, na rzecz których prowadzone są działania, w proces planowania, realizacji i oceny skutków tychże działań.

Roztropność i odpowiedzialność

Nie wystarczy umieć działać wspólnie. Dla skutecznego rozwiązywania problemów społecznych konieczna jest umiejętność zrozumienia ich złożonych przyczyn. Wrażliwość społeczna, solidarność ze znajdującymi się w gorszej sytuacji, współczucie dla osób potrzebujących pomocy musi wiązać się z myśleniem w kategoriach systemowych. Ważne jest poczucie odpowiedzialności za swoje czyny – nie tylko w wymiarze bezpośrednim, ale także pośrednim np. w formie świadomych zachowań konsumenckich (często wydawanie pieniędzy to jest lub może być rodzaj „głosowania” i opowiadania się za określonymi wartościami). Odpowiedzialność obywatela, konsumenta, inwestora to ważna kategoria ekonomii społecznej.

Samodzielność i upodmiotowienie

Podstawowa „obietnica” ekonomii społecznej to ta, że działania w specyficznych obszarach rynku, oparte o coś więcej niż chęć zysku mogą być skutecznym mechanizmem odzyskiwania oraz ochrony suwerenności i podmiotowości dla osób, instytucji i wspólnot. Ekonomia społeczna oznacza:

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

2.2. Międzynarodowy kontekst ekonomii społecznej i społecznej przedsiębiorczości

Ekonomia społeczna w różnych jej formach praktykowana jest na całym świecie. Jej różnorodne warianty spotkać można (czasem w wersjach bardziej radykalnych) poza Europą (w szczególności w Ameryce Łacińskiej, Azji, Afryce czy w USA i Kanadzie). Dla nas jednak głównym punktem odniesienia jest obszar Unii Europejskiej, która także w tej sprawie pozostaje podstawowym źródłem inspiracji i punktem odniesienia dla procesów zachodzących w Polsce. W UE ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna stały się ważnym elementem modernizacji polityki społecznej. Tradycyjne modele państwa opiekuńczego (*Welfare State*) okazują się w zmienionej sytuacji gospodarczej i demograficznej niewydolne. Problem bezrobocia (w szczególności, gdy dotyczy specyficznych grup bezrobotnych) nie znajduje satysfakcjonujących rozwiązań w ramach tradycyjnych form działań. Niewystarczające okazują się standardowe działania służb zatrudnienia i pomocy społecznej. Coraz cięższe do udźwignięcia przez sektor publiczny są też koszty świadczeń socjalnych, w których w żaden sposób nie uczestniczyliby sami zainteresowani. Obecna popularność eko-

nomii społecznej jest częścią szerszego procesu przechodzenia od modelu państwa opiekuńczego do tzw. społeczeństwa opiekuńczego (*Welfare State – Welfare Society*). Przedsiębiorczość społeczna (w szczególności w krajach anglosaskich) ma swoje źródło w silnej orientacji na poszukiwanie rozwiązań zakorzenionych społecznie, trwałych, efektywnych i możliwie w największym stopniu niezależniących podopiecznych.

Zawężanie ekonomii społecznej jedynie do obszarów pomocy społecznej, a nawet polityki społecznej jest nieupoważnione (dlatego w dalszej części tekstu będziemy mówić o polityce publicznej) i fałszuje rzeczywistość. Ekonomia społeczna może być i jest sposobem odpowiedzi na wiele innych problemów współczesnego świata. Ogromną wagę przykładą się np. do roli, jaką przedsiębiorstwa społeczne mogą odegrać w zrównoważonym rozwoju (tak na poziomie lokalnym jak i globalnym), w tym w działaniach na rzecz rozwiązywania problemów związanych z ochroną środowiska czy z szeroko rozumianymi działaniami edukacyjno-kulturalnymi.

Pojęcie ekonomii społecznej w krajach tzw. starej Unii Europejskiej traktowane jest dość szeroko: zawiera w sobie m.in. spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, przedsiębiorstwa społeczne oraz stowarzyszenia i fundacje (tradycyjnie określane mianem trzeciego sektora). W sumie przyjmuje się, że na terenie UE działa

Tabela 2.1. Zatrudnienie w sektorze ekonomii społecznej w krajach UE

Kraj	Spółdzielnie	Towarzystwa wzajemne	Stowarzyszenia i fundacje	OGÓŁEM	% OGÓLNEGO ZATRUDNIENIA
Belgia	17 047	12 864	249 700	279 611	6,9
Francja	439 720	110 100	1 435 330	1 985 150	8,3
Irlandia	35 992	650	118 664	155 306	9,0
Włochy	837 024	uwaga*	499 389	1 336 413	6,2
Portugalia	51 000	uwaga*	159 950	210 950	4,4
Hiszpania	488 606	3 548	380 060	872 214	5,4
Szwecja	99 500	11 000	95 197	205 697	4,8
Austria	62 145	8 000	190 000	260 145	6,9
Dania	39 107	1 000	120 657	160 764	6,0
Finlandia	95 000	5 405	74 992	175 397	7,5
Niemcy	466 900	150 000	1 414 937	2 031 837	5,7
Grecja	12 345	489	57 000	69 834	1,8
Luksemburg	748	nie dotyczy	6 500	7 248	3,9
Holandia	110 710	nie dotyczy	661 400	772,110	9,5
Wielka Brytania	190 458	47 818	1 473 000	1 711 276	6,1
Cypr	4 491	nie dotyczy	nie dotyczy	4 491	1,5
Czechy	90 874	147	74 200	165 221	3,5
Estonia	15 250	nie dotyczy	8 000	23 250	4,1
Węgry	42 787	nie dotyczy	32 882	75 669	2,0
Łotwa	300	nie dotyczy	nie dotyczy	300	0,0
Litwa	7 700	0	nie dotyczy	7 700	0,6
Malta	238	nie dotyczy	nie dotyczy	238	0,2
Polska	469 179	nie dotyczy	65 000	534 179	3,9
Słowacja	82 012	nie dotyczy	16 200	98 212	4,6
Słowenia	4 401	270	nie dotyczy	4 671	0,5
OGÓŁEM	3 663 534	351 291	7 128 058	11 142 883	5,9

* Dane dotyczące towarzystw wzajemnych zostały zagregowane z danymi dotyczącymi spółdzielni w przypadku Włoch i z danymi dotyczącymi stowarzyszeń w przypadku Portugalii.

Źródło: Raport CIREC CESE/COMM/05/2005 The European Economic and Social Committee (EESC)

łącznie ponad 1 mln różnych podmiotów ekonomii społecznej, wytwarzających około 10% PKB w Europie, dających ponad 11 mln miejsc pracy (ok. 6% rynku pracy). To potężny sektor i wiele wskazuje na to, że będzie się on w UE rozwijał nawet szybciej niż dotychczas. Istniejące w Europie rezerwy rynku pracy to przede wszystkim sektor usług, a w jego ramach – szeroko rozumiany sektor usług społecznych. Popyt na te usługi rośnie, a to w tym właśnie obszarze sektor ekonomii społecznej ma ważne (czasem wręcz unikalne) kompetencje.

Przy wszystkich podobieństwach 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 towarzyszącymi im eksperymentami instytucjonalnymi, które mogą być źródłem inspiracji dla poszukujących własnych rozwiązań. Także kształt „warunków brzegowych” dla rozwoju ekonomii społecznej, w szczególności ram prawnych, jest bardzo zróżnicowany. W 1991 roku we Włoszech zaczęła obowiązywać ustawa o spółdzielniach socjalnych, ale pierwsze spółdzielnie socjalne *de facto* działały w tym kraju już kilkanaście lat wcześniej. W 1995 roku Belgowie wprowadzili pojęcie przedsiębiorstwa „o celach społecznie użytecznych”, Portugalczycy koncept „spółdzielni solidarności społecznej”, Francja przyjęła analogiczne regulacje w 2001 roku. Ustawę o przedsiębiorstwach społecznych wprowadzono w 2003 roku w Finlandii, a w 2005 roku we Włoszech. W Wielkiej Brytanii od roku 2005 działać mogą bardzo specyficzne, niezwykle interesujące tzw. Community Interest Company, itd.

Zróżnicowanie ekonomii społecznej dotyczy nie tylko krajów, ale także poszczególnych regionów. Wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z dostępnością, z jednej strony, kapitału społecznego, z drugiej – specyficznie rozumianego ducha przedsiębiorczości. Warto zadać sobie pytanie, dlaczego ekonomia społeczna rozwija się znacznie dynamiczniej w poszczególnych regionach, np. w Hiszpanii dotyczy to Andaluzji i Kraju Basków, w Wielkiej Brytanii przede wszystkim okolic Bristol w Anglii i okolic Glasgow w Szkocji. Także we Włoszech ekonomia społeczna znacznie popularniejsza jest na północy niż na południu.

Zainteresowanie ekonomią społeczną w UE przekłada się na budowanie systemowych mechanizmów wspierania jej na poziomie krajowym i wspólnotowym. Dla przykładu w roku 2002 rząd brytyjski przyjął odrębną strategię wsparcia przedsiębiorczości społecznej. Ma ona pomóc grupie około 55 tys. przedsiębiorstw społecznych, które obecnie funkcjonują w Wielkiej Brytanii, wytwarzając około 1% PKB. Strategię wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych przyjęła też w 2007 roku Szkocja. W wielu krajach UE również wewnątrz struktur rządowych istnieją dedykowane specjalnie ekonomii społecznej agendy. Tak jest m.in. w Irlandii, Wielkiej Brytanii, Belgii, Hiszpanii i Francji.

Na poziomie UE wsparcie dla ekonomii społecznej stanowił miał program Equal. Między innymi dzięki niemu ekonomia społeczna nabiera ponadnarodowego charakteru, choć sam proces łączyć też należy z efektami specyficznie rozumianej globalizacji. Coraz częściej możemy np. nabywać produkty i usługi wytwarzane w innych krajach – np. w ramach tzw. Sprawiedliwego Handlu. Ostatnio umożliwiono też tworzenie podmiotów o charakterze ponadnarodowym (np. spółdzielnia europejska). Coraz częściej mamy również do czynienia z więzami kooperacyjnymi samych podmiotów ekonomii społecznej (w postaci sieci wymiany doświadczeń, ale także wspólnych przedsięwzięć ekonomicznych). W ten sposób nie tylko debata na temat przedsiębiorstw społecznych, ale i sama działalność ekonomii społecznej weszła na poziom międzynarodowy.

2.3. Instytucje ekonomii społecznej – przedsiębiorstwa społeczne w Polsce

W ramach ekonomii społecznej wyodrębnić można zbiór instytucji nazywany przedsiębiorstwami ekonomii społecznej (PES) lub po prostu przedsiębiorstwami społecznymi⁴. Istnieje wiele konkurujących ze sobą sposobów ich definiowania. Część z nich uległa już w niektórych krajach instytucjonalizacji w postaci przepisów nadających przedsiębiorstwom społecznym byt prawny. Szczególnie ciekawa i popularna wydaje się dziś definicja zaproponowana jeszcze w 1996 roku przez międzynarodową sieć badawczą EMES⁵, zrzeszającą ekspertów i badaczy zagadnienia ekonomii społecznej. Definicja ta odwołuje się do dziewięciu kryteriów wyróżniających przedsiębiorstwo społeczne – cztery spośród nich mają charakter ekonomiczny, a pięć – społeczny⁶.

Tabela 2.2. Kryteria wyróżniające przedsiębiorstwo społeczne wg. sieci EMES

Kryteria ekonomiczne	Kryteria społeczne
1. Prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne 2. Niezależność, suwerenność instytucji w stosunku do instytucji publicznych 3. Ryzyko ekonomiczne 4. Istnienie choćby nielicznego płatnego personelu	1. Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia 2. Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy 3. Specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania 4. Możliwie partycypacyjny charakter działania 5. Ograniczona dystrybucja zysków

Nie jest łatwo ustalić precyzyjnie, jaka jest liczba przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Oczywiście wiele zależy od przyjętych w tej sprawie kryteriów. Nie istnieje obecnie w Polsce prawnie wyodrębniona kategoria przedsiębiorstw społecznych. Istnieją wszakże specyficzne podmioty będące *de facto* takimi właśnie przedsiębiorstwami. Gdzie ich szukać? Ogólnie można przyjąć, że procesy tworzenia przedsiębiorstw ekonomii społecznej da się podzielić na dwie zasadnicze grupy. Powstają one albo w wyniku różnorodnych zmian istniejących już instytucji (migracje) albo poprzez powoływanie instytucji zupełnie nowych – tworzonych od początku jako przedsiębiorstwa społeczne. W sumie możemy mówić o czterech podstawowych mechanizmach pojawiania się przedsiębiorstw społecznych:

2.3.1. Instytucje starej ekonomii społecznej

Chodzi w szczególności o spółdzielnie, które włączają się w dostarczanie dóbr wykraczających poza zaspokajanie potrzeb i interesów własnych członków; to ważny element ekonomii społecznej. Wg danych GUS z końca 2005 roku, w Polsce zarejestrowanych jest nieco ponad 18 tys. spółdzielni. Część z nich jednak w praktyce nie prowadzi działalności. Wg informacji Krajowej Rady Spółdzielczej, liczbę aktywnych spółdzielni w Polsce można szacować na ok. 12 tys. podmiotów. Spółdzielnie tworzą bardzo zróżnicowane środowisko. Najwięcej jest spółdzielni mieszkaniowych (5 tys.), spółdzielni pracy (1,3 tys.), Rolniczych Spółdzielni Produkcyjnych (1,1 tys.) i innych spółdzielni rolniczych (2,5 tys.), nieco mniej banków spółdzielczych

⁴ Jeżeli chodzi o terminologię przyjętą w tym dokumencie, to odnosimy się głównie do założeń, które zostały sformułowane w Raporcie Otwarcia. Ponieważ jednak w dyskusjach przyjęło się pojęcie przedsiębiorstwa społecznego, stosować je będziemy wymiennie z zaproponowanym przez nas pojęciem przedsiębiorstwa ekonomii społecznej (PES).

⁵ Por. www.emes.net

⁶ Dogłębne omówienie tych kryteriów oraz ich zastosowań do polskiej rzeczywistości znaleźć można w licznych raportach Stowarzyszenia KLON/JAWOR.

i Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (ok. 800, w tym 118 SKOK). Na przełomie lat 80. i 90. liczba spółdzielni wzrastała, jednak od połowy lat 90. liczba spółdzielni zaczęła systematycznie spadać. Spadek ten trwa nadal, choć nie jest już tak gwałtowny. Powstają też, choć nie jest to na pewno zjawisko masowe, nowe spółdzielnie.

2.3.2. Instytucje „trzeciego sektora”

Wśród organizacji pozarządowych są takie, które w swoich działaniach używają instrumentów ekonomicznych do realizacji celów społecznych (niekoniecznie związanych z zatrudnieniem grup defaworyzowanych). Dotyczy to około 1/5 organizacji i łącznie generuje istotną część dochodów całości sektora. Nie zmienia to faktu, że dla większości organizacji dochody tego rodzaju są znikomą częścią ich całociowego budżetu. Ledwie 5% organizacji ze źródeł tych uzyskuje więcej niż 50% rocznego dochodu. Oczywiście nie wszystkie organizacje pozarządowe są przedsiębiorstwami społecznymi. W zależności od ostrości zastosowanych kryteriów (np. udziału dochodów z działalności ekonomicznej, zatrudniania stałego personelu) odsetek przedsiębiorców społecznych w środowisku tradycyjnie rozumianego trzeciego sektora (a zatem głównie stowarzyszeń i fundacji) szacować można na 4 do 9%. Można powiedzieć, że sektor pozarządowy ekonomizuje się dość powoli. Jednak wzięwszy pod uwagę ogólną liczbę fundacji i stowarzyszeń, jest to pokaźny liczbowo zbiór (do 4 tys. instytucji) i być może z tego punktu widzenia najbardziej obiecujący, jeśli chodzi o zwiększenie skali działań przedsiębiorczości społecznej w Polsce.

2.3.3. Nowe instytucje „ekonomii społecznej”

Spółdzielnie socjalne

Najbardziej chyba charakterystyczne są w tym względzie spółdzielnie socjalne (wprowadzone ustawą z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy). Są one formą prawną mającą umożliwić jej członkom (zasadniczo tylko osobom wykluczonym społecznie i dotkniętym przez los – bezrobotnym, niepełnosprawnym, uzależnionym itp.) powrót do uregulowanego życia społecznego i rynku pracy. Spółdzielnia socjalna, jako rodzaj spółdzielni pracy, opiera się na zasadzie osobistego świadczenia pracy przez jej członków. Spółdzielnie socjalne działają w bardzo różnych sektorach (np. budowlanym, gastronomicznym, ochronie środowiska, turystyce). Jednak skazane są na duże ryzyko z uwagi zarówno na skład członkowski, jak i brak mechanizmów wspomagających funkcjonowanie, w tym podwyższanie jakości usług, działania adaptacyjne, dostęp do środków na inwestycje (najczęściej – a i to nie zawsze – mają jedynie pieniądze na tzw. rozruch). Wiele z nich nie jest w stanie obecnie obronić się na otwartym rynku.

CIS-y i ZAZ-y

Stworzono też całą grupę przedsięwzięć takich jak Centra Integracji Społecznej czy Zakłady Aktywności Zawodowej. Podmioty te mogą być tworzone przez sektor publiczny i instytucje niepubliczne. W sensie ścisłym w tym pierwszym przypadku (a zatem kiedy jest to instytucja prowadzona przez administrację) trudno jednak mówić o przynależności do sektora ekonomii społecznej.

Przepisy powołujące do życia ZAZ stworzone zostały w 1997 roku. ZAZ to instytucja działająca w sferze zatrudnienia wspieranego i pomocy osobom niepełnosprawnym na rynku pracy. Biorąc pod uwagę czas, jaki minął od uchwalenia ustawy, takich zakładów powstało dotąd stosunkowo niewiele. ZAZ-om brakuje środ-

ków na inwestycje, ich działania często ogranicza biurokracja i wynikający z niej brak elastyczności działań (koniecznej przy pracy z różnymi rodzajami niepełnosprawności dotyczącymi ich podopiecznych).

Inną formą prawną są Centra Integracji Społecznej oraz Kluby Integracji Społecznej. Powołane zostały do życia przepisami ustawy o zatrudnieniu socjalnym w 2003 roku. Zgodnie z założeniami mają one przygotowywać osoby zagrożone wykluczeniem do wejścia na otwarty rynek pracy przez zatrudnienie lub założenie spółdzielni socjalnej. Same w sobie CIS nie miały być przedsiębiorstwami, choć nie oznacza to, że nie mogą prowadzić działalności gospodarczej (obecnie robi to ok. 36%). W założeniu te formy działalności mogą być powoływane zarówno przez instytucje publiczne, jak i prywatne, jednak najczęściej ich założycielami są władze lokalne lub instytucje administracji publicznej działające w sferze pomocy społecznej.

Tabela 2.3. Rozmiary ekonomii społecznej w Polsce

Typy instytucji	Przybliżona liczba instytucji	Liczba zatrudnionych (w przeliczeniu na pełne etaty)	Liczba członków
Stowarzyszenia i fundacje	75 000	ok. 65 000	9-10 000 000
Organizacje samorządu gospodarczego	5 500	33 000	1 100 000
Spółdzielnie	12 800	469 000	ok. 10-11 000 000
Z tego: spółdzielnie inwalidów	350	55 000	30 000
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych	9	500	?
Inne organizacje wzajemnościowe	880	?	?
Spółdzielnie socjalne	120		400
Zakłady Aktywności Zawodowej	48	1 700	-
Centra Integracji Społecznej	55	500+?	-
Kluby Integracji Społecznej	300		-
Ogółem	ok. 94 000	ok. 600 000	ok. 16-17 000 000

2.3.4. Instytucje hybrydowe

Wiele przedsięwzięć ekonomii społecznej nie daje się jednak w ogóle wyodrębnić w kategoriach podmiotowych. Bywa, że do realizacji celów społecznych używa się podmiotów tradycyjnie rynkowych, np. spółek, których społeczny charakter realizowany jest albo poprzez przedmiot działalności, albo specyficzny charakter organizacji produkcji, albo wreszcie poprzez alokację zysków⁷ (np. na rzecz grup defaworyzowanych, instytucji non-profit czy społeczności lokalnej). Przełamywanie różnic międzysektorowych (tradycyjnych podziałów na sektor biznesu, administracji publicznej i organizacji pozarządowych) tworzy nowego typu przedsięwzięcia. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też działać w formie różnego rodzaju partnerstw, gdzie nie pojedyncze podmioty, ale raczej ich sieci tworzą nową jakość w obszarze ekonomii społecznej. Takie przedsięwzięcia mogą funkcjonować zarówno w formie wyodrębnionych podmiotów prawnych (np. związków stowarzyszeń czy spółdzielni osób prawnych) lub w oparciu o mniej lub bardziej sformalizowane porozumienia, czasem stanowiąc rodzaj lokalnej umowy społecznej między różnymi instytucjami (np. paki na rzecz zatrudnienia).

⁷ Tu można mówić o udziale tzw. odpowiedzialnego biznesu w tworzeniu ekonomii społecznej.

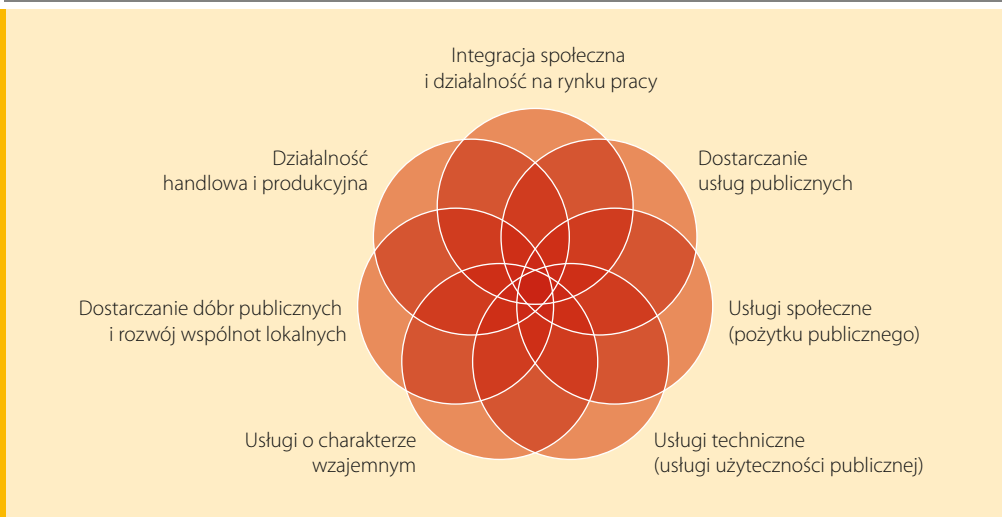
2.3.5. Konieczność stałych badań

Ekonomia społeczna ma istotne znaczenie zarówno społeczne, jak i gospodarcze. Jednak w Polsce brakuje systematycznych, pełnych danych dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, a co za tym idzie, często ich działania pozostają niedocenione. Poza wysiłkami, jakie w celu określenia skali działań ekonomii społecznej czynią instytucje pozarządowe (w szczególności Stowarzyszenie KLON/JAWOR oraz Instytut Statystyki Kościoła Katolickiego) oraz środowisko akademickie konieczne jest lepsze niż dotychczas uwzględnienie ekonomii społecznej w systemie statystyki publicznej. Ostatnio (także w ramach programu Equal) zebrano wiele doświadczeń w zakresie badania obszaru ekonomii społecznej i sformułowano szereg szczegółowych rekomendacji w tej sprawie. Kwestia ta podnoszona jest od wielu lat i dojrzała, jak się wydaje, do rozstrzygnięcia. Podstawowym problemem utrudniającym włączenie ekonomii społecznej do statystyki publicznej jest niska jakość lub brak danych na temat tworzących ją segmentów. Jakakolwiek próba rzetelnego uchwycenia znaczenia tego sektora w Polsce nie obędzie się bez uruchomienia w trybie regularnym nowych badań (dotyczy to zwłaszcza badania SOF 01-04 oraz osobnego, dedykowanego badania organizacji społecznych związanych z Kościołem), a także poprawy jakości danych administracyjnych na temat sektora (dotyczy to zwłaszcza danych rejestrowych z systemu REGON). Trzeba podkreślić, że weryfikacja i aktualizacja rejestru REGON w części dotyczącej organizacji społecznych jest kluczowa i niezbędna dla powodzenia wszelkich prób oszacowania znaczenia sektora ekonomii społecznej. Obecnie istotna część instytucji ekonomii społecznej pozostaje poza obszarem obserwacji GUS.

2.4. Kompetencje i obszary działań przedsiębiorstw społecznych

Przedsiębiorstwa społeczne (rozumiane tu szeroko, bez względu na formę prawną) mogą pełnić bardzo różnorodne funkcje⁸. Poniżej wymieniono jedynie przykłady kompetencji, jakimi dysponują przedsiębior-

Tabela 2.4. Zatrudnienie w sektorze ekonomii społecznej w krajach UE



⁸ Opis wybranych przedsięwzięć z zakresu ekonomii społecznej zawiera tzw. Atlas Dobrych Praktyk Ekonomii Społecznej. Jest on dostępny pod adresem www.ekonomiaspoleczna.pl

stwa społeczne. Lista ta mogłaby być znacznie szersza i opatrzona wieloma przykładami krajowymi i zagranicznymi. Wszystkie one wskazują, że rozwiązania takie są możliwe. Stwierdzić jednak trzeba wprost, że jednym z problemów ekonomii społecznej w Polsce jest kwestia małej skali. Wiele z opisanych tu obszarów usług, handlu i produkcji dopiero czeka na zagospodarowanie ze strony przedsiębiorczości społecznej.

2.4.1. Integracja w ramach rynku pracy i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu



Stowarzyszenie „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON” / Fot. Mikołaj Grynberg

Najczęściej przywoływane w kontekście przedsiębiorstw społecznych (czasem wręcz niesłusznie do niej redukowane) są kompetencje **w dziedzinie działań prozatrudnieniowych**. Mogą one mieć bardzo różnorodne formy. Dla wszystkich celem jest albo podniesienie szans na rynku pracy (od informacji, szkoleń i doradztwa poczynając, aż po bardzo zaawansowane i spersonalizowane formy wsparcia, np. takie jak *job coaching*), albo faktyczne zatrudnianie osób w formach tymczasowych lub stałych. Rynek pracy w Polsce podlega gwałtownym zmianom, spada poziom ogólnego bezrobocia. Ciągłe jednak pozostają bardzo liczne grupy osób, które nie są w stanie samodzielnie odnaleźć się na tym rynku. Dlatego potrzebne są przedsiębiorstwa społeczne, które wspomagałyby zatrudnienie specyficznych grup osób, np. osób młodych (w tym opuszczających domy dziecka), osób, które starają się godzić pracę z opieką nad dziećmi lub innymi osobami zależnymi (np. chorującymi członkami rodziny), osób po 50. roku życia, a nawet seniorów, którzy często nie chcą zaniechać aktywności zawodowej i społecznej. Dotyczy to jednak w szczególności osób, które z powodu obiektywnie niższej wydajności pracy nie są w stanie konkurować na otwartym rynku (chodzi tu m.in. o osoby o różnym stopniu niepełnosprawności). Spowodowanie, aby zostały zatrudnione, i utrzymanie ich w pracy wymaga wsparcia. Kompetencje przedsiębiorstw społecznych są tu nieocenione. Umiejętność i gotowość do zindywidualizowanej, całościowej pomocy podopiecznym odróżnia w dużej mierze przedsiębiorstwa społeczne (i szerzej – organizacje pozarządowe) od wielu innych instytucji świad-

czących usługi na rynku pracy – w tym, w szczególności, od instytucji czysto komercyjnych. Orientacja na misję i rzeczywista intencja trwałego rozwiązywania problemów daje im olbrzymią przewagę w tego rodzaju działaniach.

2.4.2. Dostarczanie usług publicznych

Przedsiębiorstwa społeczne działają w bardzo wielu sektorach. Przede wszystkim jest to jednak szeroko rozumiany sektor usług. Chodzi o usługi skierowane na otwarty rynek, usługi wzajemne, ale także usługi o charakterze publicznym. Fakt dostarczania usług o charakterze publicznym jest czymś nowym w stosunku do tradycyjnej ekonomii społecznej (w szczególności działających od wielu lat spółdzielni) i czasem nazywany z tego powodu „nową” ekonomią społeczną. Usługi publiczne mogą mieć bardzo różny charakter, ale przynajmniej dwie ich grupy (usługi społeczne oraz usługi techniczne) są szczególnie ważne dla przedsiębiorczości społecznej.

Usługi społeczne (pożytku publicznego) – mogą to być usługi edukacyjne, np. prowadzenie przedszkola czy szkoły, ale także różne formy kształcenia ustawicznego oraz edukacji nieformalnej. Czasem działalność edukacyjna sama w sobie ma charakter ekonomiczny, czasem zaś przedsiębiorstwo społeczne wykorzystane jest jako źródło dodatkowych środków na tego rodzaju działania. Przedsiębiorstwa społeczne mają też szczególnie duży potencjał, jeśli chodzi o działania w obszarze szeroko rozumianych usług socjalnych – są to zarówno te usługi, które nie konkurują na rynku (np. schroniska dla bezdomnych), ale i te, w których konkurencja taka się pojawia (chodzi o konkurowanie zarówno o środki publiczne, jak i o samych konsumentów), np. usługi opiekuńcze świadczone w domu oraz prowadzenie różnego rodzaju instytucji opiekuńczych. Pokrewne temu są działania w obszarze szeroko rozumianej służby zdrowia. Mowa tu przede wszystkim o personelu pomocniczym, który byłby w stanie odciążyć wykwalifikowany personel – lekarzy i pielęgniarki. Specyficzną grupę usług tworzą też działania na rynku usług pracy, tj. informacja, pośrednictwo, szkolenia, staże etc.



Stowarzyszenie „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON”
/ Fot. Mikołaj Grynberg

Usługi techniczne (usługi użyteczności publicznej) – to drugi istotny obszar działań przedsiębiorstw społecznych. Mogą one dotyczyć np. utrzymywania zieleni miejskiej i innych prac porządkowych dotyczących mienia publicznego. Pokrewne temu są usługi związane ze zbieraniem odpadów i ich utylizacją. Wystarczy podać tu przykład jednego tylko przedsięwzięcia – warszawskiego EKON-u, który działa w tym właśnie obszarze, dając pracę ponad 800 osobom niepełnosprawnym. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też organizować usługi transportowe za-

również dla osób niepełnosprawnych i niedołączonych (tzw. *para transit*), jak i transport ogólnodostępny (dla przykładu w Londynie przedsiębiorstwo społeczne prowadzi sieć autobusów dla dzielnicy Hackney, a we Włoszech coraz bardziej popularne są miejskie wypożyczalnie rowerów prowadzone przez spółdzielnie socjalne).

2.4.3. Usługi o charakterze wzajemnym

Mogą to być zarówno przedsięwzięcia działające w obszarze rynku i konkurencyjne właśnie ze względu na swój wzajemnościowy charakter, np. ubezpieczenie wzajemne (TUW-y), usługi zdrowotno-opiekuńcze, spółdzielnie telefoniczne etc., albo też „alternatywne” mechanizmy wymiany, np. Banki Czasu, LETS-y czy systemy barterowe. Wzajemność jest – obok solidarności – podstawowym filarem ekonomii społecznej i może oznaczać ograniczoną formę redystrybucji zysku (niekoniecznie w formie pieniędzy). Wzajemność jako specyficzna kompetencja przedsiębiorstw społecznych w wielu wypadkach generuje również wartość dodaną przedsięwzięcia i prowadzi do maksymalizacji zysku społecznego.

2.4.4. Usługi na otwartym rynku

Na koniec wymienić trzeba przykłady usług kierowanych po prostu na otwarty rynek (dotyczy to w szczególności tradycyjnych spółdzielni). Szczególnie interesujące są jednak działania przedsiębiorstw (w tym szczególnie spółdzielni socjalnych i niektórych organizacji pozarządowych), które dostarczając takich właśnie usług dają jednocześnie pracę specyficznym „trudno zatrudnialnym” grupom osób. Wśród tego rodzaju usług w szczególności wymienić trzeba usługi budowlano-remontowe, usługi turystyczne, hotelarskie, usługi w dziedzinie sprzątnia czy ochrony mienia, usługi gastronomiczne (np. catering), a także usługi w dziedzinie informatycznej i różnych form telepracy.



Pensjonat „U Pana Cogito” / Fot. Zorka Projekt

2.4.5. Dostarczanie dóbr publicznych i rozwój wspólnot lokalnych

Sektor przedsiębiorstw społecznych ma specjalne kompetencje w wytwarzaniu dóbr publicznych, czyli takich, z których korzystać mogą wszyscy – i nie muszą o nie konkurować. W szczególności dotyczy to działań w sferze ochrony środowiska, ochrony lokalnych tradycji, bezpieczeństwa publicznego, czyli obszarów, które mają olbrzymi wpływ na ogólną jakość życia mieszkańców. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też okazać się przydatne w działaniach dotyczących szeroko rozumianej ochrony zabytków i dóbr kultury. Mogą zarówno dbać o utrzymanie zabytków, jak i same prowadzić różnego rodzaju instytucje kultury, np. teatr, muzeum, bibliotekę miejską. Ważnym elementem ekonomii społecznej są też zadania w zakresie ekologii, i to w wielu obszarach – od działań na rzecz bioróżnorodności, rozwoju obszarów o ograniczonych możliwościach inwestycyjnych (obszary chronione), po poszukiwanie nowatorskich rozwiązań dotyczących m.in. odnawialnych źródeł energii. W sytuacji gdy coraz większe znaczenie ma rozwój w oparciu o zasoby własne (kapitał ludzki i kapitał społeczny) praca na rzecz szeroko rozumianego rozwoju społeczności lokalnych staje się jedną z podstawowych form działalności gospodarczej, gdzie zysk liczony jest przede wszystkim w efektach odczuwalnych przez całą wspólnotę. Formy te są szczególnie użyteczne przy rewitalizacji czy szerzej rozumianej aktywizacji lokalnej.

2.4.6. Działalność handlowa i produkcyjna

Działalność handlowa przedsiębiorstw społecznych może dotyczyć zarówno dóbr wytwarzanych przez same przedsiębiorstwa społeczne, jak i pośrednictwa w sprzedaży dóbr wytworzonych przez innych (np. towarów w ramach tzw. sprawiedliwego handlu lub też towarów uzyskanych z różnego rodzaju darowizn krajowych lub zagranicznych), z której dochód przeznaczany jest na cele społeczne. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też podejmować działalność produkcyjną. Teoretycznie może to dotyczyć każdej dziedziny (wystarczy wspomnieć o działaniach tradycyjnych spółdzielni produkcyjnych, rzemieślniczych, rolniczych itd.), szczególne jednak miejsce zajmują tu przedsiębiorstwa zatrudniające specyficzne kategorie osób „trudno zatrudnialnych”. W tym przypadku chodzi szczególnie o te rodzaje produkcji, które z różnych powodów należą do kategorii produkcji „pracochłonnej”, niekoniecznie technologicznie zaawansowanej. Dotyczy to zatem dziedzin takich, jak np. produkcja mebli, szycie i naprawa odzieży, produkcja różnego rodzaju gadżetów, a także różnych form rękodzieła (w szczególności artystycznego). Szczególną grupę stanowi produkcja żywności – zwłaszcza żywności specyficznej, a zatem albo produktów regionalnych, albo żywności ekologicznej (organicznej, tzw. zdrowej żywności).



Pracownia Rzeczy Różnych SYNAPSIS / Fot. Fundacja SYNAPSIS

Jednak działalność gospodarcza podmiotów ekonomii społecznej i ich konkurencyjność na rynku nie wynika jedynie z możliwości otrzymywania dotacji, subwencji i ulg podatkowych. Atutem ekonomii społecznej jest obniżanie kosztów transakcyjnych, które dzięki wzajemnemu zaufaniu i współpracy pozwalają obniżyć koszty działalności gospodarczej, co stanowi dla przedsiębiorstw społecznych szansę stania się równoprawnymi podmiotami gry rynkowej.

3.

Wyzwania dla Rozwoju Ekonomii Społecznej i obszary jej potencjalnej ekspansji

3.1. Wyzwania wewnętrzne – adresowane do środowiska ekonomii społecznej

Można cieszyć się z sukcesu poszczególnych przedsiębiorstw społecznych, jednak do uwolnienia rzeczywistego potencjału ekonomii społecznej jako ruchu społecznego, konieczne jest uruchomienie szerokiej kooperacji między poszczególnymi instytucjami. Konieczne jest wzajemne wsparcie i budowanie poczucia wspólnoty (tożsamości) bardzo zróżnicowanego środowiska ekonomii społecznej. Współpracy takiej służyć będzie przyjęcie następujących zasad:

Ekonomia społeczna, jeśli ma być znaczącym elementem funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, musi przede wszystkim opierać się na własnych zasobach i wewnętrznych możliwościach oraz na silnym zapleczu społecznym.

Upowszechnianie dobrych praktyk

Rozwój przedsiębiorstw społecznych w dużej mierze opiera się na upowszechnianiu dobrych praktyk. Jak w XIX wieku budowano wielkość starej ekonomii społecznej (zasady z Rochdale są uznawane w spółdzielniach do dziś, a polska ekonomia społeczna czasu zaborów w istocie opierała się na powielaniu przetostowanych wzorców), tak i dziś ogromną wagę dla rozprzestrzeniania się idei i praktyki przedsiębiorstw ekonomii społecznej będą miały przykłady udanych rozwiązań.

Współpraca

Współpraca pomiędzy osobami czy instytucjami (np. partnerstwo publiczno-prywatne oraz publiczno-społeczne) jest jednym z filarów ekonomii społecznej, jednak dopiero współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami ekonomii społecznej daje tej idei inny wymiar. Od samych początków ruchu spółdzielczego współdziałanie (od wspólnych hurtowni w spółdzielniach spożywców po wspieranie się przy dystrybucji produktów w spółdzielniach wytwórczych) jest czynnikiem przesądzającym o możliwościach rozwoju tego ruchu.

Infrastruktura

Współpraca dotyczy nie tylko przedmiotu działalności poszczególnych przedsiębiorstw ES, ale także, a czasami może przede wszystkim, wspierania działalności i rozwoju poszczególnych przedsiębiorstw społecznych, oraz reprezentowania ich interesów w kontaktach z innymi środowiskami i instytucjami, np. w zabieganiu o odpowiednie prawo. Wsparcie merytoryczne, finansowe, prawne, a także rzecznictwo interesów ES na zewnątrz to ważne elementy współpracy sektora ES.

3.1.1. Ruch spółdzielczy w Polsce – konieczność modernizacji i jednoczesny powrót do korzeni



Tradycyjne spółdzielnie stanowią ogromny, jednak w dużej mierze niewykorzystany, potencjał. Długa i skomplikowana historia tego ruchu stanowi jednocześnie jego atut i obciążenie.

Ruch spółdzielczy ma w Polsce niezwykle silne, autentyczne korzenie. Nieco wątpliwości budzi w jego historii okres PRL i silne powiązanie ruchu spółdzielczego ze strukturami władzy. Spółdzielnie stanowią jednak rdzeń tradycyjnie rozumianej ekonomii społecznej. Oczywisty jest ekonomiczny wymiar ich działań, choć pojawia się często wątpliwość, na ile kwestie społeczne są

nadal obecne w ich aktywności. Dotyczy to w szczególności sprawy rzeczywistego poziomu demokracji w sposobie zarządzania (szczególnie w przypadku dużych spółdzielni) oraz innych niż czysto ekonomiczne motywów działania. Opisane tu problemy nie są zresztą obecne wyłącznie w Polsce, z kryzysem tożsamości boryka się ruch spółdzielczy na całym świecie. Natomiast w Polsce pojawiają się negatywne skojarzenia towarzyszące terminowi spółdzielnia (moloch, komuna, niewydolność, sitwa etc.). Z badań opinii publicznej (KLON/JAWOR 2006) wynika, że tego rodzaju skojarzenia towarzyszą ok. 15% respondentów.

Spółdzielnie (także ze względu na swój z reguły znacznie starszy niż w przypadku większości organizacji pozarządowych rodowód) napotykają na większe problemy dotyczące modernizacji działań, niezbędnej z punktu widzenia zmian w otoczeniu ekonomicznym (ok. 60% wskazuje jako problem złą koniunkturę). Modernizacja ta dotyczy nie tylko wymiaru gospodarczego (trudno pogodzić wymogi „ekonomii skali” z właściwymi dla spółdzielni zasadami wzajemności i demokratyczności działania, które łatwiej realizować w małych strukturach), ale także zmian politycznych i społecznych, w tym również poważnego, jak się zdaje, problemu konieczności pokoleniowej zmiany przywództwa ruchu spółdzielczego.

Co jednak ważne, spółdzielnie tradycyjnie stanowią ważny rynek pracy dla grup defaworyzowanych – 16% spółdzielni twierdzi, że zatrudnia osoby pracujące w ramach tzw. wspomaganego zatrudnienia, zaś kolej-

nych 15% rozważa możliwość zatrudnienia takich osób. Wskaźnik ten jest znacznie wyższy niż w pozostałych typach instytucji i znacznie wykracza poza obszar spółdzielczości inwalidzkiej. Pod tym względem spółdzielnie okazują się dużo bardziej otwarte niż inne organizacje społeczne (które raczej działają na rzecz „zatrudnialności” grup społecznych marginalizowanych na rynku pracy, niż same oferują im zatrudnienie).

Wydaje się, że współczesna dyskusja na temat nowej ekonomii społecznej stanowi dla ruchu spółdzielczego ważną szansę na modernizację. Skorzystanie z niej wymaga jednak opowiedzenia się za przekroczeniem czysto wzajemnościowego charakteru korzyści, jakie przynosi działanie spółdzielni, i zdecydowanie się na podjęcie działań na rzecz szerszej społeczności, ze szczególnym uwzględnieniem spółdzielczości jako formy samozatrudnienia i zatrudnienia dla osób mających trudności na rynku pracy (niepełnosprawnych, zagrożonych wykluczeniem), a także jako sposobu zdobywania środków na działania na rzecz dobra wspólnoty.

Wśród tradycyjnych przedsiębiorstw ekonomii społecznej (w tym szczególnie różnego typu spółdzielni) widać konieczność nowego otwarcia, które odwołując się do społecznych tradycji włączy się w główny nurt budowania sektora ekonomii społecznej w Polsce.

Wydaje się, że możliwe i pożyteczne może być wzajemne zbliżenie środowisk spółdzielczych oraz organizacji pozarządowych. Obydwie strony mogłyby skorzystać w tym procesie, bowiem tak jak w przypadku sektora pozarządowego wzmocnienia wymaga wymiar ekonomiczny, tak w przypadku spółdzielni istotnym wyzwaniem jest uspołecznienie działań.

Konieczne są nie tyle zwiększone wysiłki na rzecz zachowania status quo, co działania mające na celu promocję spółdzielczości i jej rozwój ilościowy, większą wewnętrzną integrację środowiska i wspólne działania odwołujące się do aktywności członków, poparcia opinii publicznej oraz zmiany nastawienia decydentów do samej idei spółdzielczości. Warto przypomnieć, że jej XIX-wieczne tradycje (oparte zarówno na samozaradności klasy średniej, samoorganizacji pracowników, jak i społecznej myśli Kościoła) stawiały ją w pierwszym rzędzie walki o zachowanie tożsamości narodowej, sprawiedliwości społecznej i budowy odrodzonej Rzeczypospolitej.

3.1.2. Ekonomizacja sektora pozarządowego – wyzwanie i szansa

Jak wskazują badania KLON/JAWOR z 2006 r. jedną z podstawowych bolączek organizacji pozarządowych jest brak środków na działalność (73% organizacji wskazuje, że zła sytuacja finansowa i trudności w zdobywaniu funduszy są problemem, który odczuwają w codziennym funkcjonowaniu). Widać to także wyraźnie w budżetach organizacji – przychody połowy z nich w roku 2005 nie przekroczyły 10 tys. zł. Co dziesiąta organizacja pozarządowa nie zanotowała w roku 2005 żadnych przychodów, zaś mniej więcej 1 na 5 organizacji dysponowała przychodami nieprzekraczającymi 1 tys. zł. Nic dziwnego, że jedynie 18% organizacji ocenia dobrze swoją sytuację finansową, 28% jest zadowolonych ze stanu i poziomu wyposażenia. Dodatkowo organizacje praktycznie nie posiadają żadnych rezerw (76% organizacji) i żadnego trwałego majątku (81%). Nie mają też praktycznie dostępu do pożyczek i kredytów.

Sektor pozarządowy w dużej mierze opiera się na dwóch zasadach – niezależności i działalności nie dla zysku. Te dwie zasady bardzo często nie dają się łatwo pogodzić i stąd myślenie o ekonomizacji sektora jako sposobie uzyskania równowagi.

Głównym źródłem dochodu pozostaje budżet. Ponad 50% organizacji wspieranych jest ze środków publicznych i łącznie wsparcie to stanowi ponad 1/3 dochodów sektora pozarządowego. W większości relacje te nie mają niestety charakteru powierzenia czy kontraktowania⁹ działań, a bardzo często – mało przewidywalną i niepewną formę dotacyjną, którą nieco prowokacyjnie można określić jako rodzaj „loterii grantowej”. Równocześnie niepokojąca jest niska liczba umów o charakterze wieloletnim, umożliwiających myślenie o rozwoju organizacji i inwestowanie w jej rozwój (jedynie 3,5% organizacji pozarządowych realizowało w 2005 r. jakieś umowy wieloletnie z samorządem). Administracja publiczna często nie chce finansować nawet najbardziej niezbędnych kosztów pośrednich prowadzenia działań, nie mówiąc już o rozwoju instytucjonalnym organizacji.

Stopniowo następuje jednak proces ekonomizowania się sektora. Gdyby użyć czysto formalnego kryterium działalności ekonomicznej, można stwierdzić, że działalność taka prowadzona jest łącznie przez ok. 18% organizacji (14,7% prowadzi działalność odpłatną nie dla zysku, 8% prowadzi działalność gospodarczą – w niektórych przypadkach prowadzone są obydwa typy działań). Działalność ta prowadzona jest przede wszystkim w sektorze usług (ok. 22% organizacji prowadzących działalność gospodarczą lub odpłatną deklaruje prowadzenie działalności szkoleniowej, 16,3% świadczy usługi związane z organizacją imprez). Działalnością produkcyjną zajmuje się niecałe 1,5% „ekonomizujących się” organizacji. Najczęstszym problemem (i częściowym wytłumaczeniem takiej właśnie struktury działalności gospodarczej) jest brak dostępu do środków na inwestycje (37%).

Jak się zdaje, często organizacje obawiają się działalności gospodarczej z jednej strony z powodu społecznej dezaprobaty dla takich działań (i nie jest to pozbawione podstaw – 60% obywateli uważa, że stowarzyszenia i fundacje powinny świadczyć wszystkie swoje usługi za darmo, nie pobierając żadnych opłat), z drugiej – z uwagi na normy prawne, które zdają się traktować działalność zarobkową organizacji jako „zło konieczne” i traktują ją z podejrzliwością.



Sektor organizacji pozarządowych powinien wykorzystać proces ekonomizacji jako szansę na częściowe przynajmniej uniezależnienie się od administracji i filantropii. Tylko prawdziwa niezależność może być bowiem podstawą rzeczywiście partnerskich stosunków z innymi sektorami.

Tam, gdzie to możliwe (bo rzecz jasna nie wszędzie), organizacje pozarządowe powinny poważniej niż dotychczas rozważać możliwości zdobywania środków z własnej działalności, zarówno w formie działalności gospodarczej, świadczenia usług zleconych, jak i odpłatnej działalności statutowej. Płatnikiem i w pewnym sensie zleciodawcą w przypadku organizacji pozarządowych jest również administracja publiczna (często po-

średnio płaci ona za usługi na rzecz poszczególnych osób lub społeczności lokalnej). Tam, gdzie jest to możliwe – zgodnie z zasadą pomocniczości – organizacje powinny dążyć do przejmowania realizacji zadań publicznych, domagając się przy tym uzyskania pokrycia kosztów (wycena realizacji zadania powinna uwzględniać koszty administracyjne i konieczne środki na rozwój organizacji). Podstawowym powodem dla powierzenia zadań publicznym organizacjom pozarządowym nie powinna być niższa cena świadczonych przez nie usług (uzyskana np. wskutek pracy wolontariuszy, mniejszych aspiracji finansowych perso-

⁹ Pojęcie zlecenia jest w przypadku organizacji pozarządowych mylące, bo może się odnosić zarówno do trybu ustawy o finansach publicznych, jak i ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

nelu, czy udziału innych sponsorów), ale przede wszystkim specyficzne kompetencje i motywacje sektora pozarządowego.

Konieczne jest tworzenie nowej kultury organizacyjnej, która umożliwiałaby partnerskie relacje z samorządem, pozwalaby nie tylko oprzeć się na nowych metodach pracy, np. odstąpienia od bezwarunkowości świadczeń, skłonienia podopiecznych do brania przynajmniej częściowej odpowiedzialności za swój los etc. Ważne jest nastawianie się na rezultaty, myślenie projektowe, partnerstwo publiczno-społeczne i partnerstwo trójsektorowe jako forma efektywnego działania.

Konieczne jest też przeciwdziałanie sytuacji, gdy organizacje przekształcają się w rodzaj nieformalnej „spółdzielni pracy”, redukując misje i szersze cele społeczne do celów osób w niej zatrudnionych. Inaczej istnieje obawa, że paradoksalnie jednym z głównych beneficjentów EFS staną się nie tyle osoby wymagające integracji społecznej, ale raczej ci, którzy starają się im w tym pomagać. W tym miejscu warto przypomnieć, że istotą organizacji pozarządowej jest pierwszeństwo celów społecznych nad celami o charakterze czysto indywidualnym i merkantylnym. Forma działalności (bezpłatna, odpłatna czy gospodarcza) ma tu znaczenie drugorzędne.

3.1.3. Nowa ekonomia społeczna – początek długiej drogi

Pomimo systematycznego tworzenia i poprawiania prawa dotyczącego budowania od podstaw podmiotów tzw. ekonomii społecznej, spółdzielnie socjalne lub nieposiadające osobowości prawnej formy takie jak Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej czy Zakłady Aktywności Zawodowej ciągle jeszcze nie mogą zostać uznane za znaczące ilościowo zjawisko w obszarze sektora ekonomii społecznej.

Podmioty nowej ekonomii społecznej to ciągle jeszcze raczej zbiór nielicznych przykładów i indywidualnych historii niż zapowiedź rozwiązań systemowych.

Jednak powoli z pojedynczych inicjatyw tworzą się zręby sektora nowej ekonomii społecznej. Spółdzielnie socjalne tworzą własne struktury integracyjne, powstają fora wymiany informacji pomiędzy przedstawicielami CIS-ów. Brakuje jeszcze wystarczającej samoświadomości sektorowej (jak np. wśród organizacji pozarządowych), a także zintegrowanych działań wobec administracji publicznej. Przynajmniej część działań orzeczniczych w imieniu sektora nowej ekonomii społecznej realizowana jest albo przez kanały sektora pozarządowego, albo tradycyjnej spółdzielczości.

Niemniej jednak administracja publiczna pokłada duże nadzieje w tej formie aktywności ekonomicznej. Wynika to zarówno z zapisów w dokumentach strategicznych, jak i środków przeznaczanych na wsparcie tej formy aktywności. Oznacza to, że właśnie ta forma ekonomii społecznej może liczyć na dużą pomoc ze strony administracji, a więc i na potencjalny rozwój.

Podmioty nowej ekonomii społecznej mają przed sobą trudne zadanie – nie tylko przetrwania w niesprzyjających często warunkach, ale także stworzenia systemu wzajemnej współpracy. Ko-

Podmioty nowej ekonomii społecznej stoją przed poważnym wyzwaniem – w szczególności polega ono na znalezieniu punktu równowagi między uzasadnionym ze względu na pełnienie integracyjnych funkcji wsparciem ze strony państwa a umiejętnością odnalezienia się w warunkach konkurencji rynkowej.

nieczne są zmiany prawne, a także wytworzenie sprzyjającej atmosfery społecznej dla tego typu inicjatyw. Duże zaangażowanie administracji publicznej we wsparcie nowych przedsiębiorstw społecznych może okazać się w dłuższej perspektywie niewystarczające, a na pewno spowoduje znaczne uzależnienie się PES od niej. Nowe podmioty ES to ciągle jeszcze bardziej eksperymenty niż wypracowany model działania, dlatego tak ważne wydaje się poszukiwanie i propagowanie rozwiązań modelowych, które sprawdziły się i które mogą być inspiracją dla innych.

3.1.4. Ekonomia zorientowana na wspólnotę – nadzieja na rozwój

Rozwój lokalny ciągle jeszcze w dużym stopniu jest rozumiany jedynie jako rozwój gospodarczy, a nie jako całościowy rozwój społeczności lokalnej.

Wśród decydentów w wielu polskich gminach ciągle jeszcze pokutuje takie rozumienie rozwoju lokalnego, w którym zasadnicze znaczenie mają „twarde” inwestycje mierzone długością wybudowanych dróg czy położonych rur. Jednak sukces w rozwoju w coraz większym stopniu zależy od

tego, na ile opiera się on na endogenicznych zasobach, bierze pod uwagę nie tylko bieżące efekty, ale również skutki długofalowe (rozwój zrównoważony) i wszystkich mieszkańców (spójność społeczna). Istnieją przykłady, gdzie władza wraz z mieszkańcami, np. w oparciu o oddolną aktywność i sieci współpracy, potrafiła stworzyć dobre podstawy dla rozwoju. Wyraźnie widać, że sukcesy gospodarek lokalnych opierają się również na społecznym wymiarze rozwoju (Biłgoraj, Bałtów, Byczyna, Gołdap, Nidzica). Jednak nadal są to jednak wyjątki niż przejaw nowego trendu w zarządzaniu we wspólnotach lokalnych.

Władze lokalne ciągle jeszcze myślą raczej w kategoriach „my” (władza) – „oni” (społeczeństwo), niż w kategoriach rzeczywistej wspólnoty. Dokumenty strategiczne, takie jak strategie rozwoju gospodarczego, strategie rozwiązywania problemów społecznych czy roczne plany współpracy z organizacjami pozarządowymi są traktowane jako narzucona odgórnie formalność lub, w najlepszym wypadku, jako niemająca realnych szans realizacji życzeniowa wizja, a nie użyteczny sposób zarządzania i racjonalnego wykorzystania środków dla osiągnięcia zamierzonego celu.

Społeczność lokalna w niewielkim stopniu potrafi wykorzystywać własne zasoby dla samodzielnego rozwiązywania problemów lokalnych. Ciągle jeszcze roszczeniowe podejście i brak inicjatywy bywają jedną z głównych przeszkód dla lokalnego rozwoju.

Duże nadzieje wiązać można również z rozwojem ekonomii społecznej na szczeblu regionalnym. Prym wiedzie tu np. Małopolska, która dysponuje dużym – zapewne największym w kraju – potencjałem tradycyjnych i nowych form ekonomii społecznej. To tutaj, za przykładem podobnych inicjatyw w Europie, w oparciu o szerokie zaplecze różnych środowisk (m.in. administracji, sektora pozarządowego i środowiska akademickiego) zawiązane zostało pierwsze w Polsce regionalne porozumienie pod nazwą „Małopolski Pakt na rzecz Ekonomii Społecznej”, tu funkcjonuje również oparty o środowisko naukowe Regionalny Ośrodek Ekonomii Społecznej i przygotowywany jest Małopolski Fundusz Poradczeniowy Ekonomii Społecznej.

To właśnie społeczność lokalna powinna być widziana jako podmiot ekonomii społecznej, który wykorzystuje instrumenty ekonomiczne dla podnoszenia jakości życia mieszkańców. Wydaje się, że to podejście może być szansą dla wielu wspólnot, szczególnie dla tych znajdujących się w gorszej sytuacji, bez atutów w postaci położenia czy zasobów naturalnych, z poważnymi problemami społecznymi (np. strukturalne bezrobocie). To właśnie te gminy powinny zwrócić uwagę na szanse, jakie daje ekonomia społeczna w postaci inicjowania przedsiębiorstw społecznych i włączania ich w sieć współpracy na rzecz rozwoju lokalnej społeczności, a także tworzenie lokalnych gospodarek w oparciu o zaangażowanie całej społeczności i wykorzystanie jej zasobów.

Aktywność, zaufanie, zaangażowanie i społeczna przedsiębiorczość to przesądzające również o sukcesach gospodarczych zasoby lokalnych społeczności. Wykorzystując instrumenty takie jak planowanie strategiczne, wspierając działania na rzecz zrównoważonego rozwoju i spójności społecznej można znacząco wpływać na jakość życia wspólnoty.

Trzeba wyraźnie podkreślić, że rozwój społeczności lokalnej w oparciu o idee ekonomii społecznej musi być traktowany bardzo szeroko. To nie zbiór pojedynczych inicjatyw, ale lokalne sieci współpracy, systemy wsparcia, programy edukacyjne i aktywizujące. Tylko całościowe widzenie problemów społecznych prowadzi do skutecznych sposobów ich rozwiązania.

Konieczne jest wykorzystanie przez całe wspólnoty takich instrumentów prorozwojowych, jak planowanie strategiczne (lokalne strategie rozwoju, lokalne strategie rozwiązywania problemów społecznych, plany współpracy z organizacjami pozarządowymi, regionalne strategie innowacji itp.). Dzięki nim można bowiem włączyć mieszkańców w debatę na temat kierunków rozwoju, a co za tym idzie zwiększyć poczucie wpływu oraz zaangażowanie wspólnoty na rzecz realizowanych priorytetów.

3.1.5. Infrastruktura ekonomii społecznej – budowanie wsparcia

Obecnie istnieją co najmniej cztery systemy wsparcia, które mogą być wykorzystane przez podmioty ekonomii społecznej:

Infrastruktura III sektora od lat wspiera profesjonalny rozwój organizacji pozarządowych (organizacje wspierające), tworzy systemy informacji i budowania samoświadomości, występuje w roli rzeczników (organizacje federacyjne na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym). Ich doświadczenie, oraz zaplecze instytucjonalne np. w ramach Regionalnych Ośrodków EFS (poprzednio Roszefs) jest tu nie do przecenienia. Z drugiej strony spora część instytucji infrastrukturalnych od pewnego czasu ewoluuje w kierunku ekonomii społecznej (choćby podczas realizacji projektów w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL). Stąd np. Sezonowe Szkoły Ekonomii Społecznej Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego czy Infopunkty Ekonomii Społecznej organizowane przez Sieć SPLOT w ramach Partnerstwa w poszukiwaniu polskiego modelu ES, Inkubatory Organizacji Pozarządowych w ramach partnerstwa na rzecz profesjonalizacji III sektora realizowane przez Stowarzyszenie MOST, czy wsparcie dla zatrudnienia w III sektorze w ramach Partnerstwa Cyberęka Lidera, i wiele innych.

Problemem nie jest ilość instytucji wsparcia dla ekonomii społecznej, ale ich nieprzygotowanie do pełnienia tej roli i utrudniona dostępność do specjalistycznych usług.

Struktury ruchu spółdzielczego są bardzo często wyspecjalizowane, posiadają długą tradycję i zaplecze merytoryczno-instytucjonalne. Istnieje umocowana ustawowo Krajowa Rada Spółdzielcza, która pełni rolę naczelnego organu samorządu spółdzielczego i m. in. reprezentuje polski ruch spółdzielczy w kraju i za granicą oraz współdziała z naczelnymi organami państwowymi w sprawach dotyczących ruchu spółdzielczego. Drugim niezwykle ważnym elementem jest idea „lustracji” i związków rewizyjnych, zarówno krajowych jak i regionalnych (trzeba tu dodać, iż Krajowa Rada Spółdzielcza wykonuje przewidziane w ustawie funkcje związku rewizyjnego w stosunku do spółdzielni niezrzeszonych w takim związku). Ruch spółdzielczy dokumentuje i pielęgnuje swoje tradycje. Zauważalne są też działania, które przybliżają tradycyjne struktury wsparcia spółdzielczego do nowych wyzwań w ekonomii społecznej. Takim pomysłem są „grupy producenckie”, a także wsparcie udzielane spółdzielniom socjalnym.

Celem lustracji jest:

1. *Sprawdzenie przestrzegania przez spółdzielnię przepisów prawa i postanowień statutu oraz uchwał i regulaminów organów statutowych i zawartych umów.*
2. *Zbadanie przestrzegania przez spółdzielnię prowadzenia przez nią działalności w interesie ogółu członków.*
3. *Kontrola gospodarności, celowości i rzetelności realizacji przez spółdzielnię jej celów ekonomicznych, socjalnych oraz kulturalnych.*
4. *Wskazywanie członkom na nieprawidłowości w działalności organów spółdzielni.*
5. *Udzielanie organizacyjnej i instruktażowej pomocy w usuwaniu stwierdzonych nieprawidłowości oraz w usprawnieniu działalności spółdzielni.*

INSTRUKCJA w sprawie lustracji organizacji spółdzielczych

Krajowy System Usług – Kolejnym obszarem potencjalnego wsparcia są instytucje z otoczenia biznesu, a szczególnie Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MŚP). System ten oparty na akredytacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi szeroki wachlarz usług od informacji, poprzez doradztwo, aż do wsparcia w postaci poręczeń czy pożyczek. Jednak podmioty ekonomii społecznej, choć prowadzą często działalność gospodarczą mają utrudniony dostęp do wsparcia dla biznesu (por. banki). W ramach KSU ośrodki należące do sieci współpracują ze sobą na szczeblu regionalnym (wojewódzkim) oraz ogólnopolskim. W każdym z 16 województw, podczas spotkań regionalnych, wybierani są dwaj przedstawiciele ośrodków KSU, którzy zajmują się organizacją prac w regionie oraz reprezentują go w Radzie Koordynacyjnej.

Infrastruktura nowej ekonomii społecznej – tworzenie się podmiotów nowej ekonomii społecznej jest w dużej części wynikiem działań (w tym legislacyjnych) państwa. Stąd też silne starania wsparcia tych form działalności ze strony administracji. Mamy więc program Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej tworzący Ośrodki Wsparcia Spółdzielczości Socjalnej, ale też planuje się uruchomienie wsparcia dla CIS-ów. Infrastruktura dla nowej ekonomii społecznej powstaje również w działaniach realizowanych w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL, np. Międzynarodową Szkołą Letnią Gospodarki Społecznej w Partnerstwie na Rzecz Rozwoju *Tu jest praca* koordynuje Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Spółdzielczości i Przedsiębiorczości Lokalnej „WAMA-COOP”, powstają Wirtualne Inkubatory Gospodarki Społecznej w ramach Partnerstwa na rzecz Rozwoju WISP.

Różnorodność i innowacyjność przedsiębiorstw społecznych potrzebuje bardzo zróżnicowanego i szerokiego wsparcia dla swojej działalności. Dlatego myśląc o tworzeniu systemu wsparcia, należy przełamać myślenie sektorowe (np. niepełnosprawni, bezrobotni, ekologia) i myślenie zakorzenione w prawnych warunkach działania (np. spółdzielnie, spółdzielnie socjalne, CIS-y, ZA-Z-y, stowarzyszenia), nastawiać się na funkcjonalność i cel działań.

Konieczne jest stworzenie takiego systemu wsparcia, który pomoże wykorzystać wszystkie możliwości ekonomii społecznej bez względu na formę prawną, w jakiej działa przedsiębiorstwo społeczne.

Ekonomia społeczna jest spontaniczną, oddolną działalnością obywateli w formie samopomocy lub działań na rzecz dobra wspólnego, dlatego ingerencja administracji w realizowanie przez ES celów powinna być bardzo ostrożna, aby z jednej strony nie doprowadzić do „kolonizacji” obywatelskiej aktywności, z drugiej zaś – aby wykorzystać potencjał tkwiący w aktywności obywatelskiej do realizacji polityk rozwojowych.

- Konieczne jest dostosowanie wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw do potrzeb i warunków działania podmiotów ekonomii społecznej.
- Infrastruktura III sektora powinna w większym stopniu zwrócić uwagę na wsparcie dotyczące ekonomizowania się, czyli prowadzenia działalności gospodarczej.
- Wydaje się, że dobrym wzorem samokontroli są doświadczenia lustracyjne tradycyjnych spółdzielni; przedsiębiorstwa społeczne powinny wypracować własny system lustracyjny, w którym mierzyłoby się społeczny „impact”.
- Konieczne jest kształcenie kadr ES (kadry zarządzające, pracowników).
- Niezbędne jest włączenie w program edukacji obywatelskiej (nauki o społeczeństwie) elementów na temat roli i możliwości ES, i dodatkowo stworzenie warunków (w formie systemu kształcenia i doksztalcania w ramach edukacji ustawicznej) dla tworzenia zaplecza osobowego kadr ES.
- Konieczne jest stworzenie w analogii do KSU (lub wyodrębnienie w jej strukturach określonej ścieżki) tego wsparcia – merytorycznego, technicznego i finansowego – dla PES.

3.1.6. Reprezentacja i samoorganizacja – potrzeba kooperacji

Proces integracji całego środowiska ekonomii społecznej rozpoczął się niedawno. Dopiero po II Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej w Krakowie w 2003 roku, powołano w październiku 2004 roku Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej w Polsce (SKES), która ma stanowić miejsce spotkań i dyskusji, a także uzgadniania stanowisk w kwestiach istotnych dla całego środowiska ekonomii społecznej.

Sektor ekonomii społecznej nie jest jednorodny – z uwagi na historyczne uwarunkowania (np. zupełnie inne tradycje spółdzielczości i organizacji pozarządowych), jak i działalność na podstawie różnych unormowań prawnych.

Dodatkowym czynnikiem integrującym są projekty realizowane w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. Wymagana zasada partnerstwa sprzyjała współpracy i wymianie informacji pomiędzy różnymi podmiotami zainteresowanymi problematyką ekonomii społecznej. Ponadto wiele z tych projektów (szczególnie w tzw. Temacie D – dedykowanym ekonomii społecznej), obejmowało działania włączające różne

podmioty ekonomii społecznej, co w znacznym stopniu sprzyjało wymianie informacji i współdziałaniu. Współpraca w skali kraju odbywała się również w oparciu o istnienie Krajowych Sieci Tematycznych poszczególnych „tematów” finansowanych w ramach Programu, które z natury rzeczy (gromadziły one przedstawicieli wszystkich projektów i ekspertów) próbowały przejmować część działań na rzecz integracji (spotkania, konferencje), a także reprezentacji interesów (tzw. *mainstreaming*).

Obecnie nawet w ramach poszczególnych obszarów i grup podmiotów ekonomii społecznej proces integracji nie jest wystarczający. Co prawda ruch spółdzielczy ma swoje struktury współpracy, istnieje dość silna wewnętrzna infrastruktura III sektora, a w obszarze nowej ekonomii społecznej podejmowane są inicjatywy federacyjne, jednak współpraca, szczególnie jeśli chodzi o kwestie reprezentacji i budowania społecznego wizerunku poszczególnych branż i obszarów, budzi zastrzeżenia.



Konieczne jest podjęcie wysiłku na rzecz stworzenia wspólnej reprezentacji, integracji, wsparcia technicznego, a także działań samopomocowych i pracy nad wspólnymi standardami działań całego środowiska ekonomii społecznej. Wspólne działania na zewnątrz nie powinny jednak ograniczać wewnętrznej różnorodności, a czasem wręcz właściwie pojętej konkurencji wewnątrz sektora ekonomii społecznej.

Wsparcie przedsiębiorstw ekonomii społecznej może być ważnym elementem polityki państwa, jednak by zachować niezależność i autonomię sektora ekonomii społecznej, konieczne jest wypracowanie wewnętrznych mechanizmów artykulacji i reprezentacji interesów oraz, w pewnym zakresie, samokontroli.

Niewątpliwie zasady ekonomii społecznej nie powinny dotyczyć jedynie poszczególnych przedsiębiorstw. Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami, wzajemne wsparcie, działania w oparciu

o zasady wzajemnościowe i solidarność są jednym z ważnych elementów, które mogą nie tylko wypromować ekonomię społeczną jako sposób działania, ale mogą być również elementem przesądzającym o skuteczności działania poszczególnych przedsiębiorstw, choćby w konkurencji na rynku. Doświadczenia historyczne ruchu spółdzielczego pokazują wyraźnie, że rozwój gospodarki społecznej musi opierać się na wzajemnej współpracy, pomocy wzajemnej. Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi może polegać między innymi na wymianie usług (korzystanie z zasobów sektora). Podkreślić jednak trzeba, że zasadnicze znaczenie dla długofalowego powodzenia projektu ekonomii społecznej ma jakość usług i towarów, jakie wytwarzane są przez jej podmioty. Działając na rynku przedsiębiorstwa społeczne nie powinny zapominać, iż podstawą na której opiera się ich konkurencyjność, jest nie tylko jakość produktów, ale także specyficzna wartość dodana, jaką jest umiejętność kooperacji i solidarność.

3.2. Wyzwania zewnętrzne dotyczące otoczenia działań ekonomii społecznej

3.2.1. Otoczenie społeczne

Język debaty nad ekonomią społeczną w Polsce nie jest neutralny. Dyskusje na temat znaczenia pojęć używanych w tym kontekście nie powinny dotyczyć jedynie treści hasła „ekonomia społeczna”, ale także skojarzeń, jakie ono wywołuje. Wśród ankietowanych Polaków (badania realizowane w ramach Projektu) znajomość i rozumienie pojęcia „ekonomia społeczna” zadeklarowało aż 14,1%, zaś 25% twierdzi, że się z nim zetknęło, choć nie jest pewne, co ono oznacza. Niewiele mniej – niemal 10% Polaków – deklaruje, że zna i rozumie pojęcie „przedsiębiorstwo społeczne”, zaś kolejne 20% się z nim zetknęło. Ekonomia społeczna budzi rozliczne nadzieje, jednak jest oczywiste, że konkretne inicjatywy nie są w stanie zaspokoić wszystkich tych oczekiwań. Dlatego konieczne jest różnicowanie przekazu, przy zachowaniu podstawowego przesłania:

- Ekonomia społeczna nie jest wrogiem wolnego rynku. Jej zadaniem jest wypełnianie nisz rynkowych, których z różnych powodów nie jest w stanie wypełnić ani działalność państwa, ani działalność firm komercyjnych.
- Ekonomia społeczna nie jest obciążeniem dla budżetu. Generuje natomiast środki, które mogą pozwolić na lepsze wydatkowanie, a nawet czasem ograniczenie wydatków budżetowych.
- Ekonomia społeczna nie jest pochwałą lenistwa i cwaniactwa. Umożliwia godne i odpowiedzialne życie tym, którzy w normalnych warunkach nie mieliby szans na równy start, a którzy chcą wziąć swoje sprawy w swoje ręce.

Można powiedzieć, że ekonomia społeczna jest o tyle społeczna, o ile znajduje społeczne poparcie. To właśnie nastawienie opinii publicznej, decydentów, biznesmenów (w tym przedstawicieli sektora finansów), a także bezpośrednich interesariuszy (przede wszystkim beneficjentów i konsumentów), decydować będzie zarówno o tym, na ile ekonomia ta będzie rzeczywiście uspołeczniona, jak i o tym, czy osiągnie ekonomiczny sukces.

3.2.1.1. Opinia publiczna – konieczność zrozumienia i wsparcia dla ekonomii społecznej

Opinia publiczna w stosunku do idei ekonomii społecznej nie jest jednoznaczna. Jak wskazują badania przeprowadzone na zlecenie Stowarzyszenia KLON/JAWOR w 2006 r., ludzie łatwo sięgają po stereotypy, które łączą przymiotnik „społeczna” z czasem PRL-u (praca społeczna, organizacja społeczna, działacz społeczny), a co za tym idzie, kojarzą takie inicjatywy z biurokracją, marnotrawstwem. Wystarczy wspomnieć o negatywnych skojarzeniach, jakie wywołuje hasło „spółdzielnie”. Mniej więcej 10% ankietowanych (ok. 15% spośród tych, którzy odpowiedzieli na pytanie) utożsamia je z komunizmem, „oszustwem” lub z nieefektywnością. Nie bez znaczenia jest również negatywny obraz fundacji, do czego walenie przyczynili się i decydenci (w 1994 r. w dokumencie rządowym określono fundacje jako nową formę przestępczości gospodarczej), i media (jedna z pozytywnych gazet ekonomicznych określiła fundację jako formę prowadzenia działalności gospodarczej dogodną ze względu na ulgi podatkowe).

To, czy ekonomia społeczna (w tym konkretne przedsiębiorstwa społeczne) będzie się w Polsce rozwijać, zależy od tego, czy ludzie postrzegają ją będą jako coś wartościowego.

Z drugiej strony istnieje np. dosyć powszechna zgoda (90%) co do tego, że dobrym pomysłem jest powstawanie firm wspierających cele charytatywne i osoby potrzebujące, albo zatrudniające przede wszystkim osoby mające szczególne trudności ze znalezieniem pracy: niepełnosprawne, chore, bezdomne, i że ich powstawanie powinno być wspierane przez państwo. Z badań opinii publicznej wynika też, że społeczeństwo jest przekonane, iż niektórym ludziom powinno się szczególnie pomagać w znalezieniu i utrzymaniu pracy. Najszerzym poparciem cieszy się idea specjalnej pomocy osobom długotrwale bezrobotnym, ponad połowa badanych uznała także za potrzebną pomoc osobom niepełnosprawnym, młodzieży opuszczającej domy dziecka oraz młodzieży wchodzącej na rynek pracy. Najrzadziej wskazywano na konieczność wsparcia osób chorych psychicznie, więźniów i imigrantów oraz uchodźców. Z punktu widzenia diagnozy postaw wobec rozwoju instytucji ekonomii społecznej szczególnie ważne wydaje się poparcie dla tworzenia firm nastawionych na zatrudnienie i przystosowanych do potrzeb osób, którym szczególnie trudno znaleźć pracę – niemal co trzeci badany uważa, że powinno się je wspierać. Co więcej, Polacy dostrzegają rolę organizacji specjalizujących się w pomocy takim osobom – 27% badanych uważa, że powinno się wspierać ich działalność.



Opinia publiczna powinna wyraźnie zobaczyć, że wartość ekonomii społecznej opiera się na wypracowaniu zysku społecznego, a co za tym idzie, że nie jest to tylko działalność filantropijna, ale nastawiona na rozwiązywanie problemów społecznych, które dotyczą nas wszystkich.

Nastawienie opinii publicznej zmienia się bardzo gwałtownie wraz ze zmianami na rynku pracy. W szczególności w ostatnim okresie coraz więcej osób skłonnych jest uważać, że każdy, kto chce, może samodzielnie znaleźć pracę. To groźne uogólnienie, które może zmienić nastawienie opinii publicznej dla przedsiębiorstw społecznych, pracujących z najtrudniejszymi przecież przypadkami wykluczenia z rynku pracy. Konieczne jest dotarcie

do opinii publicznej z informacją, że ciągle grupy takie istnieją i wymagają wsparcia. Konieczne jest jednak również jasne sformułowanie przekazu, że wsparcie ekonomii społecznej nie jest po prostu kolejnym obciążeniem i kosztem budżetu publicznego, ale raczej specyficznie rozumianą inwestycją społeczną oraz mechanizmem celniejszego i efektywniejszego adresowania wsparcia dla osób wymagających pomocy.

Paradoksalnie prezentowana (często z pobudek czysto politycznych) wizja państwa jako ostatecznego gwaranta i organizatora wsparcia dla osób zagrożonych wykluczeniem może okazać się zagrożeniem dla rozwoju ekonomii społecznej, opartej na znacznie bardziej wymagającym modelu, który bazuje na aktywności, samoorganizacji i odpowiedzialności za siebie i wspólnotę.

3.2.1.2. Decydenci – poszukiwanie dialogu i porozumienia



Ciągle jeszcze decydenci, zarówno na poziomie krajowym, jak i lokalnym, nie doceniają możliwości, jakie zawiera w sobie idea ekonomii społecznej.

W Polsce idea ekonomii społecznej zawitała właściwie wraz z Inicjatywą Wspólnotową EQUAL. Co prawda, funkcjonował ruch spółdzielczy, jednak dla wielu polityków był raczej problemem do rozwiązania niż potencjałem do wykorzystania. Niechęć do wszystkich eksperymentów, szczególnie

w obszarze własności (np. niechęć do idei samorządu czy akcjonariatu pracowniczego) spowodowała, że nawet tak udane w sensie ekonomicznym (o społecznych zyskach pewnie można byłoby dyskutować) inicjatywy realizowane były na marginesie życia publicznego.

Wydaje się jednak, że zarówno sukcesy ekonomii społecznej w innych krajach Unii Europejskiej, jak i nacisk, jaki kładzie się na możliwości tej formy aktywizacji zawodowej i integracji społecznej w dokumentach unijnych, wymuszają zmiany świadomości także wśród decydentów. Również działania poszczególnych projektów EQUAL-a, szczególnie w ramach tzw. mainstreamingu, dostarczają informacji na temat możliwości i dokonań ekonomii społecznej w Polsce i na świecie.

Niewątpliwym ograniczeniem rozwoju ekonomii społecznej jest również niezrozumienie idei przez różnego typu instytucje kontroli – poczynając od pracowników regionalnych izb obrachunkowych i urzędów skarbowych. Doświadczenia z tymi urzędami, już choćby w zakresie dotacji dla organizacji pozarządowych, wskazują, że prawo traktowane jest na zasadzie „dozwolone jest tylko to, co jest wyraźnie zapisane”.

Współczesna ekonomia społeczna w pewnej przynajmniej mierze musi się opierać na środkach publicznych. Chodzi o pomoc dla ośrodków wsparcia ekonomii społecznej (infrastruktura), przeznaczanie środków na rozpoczęcie działalności (np. przy tworzeniu spółdzielni socjalnych), zasilanie specyficznych instrumentów finansowych (kredyt / pożyczka / poręczenie) związanych z uruchamianiem i prowadzeniem działalności, środki na wyrównywanie szans przedsiębiorstw w związku z zatrudnianiem specyficznych grup osób (np. dofinansowanie stanowisk pracy dla osób niepełnosprawnych). Wsparcie publiczne może mieć także formę zlecania zadań publicznych (w tym z zastosowania tzw. klauzul społecznych w procedurach zamówień publicznych). Wsparcie takie powinno być oparte o spójny plan (strategię) rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Aby strategię taką sformułować i wdrożyć konieczne jest:

- Zachęcenie polityków (tak na szczeblu krajowym, jak i lokalnym) do zainteresowania się możliwościami ekonomii społecznej jako aktywizacji obywateli i wykorzystywania zasad rynkowych do rozwiązywania problemów społecznych.
- Przekonanie urzędników, że działania ekonomii społecznej to nie wykorzystywanie publicznych zasobów dla prywatnych celów, ale mądry sposób gospodarowania, przynoszący wymierne efekty.
- Poinformowanie instytucji kontroli o specyfice działania przedsiębiorstw społecznych, a co za tym idzie, konieczności odmiennego podejścia do relacji administracja – przedsiębiorstwa społeczne.

Z uwagi na rolę, jaką w funkcjonowaniu nowej ekonomii społecznej odgrywa budżet, jedną z podstawowych grup, które powinny poznać możliwości ekonomii społecznej, są politycy i urzędnicy.

3.2.1.3. Beneficjenci – konieczność przełamania bierności, rzeczywiste upodmiotowienie

W przedsiębiorstwie społecznym beneficjentami mogą być zarówno pracownicy (np. spółdzielni socjalnej), jak i odbiorcy świadczonych usług. Za beneficjentów szczególnie potrzebujących wsparcia można uznać grupy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym¹⁰: *dzieci i młodzież wypadające z systemu szkolnego, osoby długookresowo bezrobotne, osoby opuszczające więzienia,*

Jednym z ważnych celów działań z zakresu ekonomii społecznej jest aktywizowanie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz włączanie już wykluczonych do życia w społeczności jako pełnoprawnych jej członków.

¹⁰ Kategoryzacja jest zgodna z Narodową Strategią Integracji Społecznej; por. www.mps.gov.pl/userfiles/File/mps/NSIS.pdf

osoby zagrożone eksmisją z zamieszkiwanych lokali, osoby uzależnione od alkoholu i narkotyków, bezdomni, imigranci utrzymujący się z pracy nielegalnej, osoby należące do romskiej mniejszości etnicznej, osoby o niskich kwalifikacjach, niepełnosprawni i chronicznie chorzy, osoby chorujące psychicznie, starsze osoby samotne etc.

Wyniki badań¹¹ osób zagrożonych wykluczeniem społecznym korzystających ze wsparcia instytucji pomocy społecznej pokazują, że najwięcej w przebadanej zbiorowości było osób pozostających bez pracy dłużej niż 24 miesiące i niemających prawa do zasiłku dla bezrobotnych (22,7%), bezdomnych (16,3%) oraz osób w trakcie leczenia uzależnienia od alkoholu i tych, którzy leczenie ukończyli w ciągu ostatniego roku (13,3%). Co więcej, w przypadku 24,5% badanych występowała więcej niż jedna sytuacja życiowa sprzyjająca wykluczeniu społecznemu, nasilając ryzyko ekskluzji społecznej.

Z tego powodu osoby kwalifikujące się do powyższych kategorii osób są głównymi odbiorcami pomocy udzielanej przez instytucje rządowe i samorządowe oraz organizacje pozarządowe. Ciągłe jeszcze najwięcej osób korzysta z państwowego (czyli rządowego i samorządowego) systemu wsparcia. Z pomocy udzielanej przez organizacje pozarządowe najczęściej korzystają bezdomni, z których aż 59,5% pobierało taką pomoc, oraz osoby będące w trakcie leczenia uzależnienia od alkoholu i ci, którzy leczenie ukończyli w ciągu roku poprzedzającego badanie (40,1%).

Najczęściej uzyskiwanym wsparciem wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym były świadczenia niepieniężne, które pobierało 69% respondentów. Prawie połowa badanych korzystała ze świadczeń pieniężnych (46,4%), a 23,2% z usług opiekuńczych. Z kolei za najbardziej efektywne i zabezpieczające w wystarczającym stopniu potrzeby respondenci uznali najrzadziej uzyskiwane usługi opiekuńcze. Tak oceniło te usługi 65,3% ankietowanych (w porównaniu ze świadczeniami pieniężnymi – 30,1% i niepieniężnymi – 53,8%). Z tego wynika, że świadczenia niepieniężne i zapewnianie usług opiekuńczych, co wymaga większej samodzielności odbiorców, w większym stopniu odpowiada na potrzeby beneficjentów niż świadczenia finansowe, które w większości przypadków niewystarczająco zabezpieczają potrzeby.



Przedsiębiorstwa społeczne powinny w coraz większym stopniu działać na rzecz usamodzielnienia swoich podopiecznych i włączania ich w rozwiązywanie własnych problemów.

Biorąc pod uwagę potrzeby i oczekiwania osób korzystających ze wsparcia rządowych, samorządowych i pozarządowych instytucji, należałoby zmienić proporcje udzielanych form pomocy i skupić się na wsparciu pozafinansowym, dostosowanym do potrzeb konkretnej jednostki,

co minimalizuje bierność odbiorców tej pomocy. Dlatego warto podejmować działania prowadzące do aktywizacji osób z tych grup na rynku pracy, co z kolei prowadzi je do usamodzielnienia ekonomicznego. W przypadku osób bezdomnych, długotrwale bezrobotnych, uzależnionych wymaga to pracy socjalnej, polegającej na nabywaniu niezbędnych umiejętności społecznych, tj. budujących odpowiedni stosunek do pracy (przychodzenie na czas, właściwy ubiór itp.), umiejętność gospodarowania zasobami finansowymi (np. racjonalność wydatków), umiejętność wypowiadania swoich potrzeb i oczekiwań (przejście z postawy roszczeniowej do postawy aktywnej). Poza tym, rozwoju wymagają usługi niematerialne, tj. porad-

¹¹ Badanie efektywności form wsparcia dla grup szczególnego ryzyka, przeprowadzone z udziałem osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, zostało zrealizowane w ramach niedochodowego projektu szkoleniowo-badawczego „Twoja Szansa Plus – Badanie efektywności pomocy dla grup szczególnego ryzyka”. ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o.; por. www.twojaszansaplus.org.

nictwo prawne, psychologiczne, tworzenie grup wsparcia, co ma pomagać beneficjentom w utrzymaniu aktywnych postaw życiowych.

Dokładna analiza sytuacji, potrzeb i możliwości konkretnego potrzebującego oraz określenie celów podejmowanych przez niego działań mogą znaleźć odzwierciedlenie w kontrakcie socjalnym, stanowiącym porozumienie pomiędzy osobą deklarującą chęć przezwyciężenia trudnej sytuacji a tym, kto decyduje się wesprzeć (nie wyręczać) jej działania. Obecnie jednak podpisuje się ciągle za mało kontraktów. Wg przytaczanych badań, w przebadanej zbiorowości kontrakt został zaproponowany zaledwie co piątej osobie (21,9%).

Niechęć potencjalnych beneficjentów do udziału w projektach aktywizujących może wynikać również z niedoboru informacji na temat działań. Wg. badań zaledwie co trzecia osoba korzystająca ze wsparcia instytucji pomocy społecznej (również pozarządowych) zadeklarowała posiadanie wiedzy dotyczącej form, zasad i możliwości wsparcia. Wskazuje to zatem na konieczność przeprowadzenia działań informacyjnych skierowanych do zagrożonych wykluczeniem społecznym odbiorców pomocy, by wiedzieli, jakiego rodzaju pomocy mogą oczekiwać w tego typu instytucjach. Kampania informacyjna musi być dostosowana do poziomu odbiorców oraz przeprowadzona z zastosowaniem odpowiednich kanałów informacyjnych.

Trzeba przypomnieć, że tak dobrze znana organizacjom zasada pomocniczości, uznawana za jedną z podstaw funkcjonowania inicjatyw obywatelskich, odnosi się także do „podziału pracy” między nimi a ich podopiecznymi. Zgodnie z nią organizacje powinny wystrzegać się sytuacji, kiedy to starając się pomóc w istocie ubezwłasnowolniają i uzależniają swoich podopiecznych. Trzeba konsekwentnie zabiegać o to, aby w rozwiązywanie problemów w miarę możliwości włączali się też sami podopieczni i ich bliscy. Pomoc powinna być świadczona w sposób, który pomaga jednostce się usamodzielniać i tylko do momentu, gdy to usamodzielnienie nastąpi. Z tego punktu widzenia ekonomia społeczna nie jest rozszerzeniem źle rozumianego państwa opiekuńczego, ale w istocie jego zasadniczą reformą.

3.2.1.4. Konsumenci – konieczność edukacji, promocja świadomych, etycznych zachowań konsumenckich

W swych deklaracjach Polacy są skłonni uwzględnić społeczne zaangażowanie przedsiębiorstw, podejmując decyzję o tym, jakie produkty kupować. Ponad 60% ankietowanych twierdzi, że chętnie kupiłoby produkty wyprodukowane przez firmy wspierające cele społeczne lub zatrudniające osoby doświadczające trudności na rynku pracy. Rzeczywistość jest jednak nieco mniej różowa. W zdecydowanej większości przy wyborze produktu konsumenci kierują się przede wszystkim ceną (ponad 90% badanych), w drugiej kolejności jakością (75%), a na trzecim miejscu marką (48%). Czynniki takie jak społeczne czy etyczne postępowanie przedsiębiorstw rzadko są brane pod uwagę przez kupujących. Jedynym aspektem o charakterze społecznym, który w przypadku części badanych ma wpływ na decyzję o zakupie, jest fakt wyprodukowania produktu w Polsce.

Odpowiedzialna konsumpcja to obszar, który w coraz większym stopniu (także w Polsce) staje się mechanizmem wspierającym rozwój ekonomii społecznej.



Jednak ten dysonans pomiędzy deklaracjami i rzeczywistością niekoniecznie obciąża badanych. Nawet pobieżna analiza strategii marketingowych produktów dostępnych w polskich sklepach wskazuje, że

producenci (poza nielicznymi wyjątkami) nie próbują eksponować tego, że ich produkty mają jakikolwiek związek z wartościami społecznymi.



Ekonomia społeczna powinna w jak największym stopniu opierać się na sprzedaży towarów i usług, a więc jej atutem, poza konkurencyjnością na rynku, jest fakt, iż tzw. etyczny konsument bierze pod uwagę społeczne cele działania przedsiębiorstwa.

Konieczna jest edukacja obywatelska (w domu, w szkole, edukacja ustawiczna), która uwzględniaby budowanie zachowań konsumenckich tak w wymiarze międzynarodowym (tzw. edukacja rozwojowa), jak i lokalnym. Nie chodzi tu jedynie o sentymentalne podejście do hasel reklamowych, ale o świadomy wybór celów, które wspiera się dokonując zakupów. Zadaniem pod-

miotów ekonomii społecznej jest dotarcie do konsumentów z informacją na temat społecznych efektów działania ich firm, tak aby umożliwić im racjonalny wybór, w którym liczyć się nie będzie jedynie cena, opakowanie i reklama. Dodatkowo konieczne jest odzyskanie społecznego wymiaru ruchu konsumencieckiego, który zinstytucjonalizowany, wepchnięty w struktury administracyjne (np. powiatowy rzecznik praw konsumentów) zmniejsza obywatelski, a więc i etyczny wymiar myślenia o prawach konsumenta. Konieczne jest monitorowanie rzetelności informacji na temat społecznych efektów działania firmy sprzedającej konkretne produkty, tak aby społeczna odpowiedzialność biznesu nie stała się jedynie zabiegiem marketingowym.

3.2.1.5. Relacje ze środowiskiem biznesu – wartość wymiany



Biznes często z obawą podchodzi do ekonomii społecznej jako konkurenta, który wykorzystując pomoc ze środków publicznych psuje rynek. Swoją społeczną rolę widzi w idei społecznej odpowiedzialności biznesu lub w typowych działaniach filantropijnych.

Badania Forum Odpowiedzialnego Biznesu (FOB 2003) przeprowadzone wśród największych firm pokazują, że 75,3% z nich udziela wsparcia finansowego, które wynosiło średnio ok. 1,2% ich rocznego przychodu. Jednocześnie dla ponad połowy przedsiębiorstw było to mniej niż 1%. Małe i średnie firmy sześciokrotnie rzadziej niż duże przedsiębiorstwa udzielają wsparcia.

Zgodnie z wynikami badań Stowarzyszenia KLON/JAWOR darowizny dla organizacji pozarządowych od instytucji i firm w roku 2004 były czwartym co do częstotliwości korzystania źródłem przychodów. Dotacje od firm i instytucji stanowiły 7% całości przychodów sektora pozarządowego. Dotacje te trafiły do ok. 39% organizacji. Ok. 70% organizacji deklaroowało, że utrzymuje kontakty ze środowiskiem biznesu, ale tylko 12% robiło to w sposób regularny i częsty. W świetle najnowszych badań (2005) nastąpił tu niemal 10-procentowy spadek, a organizacji często i regularnie kontaktujących się z biznesem było ok. 9%. Tendencję do zmniejszania się filantropii przedsiębiorstw kierowanej do organizacji potwierdza kolejny spadek: w 2004 r. 19,1% organizacji wskazało środowisko biznesu i firmy prywatne jako jednego z 3 najważniejszych partnerów, w roku 2005 zrobiło tak już tylko 13,4%. Na pocieszenie można przytoczyć inne dane: tylko 3,5% organizacji twierdzi, że w ciągu ostatnich 2 lat zdarzyło się im popaść w konflikt z przedstawicielami środowiska biznesu. Całości obrazu dopełnia ocena ekspertów Rady Indeksu Społeczeństwa Obywatelskiego, że nastawienie biznesu do organizacji pozarządowych jest „generalnie obojętne”.

Ogólnie rzecz biorąc, ciągle jeszcze nie najlepszy jest stan filantropii korporacyjnej w Polsce i niejako symetrycznie – stan współpracy organizacji ze środowiskiem biznesu. Spowodowane jest to częściowo „przechłonnością” budowania relacji z biznesem, stosunkowo niewysoką średnią wielkości uzyskiwanych dotacji oraz wynikającą z małej kreatywności skromną ofertą świadczeń dla partnera biznesowego, a także słabym rozumieniem jego potrzeb przez organizacje.

Biznes powinien być dla przedsiębiorstw społecznych źródłem wiedzy, wsparcia (ale nie przede wszystkim finansowego) oraz partnerem w realizacji konkretnych projektów. Wymaga to jednak, po pierwsze, zrozumienia idei ekonomii społecznej nie jako sposobu na zdobywanie nieuczciwej przewagi na rynku, ale jako możliwość wyrównywania szans (z czego korzystają także firmy prywatne, np. zatrudniające niepełnosprawnych). Konieczne jest wypracowanie i promocja takich form wspierania organizacji, które służą wzmacnianiu umiejętności zarządzania organizacją (zwłaszcza w obszarach kluczowych dla rozwoju ekonomii społecznej – szkolenia biznesowe dla przedsiębiorstw społecznych prowadzone przez szefów „normalnych firm”, programy mentoringu – mentor z firmy prywatnej sprawuje opiekę nad konkretnym przedsiębiorstwem), a także wzmacniają „merytorycznie” jej działalność gospodarczą. Generalnie wskazana byłaby promocja wszelkich niefinansowych form współpracy: zakup produktów i usług od przedsiębiorstw społecznych, bezpłatne świadczenie usług, zniżki na usługi i towary, zapraszanie do wspólnych zamówień, zapraszanie do szkoleń dla własnych pracowników, użyczanie sprzętu i lokalu, tworzenie banków specjalistów dla PES, wprowadzanie obowiązku pracy na rzecz PES w określonym wymiarze czasu w roku jako formy sprawdzania umiejętności menedżerskich (pracownik jest opłacany przez pracodawcę w tym czasie, nie należy tego więc mylić z wolontariatem pracowniczym).

Biznes powinien zrozumieć, że przedsiębiorstwa społeczne nie stanowią dla niego nieuczciwej konkurencji – są raczej sposobem na rozwiązywanie problemów społecznych przy użyciu mechanizmów, które sam biznes uważa za podstawowe.

W relacjach między biznesem a sferą działań społecznych, filantropia (sponsoring) przeważa nad strategicznym inwestowaniem w rozwiązywanie konkretnego problemu społecznego, ważnego dla firmy (a także wspieranie konkretnych instytucji publicznych lub pozarządowych mogących stanowić sojusznika w rozwiązywaniu owego problemu). „Przeskoczenie” przez firmy na ten poziom (z poziomu troski o pracowników, dostawców i klientów) byłoby dużym ułatwieniem dla promowania ekonomii społecznej, stąd należy kłaść duży nacisk właśnie na edukację liderów biznesu w duchu „oświeconego” długofalowego interesu własnego firmy.

Wskazana byłaby forma współpracy polegająca na zawarciu przez firmę długoterminowego kontraktu z przedsiębiorstwem społecznym na świadczenie usług i wsparcie tego przedsiębiorstwa tak, by było w stanie spełnić warunki kontraktu (zapłata z góry, szkolenie, staż etc.). Warto uzmysłowić sobie korzyści, jakie przynosi ten rodzaj międzysektorowego partnerstwa. Są to m.in.:

- dostęp do nowych rynków, informacji, specjalistów i usług, których nie można znaleźć gdzie indziej,
- umożliwienie zawierania kontraktów i korzystanie z olbrzymich źródeł finansowania, które w innej sytuacji nie byłyby dostępne,
- „wejście” do konkretnej społeczności i zdobycie o niej wiedzy,
- zyskanie rzadkich umiejętności i kompetencji w specjalistycznych dziedzinach,
- wzmocnienie morale pracowników poprzez ich zaangażowanie w działania partnerstwa,
- utworzenie strategicznego sojuszu z partnerem, który będąc przedsiębiorstwem społecznym, umie posługiwać się językiem rynku lub społeczności, do których firma planuje dotrzeć.

3.2.1.6. Instytucje finansowe – wsparcie dla inwestycji w obszarze ekonomii społecznej

Przedsiębiorstwa społeczne potrzebują wsparcia finansowego na rozwój i inwestycje, ale obecne możliwości kredytowania są bardzo ograniczone.

tane o bariery w jej prowadzeniu – na pierwszym miejscu wymieniają „trudności związane z pozyskiwaniem środków finansowych na inwestycje” (36,5%). Także grupa organizacji, które dopiero zamierzają uruchomić taką działalność, jako podstawową barierę wymienia dostęp do kapitału na rozruch działalności. Jak się wydaje, są one traktowane jako przedsiębiorcy „drugiej kategorii”. Prawdą jest, że mają one własną specyfikę, często niedopasowaną do infrastruktury finansowej oferowanej przedsiębiorcom. Brakuje im niezbędnych w tym wypadku zabezpieczeń i gwarancji, ich przedsięwzięcia postrzegane są jako bardzo ryzykowne, a ich skala często zbyt mała, aby zainteresować nimi banki. W konsekwencji organizacje bardzo rzadko korzystają z kredytów (z kredytów obrotowych korzystało ok. 1%, a z inwestycyjnych ok. 0,7%) oraz gwarancji i poręczeń (0,3% ankietowanych).

W efekcie organizacje mają niewielkie szanse na inwestowanie w rozwój własnej bazy materialnej, która umożliwiłaby im stanie się poważnym partnerem także dla wykonywania powierzanych zadań publicznych. Problem pogłębia fakt, że w ramach funduszy unijnych na lata 2007-13 środki na rozwój tzw. infrastruktury społecznej zostały zarezerwowane na ogół dla administracji publicznej. Takie rozwiązanie redukuje rolę organizacji do udziału w przedsięwzięciach nietrwałych, takich jak szkolenia czy organizacja imprez, zamiast budować solidne podstawy instytucjonalne i materialne dla przyszłych działań.

Sytuacja na rynku kredytów na działalność statutową zapewne zacznie się zmieniać. W szczególności fakt, że organizacje pozarządowe coraz częściej są beneficjentami środków UE i środków administracji publicznej powoduje, że stają się atrakcyjnym klientem dla kredytów pomostowych. Obecnie tylko trzy banki sformułowały taką ofertę. Należy przypuszczać, że będzie ich więcej, gdyż w gruncie rzeczy nie są to przedsięwzięcia szczególnie ryzykowne. Niestety nie rozwiązuje to problemu braku dostępności kredytów inwestycyjnych.

W tym kontekście warto też wspomnieć o istnieniu jedyne go funduszu pożyczkowego wyspecjalizowanego w obsłudze organizacji, a zatem o tzw. PAFPIO. Fundusz ten udzielił dotychczas około 1000 pożyczek. PAFPIO jest instytucją o bardzo dużej elastyczności, ale trzeba też wprost powiedzieć, że dla organizacji ich oprocentowanie (12% rocznie – euro-pożyczki i 13-15% – pożyczki nie-„pod” projekty europejskie) stanowi poważne ograniczenie z punktu widzenia dostępności tego rozwiązania.

Istnieje, jak się zdaje, potencjał, który może zostać wykorzystany do stworzenia systemu finansowego dla przedsiębiorstw społecznych; wymaga to jednak dużego wysiłku edukacyjnego.

Podmioty ekonomii społecznej mają utrudniony dostęp do środków związanych z działalnością gospodarczą. Konieczne są inwestycje, a i bieżąca działalność często wymaga kredytu. Organizacje zaangażowane w prowadzenie działalności gospodarczej lub działalności odpłatnej – zapy-

tane o bariery w jej prowadzeniu – na pierwszym miejscu wymieniają „trudności związane z pozyskiwaniem środków finansowych na inwestycje” (36,5%). Także grupa organizacji, które dopiero zamierzają uruchomić taką działalność, jako podstawową barierę wymienia dostęp do kapitału na rozruch działalności. Jak się wydaje, są one traktowane jako przedsiębiorcy „drugiej kategorii”. Prawdą jest, że mają one własną specyfikę, często niedopasowaną do infrastruktury finansowej oferowanej przedsiębiorcom. Brakuje im niezbędnych w tym wypadku zabezpieczeń i gwarancji, ich przedsięwzięcia postrzegane są jako bardzo ryzykowne, a ich skala często zbyt mała, aby zainteresować nimi banki. W konsekwencji organizacje bardzo rzadko korzystają z kredytów (z kredytów obrotowych korzystało ok. 1%, a z inwestycyjnych ok. 0,7%) oraz gwarancji i poręczeń (0,3% ankietowanych).

W efekcie organizacje mają niewielkie szanse na inwestowanie w rozwój własnej bazy materialnej, która umożliwiłaby im stanie się poważnym partnerem także dla wykonywania powierzanych zadań publicznych. Problem pogłębia fakt, że w ramach funduszy unijnych na lata 2007-13 środki na rozwój tzw. infrastruktury społecznej zostały zarezerwowane na ogół dla administracji publicznej. Takie rozwiązanie redukuje rolę organizacji do udziału w przedsięwzięciach nietrwałych, takich jak szkolenia czy organizacja imprez, zamiast budować solidne podstawy instytucjonalne i materialne dla przyszłych działań.

Sytuacja na rynku kredytów na działalność statutową zapewne zacznie się zmieniać. W szczególności fakt, że organizacje pozarządowe coraz częściej są beneficjentami środków UE i środków administracji publicznej powoduje, że stają się atrakcyjnym klientem dla kredytów pomostowych. Obecnie tylko trzy banki sformułowały taką ofertę. Należy przypuszczać, że będzie ich więcej, gdyż w gruncie rzeczy nie są to przedsięwzięcia szczególnie ryzykowne. Niestety nie rozwiązuje to problemu braku dostępności kredytów inwestycyjnych.

W tym kontekście warto też wspomnieć o istnieniu jedyne go funduszu pożyczkowego wyspecjalizowanego w obsłudze organizacji, a zatem o tzw. PAFPIO. Fundusz ten udzielił dotychczas około 1000 pożyczek. PAFPIO jest instytucją o bardzo dużej elastyczności, ale trzeba też wprost powiedzieć, że dla organizacji ich oprocentowanie (12% rocznie – euro-pożyczki i 13-15% – pożyczki nie-„pod” projekty europejskie) stanowi poważne ograniczenie z punktu widzenia dostępności tego rozwiązania.

W Europie instytucje finansowe zaangażowane w finansowanie PES można podzielić na dwie podstawowe kategorie:

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

Podmiotom ekonomii społecznej potrzebny jest taki dualizm. Pierwsze nie mają na celu zysku, a do rozwoju potrzebny jest tzw. cierpliwy kapitał (*patient capital*). W drugim przypadku tzw. instytucje głównego nurtu bankowego są zainteresowane współpracą tylko wtedy, jeśli jest to opłacalna inwestycja.

Wykorzystanie tych dwóch form zależne jest od szerokich działań edukacyjnych, adresowanych zarówno do instytucji finansowych, jak i podmiotów ekonomii społecznej. Dotyczy to zarówno przekonywania sektora bankowego do specyficznych (pozafileantropijnych) form społecznej odpowiedzialności biznesu, jak i pracy formacyjnej nad środowiskiem ekonomii społecznej, zachęcającej do większego zainteresowania finansowaniem zwrotnym i przygotowującej na nieuchronny w przyszłości zmierzch finansowania w systemie dotacji.

Kontynuować trzeba prace nad metodologią mierzenia zysku społecznego, a także stworzeniem specyficznych mechanizmów „rateingu” wiarygodności i skuteczności (w tym skuteczności w rozumieniu tzw. *Social Return on Investment*) podmiotów ekonomii społecznej, które pomagałyby instytucjom finansowym i grantowym w podejmowaniu roztropnych decyzji kredytowych, pożyczkowych lub dotacyjnych.

By zbudować optymalne warunki finansowania ekonomii społecznej, pracować trzeba nad stworzeniem możliwości i zachęt dla inwestorów prywatnych (zarówno firm, jak i osób indywidualnych), którzy mogliby być zainteresowani uczynieniem swych inwestycji „etycznymi i solidarnymi”. W tym kontekście rozważyć warto pomysł wprowadzenia (analogicznie do 1% alokacji PIT) 1% alokacji CIT na wsparcie takich właśnie instrumentów finansowych.

3.2.2. Polityki publiczne i modernizacja relacji między administracją publiczną a instytucjami ekonomii społecznej – w poszukiwaniu rzeczowego partnerstwa

Fundamentalne znaczenie dla rozwoju ekonomii społecznej mają relacje jej podmiotów z administracją publiczną. Kształt tych relacji jest pochodną przyjętych zasad rządzenia (*governance*). Niektóre z nich mają charakter ustrojowy, np. konstytucyjna zasada pomocniczości, inne powiązane są z przyjętym stylem rządzenia. Mówi się ostatnio wiele o tzw. dobrym rządzeniu (*good governance*), a Polska aspiruje do tego, aby idee takiego właśnie rządzenia realizować. Z samej swej natury koncept dobrego rządzenia ma charakter normatywny, a zatem taki, w którym da się oceniać jakość rządzenia ze względu na stopień, w jakim realizowane są określone jego zasady (w tym zasady państwa prawnego, przejrzystości, rozliczalności, partycypacji, społecznej inkluzji, skuteczności i efektywności), z których część ma oczywiste odniesienia do ekonomii społecznej.

Ekonomia społeczna w coraz większym stopniu wykorzystywana jest w realizacji zadań publicznych tak lokalnie, jak również na poziomie kraju (a także na polu międzynarodowym). Dlatego ważne jest, aby w sferze legislacyjnej (regulacyjnej), w sferze strategicznej (planowania) oraz interwencyjnej (wspieranie rozwiązań) ekonomia społeczna była uwzględniana w szeroko rozumianej polityce publicznej.

Pojęcie partnerstwa wyraźnie się dewaluuje. Nazywana w ten sposób bywa każda forma współpracy, np. wymiana informacji czy fakt uzyskiwania środków ze strony administracji publicznej (dotyczy to ponad połowy organizacji pozarządowych w Polsce). Idzie jednak o głębsze znaczenie partnerstwa, a zatem takie,

które opiera się na uznaniu odrębności i integralności stron przy równoczesnej wzajemności relacji między nimi. Nie chodzi więc o sytuację, w której podmioty ekonomii społecznej oraz administracja funkcjonują równolegle (ignorując się wzajemnie, konkurując, czy nawet jedynie uzupełniając swoje działania). Nie chodzi też o to, że administracja wykorzystuje organizacje wskazując zadania, które mają wypełniać, i kupując u nich (im taniej, tym lepiej) usługi (sytuacja kontraktowa).

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat w Europie ewoluje system wzajemnych relacji pomiędzy administracją a instytucjami prywatnymi. Proces ten przebiega różnie, w zależności od przyjętego modelu polityki społecznej, ale właściwie wszędzie przechodzi on przez podobne fazy. Stopniowo porzucany jest model administracji publicznej jako jedynej, czy nawet głównego dostawcy usług społecznych. W różnym stopniu, ale praktycznie wszędzie, ten prosty model modyfikowany jest różnymi dawkami decentralizacji, prywatyzacji oraz kontraktowania i powierzania zadań. Decentralizacja oznacza przetrzymywanie kompetencji i środków (nie zawsze jednocześnie) i często nie jest podporządkowana skuteczności rozwiązywania problemów, ale raczej politycznej grze pozbywania się i przetrzymywania problemów na innych. Prywatyzacja rozumiana jest często jako zaniechanie odpowiedzialności państwa, a powierzanie usług oparte jest o słabo zdefiniowane standardy, brak skutecznych mechanizmów ochrony interesów ich odbiorców oraz uznanie za dominujący czynnik rozstrzygnięć nie ich jakość, ale cenę.

Każda z tych sytuacji wyznacza różne role zarówno obywatelom (konsument, wyborca, płatnik, „posiadacz” uprawnień), jak i organizacjom pozarządowym (kompensowanie deficytów systemu, monitorowanie administracji, konkurencja w dostarczaniu usług lub konkurencja w dostępie do publicznych pieniędzy). Także w Polsce pojawiają się wszystkie te elementy, choć trudno powstrzymać się od wrażenia, że jest to proces nieco chaotyczny i że ciągle brakuje klarownej wizji „podziału pracy” między poszczególnymi instytucjami i sektorami. Państwo i jego administracja dość niechętnie pozbywają się zadań i często gwarantują sobie prawo swoiście rozumianego „pierwokupu”, a stosunki z organizacjami, które silnie uzależnione są od środków publicznych, nabierają często charakteru podporządkowania i klientyzmu. Organizacje uczestniczą co roku w różnego rodzaju „loteriach grantowych”, ale ponieważ w oparciu o takie mechanizmy trudno budować trwałą instytucję, zamieniają się w rodzaj taniej siły roboczej do wynajęcia. Nie będąc dostatecznie silne, nie są partnerem dla administracji, zamieniają się w petenta niezdolnego ani do roli stabilnego dostawcy usług, ani do roli rzecznika interesów lokalnej społeczności.

Zasada partnerstwa daje nadzieję na przekroczenie opisanej wyżej sytuacji i na nową jakość we wzajemnych relacjach administracji publicznej i podmiotów ekonomii społecznej. Partnerstwo to nowoczesna forma i mechanizm ustalania wzajemnych relacji między poszczególnymi sektorami. Wpisuje się ono, a właściwie konstituuje zasady nowoczesnej filozofii rządzenia, gdzie ważniejsze niż hierarchie są sieci, ważniejsze jest delegowanie zadań niż wykonywanie ich przez aparat państwowy, ważniejsze jest motywowanie do działań niż ich nakazywanie, a co najważniejsze, istnieje przestrzeń i mechanizm wspólnego definiowania potrzeb publicznych i sposobu ich zaspokajania. Administracja publiczna dbać musi przede wszystkim o to, aby w tej dyskusji interesy poszczególnych grup nie zostały pominięte. Organizacje pozarządowe nie są już po prostu wykonawcą zadań definiowanych przez administrację, ale są też współautorem lokalnych strategii i uczestnikiem debaty o kondycji lokalnej społeczności. Mają szansę występować w obydwu ważnych dla nich rolach, a zatem zarówno dostawcy usług, jak i źródła wiedzy o lokalnych potrzebach. Wydawanie instrukcji zamienia się w dialog – hierarchia w sieci współpracy.

Docenienie walorów takiej sytuacji wymaga olbrzymiej politycznej dojrzałości ze strony administracji. To prawda, że ponieważ z definicji posiada ona przewagę nad innymi partnerami i, co za tym idzie, pokusę protekcyjnego i instrumentalnego traktowania innych. Często chodzi zatem o to, aby dobrowolnie zrezygnować z przywileju takiej pozycji (abdykować), tak aby pozwolić zaistnieć innym podmiotom i uczynić z nich partnerów. Czasem zabiegać wręcz trzeba o ich upodmiotowienie, wzmocnienie i instytucjonalny rozwój.

3.2.2.1. Rola ekonomii społecznej w dokumentach – strategiach rządu na lata 2007-15

Zapisy mówiące o ekonomii społecznej znajdują się w wielu dokumentach strategicznych kraju. I tak w **Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015** mamy zapisy w dwóch priorytetach. W priorytecie 3 mowa jest o wzroście zatrudnienia i podniesienie jego jakości, a w tym zapowiedź

Dzięki doświadczeniom w realizacji Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL udało się zapisać w najważniejszych dokumentach strategicznych ideę wspierania ekonomii społecznej.

wzmocnienia udziału sektora ekonomii społecznej – organizacji pozarządowych w procesie zatrudnienia, m.in. poprzez takie działania jak: realizacja programów wspierania zatrudnienia oraz promocja organizacji pozarządowych jako pracodawców, a także łączenie zatrudnienia w organizacjach pozarządowych ze wsparciem grup zagrożonych wykluczeniem społecznym. Działania te realizowane mają być przy jak największym udziale organizacji pozarządowych. Z kolei w priorytecie 4 istnieją zapisy o budowaniu zintegrowanej wspólnoty społecznej i jej bezpieczeństwa, gdzie promowana będzie integracja i aktywizacja społeczna, w szczególności rozwój instytucji zatrudnienia socjalnego, spółdzielczości socjalnej, budownictwa socjalnego, rehabilitacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych, jak też rozwój kontraktów socjalnych i innych instrumentów aktywizujących, stosowanych przez służby społeczne. Prowadzone będą działania na rzecz tworzenia integracyjnego rynku pracy dla osób znajdujących się w trudnej sytuacji lub osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

W **Krajowym Programie Zabezpieczenie Społeczne I Integracja Społeczna 2006-2008** znalazły się zapisy dotyczące rozwoju partnerstwa publiczno-społecznego, w tym: zdefiniowanie pojęcia usług społecznych użyteczności publicznej, ujednolicenie trybu kontraktowania zadań usług społecznych użyteczności publicznej, oraz usprawnienie współpracy podmiotów publicznych i pozarządowych w realizacji zadań. Równocześnie mamy tu zapisy odnoszące się do rozwoju instytucji ekonomii społecznej, a tym m.in.: wspieranie integracji sektora, budowa infrastruktury wspierającej, określenia zasad dostępu do kapitału i pomocy publicznej, wspieranie rozwoju spółdzielczości socjalnej.

Zapisy dotyczące ekonomii społecznej znajdujemy również w **Strategii Wspierania Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego**, gdzie jeden z priorytetów dotyczy wspierania III sektora jako pracodawcy, budowania wzajemnościowych form w gospodarce oraz wsparcia dla projektów w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu.

Jednak zapisy na poziomie krajowym powinny przekładać się na myślenie o strategiach regionalnych i programach ich realizacji tak w kontekście rozwoju (Regionalne Programy Operacyjne), jak i spójności społecznej (regionalne komponenty Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki). Analogicznie ekonomia społeczna powinna znaleźć swoje miejsce w lokalnych strategiach rozwoju, strategiach rozwiązywania problemów społecznych czy w szczególności powiatowych strategiach promocji rynku pracy.



Ekonomia społeczna jest bardzo dobrym narzędziem realizacji strategicznych planów rozwoju społeczności lokalnych, regionów i kraju. Ze względu na specyficzne znaczenie ekonomii społecznej warto rozważyć stworzenie wieloletniej krajowej strategii wsparcia ekonomii społecznej.

W zapisach dokumentów strategicznych zwróćno uwagę na rolę ekonomii społecznej jako ważnego narzędzia łączącego działania prorozwojowe z działaniami na rzecz spójności społecznej. Jednak jest to jedynie szansa, która stoi przed ekonomią społeczną, a której wykorzystanie uzależnione jest od wielu czynników. Dobre zapisy strategiczne nie zapewniają, że realizatorzy tych strategii docenią szansę, jaką daje wsparcie eko-

nomii społecznej. Wymaga to jednak:

- umiejętności (ciągle jeszcze obcej wielu urzędnikom) wykorzystywania strategii jako narzędzia zarządzania, które umożliwia kumulować siły i środki na określone cele. Zbyt często różnego rodzaju strategię są jedynie prawem wymaganymi dokumentami, które nie mają wpływu na realne działania.
- docenienia społecznego wymiaru rozwoju, a nie, jak to miało często miejsce do tej pory, patrzenie na rozwój lokalny w kategoriach twardych inwestycji.
- zastosowania nowego typu zarządzania wspólnotą nie opartym na dyrektywnym, odgórnym rządzeniu, ale na umiejętności wspierania i koordynowania wielu różnych, często oddolnych inicjatyw.

Trzeba pamiętać, że zapisane w prawie obowiązki tworzenia gminnych i powiatowych strategii rozwiązywania problemów społecznych, a także rocznych programów współpracy z organizacjami pozarządowymi są niebezpiecznie często ignorowane. Dodatkowo wiele do życzenia pozostawia jakość strategii (programów) i sposób ich przygotowywania (np. nie są one konsultowane społecznie). Radni często nie wiedzą i nie rozumieją, czym jest pomoc społeczna i jakie ma znaczenie dla rozwoju lokalnego, nie są zainteresowani rzeczywistą współpracą z organizacjami pozarządowymi. W związku z tym zazwyczaj nie mają wizji działań w tym obszarze, a decyzje dotyczące funkcjonowania pomocy społecznej mają charakter doraźny i okazjonalny. Często podporządkowane są interesom poszczególnych osób lub politycznych środowisk wewnątrz urzędu.

Z tego też względu wydaje się wskazane, aby śladem innych państw europejskich stworzyć specjalną strategię wspierania rozwoju ekonomii społecznej, która poza stworzeniem dobrych warunków funkcjonowania dla przedsiębiorstw społecznych będzie miała silny komponent edukacyjny.

3.2.2.2. Rola ekonomii społecznej w modernizacji systemu pomocy społecznej



Brak zasadniczych i konsekwentnych zmian w funkcjonowaniu pomocy społecznej czyni ją dysfunkcyjną i zmienia z instytucji pomagającej rodzinom niepotrafiącym przezwyciężyć trudności życiowych w instytucję redystrybucyjną nie przyczyniającą się do rzeczywistego rozwiązywania problemów społecznych.

Polityka społeczna w Unii Europejskiej stawia przede wszystkim na wzrost spójności oraz politykę zatrudnienia. Polityka społeczna UE:

- konsekwentnie dąży do przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu poprzez organizowanie programów integracyjnych i reintegracyjnych;
- promuje działania aktywizujące całe społeczności lokalne i przyczyniające się do budowania kapitału społecznego;

- podkreśla wzrost roli samorządów lokalnych i sektora obywatelskiego zakładając, że za poziom i jakość życia ludzkiego odpowiedzialność ponosi nie tylko państwo, ale również społeczeństwo i biznes.

Realizacja modelu aktywnej polityki społecznej, który najkrócej wyraża się w postulatcie „praca zamiast zasiłku” zakłada znacznie większą aktywność obywateli. Ten model polityki społecznej wymaga także przystosowania do aktualnych wyzwań instytucji realizujących ową politykę społeczną.

Dotyczy to także pomocy społecznej sprowadzonej do technicznej wypłaty świadczeń, która wymaga modernizacji w różnych jej aspektach. Taki stan rzeczy nie stymuluje rozwoju pracy socjalnej i właściwych dla pomocy społecznej usług socjalnych, ogranicza możliwości większego zaangażowania ośrodka pomocy społecznej w diagnozowanie i rozwiązywanie lokalnych problemów społecznych.

Ośrodki pomocy społecznej często w świadomości władz samorządowych, ale także i klientów, funkcjonują głównie, jako miejsce wypłaty zasiłków i ogromne obciążenie finansowe. Rozwój usług i infrastruktury społecznej, który pociąga za sobą dodatkowe koszty, nie jest traktowany jako inwestycja. Działania zatem mają zazwyczaj charakter doraźny, brakuje planów i szerszej wizji lokalnej polityki społecznej, brak jest działań zapobiegających niekorzystnym zjawiskom społecznym. Często ośrodki pomocy społecznej mające słabą pozycję w środowisku lokalnym w większym stopniu spełniają oczekiwania władz samorządowych, niż wywiązują się ze swojej misji.

W realizacji lokalnej polityki społecznej uczestniczy przynajmniej kilka instytucji publicznych, takich jak m.in.: placówki oświatowe, służba zdrowia, urzędy pracy, placówki kulturalne i sportowe, organizacje pozarządowe, pomoc społeczna. Sukces lub porażka w dużym stopniu zależy od współpracy i współdziałania tych podmiotów. Decentralizacja państwa w złożeniu miała przełamać podziały resortowe i zintegrować lokalne instytucje współodpowiedzialne za rozwiązywanie problemów społecznych i rozwój. Utrwalone podziały resortowe z poziomu centralnego przenoszą się na poziom samorządu terytorialnego i stanowią poważną przeszkodę w realizacji zamierzeń.

Samorząd województwa nie wywiązuje się często ze swoich obowiązków. Oprócz szkolenia zawodowego kadr pomocy społecznej do jego zadań należy m.in. opracowywanie regionalnych programów pomocy społecznej wspierających samorządy lokalne oraz inspirowanie i promowanie nowych rozwiązań w zakresie pomocy społecznej. Upolitycznienie dotarło także do polityki społecznej. Skutkiem tego ROPS-ami kierują zazwyczaj ludzie bez należytych kwalifikacji, a instytucje pomocy społecznej zarówno szczebla gminnego, jak i powiatowego nie otrzymują należytego wsparcia.

Ważnym partnerem w lokalnej polityce społecznej i pomocy społecznej są organizacje pozarządowe. Niestety w małych gminach przeważnie ich brak, lub są słabe i nieprofesjonalne. Zdarza się, że przez władze samorządowe i pracowników pomocy społecznej nie są postrzegane jako partner, ale jako konkurent czy zagrożenie. Taki stan powoduje, że potencjał organizacji nie jest właściwie wykorzystany dla dobra społeczności, ogranicza to także możliwości kontroli społecznej.

W diagnozie pomocy społecznej nie może zabraknąć oceny kadry. Z jednej strony wśród tej grupy zawodowej występuje wysoki wskaźnik wyższego wykształcenia, chęć podnoszenia kwalifikacji. Z drugiej strony szereg ograniczeń, niemożność zrealizowania zamierzeń, brak prestiżu zawodowego powoduje

zniechęcenie i wypalenie zawodowe. Niemało dobrze wykształconych i najkreatywniejszych pracowników społecznych odchodzi od zawodu.

Konieczna jest koordynacja działań na poziomie lokalnym instytucji polityki społecznej, która będzie prowadzić do powstawania zintegrowanej lokalnej polityki społecznej.

Wskazana jest, taka reforma polityki społecznej, a szczególnie pomocy społecznej, która w większym stopniu wyposażałaby różne jej podmioty w narzędzia służące działaniom profilaktycznym, usamodzielniającym ich klientów, aktywizującym społeczność lokalne. Praca socjalna powinna być

promowana jako narzędzie zmiany społecznej, zmian w rodzinie i zmian postaw. Większego niż dotychczas znaczenia powinny nabierać takie funkcje jak: poradnictwo, rzecznictwo, konsultacje. Niezbędne zmiany należy przygotowywać z udziałem pracowników pomocy społecznej.

Nienaruszalne dla pomocy społecznej jest jej usytuowanie w samorządzie terytorialnym. Wskazane są działania informacyjno-edukacyjne dla przedstawicieli samorządu (radnych, burmistrza/wójta/starosty), zaś strategie rozwiązywania problemów społecznych muszą być tworzone przez interdyscyplinarne zespoły robocze, odpowiednio przeszkolone i pracujące przy merytorycznym wsparciu eksperta. Sam proces prac nad przygotowaniem strategii musi mieć charakter partycypacyjny, jeśli ma być konsekwentnie i ze zrozumieniem wdrażany przez służby publiczne i różnorodnych partnerów społecznych.

Organizacje pozarządowe, niezbędne w sprawnym funkcjonowaniu pomocy społecznej i rozwiązywaniu problemów społecznych, powinny być traktowane jako ważny partner reprezentujący również społeczność lokalną. Należy zatem poszukiwać sposobów poprawy relacji między organizacjami i samorządowymi jednostkami zaangażowanymi w przeciwdziałanie wykluczeniu i dążenie do spójności społecznej. Potrzebne jest dalsze wypracowywanie zasad współpracy, podziału kompetencji, przepływu informacji, zlecania usług, etc. pomiędzy organizacjami pozarządowymi, przedsiębiorstwami ekonomii społecznej a publicznymi instytucjami pomocy społecznej (zgodnych z zasadą subsydiarności). Istnieje potrzeba ujednolicenia trybu zlecania zadań w ramach ustawy o pomocy społecznej i ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, zaś kontraktowanie usług społecznych nie może opierać się wyłącznie na konkurencji cenowej.

Tam, gdzie to możliwe, powinny zostać wypracowane standardy usług społecznych, w oparciu o które możliwe stałoby się powierzenie zadań innym podmiotom. Proces budowy standardów powinien mieć charakter partycypacyjny. W oparciu o tak wypracowane standardy powinny być organizowane konkursy na dostarczanie poszczególnych usług. Instytucje pomocy społecznej powinny odstąpić od zasady pierwokupu i stanąć do konkursu na ich prowadzenie na równi z innymi dostawcami.

Konieczne jest stworzenie drożnych systemów wymiany informacji i sieci współpracy na poziomie mikro i makro, które obejmą:

- publiczne i niepubliczne instytucje pomocy społecznej,
- instytucje rynku pracy, oświaty, ochrony zdrowia, wychowania, wymiaru sprawiedliwości.

Wymiana informacji i zacieśnianie współpracy przez podmioty, które planują i realizują działania na rzecz poprawy jakości życia mieszkańców gminy, pomoże w tworzeniu zintegrowanej lokalnej polityki społecznej.

Pożądane byłoby wypracowanie nowych modeli organizacyjno-funkcjonalnych OPS-ów dla różnych typów gmin (miejskich, wiejskich) – w oparciu o ogólnie przyjęte reguły i standardy, z uwzględnieniem lokalnego kontekstu: charakteru gminy, sieci współpracy oraz subkultury.

W pomocy społecznej ciągle brak jest wskaźników mierzących efektywność i skuteczność działań pomocy społecznej oraz brak wewnętrznych mechanizmów ewaluacyjnych. Dlatego niezbędne jest wypracowanie przez teoretyków i praktyków wskaźników efektywności i skuteczności pomocy społecznej oraz wprowadzenie mechanizmów ewaluacji służących rozwojowi i korekcie działań pomocy społecznej oraz dających możliwość dokonywania ocen porównawczych.

Obecnie istnieje niepowtarzalna szansa dla realizacji powyższych rekomendacji przy wykorzystaniu szeregu projektów w ramach regionalnych i systemowych programów operacyjnych finansowanych ze środków Unii Europejskiej. Szersze niż dotychczas wykorzystanie podejścia projektowego w instytucji pomocy społecznej i korzystanie z dostępnych funduszy unijnych przyczyni się do podniesienia jakości działań służb społecznych.

3.2.2.3. Rola ekonomii społecznej na rynku pracy

Blisko połowa bezrobotnych to osoby długotrwale bezrobotne. Bezrobocie coraz bardziej dotyczy niektóre grupy społeczne, takie jak osoby po 45. roku życia; wciąż duży odsetek bezrobotnych stanowi młodzież oraz kobiety. Część osób dotychczas bezrobotnych podjęła pracę – w 2007 r. poprawił się wskaźnik zatrudnienia – wzrósł do ponad 48%. Jednak część tych osób zasilila grupę osób biernych zawodowo. Liczba osób aktywnych zawodowo od początku lat 90. systematycznie maleje. W III kwartale 2007 r. zbiorowość aktywnych zawodowo liczyła blisko 17 mln osób, a biernych zawodowo – 14,4 mln, gdzie osoby, które nie podejmują zatrudnienia ze względu na chorobę lub niepełnosprawność stanowią ponad 17%, ponad 10% nie podejmuje pracy ze względu na obowiązki rodzinne, a zniechęconych bezskutecznym poszukiwaniem pracy jest ok. 3,5%.

Pomimo poprawy niektórych wskaźników (spadek stopy bezrobocia w listopadzie 2007 r. do 11,3% – poziomu najniższego od 1999 roku), sytuacja na polskim rynku pracy wciąż jest bardzo trudna.



Rynek pracy w Polsce w swej istocie ma charakter lokalny. Wynikać to może między innymi z braku przepływu informacji o sytuacji rynku pracy pomiędzy powiatami, słabą infrastrukturą, uniemożliwiającą swobodny przepływ osób poszukujących pracy pomiędzy lokalnymi społecznościami czy regionami. Dlatego też słuszne wydaje się realizowanie polityki rynku pracy na poziomie lokalnym. Jednakże działania na lokalnym rynku pracy cechuje brak spójności. Trudno mówić o przemyślanej polityce – nie ma współpracy pomiędzy głównymi aktorami rynku pracy:

- publicznymi służbami zatrudnienia, dysponującymi środkami na aktywizację zawodową,
- pomocą społeczną, której klientami są osoby bierne zawodowo,
- niepublicznymi instytucjami rynku pracy, dysponującymi wiedzą i zasobami pozwalającymi świadczyć usługi zatrudnieniowe grupom w trudnej sytuacji na rynku pracy (długotrwale bezrobotnym, biernym zawodowo), w szczególności z organizacjami pozarządowymi, mającymi specyficzne doświadczenia w tym obszarze,
- pracodawcami, w tej liczbie z podmiotami ekonomii społecznej, które mogą stanowić miejsca pracy dla osób wymagających zintegrowania z rynkiem pracy,

Tabela 3.1. Zatrudnienie w organizacjach pozarządowych, gospodarczych i spółdzielniach w podziale na kategorie pracowników.

Kategorie pracowników	% organizacji zatrudniających osoby należące do poszczególnych kategorii (wśród organizacji zatrudniających pracowników)		
	Org. pozarządowe	Org. gospodarcze	Spółdzielnie
Osoby...			
powyżej 50. roku życia	39,1%	65,2%	85,9%
będące na emeryturze lub rencie	28,8%	25,5%	43,3%
wchodzące na rynek pracy (młodzież)	18,4%	12,5%	19,5%
niepełnosprawne ruchowo	5,0%	7,0%	13,9%
wychodzące z długotrwałego bezrobocia	4,9%	1,8%	6,3%
pracujące w domu z powodów zdrowotnych	1,9%	-	0,5%
niedawno przybyłe do Polski (imigranci, uchodźcy)	1,3%	-	1,0%
pracujące w domu z powodów rodzinnych	1,0%	-	1,1%
bezrobotne w ramach wykonywania prac publicznych	0,9%	2,1%	1,4%
powracające na rynek pracy po odbyciu kary pozbawienia wolności	0,61%	-	0,3%
niepełnosprawne intelektualnie	0,3%	3,4%	2,6%
bezdolne wychodzące z bezdomności	0,03%	1,8%	1,0%

- oraz innymi parterami, takimi jak Kościół, szkoły, czy inne podmioty, dysponujące zasobami, które można wykorzystać na rzecz aktywizacji zawodowej, lub mające dostęp do osób potrzebujących wsparcia w tym zakresie.

Nowe formy działania na szczeblu lokalnym (budowanie lokalnych partnerstw na rzecz integracji z rynkiem pracy) oraz zmiany na szczeblu regionalnym i centralnym to najważniejsze wyzwania publicznych służb zatrudnienia.

Najważniejszym wyzwaniem rynku pracy jest budowanie lokalnych partnerstw na rzecz integracji społecznej. Aby to urzeczywistnić, konieczne wydaje się:

- Współpraca przy opracowywaniu lokalnych strategii na rzecz rozwiązywania problemów społecznych z udziałem wszystkich lokalnych partnerów. Strategie powinny nie tylko definiować działania, ale również delegować je na poszczególnych partnerów.
- Współpraca pomiędzy partnerami powinna być codzienną praktyką, aby ją urzeczywistnić niezbędne jest budowanie platform koordynacji działań.
- Ważnym czynnikiem warunkującym współpracę jest wyedukowanie i wzmocnienie poszczególnych partnerów tak, aby mogli wypełniać swoje działania – rekomenduje się tworzenie systemu wsparcia merytorycznego i rzeczowego. W szczególności system ten powinien nieść wsparcie podmiotom ekonomii społecznej świadczącym usługi rynku pracy bądź tworzącym nowe miejsca pracy.

Niektóre kraje europejskie przeprowadziły udany eksperyment, którego istotą było przeformułowanie zadań publicznych służb zatrudnienia. Nadal pełnią one funkcję podmiotu rejestrującego bezrobotnych

i wypłacającego zasiłki (a i to nie zawsze), natomiast zadania z zakresu aktywizacji zawodowej kontraktują u partnerów zewnętrznych. We wszystkich tych krajach podniosło to skuteczność działań i obniżyło koszty aktywizacji zawodowej. Wydaje się, że przy ograniczonej liczbie zasobów i dużych potrzebach rynku pracy w Polsce wprowadzenie podobnego systemu byłoby bardzo wskazane. Nie będzie jednak to możliwe bez działań na poziomie centralnym i regionalnym. Na poziomie krajowym konieczne jest odejście od modelu państwa opiekuńczego (*welfare state*) w kierunku modelu państwa, gdzie praca stanowi element integracji społeczeństwa (*workfare state*). Efektywna pomoc nie polega na transferach finansowych, ale na inkluzywności rynku pracy. System działań na rzecz integracji społecznej powinien być skoncentrowany na poszczególnych jednostkach poszukujących pracy – dystrybucja środków na aktywizację zawodową powinna być powiązana z daną osobą, a nie z instytucją realizującą zadania. Pozwoli to zindywidualizować pomoc oraz lepiej monitorować osiągnięte rezultaty. Na poziomie regionalnym i lokalnym konieczna jest poprawa przepływu informacji. Instytucje regionalne powinny skupić swoje wysiłki na integracji działań powiatów, agregowaniu i dystrybucji informacji z powiatów oraz współpracy z innymi jednostkami regionalnymi przy budowaniu strategii rozwoju regionów, uwzględniającymi potrzeby lokalnych rynków pracy.

Fundamentalne znaczenie ma doprowadzenie do integracji różnego rodzaju podsystemów wsparcia wokół konkretnej osoby i rodziny. To nie ona powinna „pielgrzymować” od instytucji do instytucji, ale to instytucje powinny zintegrować swoje działania wokół niej. Konieczne jest też uruchomienie zupełnie innego od dotychczasowej praktyki sposobu kontraktowania usług na rynku pracy. Powinny one dotyczyć pomocy świadczonej na rzecz osób indywidualnych i konstruowane być powinny tak, aby etapowo, ale konsekwentnie doprowadzić podopiecznych do odnalezienia się na rynku pracy. Obecna sytuacja, w której usługi są całkowicie rozproszone, skutkuje brakiem skuteczności, marnotrawstwem środków, a co najgorsze nie są w stanie pomóc podopiecznym w poruszaniu się po „drabinie” do rynku pracy.

3.2.2.4. Pozostałe polityki publiczne

Chociaż niewątpliwie ekonomia społeczna ma ogromne zadania do wykonania w obszarze pomocy społecznej i rynku pracy, to jednak również w innych obszarach ma ona wiele do powiedzenia. Funkcjonuje wiele szkół społecznych (Społeczne Towarzystwo Oświatowe prowadzi ponad 150 szkół, istnieje cały ruch małych szkół na wsi), które działają w oparciu o likwidowane placówki publiczne. Równolegle tworzy się ruch przedszkoli czy punktów przedszkolnych. Przedsiębiorstwa społeczne (w tym przede wszystkim ekonomizujące się organizacje pozarządowe) tworzą wiele placówek kulturalnych, organizują zajęcia artystyczne i kulturalne, realizuje inicjatywy związane z turystyką (choćby te związane z turystyką odpowiedzialną). Wiele placówek ochrony zdrowia tzw. Niepublicznych ZOZ-ów prowadzonych jest przez organizacje pozarządowe.

Warto wykorzystać możliwości ekonomii społecznej do realizacji nie tylko szeroko rozumianej polityki społecznej, ale całych obszarów polityki państwa, w których udział zorganizowanych obywateli może stać się ważnym głosem konsultacyjnym i narzędziem realizowania zadań publicz-

Ekonomia społeczna odgrywa również ważną rolę w takich obszarach jak m.in.: edukacja, kultura, ochrona środowiska, ochrona zdrowia.

Stworzenie sektorowych polityk, które brałyby pod uwagę możliwości ekonomii społecznej, jest wyzwaniem stojącym przed polityką państwa.

nych. Wydaje się, że właśnie przez pryzmat przedsiębiorczości społecznej zupełnie inaczej można spojrzeć na relację: administracja-instytucje społeczeństwa obywatelskiego.

Zarówno polityka kulturalna, polityka zdrowotna, obszar edukacji tak formalnej jak i nieformalnej, a także obszar kultury fizycznej i sportu, a nawet polityki zagranicznej – mogą być planowane w oparciu o zwiększony udział organizacji pozarządowych i innych przedsiębiorstw społecznych.

3.2.3. Optymalizacja warunków prawnych działania podmiotów ekonomii społecznej

Trzeba wyraźnie podkreślić, że jeżeli chodzi o ES jako element aktywności obywatelskiej to głównym zadaniem państwa jest nie przeszkadzać rozwijać się spontanicznej działalności obywateli, oraz organizacji i wspólnot w których działają. Dlatego tak ważne jest zachowanie niezależności i samorządności podmiotów ES. Jednak w tym obszarze, gdzie ekonomia społeczna powinna być traktowana jako element publicznego systemu rozwiązywania problemów społecznych, gdzie przedsiębiorstwa społeczne są realizatorem polityk publicznych, należy stworzyć systemowe warunki (oparte o przejrzyste procedury, kalkulację kosztów i zysków – w tym kosztów i zysków społecznych), które zapewnią efektywne i oszczędne realizowanie zadań publicznych.

Przedsiębiorstwa ES, o ile realizują działania z zakresu polityk władzy (od szczebla lokalnego, aż po szczebel polityk unijnych), powinny mieć możliwość pracy w oparciu o jasne przepisy prawa odwołującego się do **zasady pomocniczości i spójnego systemu w zakresie wspomagania podmiotów gospodarki społecznej przy zachowaniu zasad uczciwej konkurencji**. Zapisana w preambule Konstytucji zasada pomocniczości powinna znaleźć swoje ukonkretnienie w systemie prawnym dotyczącym wszystkich sfer życia społecznego. Równocześnie jednak system funkcjonowania ES, o ile to możliwe i efektywne, powinien dawać szansę konkurencyjności i różnorodności działań. Realizując zadania z zakresu polityk przedsiębiorstwa ekonomii społecznej muszą mieć zapewnione odpowiednie wsparcie, które umożliwi im rzetelne wypełnianie tych funkcji. Ekonomia społeczna może i powinna korzystać z bardzo różnych form dofinansowania (w tym z budżetu państwa). Jednak pamiętać należy, że formy te powinny być dobierane w ten sposób, aby ułatwiać przedsiębiorczość społeczną, wzmacniać jej konkurencyjność na rynku, uniezależniać od pieniędzy publicznych. Do mechanizmów dofinansowania przedsiębiorstw społecznych powinny należeć:

1. **Partnerstwo** jako efektywna forma współpracy pomiędzy samorządem a organizacjami pozarządowymi. Działania ekonomii społecznej, o ile to możliwe, powinny być realizowane o tę właśnie zasadę, która opiera się na współdziałaniu, współodpowiedzialności, równorzędności partnerów.
2. **Kontrakty** jako podstawowa forma zlecenia zadań, ponieważ umożliwia uczciwą konkurencję, zapewnia przejrzystość w przekazywaniu środków – pozwala na racjonalne nimi gospodarowanie i przeznaczanie oszczędności na rozwój i budowanie zaplecza instytucjonalnego PES.
3. **Dotacje** jako podstawowa forma wsparcia inicjatyw społecznych, szczególnie w sytuacjach gdy chodzi o konkursowe poszukiwanie nowatorskiego radzenia sobie z problemami społecznymi, innowacyjne rozwiązania, dostarczanie specyficznych dóbr publicznych.
4. **Ulgi podatkowe** jako formy finansowego wsparcia PES, oceniane z punktu widzenia ich efektywności w porównaniu z innymi rozwiązaniami (np. kontraktami).
5. **Przejrzysty system w zakresie wspomagania zatrudnienia** – obejmujący:

- ❑ **Zatrudnienie integracyjne**, czyli pomoc we włączaniu w rynek pracy osób, które w przeciwnym wypadku miałyby na nim bardzo ograniczone lub zgoła żadne szanse (np. osoby niepełnosprawne, byli więźniowie, osoby chore psychicznie, imigranci etc.).
- ❑ **Zatrudnienie przejściowe** (*transitional occupation*) – działania polegające na tym, żeby poprzez zatrudnienie i połączone z nim szkolenia podnieść szanse poszczególnych osób na znalezienie stałego miejsca pracy.
- ❑ **Wspomagane tworzenie stałych miejsc pracy** – przedsięwzięcia tego rodzaju mają być docelowo zdolne do przetrwania na otwartym rynku i tym samym zapewnienia względnie stałych miejsc pracy. Uzyskują jednak różnego rodzaju wsparcie w okresie rozruchu, a także, w uzasadnionych przypadkach, w trakcie funkcjonowania przedsięwzięcia.

Aspekty działania podmiotów ekonomii społecznej rozproszone są w wielu aktach prawnych. W szczególności dotyczy to oprzyrządowania konkretnych prawnych form – stowarzyszeń, fundacji, spółdzielni, spółdzielni społecznych. Ekonomia społeczna jest obecna w ustawie o zatrudnieniu socjalnym, ustawie o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych i ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Specyficznym obszarem regulacji dotyczącym tego rodzaju jest oczywiście obszar działalności gospodarczej.

System prawny dotyczący ekonomii społecznej w Polsce ma wiele dobrych rozwiązań, ale jest skomplikowany, niespójny i powoduje znaczące rozbieżności interpretacyjne.



Trzeba pamiętać, że obok litery prawa ważny jest jego duch. Tymczasem praktyka jest taka, iż patrzy się na działalność ekonomiczną w celach innych niż zysk – z pewną podejrzliwością, określając zakres działalności gospodarczej do rozmiarów służących realizacji celów statutowych (co oznacza pełną uznaniowość). Co więcej mieszanie tych dwóch sfer (działalności non-profit z działalnością komercyjną) jest źle widziane, a w niektórych rozstrzygnięciach wręcz zabronione (np. prowadzenie działalności gospodarczej i odpłatnej nie dla zysku w tych samych obszarach).

Poszukując odpowiednich rozwiązań dla działalności przedsiębiorstw społecznych zacznijmy od analizy wad i zalet konkretnych form prawnych.

3.2.3.1. Tradycyjne spółdzielnie

System prawny dotyczący tradycyjnej spółdzielczości jest od początku transformacji systematycznie „doskonalony”, ale niestety nie w kierunku rozwoju idei spółdzielczości, wzajemności, własności wspólnej, tylko raczej ograniczenia możliwości działania, poddania kontroli. Zrozumiały stosunek do elementów tradycji realnego socjalizmu w funkcjonowaniu spółdzielni (brak rzeczywistej kontroli społecznej, tworzenie ogromnych molochów, w których swoista nomenklatura utrzymuje władzę) przekłada się jednak często na rozwiązania sprzeczne z ideą spółdzielczości i funkcjami, jakie mogłyby spółdzielnie pełnić w ramach gospodarki społecznej (vide ostatnia nowelizacja ustawy o spółdzielczości mieszkaniowej uderzająca zarówno w solidarność członków spółdzielni, jak i nieekonomiczne – kulturalne – cele ich działalności).

3.2.3.2. Organizacje pozarządowe

Organizacje pozarządowe rozumiane tutaj jako fundacje i stowarzyszenia mogą na podstawie obowiązujących przepisów prowadzić działalność ekonomiczną pod kilkoma postaciami. Organizacje mogą prowadzić działalność gospodarczą, działalność pożytku publicznego w oparciu o zasadę powierzania, odpłatną działalność pożytku publicznego, oraz działalność w formie spółki.

Działalność gospodarcza

Zgodnie z ustawą z 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, fundacja może prowadzić działalność gospodarczą w rozmiarach służących realizacji jej celów. Ustawa prawo o stowarzyszeniach z dnia 7 kwietnia 1989 r. stanowi, iż stowarzyszenie może prowadzić działalność gospodarczą według ogólnych zasad określonych w odrębnych przepisach. Zarówno fundacje, jak i stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą z chwilą wpisania do rejestru przedsiębiorców stają się przedsiębiorcą w zakresie tej działalności. W tym kontekście pewne wątpliwości odnośnie nazywania stowarzyszenia przedsiębiorcą budzi zapis prawa o stowarzyszeniach, który definiuje stowarzyszenie jako dobrowolne, samorządne, trwałe zrzeszenie o celach niezarobkowych. Jednak nie tylko prowadzi to do szeregu wątpliwości interpretacyjnych, głównie odnoszących się do zależności pomiędzy działalnością gospodarczą i statutową. Ogólną kwestią sporną jest pytanie o to, w jaki sposób prawnie interpretować zasadę uboczności działania, czy też działalności gospodarczej w rozmiarach służących realizacji celów statutowych.

Innym problemem jest brak środków na prowadzenie działalności gospodarczej. Organizacja pozarządowa prowadząca działalność gospodarczą nie może wykorzystywać majątku pochodzącego z działalności statutowej na działalność gospodarczą. Dużym problemem jest brak środków na rozwój, inwestycję działalności gospodarczej. Jeśli chodzi o działalność gospodarczą stowarzyszeń, to sprawa jeszcze bardziej się komplikuje, z powodu przepisu prawa o stowarzyszeniach mówiącego, iż „dochód z działalności gospodarczej stowarzyszenia służy realizacji celów statutowych i nie może być przeznaczony do podziału między jego członków”. W praktyce zapis ten może oznaczać, że nie można dokonać rereinwestycji w działalność gospodarczą stowarzyszeń.

Odpłatna działalność pożytku publicznego

Działalność taką charakteryzuje, w odróżnieniu od działalności gospodarczej, przede wszystkim brak możliwości uzyskiwania zysku. Zgodnie z ustawą wynagrodzenie z tytułu odpłatnej działalności pożytku publicznego musi wynikać z kalkulacji bezpośrednich kosztów tej działalności. Przy kalkulacji kosztów bezpośrednich brane są przede wszystkim pod uwagę koszty materiałów i nakładu pracy pracownika, a w przypadku powierzania i wspierania pokrywane są udokumentowane koszty.

Szczególnie możliwość stosowania tylko kosztów bezpośrednich w działalności odpłatnej (w powierzaniu i wspieraniu działań samorząd często stosuje mniej lub bardziej oficjalne obostrzenia dotyczące niefinansowania kosztów pośrednich) oznacza, iż organizacja w istocie musi z innych źródeł ponosić część kosztów. Ponieważ jednak tym źródłem może być działalność statutowa, (inaczej niż w przypadku działalności gospodarczej) tym samym pod względem możliwości pozyskania środków działalność odpłatna i wykonywanie zadań publicznych w oparciu o Ustawę o Działalności Pożytku Publicznego i Wolontariacie jest o wiele łatwiejsza w prowadzeniu.

Wydzielona działalność gospodarcza

Organizacje pozarządowe mogą prowadzić działalność gospodarczą poprzez powołanie spółki lub przystąpienie do spółdzielni osób prawnych. Jednak taka działalność, choć niewątpliwie tworząca przejrzyste relacje pomiędzy działalnością statutową realizowaną przez organizację pozarządową i działalnością gospodarczą realizowaną przez osobny podmiot prawny, stwarza również sporo kłopotu. Głównie jeśli chodzi o kwestie zarządzania. Zarząd organizacji musi kontrolować działalność w podległej sobie firmie, co szczególnie w sytuacji społecznego zarządu w stowarzyszeniu jest znacznie utrudnione. Utrudnione jest też bieżące uwspólnianie polityki organizacji i spółki. Przy sprzecznych celach (tu zysk społeczny, tu zysk ekonomiczny) łatwo o konflikt kompetencyjny, szczególnie gdy pracownicy wydzielonej firmy nie są zainteresowani misją organizacji. Problemem dla wielu organizacji jest też kapitał założycielski, który trzeba mieć przy założeniu spółki.

3.2.3.3. Spółdzielnie socjalne

Spółdzielnia socjalna jest pierwszą w Polsce formą prawną, która ustawowo wprost została określona jako przedsiębiorstwo społeczne. Spółdzielnia taka łączy w swojej działalności funkcje społeczne i ekonomiczne. Przy czym, osiąganie tu zysku w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej nie jest celem samym w sobie, a jedynie środkiem do realizacji celów społecznych. Przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków.

Spółdzielnia socjalna działa na rzecz społecznej i zawodowej reintegracji jej członków. Spółdzielnia może prowadzić działalność społeczną i oświatowo- kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych określonych w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Jednak rozstrzygnięcia te budzą pewne niejasności w kwestii możliwości prowadzenia przez spółdzielnię socjalną, obok działalności gospodarczej, odpłatnej działalności pożytku publicznego. Obecny kształt przepisów pozostawia niejasnym, kwestię czy ograniczenia dotyczące odpłatnej działalności pożytku publicznego odnoszą się także do spółdzielni socjalnych taką działalność prowadzących. Dotyczy to w szczególności zakazu prowadzenia działalności odpłatnej i gospodarczej w stosunku do jednego przedmiotu działalności, czy też kwestii wolontariatu.

3.2.3.4. KIS i CIS

Ustawa o zatrudnieniu socjalnym wprowadzająca CIS ogólnie określiła sposób pomocy osobom wykluczonym, nie zostawiając miejsca na innowacyjne działania, na poszukiwanie innych możliwości integracji społecznej i zawodowej. Ustawa ta jest doskonałym przykładem na przeregulowanie zapisów prawnych, które uniemożliwiają autorskie działania. Jest to jeden z powodów, dla których CIS nie są zakładane tak licznie przez organizacje pozarządowe jak przez jednostki samorządowe.

Ustawa o zatrudnieniu socjalnym koncentruje się głównie na mechanizmach integrujących osoby wykluczone w specjalnie tworzonej dla nich miejscu, w CIS, i wydaje się pomijać rolę CIS w odniesieniu do własnych "absolwentów". Ustawodawca z jednej strony przeregulował moment przygotowywania osób wykluczonych do wejścia na otwarty rynek pracy, a z drugiej strony bardzo lakonicznie określił moment wejścia na otwarty rynek. Można zatem odnieść wrażenie, że zabrakło pomysłu na dalszą pomoc dla absolwentów CIS, mających wejść na otwarty rynek pracy.

Sytuację absolwenta CIS można porównać do sytuacji osoby bezrobotnej, która właśnie założyła własne przedsiębiorstwo. Zważywszy na fakt, iż w przeciętnym inkubatorze przedsiębiorczości osoba rozpoczynająca własną działalność może korzystać z różnych form wsparcia przez okres około 3 lat, niezrozumiałym jest, dlaczego już po 12 miesiącach (z możliwością przedłużenia do 6 miesięcy) osoba wykluczona zostaje nagle pozbawiona możliwości dalszego wsparcia za strony CIS. Założenie, że osoba, która ukończyła CIS, samodzielnie poradzi sobie na wolnym rynku pracy, wydaje się wysoce nierealne, zwłaszcza, w przypadku zakładania przez takie osoby spółdzielni socjalnych. Doświadczenie krajów Europy Zachodniej wskazuje, że w przypadku pracy z osobami długotrwale bezrobotnymi oraz zagrożonymi wykluczeniem społecznym bardzo ważne jest objęcie ich stałym systemem opieki jednej instytucji zajmującej się wsparciem i doradztwem zawodowym. W Polsce taką instytucją mógłby być właśnie CIS, gdyby nie fakt, że zgodnie z ustawą oczekuje się od absolwenta CIS samodzielnego poradenia, sobie bez dalszego wsparcia instytucjonalnego.

3.2.3.5. ZAZ

Zakład Aktywności Zawodowej (ZAZ) jest statusem, o który ubiegać się mogą już istniejące podmioty prawne w celu uzyskania określonych przywilejów podatkowych oraz bardzo korzystnych form dofinansowania. Status ZAZ jest instrumentem prawnym dostępnym wyłącznie dla instytucji oraz organizacji pracujących z osobami niepełnosprawnymi, w szczególności zatrudniającymi osoby ze znacznym stopniem niepełnosprawności. ZAZ zaprojektowany został jako element trzystopniowego systemu, w którym osoby niepełnosprawne, które przeszły przez warsztaty terapii zajęciowej (dalej WTZ) i są w stanie pracować, mogły podjąć zatrudnienie w ZAZ i tym samym uzyskać niezbędne umiejętności i doświadczenie przed wejściem na otwarty rynek pracy. W ZAZ mogą znaleźć zatrudnienie również osoby z orzeczoną znaczną stopniem niepełnosprawności, które nie uczestniczyły w WTZ.

Działalność ZAZ jako przedsiębiorstwa społecznego napotyka niestety na różne bariery prawne. Głównie związane są one z rozbieżnymi interpretacjami organów administracji państwowej, związanych z działaniami ZAZ. Problemy te zaczynają się na etapie utworzenia ZAZ, przy podpisywaniu umowy z urzędem marszałkowskim określającej zasady finansowania ZAZ. Rozporządzenie w sprawie zakładów aktywności zawodowej wprowadza formułę „negocjacji” w przedmiocie warunków umowy i wysokości dofinansowania, co w praktyce oznacza, że urząd marszałkowski może postawić organizacji pozarządowej ubiegającej się o status ZAZ dowolne warunki, w tym np. wymagać zabezpieczeń finansowych w formie weksli notarialnych. Kolejnym problemem jest kwestia braku osobowości prawnej ZAZ; znane są przypadki niezrozumienia koncepcji statusu ZAZ, która prowadzi do traktowania ZAZ przez urzędy jako odrębnej od jednostki prowadzącej instytucji.

ZAZ podobnie jak inne przedsiębiorstwa społeczne w Polsce boryka się z brakiem środków na inwestycje w działalność gospodarczą. Przepisy dopuszczają prowadzenie przez ZAZ działalności gospodarczej, ale z drugiej strony zabraniają podejmowania zachowań przedsiębiorczych. W szczególności obowiązek przekazywania zysku na fundusz aktywności zawodowej oraz bardzo restrykcyjnie sformułowany katalog dozwolonych wydatków z tego funduszu nie pozwala na inwestycję w ZAZ jako przedsiębiorstwo, ani na dalszy rozwój jego działalności. Jeśli przedsiębiorca nie inwestuje, jego szanse na wolnym rynku maleją, a co za tym idzie spada zysk. Należy podkreślić, że każda inwestycja usprawniająca działalność gospodarczą ZAZ służy nie tylko generowaniu zysku, tak jak w zwykłym przedsiębiorstwie, ale jest również nieodłącznie związana z podniesieniem jakości oraz zakresu pomocy i wsparcia oferowanych uczestnikom ZAZ.

Rekomendacji dotyczących zmian prawnych, które mogłyby sprzyjać rozwojowi sektora ekonomii społecznej, jest bardzo wiele i bardzo często dotyczą szczegółowych rozwiązań¹². W ramach obowiązujących przepisów prawnych istnieje kilka możliwości dla prowadzenia działalności

przedsiębiorstw społecznych. Jednak zarówno trudności z rejestracją, jak i formalności z prowadzeniem działalności, a także niejasności przepisów powodują, że konieczne jest myślenie o uproszczeniach procedur i uelastycznieniu funkcjonowania prawa. Dotyczy to takich kwestii jak:

- Ustalenie relacji (w tym relacji finansowych) między instytucją a przedsiębiorstwem społecznym (o ile nie ma ono własnej osobowości prawnej).
- Ułatwienie procesu zakładania przedsiębiorstw społecznych (w tym obniżenie kapitału założycielskiego dla spółek), a także umożliwienie zdobywania środków na inwestycje; choć są one różne w różnych formach przedsiębiorstw, to jednak problem jest podobny.
- Stworzenie możliwości zarówno dla organizacji pozarządowych, jak i spółdzielni socjalnych takiego funkcjonowania w ramach ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, które pozwalałoby finansować wszystkie koszty powierzanej i wspieranej realizacji zadań publicznych (a także odpłatnej działalności pożytku publicznego w przypadku organizacji pozarządowych).
- Dookreślenie zasad udziału i zatrudnienia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (niepełnosprawnych o różnych typach niepełnosprawności, długotrwale bezrobotnych itp.) w poszczególnych formach przedsiębiorstw społecznych. Chodzi m.in. o stosunek tych osób do pozycji innych pracowników (np. w spółdzielniach socjalnych), elastyczne formy zatrudnienia, niedostosowanie kodeksu pracy, przepisów socjalnych oraz rentowych do rynku pracy oraz potrzeb osób niepełnosprawnych, zwłaszcza tych, które mogą i chcą pracować (przepisy te nie tylko nie rozwiązują problemów społecznych, ale zniechęcają osoby niepełnosprawne do szukania pracy).
- Umożliwienie osobom prawnym (organizacje pozarządowe lub/i gminy), bycie członkiem (założycielem) spółdzielni socjalnych, a co za tym idzie promocja mieszanej formy własności (publiczno-społeczno-prywatnej). Wiąże się z tym kwestia możliwości emitowania akcji przez przedsiębiorstwo społeczne i ograniczonej dystrybucji dywidendy wśród akcjonariuszy (jest to metoda generowania dodatkowych zysków dla beneficjentów będących akcjonariuszami, jak również dla pozyskania inwestorów dysponujących kapitałem, którym zapewni się w ten sposób minimalny poziom zwrotu finansowego z inwestycji).
- Przepisy w wielu kwestiach ograniczają możliwości działania, np. w przypadku spółdzielni socjalnych powodują, że tylko jeden model spółdzielczości socjalnej ma szansę na rozwój. W przypadku CIS przepisy nie pozwalają na autorskie rozwiązania, czyli na rozwój form integracji społecznej i zawodowej. Niestety większość ustaw związanych z przedsiębiorczością społeczną utrudnia rozwój tej formy działania. Zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę, że przedsiębiorstwa społeczne działają w niszach, nakierowane są na pomoc osobom w szczególnej sytuacji życiowej, o bardzo zindywidualizowanych potrzebach (np. osoby z autyzmem, czy też osoby bezdomne).
- Umożliwienie przedsiębiorstwom społecznym stosowanie nowoczesnych rozwiązań, autorskich pomysłów w ramach istniejących form prawnych, nieprzeregulowywanie prawa, otwieranie możliwości na różnego rodzaju działania, w miejsce tworzenia prawa w oparciu o jedno rozwiązanie.

Głównym obszarem, który obecnie wymaga zmiany, jest uelastycznienie przepisów dotyczących różnych form prawnych prowadzenia działalności przedsiębiorstw społecznych.



12 Sformułowane zostały one m.in. w tzw. Białej Księdze, jak i wielu tekstach prawnych powstałych w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

- Dopuszczenie przedsiębiorstw społecznych do korzystania z możliwości, jakie daje swoboda działalności gospodarczej (przy zachowaniu pewnych ograniczeń związanych z celami społecznymi działalności, w szczególności z ograniczeniem dystrybucji zysku).
- Umożliwienie inwestowania w działalność gospodarczą, przy założeniu, że zysk z działalności ekonomicznej zasila działalność społeczną, lub że działalność ekonomiczna jest jednocześnie wykonywaniem działalności społecznej.
- Ujednolicenie interpretacji przepisów przez organy administracji państwowej, co nieodzownie związane jest z edukacją kadry urzędniczej.

Osobnym zagadnieniem jest konieczność prac nad prawnym dookreśleniem idei przedsiębiorstwa społecznego. Podjęte prace¹³, a także wiele niejasności dotyczących np. pomocy publicznej mogłoby znaleźć rozwiązanie w takich nowych unormowaniach.

3.2.4. Fundusze publiczne – szanse i niebezpieczeństwa

W okresie programowania 2004-2006 jedynie nieco ponad 1% organizacji pozarządowych skorzystało z Funduszy Strukturalnych. Jednocześnie wiele środków z funduszy krajowych, a także budżety samorządów lokalnych w kwestii finansowania inicjatyw obywatelskich zbyt często są traktowane jako forma wsparcia, a nie partnerskie inwestowanie czy to w rozwiązywanie problemów społecznych, czy podnoszenie jakości życia wspólnoty.

Podmioty nowej ekonomii społecznej, które nie tylko aspirują do zaspokajania potrzeb swoich członków, ale także do uczestniczenia w realizacji polityk publicznych mogą i powinny czerpać środki z funduszy publicznych. Wymaga to zarówno dostosowania możliwości dystrybucji środków budżetowych do specyfiki działania przedsiębiorstw społecznych, jak i dużego wysiłku po stronie samej ekonomii społecznej, aby w większym stopniu i w sposób zapewniający niezależność mogły korzystać z tych funduszy dla realizacji dobra wspólnego. Z szacunków Stowarzyszenia na rzecz FIP wynika, że w poprzednim okresie programowania (2004-2006) tylko ok. 15% organizacji pozarządowych mogło potencjalnie skorzystać z dofinansowania swoich projektów z Funduszy Strukturalnych. W ostatecznym rozrachunku aplikowało o nie, wg deklaracji samych organizacji, ok. 7%. Co więcej, z danych uzyskanych od poszczególnych instytucji wdrażających wynika, że skutecznie, jako liderzy projektów, zrobiło to jedynie ok. 800 organizacji pozarządowych, czyli nieco ponad 1% wszystkich¹⁴.

Warzyszenia na rzecz FIP wynika, że w poprzednim okresie programowania (2004-2006) tylko ok. 15% organizacji pozarządowych mogło potencjalnie skorzystać z dofinansowania swoich projektów z Funduszy Strukturalnych. W ostatecznym rozrachunku aplikowało o nie, wg deklaracji samych organizacji, ok. 7%. Co więcej, z danych uzyskanych od poszczególnych instytucji wdrażających wynika, że skutecznie, jako liderzy projektów, zrobiło to jedynie ok. 800 organizacji pozarządowych, czyli nieco ponad 1% wszystkich¹⁴.

Każdy podmiot chcący aplikować o środki z Funduszy Strukturalnych musi spełniać pewne warunki brzegowe. Dlatego tak ważne dla organizacji wydaje się wzmocnienie instytucjonalne podmiotów ekonomii społecznej oraz odpowiednie przygotowanie osób mających realizować tego rodzaju projekty. Chodziłoby tu m.in. o profesjonalizację, głównie w zakresie formalno-finansowego aspektu realizacji projektów:

- zapewnienie możliwości uzupełnienia umiejętności właściwego zarządzania zespołem projektowym, zarządzania finansami, odpowiedniej obsługi księgowej;
- tworzenie zespołów projektowych z jasno określonymi zadaniami i odpowiedzialnością;

¹³ Np. konsultowane w ramach projektu założenia do ustawy o przedsiębiorczości społecznej.

¹⁴ Warto przy tym zwrócić uwagę, że odsetek ten nieco wzrośnie, gdy dodamy do tego organizacje pozarządowe występujące przy realizacji projektów nie jako liderzy projektów, ale wyłącznie jako partnerzy. W samej IW było takich organizacji ok. 200.

- przygotowanie organizacji do realizacji projektów finansowanych z Funduszy Strukturalnych, także poprzez nabycie doświadczenia – przeprowadzanie mniejszych, łatwiejszych projektów (np. ze środków samorządowych, przy korzystaniu z mniejszych grantów).

3.2.4.1. Fundusze europejskie

W oparciu o środki z Funduszy Strukturalnych i zapisy Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki możliwe mogłoby być zbudowanie w nadchodzącym okresie systemu służącego wzmocnieniu sektora ekonomii społecznej, zarówno poprzez wsparcie tworzenia nowych podmiotów, jak i pomoc w funkcjonowaniu podmiotów już istniejących.

Fundusze Strukturalne przyznane Polsce w ramach nowego okresu programowania (2007-2013) mogą stanowić ogromną szansę dla sektora ekonomii społecznej.



Trzeba przypomnieć, że w tzw. nowym okresie programowania zdecydowana większość środków z Funduszy Strukturalnych będzie wdrażana na szczeblu regionalnym. Dotyczy to zarówno środków z EFS przewidzianych w tzw. komponencie regionalnym POKL (priorytetach VI-IX), jak i środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, których wydatkowanie będzie się odbywać w oparciu o regionalne programy operacyjne. To właśnie głównie w tej „regionalnej części” szukać należy przede wszystkim środków mogących przyczynić się do rozwoju sektora ekonomii społecznej. Potencjalnie działania na rzecz ekonomii społecznej mogą pojawiać się w działaniach regionalnych, jednak żeby faktycznie tak się stało, konieczne są każdorazowe lokalne starania w momencie formułowania rocznych planów działania. Tak zatem szczególnej uwagi instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie Funduszy Strukturalnych, jak i infrastruktury ekonomii społecznej wymagać będzie odpowiednia koordynacja i zadbanie o to, by częściowo już zapisany w programach operacyjnych system wsparcia faktycznie funkcjonował.

Poniżej prezentujemy wybrane elementy opisywanego wyżej systemu wsparcia sektora ekonomii społecznej zawarte w zapisach Szczegółowego Opisu Priorytetów PO KL.

Rolą tego systemu powinno być także inkubowanie podmiotów ekonomii społecznej oraz wsparcie dla nich w pierwszej fazie działalności. System ten powinien także pomagać podmiotom ekonomii społecznej w uczestnictwie w konkursach ogłaszanych w ramach poszczególnych działań programów operacyjnych. W ten sposób uzyskiwane granty pozwalają na rozwój organizacji, budują jej potencjał umożliwiający podejmowanie nowych wyzwań. Trzeba jednak pamiętać, że zwłaszcza dla nowych podmiotów szczególne znaczenie mogą mieć w tym względzie małe dotacje, jak chociażby wprowadzone w trzech działaniach POKL granty w wysokości do 50 tys. zł. W końcu system wsparcia powinien także stwarzać podmiotom ekonomii społecznej możliwości udziału w przetargach ogłaszanych np. przez jednostki samorządowe i instytucje im podległe na działania współfinansowane z Funduszy Strukturalnych. Taki mechanizm pozwalałby na zdobycie kapitału niezbędnego do stabilnego rozwoju i względnie niezależnej działalności.



W priorytecie VI „Rynek pracy otwarty dla wszystkich” znajdujemy działanie 6.1 „Poprawa dostępu do zatrudnienia oraz wspieranie aktywności zawodowej w regionie. W ramach poddziałania 6.1.1 będzie mogło być finansowane przygotowanie do podjęcia wolontariatu, co powinno wzmocnić kadry mniej wyspecjalizowanych organizacji pozarządowych, opierających się w dużej mierze na pracy wolontarystycznej. Ponadto dzięki subsydiom, stażom i szkoleniom w miejscach pracy może się również okazać możliwe pozyskanie pracowników etatowych. Z kolei w działaniu 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia” przewidziano wsparcie dla osób zamierzających podjąć działalność gospodarczą, m.in. poprzez przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości, w tym w formie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej (w takim przypadku – do wysokości 20 tys. zł na osobę) oraz doradztwo przed podjęciem działalności, jak i przez pierwszy rok funkcjonowania. Działanie to rokuje zwiększeniem ilości podmiotów ekonomii społecznej, jak i wzrostem zatrudnienia w tym sektorze.

W ramach priorytetu VII „Promocja integracji społecznej” wyodrębniono działanie 7.2 „Przeciwdziałanie wykluczeniu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej”. W ramach poddziałania 7.2.1 będzie możliwe m.in. organizowanie staży i zatrudnienia subsydiowanego osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w organizacjach pozarządowych oraz spółdzielniach socjalnych. Będzie to połączone z zajęciami reintegracji zawodowej i społecznej. Możliwe będzie rozwijanie nowych form i metod wsparcia indywidualnego i środowiskowego na rzecz integracji zawodowej i społecznej, a także prowadzenie kursów i szkoleń umożliwiających nabycie, podniesienie lub zmianę kwalifikacji i kompetencji zawodowych dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Natomiast poddziałanie 7.2.2 przewiduje możliwość uzyskania wsparcia finansowego dla funkcjonowania instytucji otoczenia sektora ekonomii społecznej, świadczących usługi prawne, finansowe, marketingowe, doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności w sektorze ES, wsparcie rozwoju partnerstwa lokalnego na rzecz rozwoju ekonomii społecznej oraz promocję ekonomii społecznej i zatrudnienia w jej sektorze.

Warto też dodać, że pewne możliwości wsparcia sektora ekonomii społecznej przewiduje też działanie 5.4 „Rozwój potencjału trzeciego sektora”. W ramach poddziałania 5.4.2 „Rozwój dialogu obywatelskiego” istnieje możliwość finansowania tworzenia i wspierania porozumień (sieci) o charakterze terytorialnym i branżowym. Jednak należy mieć na uwadze, że ta możliwość dotyczy tylko jednego typu podmiotów sektora ES – organizacji pozarządowych.

Na koniec warto też wspomnieć o działaniach 6.3, 7.3 i 9.5 przewidujących lokalne inicjatywy na rzecz podnoszenia poziomu aktywności zawodowej, aktywnej integracji oraz edukacji. Trzeba też zaznaczyć, że w ramach tych trzech działań maksymalna wartość projektu będzie mogła wynosić 50 tys. zł i zgodnie z zapisami Szczegółowego Opisu Priorytetów POKL działania te mają być realizowane na obszarach gmin wiejskich, miejsko-wiejskich oraz miast do 25 tys. mieszkańców. Te trzy działania i sposób ich wdrażania (poprzez małe granty) stanowi szansę na wzmocnienie dla mniejszych lub nowo powstałych podmiotów, które nie są jeszcze w stanie – ze względu na zbyt skromny potencjał instytucjonalny i finansowy oraz niewystarczające doświadczenie – starać się o dofinansowanie swoich projektów w ramach innych działań czy to POKL, czy pozostałych programów operacyjnych.

Część rekomendacji wynikających z doświadczeń poprzedniego okresu programowania¹⁵ została już w dużej mierze wykorzystana przy okazji tworzenia dokumentów programowych i systemu wdrażania na lata 2007-2013. Wydaje się jednak, że w obecnych warunkach problemów może nastręczać silna regionalizacja wydatkowania funduszy, a co za tym idzie możliwość wprowadzania ostrzejszych kryteriów, obostrzeń i dodatkowych procedur na szczeblu wojewódzkim. Dlatego należy zwracać szczególną uwagę na:

- równomierny dostęp do środków na wsparcie ekonomii społecznej we wszystkich województwach, co zależy będzie od instytucji pośredniczących (na szczeblu regionalnym), określających roczne plany działania, ale także Komitetów i Podkomitetów Monitorujących, akceptujących te plany;
- niestosowanie przez instytucje pośredniczące na poziomie regionalnym dodatkowych kryteriów (wymogów do składanych wniosków), ograniczających dostęp do środków podmiotom ekonomii społecznej;
- ujednolicenie wymagań i ich jasne precyzowanie zarówno na etapie przygotowywania wniosków, rozliczeń, jak i procedur przetargowych, oraz jasne ich stosowanie w przypadku kontroli;
- wyraźne określenie w dokumentach precyzujących system wdrażania programów operacyjnych, że odbiorcami wsparcia w ramach działań skierowanych do przedsiębiorstw (zwłaszcza w odpowiednich priorytetach w RPO) mogą być także przedsiębiorstwa społeczne;
- uruchomienie sprawnego mechanizmu pozwalającego na bieżąco zbierać sygnały zarówno od instytucji wdrażających, pośredniczących, jak i projektodawców, m.in. o problemach związanych z procedurami wdrażania Funduszy Strukturalnych, utrudnieniach w aplikowaniu i realizacji projektów;
- stosowanie rozwiązań instytucjonalnych, które sprawdziły się w minionym okresie programowania, np. zespoły naprawcze, jak w przypadku Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL;
- większą skłonność instytucji administracji publicznej, które realizują własne projekty współfinansowane z Funduszy Strukturalnych (w tym także jednostek samorządów terytorialnych i instytucji im podległych), do zapisywania – przy okazji realizacji zamówień publicznych w szczegółowych istotnych warunkach zamówienia – klauzul o społecznej wartości dodanej (na wzór klauzul środowiskowych);
- promowanie projektów innowacyjnych oraz duży zakres projektów modelowych opartych na przenoszeniu dobrych wzorów z krajów Unii Europejskiej.

Jednocześnie należy pamiętać, że spore środki z Funduszy Strukturalnych w nowym okresie programowania powinno się wykorzystać – w przypadku podmiotów ekonomii społecznej – przede wszystkim do wzmocnienia tych podmiotów, ich profesjonalizacji i usamodzielnienia. Te pieniądze

nie powinny uzależnić sektora ES od dotacji, ale umożliwić przedsiębiorstwom ekonomii społecznej odnalezienie się na rynku i wypracowanie takiego systemu finansowania, który zapewni im stabilność i rozwój. Równocześnie nie należy zapominać, iż dostępność funduszy może wpływać na „dryfowanie” misji przedsiębiorstw społecznych w kierunku obszarów priorytetowych z punktu widzenia Funduszy Strukturalnych. Przedsiębiorstwa społeczne, a przede wszystkim struktury je reprezentujące, powinny pilnować, aby to, co może być szansą na wsparcie ekonomii społecznej, nie stało się mechanizmem unifikacji i etatyzacji sektora.

Aby w pełni wykorzystać szansę na wykorzystanie Funduszy Strukturalnych, konieczne jest dalsze uproszczenie systemu wsparcia.



W latach 2004-2006 jedynie nieco ponad 1% organizacji pozarządowych skorzystało z Funduszy Strukturalnych. Wydaje się to być dalece niewystarczające.



¹⁵ Por. raport Stowarzyszenia na rzecz FIP „Organizacje pozarządowe a Fundusze Strukturalne...”

3.2.4.2. Krajowe środki publiczne

Istnieją krajowe publiczne źródła finansowania, które umożliwiają montaż finansowy dla przedsiębiorstw społecznych.

dobniej jako już stały program rządowy), Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska, Narodowego Funduszu Ochrony Zdrowia, Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Tak jak w przypadku środków unijnych, mogą one wspierać rozwój ekonomii społecznej, np. poprzez rozwój technologii przyjaznych środowisku czy dofinansowanie miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych, albo poprzez finansowanie działań (jak choćby finansowanie usług medycznych przez niepubliczne ZOZ-y).

Na poziomie regionalnym istnieją chociażby Wojewódzkie Fundusze Ochrony Środowiska. Specjalne znaczenie ma też dedykowany przynajmniej do części podmiotów ekonomii społecznej program Ministra Pracy i Polityki Społecznej pod nazwą „Wspieranie Rozwoju Spółdzielczości Socjalnej”, polegający na prowadzeniu Ośrodków Wspierania Spółdzielczości Socjalnej. Na OWSS w 2007 roku przeznaczono 900 tys. zł. Każdy ośrodek, poza udzielanym wsparciem niefinansowym, organizuje konkursy grantowe. Zasady konkursów są zbliżone, ale ustalane indywidualnie przez poszczególne ośrodki. Generalnie dotacje przeznaczone są na rozwój spółdzielni socjalnych, w tym modernizację, zakup środków trwałych, inwestycje w personel. Wysokość pojedynczej dotacji to około 20 tys. zł.

Osobną i z pewnego punktu widzenia najważniejszą kategorią są środki samorządów, które mogą zlecać zadania w oparciu o ustawę o zamówieniach publicznych, powierzać lub dofinansowywać działalność pożytku publicznego (patrz dalej). Samorząd jest jednym z głównych źródeł finansowania organizacji pozarządowych (dotyczy to ponad 50% organizacji), a po nowelizacji ustawy o DPPIW może stać się również źródłem dofinansowania spółdzielni socjalnych.

Ogromną rolę w rozwoju ekonomii społecznej mogą i powinny odgrywać krajowe środki publiczne – i to zarówno w kwestii wsparcia ES, jak i – jako jedno z głównych źródeł jej dochodu.

Zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym istnieją fundusze, które mogą mieć znaczenie jeżeli chodzi o rozwój ekonomii społecznej. W skali kraju dotyczy to przede wszystkim Funduszu Inicjatyw Obywatelskich (najprawdopo-

Współczesna ekonomia społeczna w coraz większym stopniu opiera się na działalności finansowanej, przynajmniej częściowo, z budżetu publicznego i to zarówno w formie wsparcia (dotacji), jak i zlecania usług (kontrakty). także inną formą są partnerstwa publiczno-społeczne i trójsektorowe jako sposób montażu finansowego

do realizacji celów społecznych. Takie jednak formy finansowania przedsiębiorstw społecznych wymagają zmiany nastawienia, szczególnie wśród decydentów na poziomie lokalnym. W szczególności idzie o :

- definiowanie wizji rozwoju lokalnej społeczności w kategoriach wykraczających poza wąsko rozumiany rozwój gospodarczy;
- zaakceptowanie faktu ekonomizacji organizacji pozarządowych (oraz działalności gospodarczej innych PES np. spółdzielni socjalnych);
- zrozumienie roli ekonomii społecznej w realizacji strategii rozwoju i strategii rozwiązywania problemów społecznych jako istotnego mechanizmu modernizowania systemu pomocy społecznej oraz służb zatrudnienia;

- zlecanie zadań podmiotom ekonomii społecznej w trybie zamówień publicznych, ze szczególnym zwróceniem uwagi na (obecnie najczęściej zaniechaną) możliwość korzystania z tzw. społecznej klauzuli w przetargach;
- dotowanie działalności przedsiębiorstw społecznych w obszarach, gdzie nie konkurują one na rynku świadczenia usług, a realizują zadania pożytku publicznego.

Dobrze wykorzystane krajowe środki publiczne, zgodnie z europejską zasadą dodatkowości środków Funduszy Strukturalnych, w decydujący sposób mogą określić kierunki rozwoju przedsiębiorstw społecznych i przyczynić się do stworzenia polskiego modelu ekonomii społecznej.

W tym kontekście trzeba pamiętać, że administracja publiczna jest jednym z najważniejszych konsumentów i zleceńodawców. Wg szacunków Komisji Europejskiej w krajach UE około 16% GDP (PKB) wydawanych jest w trybie zamówień publicznych. Przy czym procedura tych zamówień podlega regulacjom zarówno na poziomie wspólnotowym (w szczególności chodzi o Dyrektywę 2004/18/CE), jak i na poziomie krajowym i lokalnym. Regulacje te mogą zarówno wspierać, jak i hamować rozwój ekonomii społecznej. Szczególne znaczenie ma z tego punktu widzenia stosowanie tzw. klauzul społecznych. Mają one zastosowanie w przypadku określenia przedmiotu zamówienia, sposobu jego wytwarzania, a także istotnych cech wykonawcy zamówienia. We Włoszech możliwe jest np. wyodrębnienie całych obszarów usług społecznych do wyłącznej konkurencji spółdzielni socjalnych (typu B). W UE coraz szerzej stosowane są procedury „zielonych” czy „etycznych” zamówień. W niektórych krajach stosowanie klauzul społecznych jest wręcz obligatoryjne. Administracja publiczna zaczyna rozumieć swoją rolę jako konsumenta i akceptować wynikające z niej zobowiązania.

Często okazuje się jednak, że barierą w stosowaniu dodatkowych (poza ceną) kryteriów nie są przepisy, dopuszczające wiele elastycznych rozwiązań, ale obawy lub wygoda instytucji ogłaszających przetargi. Obawa przed przyjęciem „miękkich” kryteriów jest w Polsce powszechna i często wywołuje negatywne efekty. Nieufność samorządów wobec tego rodzaju rozwiązań w przypadku usług opiekuńczych okazała się rujnująca dla tej gałęzi usług. Nie ma nic wspólnego ze zdrowym rozsądkiem i stanowi wręcz szkolny przykład złej interpretacji tego, co można nazwać dobrem publicznym. Warto zaznaczyć, że procedura stosowanie kryterium ceny jako jedyne kryterium w przypadku usług społecznych jest w niektórych krajach (np. we Włoszech) wręcz zabroniona.

Trzeba przypomnieć, że istotą zamówień publicznych nie jest, jak sądzą niektórzy, po prostu zbijanie ceny, ale uzyskanie jak największej wartości w zamian za korzystanie ze środków publicznych. Pojęcie wartości ma tu zatem zasadnicze znaczenie. W szczególności na poziomie lokalnym całkowicie uzasadnione i formalnie możliwe jest takie budowanie warunków zamówienia, które odwołuje się do szerzej rozumianego dobra publicznego (zwłaszcza jeśli zostało ono zdefiniowane w lokalnie opracowywanych strategiach). To, że zamówienie dotyczące np. budowy drogi może jednocześnie obejmować przeszkolenie grupy osób bezrobotnych, nie tylko wydaje się roztropne, ale też jest formalnie możliwe.

Konieczny jest przegląd obowiązujących obecnie regulacji – i krajowych, i zagranicznych (w dużej mierze zostało to już uczynione w ramach programów Equal). Konieczne jest także przeprowadzenie szerokiej akcji edukacyjnej dotyczącej stosowania zamówień publicznych – we współpracy z administracją publiczną (w szczególności z instytucjami regulacyjnymi, takimi jak Urząd Zamówień Publicznych). Organizacje ekonomii społecznej i wspierające je instytucje powinny promować stosowanie klauzul społecznych i pomóc

w operacjonalizacji tego rodzaju procedur. Konieczne jest uporządkowanie niektórych kwestii prawnych, w szczególności przesądzenie, czy organizacje pozarządowe mogą ubiegając się o zamówienia publiczne czynić to w ramach działalności odpłatnej nie dla zysku. Na koniec trzeba też przypomnieć, że wprowadzenie innych niż tylko cenowe kryteriów nie zwalnia podmiotów ekonomii społecznej z konkurencji z innymi sektorami i pomiędzy sobą. Przenosi się jedynie akcent owej konkurencji. Nie wystarczy już bowiem obniżanie ceny. Konieczne jest wykazanie się unikalnymi kompetencjami. Podmioty ekonomii społecznej powinny się na to przygotować.

4.

Uwagi końcowe – wezwanie do wspólnych działań na rzecz ekonomii społecznej

Formułując rekomendacje dla rozwoju ekonomii społecznej w Polsce trudno nie zauważyć, że ich realizacja zależy od bardzo wielu czynników, a także, a może nawet przede wszystkim, od zrozumienia, akceptacji i wsparcia bardzo wielu grup społecznych, osób i instytucji. Powyższe rekomendacje zostały sformułowane w taki sposób, aby jak najpełniej pokazać warunki, które przyczynią się do rozwoju przedsiębiorczości społecznej i pełnego wykorzystania jej możliwości. Teraz należałoby wszystkie te rekomendacje rozpisać na poszczególnych „aktorów” tej skomplikowanej gry, jaką jest wspieranie ekonomii społecznej.

Czego innego przyjdzie nam oczekiwać od polityków, czego innego od urzędników. Można łatwo sformułować postulaty do administracji różnych szczebli, jednak za każdym razem będą one inne. Inny przekaz należy sformułować do opinii publicznej, a inny dla mass mediów, które bezpośrednio mogą na nią wpływać. Co innego trzeba powiedzieć działaczom przedsiębiorstw społecznych, ich beneficjentom, a co innego klientom korzystającym z ich usług.

Wydaje się jednak, że niezależnie od tego, jak należałoby rozkładać akcenty, jakich argumentów używać, istota przesłania jest w zasadzie jedna. Największym wrogiem ekonomii społecznej jest niezrozumienie jej istoty (i to niezależnie, czy nie rozumie jej realizator działań, czy ich obserwator), niedocenianie jej efektów (niezależnie, czy jest to beneficjent, czy decydent) i przekonanie, że jest ona zbędna (wszystkie problemy rozwiąże albo władza, albo wolny rynek).

Ekonomia społeczna jest ideą, która choć rozmaicie rozumiana, budzi wielkie, czasem znacząco różne, oczekiwania. Jedni widzą w niej ideę naprawy świata, inni mechanizm reformy polityki społecznej, czy też skuteczny sposób na budowanie spójności społecznej, jeszcze inni postrzegają ją jako metodę rozwiązywania problemów konkretnych osób czy grup społecznych. Nie oznacza to jednak, że jest to koncept z założenia niemożliwy do realizacji, a samo pojęcie to element nowomowy, która nic nie oznacza. Wierzymy, że ekonomia społeczna ma przyszłość, i że może ona spełnić, choć pewnie nie zawsze jednocześnie, wszystkie pokładane w niej nadzieje. Oznacza to być może istnienie kilku różnych podejść, kilku różnych „szkół” ekonomii społecznej. W działalności społecznej nie musi być to wadą, a co więcej, zazwyczaj okazuje się dobrym stimulatorem rozwoju, podstawą debaty między środowiskami, a przede wszystkim umożliwia

testowanie w praktyce różnych rozwiązań. Jeżeli jednak chcemy, aby ekonomia społeczna stała się ważnym elementem życia społeczno-gospodarczego, narzędziem do realizacji polityk publicznych, a jednocześnie emanacją oddolnej aktywności obywatelskiej, musimy jasno mówić, o co nam chodzi i jakimi metodami chcemy to osiągnąć.

Dla nas idea ekonomii społecznej jest wezwaniem obywateli współczesnego świata do wzięcia spraw w swoje ręce, wzięcia odpowiedzialności za siebie, za wspólnotę w której żyją, za zmiany, które dokonują się w zglobalizowanym świecie, a coraz częściej bezpośrednio dotyczą każdego z nas. Jest to wezwanie, aby nie czekając na to co zrobi administracja, nie zdając się na niewidzialną rękę rynku, podjąć wysiłek na rzecz zmian, których celem jest podniesienie jakości życia nas samych, naszych sąsiadów, ale także naszych dzieci, wnuków. I to przy świadomości, że podnoszenie jakości życia kosztem innych ludzi czy kosztem środowiska naturalnego jest w dłuższej perspektywie przeciwnie skuteczne.

To wezwanie nie jest namawianiem do heroicznego wzięcia na siebie odpowiedzialności za rzeczy, na które nie mamy wpływu; jest tylko pokazaniem, że zazwyczaj dużo więcej od nas zależy, niż nam się wydaje. Dlatego jesteśmy przekonani, że:

- Ci, którzy z różnych przyczyn, często nie z własnej winy, znajdują się w trudnej sytuacji, którzy zagrożeni są wykluczeniem społecznym, czy wręcz znaleźli się na marginesie życia społecznego, powinni szukać możliwości usamodzielnienia się, uniezależnienia się od pomocy państwa. Ekonomia społeczna daje mechanizmy wsparcia dla osób, które chcą coś w swoim życiu zmienić.
- Ci, którzy z różnych powodów czują się odpowiedzialni za los drugiego człowieka, czy to z uwagi na wykonywany zawód, swoje przekonania, czy wyznawaną wiarę, mają w ekonomii społecznej narzędzia pozwalające na to, aby ich pomoc była trwała i długoterminowa, a jednocześnie, by rozwiązując bieżące problemy nie powodowała skutków ubocznych, jak wyuczona czy dziedziczona bezradność.
- Ci, którym na sercu leży przyszłość ich najbliższej okolicy, ich wspólnoty – niezależnie od tego, czy ich działania wynikają z mandatu nałożonego na nich przez współmieszkańców, z wykonywanych obowiązków, czy tylko z miłości do małej ojczyzny – odnajdą w ekonomii społecznej rozwiązania wiążące rozwój lokalny z lokalnymi zasobami, przy zadbanie o lokalne środowisko i z myślą o przyszłych pokoleniach.
- Również ci, którzy czują się nie tylko obywatelami swojego kraju, ale także wspólnoty międzynarodowej, czy nawet świata, właśnie w ekonomii społecznej mogą poszukiwać pomysłów pozwalających im łączyć rozwiązywanie regionalnych problemów z pracą na rzecz eliminowania współczesnych globalnych niebezpieczeństw.

Tak oto ekonomia społeczna jest zaproszeniem do aktywności, do zaangażowania, do przedsiębiorczości rozumianej jako umiejętność zmieniania świata. Każdy, o ile zechce, znajdzie tu swoje miejsce.

5.

ANEKS

5.1. Partnerzy projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”

- **Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (FISE)** – jako administrator projektu koordynowała działania zmierzające do sformułowania rekomendacji w zakresie rozwoju ekonomii społecznej, prowadziła szkolenia adresowane do pracowników służb zatrudnienia w zakresie wykorzystywania narzędzi ekonomii społecznej oraz organizowała pracę Stałej Konferencji Ekonomii Społecznej (SKES) prowadząc jej sekretariat. _____ www.fise.org.pl
- **Bank DnB NORD Polska S.A.** (wcześniej Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych S.A.) – analizował modele finansowania przedsięwzięć ekonomii społecznej ze szczególnym uwzględnieniem sektora bankowego, poszukiwał najlepszych rozwiązań w tym zakresie. _____ www.dnb nord.pl
- Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych (FIP) – prowadziło monitoring dostępności funduszy UE dla podmiotów ekonomii społecznej, obserwowało proces wdrażania funduszy strukturalnych w Polsce, tworząc raporty i rekomendacje w tym zakresie. _____ www.eu.ngo.pl
- Instytut Rozwoju Służb Społecznych (IRSS) – prowadził szkolenia pracowników socjalnych, analizował lokalne strategie rozwiązywania problemów społecznych pod kątem możliwości wykorzystania narzędzi ekonomii społecznej, pracował nad propozycjami modyfikacji założeń systemu pomocy społecznej pod kątem ekonomii społecznej. _____ www.irss.and.pl
- Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego (FRSO) – prowadziła zajęcia Sezonowej Szkoły Ekonomii Społecznej, wspierała tworzenie grupy ekspertów/konsultantów ekonomii społecznej, świadczyła usługi konsultanckie wybranym podmiotom ekonomii społecznej, podejmowała współpracę ze środowiskiem biznesu. _____ www.frso.pl

- Stowarzyszenie Klon/Jawor (KLON) – prowadziło i nadal będzie prowadzić bazy danych podmiotów ekonomii społecznej, koordynowało badania ilościowe i jakościowe sektora ekonomii społecznej, opublikowało liczne poradniki w zakresie ekonomii społecznej, administrowało portalem www.ekonomiaspoleczna.pl. www.klon.org.pl
- **Małopolska Szkoła Administracji Publicznej (MSAP) Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie** – uruchomiła studia podyplomowe oraz prowadziła seminarium magisterskie w dziedzinie ekonomii społecznej, utworzyła Regionalnego Centrum Ekonomii Społecznej dla obszaru Małopolski oraz rozpoczęła publikację kwartalnika poświęconego ekonomii społecznej. www.ekonomiaspoleczna.msap.pl, www.msap.ue.krakow.pl
- **Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (MPiPS)** – pracowało nad włączeniem idei ekonomii społecznej do strategicznych dokumentów rządowych dotyczących polityki społecznej, poszukiwało dobrych praktyk w obszarze ekonomii społecznej. www.mpips.gov.pl
- **Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT (SPLOT)** – prowadziło regionalne info-punkty ekonomii społecznej i spotkania poświęcone ekonomii społecznej w regionach, analizowało współpracę instytucji ekonomii społecznej z samorządami lokalnymi (badanie: barometr współpracy). www.splot.ngo.pl
- **Przedstawicielstwo Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju w Rzeczypospolitej Polskiej (UNDP)** – uczestniczyło w tworzeniu systemu wskaźników dla ekonomii społecznej, promowało ekonomię społeczną w ramach Inicjatywy Global Compact podejmując współpracę z biznesem. www.undp.org.pl

5.2. Bibliografia tekstów przygotowanych w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”

Publikacje serii EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY

- Agencja Rozwoju Spółdzielczości. Spółdzielnie socjalne: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 18/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Balon, K. Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty, W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 8/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Boni, M. Konteksty Ekonomii Społecznej. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 1/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Daniele, D. (DIESIS). Uwarunkowania prawne dla przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 8/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- de Rosa, F. (DIESIS). Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 8/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa

- Forin, A., Misztak-Kowalska, M. Rozwój Przedsiębiorstw Ekonomii Społecznej (PES). Metody wsparcia, W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 29/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Frączak, P. Rola infrastruktury III sektora w budowie ekonomii społecznej w Polsce. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 30/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Frączak, P. Szkic do historii polskiej ekonomii społecznej. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 4/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Gądecki, J. Roczne programy współpracy. Co z nich wynika dla rozwoju ekonomii społecznej w Polsce? Raport podsumowujący badania Barometr Współpracy 2007. *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007, nr 10/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Gosk, I. Ekonomia społeczna jako aktor rynku pracy. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 22/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Guć, M. Ekonomia społeczna – szanse i zagrożenia rozwoju z perspektywy samorządu. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 24/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Guć, M. Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację publiczną. *Ekonomia Społeczna Teksty* 2007, nr 5/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Gumkowska, M. Organizacje pozarządowe jako partner administracji publicznej. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 26/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Gumkowska, M., Herbst, J., Huszcz, J. Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce – raport z badania. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 11/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Hausner, J., Laurisz, N., Mazur, S. Przedsiębiorstwo społecznej – konceptualizacja. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 2/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Hausner, J. Ekonomia społeczna a rozwój. W: *Ekonomia Społeczna Teksty* 2008, nr 12/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Herbst, J. Geografia polskiej ekonomii społecznej. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 12/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Herbst, J. Kondycja ekonomii społecznej w Polsce w 2006. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 10/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Herbst, K. Czy ekonomia społeczna wspomaga rozwój lokalny? W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 15/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Herbst, K. Społeczny sens rewitalizacji. *Ekonomia Społeczna Teksty* 2008, nr 3/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Iłowiecka-Tańska, I. Pieniądże a tożsamość społeczników. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 5/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Jachimowicz, A. Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – partnerzy w rozwoju ekonomii społecznej? W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 25/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Jankowska, M. Tylko miłość uskrzydla, czyli ekonomia społeczna w praktyce Kościoła. W: Raport Otwarcia, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, nr 6/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Jankowski, M. Odpłatna i nieodpłatna działalność pożytku publicznego. *Ekonomia Społeczna Teksty* 2008, nr 7/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa

- Juraszek-Kopacz, B. Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 28/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Juraszek-Kopacz, B., Zagrodzka, T., Sienicka, A. Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 10/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Karwińska, A., Wiktor, D. Przedsiębiorczość i korzyści społeczne: Identyfikacja dobrych praktyk w Ekonomii Społecznej. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 6/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Kaszyński, H. Ekonomia społeczna i praca socjalna. Razem czy osobno? Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 3/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Królikowska, A. Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 19/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Krysiak, I. Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 31/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Kuraszko, I., Rok, B. Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 7/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Małecka-Łyszczek, M., Wesołowski, Z. Modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 5/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- McNally, H. Przetrwanie osób niepełnosprawnych w środowisku komercyjnym. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 9/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Miżejewski, C. Polityka Państwa wobec sektora ekonomii społecznej. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 21/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Miżejewski, C. Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 8/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Pacut, A., Mazur, S. Ekonomia społeczna i jej wartości konstytutywne. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 3/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Płonka, M., Sułkowski, R. Koncepcja utworzenia Małopolskiego Funduszu Poręczeńowego Ekonomii Społecznej. Projekt demonstracyjny MSAP UEK, Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 11/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Rogala, P., Rycharski, T. Zastosowanie analizy wskaźnikowej. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 13/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Rosiek, K. Ekonomia społeczna w strategii miasta Krakowa. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 27/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Rybka, I. Diagnostyka pomocy społecznej w Polsce w latach 1991-2006. Możliwości i bariery zastosowania instrumentów ekonomii społecznej w pomocy społecznej. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 23/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Rymśza, A. Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w świetle kultury organizacyjnej III sektora. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 32/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Sałustowicz, P. Pojęcie, koncepcje i funkcje Ekonomii Społecznej. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 2/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Sienicka, A. Centrum Integracji Społecznej – Przedsiębiorstwo społeczne? Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 9/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa

- Sienicka, A. Formy prawne przedsiębiorstw społecznych w Anglii i Walii. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 16/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Sienicka, A. Nowi przedsiębiorcy? W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 17/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Sienicka, A. Spółdzielnia Socjalna. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 4/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Sienicka, A. Zakład Aktywności Zawodowej jako przedsiębiorstwo społeczne. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 1/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Spear, R. Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 7/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Staręga-Piasek, J. Ekonomia społeczna ku pomocy społecznej. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 4/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Wejcman, Z. Dialog i partnerstwo a ekonomia społeczna. Ekonomia Społeczna Teksty 2007, nr 9/2007. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Wolkowski, P. Dobre rządzenie – wspólnym zarządzaniem? – wybrane fragmenty. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 14/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Wygnański, J.J., współpraca Frączak, P. Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 1/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Zagrodzka, T. Zarządzanie finansami w organizacjach pozarządowych – nowe wyzwania. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 33/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Żwawa, A. Ekonomia Alternatywna – obecność idei w Polsce, eksperymenty, wnioski, które z nich wynikają, oraz omówienie potencjalnych szans na rozwój tej ekonomii. Ekonomia Społeczna Teksty 2008, nr 2/2008. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa

Pozostałe publikacje

- Bereza, J. Budowa regionalnej sieci punktów informacji ekonomii społecznej – projekt demonstracyjny. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008 (maszynopis)
- Bogdan, T., Kudłacz, M. Ewaluacja przedsięwzięć ekonomii społecznej, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008 (maszynopis)
- Borys, T., Rogala, P. (red.). Jakość życia na poziomie lokalnym – ujęcie wskaźnikowe. Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju. Publikacja w przygotowaniu, Warszawa 2008
- Frączak, P. Przedsiębiorstwo społeczne – tezy do dyskusji. Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego. Warszawa 2007 Teksty dostępne w Internecie <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/340156>
- Gosk, I. Fundusze unijne 2007– 2013 -szansa na rozwój ekonomii społecznej? Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych. Warszawa 2007 Tekst dostępny w Internecie: http://fise.org.pl/files/skes.pl/public/POKL/20071004_eS_w_POKL_IG.pdf
- Gumkowska, M., Herbst, J. Dostęp organizacji pozarządowych do Funduszy Strukturalnych – stan obecny i perspektywy. Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych, Warszawa 2007
- Hausner, J. (red.). Ekonomia społeczna a rozwój, skrypt 1. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008

- Hausner, J. (red.). Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej, skrypt 2. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007
- Hausner, J. (red.) Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej, skrypt 3. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008
- Hausner, J. Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007
- Herbst, I. Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce, Bank DnB NORD Polska S.A., Warszawa 2008
- Kaźmierczyk, P. Kalkulator dla NGO. Bank DnB NORD Polska S.A., Warszawa 2008
- Kaźmierczyk, P. Współpraca NGO z bankami: wymogi zarządzania ryzykiem a perspektywy rozwoju. Bank DnB NORD Polska S.A., Warszawa 2008
- Keler K., Stec K. Diagnoza procesu zbierania i przetwarzania danych oraz systemu ich wykorzystania przez OPS w celu diagnozy sytuacji osób wykluczonych społecznie oraz ewaluacji prowadzonych działań.
- Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach Regionalnego Centrum Ekonomii Społecznej, Kraków 2008 (maszynopis)
- Królikowska, A. Warunki do rozwoju finansowania zwrotnego dla instytucji ekonomii społecznej w Polsce. Zaproszenie do dyskusji. Bank DnB NORD Polska S.A., Warszawa 2008
- Kwiatkiewicz A. Instytucje Wdrażające a organizacje pozarządowe – blaski i cienie współpracy w procesie absorpcji Funduszy Strukturalnych. Stowarzyszenie na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych, Warszawa 2007
- Kwiatkiewicz, A. Współpraca instytucji wdrażających z organizacjami pozarządowymi. Stowarzyszenie na Rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych, Warszawa 2007
- Ludwicka, A., Wieczorek, U. Raport dotyczący ofert bankowych dla organizacji pozarządowych. Bank DnB NORD Polska S.A., Warszawa 2008
- Paszko, A. Wytwórnia materiałów budowlanych KHER. Przedsiębiorstwo społeczne – projekt demonstracyjny. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008 (maszynopis)
- Staręga-Piasek, J. (red.). Ekonomia społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej. Ex-Libris Pracownika Socjalnego, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa 2007
- Stowarzyszenie Klon/Jawor. Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce, Warszawa 2008
- Stowarzyszenie Klon/Jawor. Publikacja pod roboczym tytułem: Modele ekonomizowania się organizacji pozarządowych, na podstawie badań ilościowych i jakościowych poruszająca zagadnienie skali, motywów i granic działalności ekonomicznej, a także jej relacji z działalnością społeczną (publikacja w przygotowaniu), Warszawa 2008
- Stowarzyszenie Klon/Jawor. Publikacja pod roboczym tytułem: Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w środowisku lokalnym. Na podstawie badań jakościowych przeprowadzonych w projekcie (publikacja w przygotowaniu), Warszawa 2008
- Stowarzyszenie Klon/Jawor. Publikacja pod roboczym tytułem: Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce w latach 2005-2007 (publikacja w przygotowaniu), Warszawa 2008
- Stowarzyszenie Klon/Jawor. Publikacja pod roboczym tytułem: Współpraca między samorządem lokalnym a podmiotami ekonomii społecznej. Poświęcona wynikom badań „Barometr Współpracy 2006-2007”, a także podsumowująca kwestie relacji z samorządem lokalnym na podstawie badań jakościowych przedsięwzięć ekonomii społecznej (publikacja w przygotowaniu), Warszawa 2008

- Stowarzyszenie na Rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych. Doświadczenia organizacji pozarządowych z dwóch ostatnich lat aplikowania o Fundusze Strukturalne. W: Raport Otwarcia, Ekonomia Społeczna Teksty 2006, nr 20/2006. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa
- Stowarzyszenie na Rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych. Organizacje pozarządowe a Fundusze Strukturalne. Podsumowanie wykorzystania Funduszy Strukturalnych przez organizacje pozarządowe w Polsce w latach 2004-2006 i perspektywy w okresie 2007-2013". Publikacja w przygotowaniu, Warszawa 2008
- Stowarzyszenie na Rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych. Organizacje pozarządowe a Fundusze Strukturalne. Wykorzystanie Funduszy Strukturalnych przez organizacje pozarządowe w latach 2004-2006, Warszawa 2007

Periodyki

- Ekonomia Społeczna. Kwartalnik nr 1/2007 (1). Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007
- Ekonomia Społeczna. Kwartalnik nr 1/2008 (2). Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008
- Ekonomia Społeczna. Kwartalnik nr 2/2008 (3). Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008
- EUlotka. Biuletyn Programu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych nr 16 (kwiecień 2006), Warszawa
- EUlotka. Biuletyn Programu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych nr 17 (lipiec 2006), Warszawa
- EUlotka. Biuletyn Programu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych nr 21 (lipiec 2007), Warszawa
- EUlotka. Biuletyn Programu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych nr 23 (marzec 2008), Warszawa

Badania zrealizowane w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”

Dwa ilościowe badania podmiotów ekonomii społecznej zrealizowane w roku 2006 i 2008.

- Badanie z 2006 roku **na reprezentatywnej próbie 1900 podmiotów ekonomii społecznej**, w tym: 1242 organizacji pozarządowych – stowarzyszeń i fundacji, 363 spółdzielni, 156 organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego (kółka rolnicze, grupy producentów rolnych oraz pozostałe organizacje samorządu gospodarczego), 7 towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (spośród 9 istniejących), 27 spółdzielni socjalnych, 22 Centrów Integracji Społecznej, 28 Zakładów Aktywności Zawodowej, 108 przedsiębiorciach ekonomii społecznej dobranych celowo na podstawie wskazań kompetentnych sędziów, w oparciu o kryteria wypracowane w ramach projektu „ES”. W ramach badań starano się określić kondycję i potencjał podmiotów ekonomii społecznej (ze szczególnym uwzględnieniem nowych form przedsiębiorczości społecznej).
- Badanie z 2008 roku **na reprezentatywnej próbie 1700 organizacji pozarządowych**, które pozwoliła uchwycić różnice w kondycji sektora organizacji między województwami, a także przeprowadzić dynamiczną analizę wskaźników zatrudnienia w organizacjach, kondycji finansowej „ekonomizowania się” organizacji, a także współpraca z innymi podmiotami, przede wszystkim samorządem w latach 2004 – 2008.

Badanie jakościowe 50 przedsiębiorzeń ekonomii społecznej, którego celem było zebranie danych o kondycji, funkcjonowaniu, cyklu życiowym, otoczeniu instytucjonalnym i społecznym, a także problemach i potrzebach 50 przedsiębiorzeń ekonomii społecznej z całej Polski. Analiza zebranych danych ma odpowiedzieć na **trzy kluczowe pytania**:

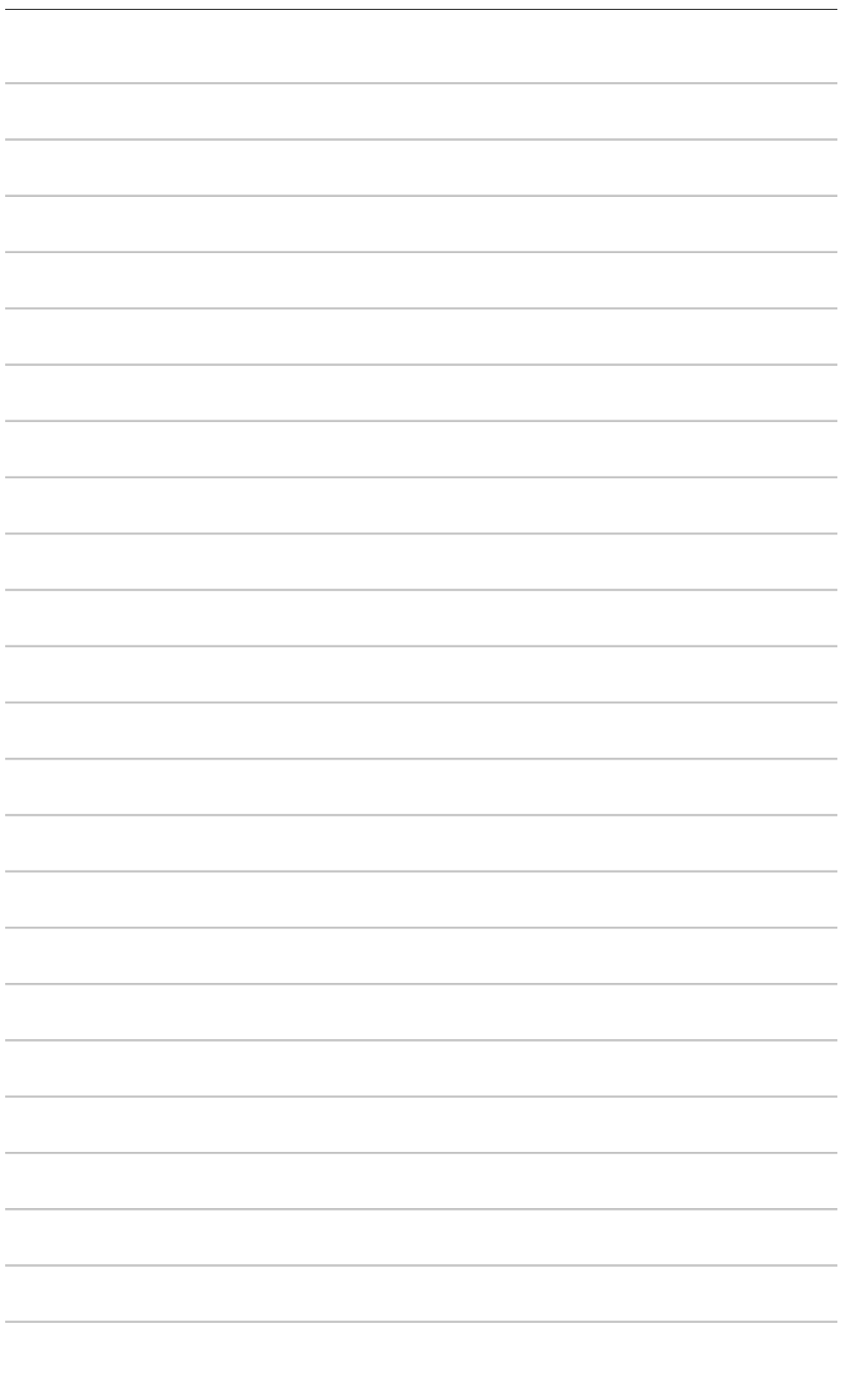
- Na ile przedsiębiorstwa społeczne są rzeczywiście społeczne i/lub rzeczywiście ekonomiczne (w sensie nowej ekonomii społecznej)?
- Czy w polskich warunkach przedsiębiorstwa ekonomii społecznej mają rację bytu i czy odpowiadają na faktyczne problemy/potrzeby (osób indywidualnych i organizacji)?
- Jakie „czynniki sukcesu” powstawania i funkcjonowania silnych PES z perspektywami na przyszłość?

Badanie 10 przedsiębiorzeń ekonomii społecznej w lokalnym kontekście. W przypadku 7 przedsiębiorzeń badanie obejmowało partnerów i beneficjentów badanych podmiotów, a w trzech społecznościach w ramach badań przeprowadzono pogłębione badanie jakościowe, które uzupełniono komponentami ilościowymi (kompletnym badaniem funkcjonujących na danym terenie organizacji pozarządowych, a także badaniami na reprezentatywnych próbach mieszkańców).

Trzy badania współpracy między samorządami lokalnymi a organizacjami pozarządowymi – w roku 2006, 2007 i 2008. W roku 2006 zebrano dane o **1200** urzędach, **1600** rocznych programów współpracy (za 2005 i 2006 rok) oraz **250** strategii rozwiązywania problemów społecznych, a w 2007 roku dane o **1500** urzędach, **550** rocznych programów współpracy (na rok 2007) i **360** strategii rozwiązywania problemów społecznych. Badanie realizowane w 2008 roku trwa do końca marca 2008 roku.

Trzy badania (w roku 2005, 2006, 2007) społecznego kontekstu ekonomii społecznej na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków, pozwalające odpowiedzieć na pytanie „Co Polacy wiedzą i sądzą o ekonomii społecznej?”.





ISBN: 83-85928-59-6

Publikacja została wydana w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.



Partnerzy		Stowarzyszenie na rzecz		
				POLSKA