

Ewa Bogacz-Wojtanowska

Uniwersytet Jagielloński

PRZEDSIĘBIORSTWA EKONOMII SPOŁECZNEJ I ICH WPLYW NA GOSPODARKĘ LOKALNĄ

1. Wstęp

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej nie są nowością we współczesnych systemach społeczno-gospodarczych. Idea społecznych przedsiębiorstw i społecznej ekonomii szczególnie żywa jest w tradycji europejskiej – silne są także polskie tradycje, chociażby międzywojennej spółdzielczości. Coraz częściej w debacie publicznej czy akademickiej ekonomia społeczna staje się bazą i wizją przyszłych społeczeństw. Przedsiębiorstwom tego typu sprzyja obecnie polityka Unii Europejskiej oraz, co za tym idzie, coraz dostępnejsze środki finansowe Unii Europejskiej. Wyróżnić można tutaj środki z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz z Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. Zadaniem badaczy i praktyków przedsiębiorstwa ekonomii społecznej silnie wpływają na rynki wewnętrzne, rozwój lokalny i regionalny oraz spójność społeczną [3, s. 5].

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie wpływu, jaki przedsiębiorstwa ekonomii społecznej mogą wywierać na społeczność i gospodarkę lokalną. Autorka zakłada, że wpływ ten może być nie tylko pozytywny – mogą pojawić się także negatywne skutki funkcjonowania tego typu przedsięwzięć dla lokalnych systemów gospodarczych i społeczeństw.

2. Społeczna ekonomia i przedsiębiorstwa ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna (*social economy*, *économie solidaire*) to rodzaj przedsięwzięć, których celem jest świadczenie usług lub produkcja dóbr dla jakiejś wspól-

noty (także lokalnej), z przewagą kapitału ludzkiego nad kapitałem finansowym, systemem zarządzania niezależnym od sektora publicznego oraz z demokratycznym funkcjonowaniem [11, s. 11] Ta definicja jest bliska francuskiemu rozumieniu ekonomii społecznej, wskazuje na niezależność tego typu przedsięwzięć od sektora publicznego. W praktyce często bardzo trudno osiągnąć niezależność od sektora publicznego, gdyż wiele przedsiębiorstw społecznych może mieć *quasi*-publiczny charakter, zwłaszcza w sytuacji znacznego ich finansowania przez sektor publiczny. Zresztą kwestia granic i oznaczenia, jakie przedsięwzięcia należą do ekonomii społecznej, jest sprawą otwartą i jest zależna od narodowego kontekstu funkcjonowania tego typu organizacji w otoczeniu, mniej zaś od skali publicznego [11, s. 11] finansowania tego typu przedsięwzięć [11, s. 12]. H. Desroche zidentyfikował cztery obszary granic społecznej ekonomii: sektor publiczny (na granicy znajdują się tutaj *quasi*-publiczne organizacje świadczące usługi społeczne), sektor prywatny (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), gospodarka nieformalna (grupy samopomocy) i związki zawodowe.

Heterogeniczność przedsięwzięć ekonomii społecznej przysparza trudności w nazewnictwie i typologii tych organizacji. W. Kwaśnicki słusznie proponuje używanie terminu „gospodarka społeczna” jako bardziej uzasadnionego ekonomicznie i językowo [5, s. 1].

Funkcjonujące formy organizacyjne przedsiębiorstw społecznych są bardzo zróżnicowane – od spółdzielni socjalnych, po kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, centra integracji społecznej i inne. Zależą także od przyjętych w poszczególnych krajach rozwiązań prawnych.

Przedsiębiorstwa społeczne są szczególnie aktywne w pewnych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego, takich jak: usługi socjalne, ochrona zdrowia, banki i ubezpieczenia, produkcja rolnicza, rzemiosło, usługi dla mieszkańców, edukacja, sektor mieszkaniowy [3, s. 7].

Trzeba w tym miejscu dokonać także rozróżnienia pomiędzy pojęciami takimi jak ekonomia społeczna, przedsiębiorstwa ekonomii społecznej, a takimi jak trzeci sektor i organizacje pozarządowe. Często bowiem utożsamia się te pojęcia, co w przekonaniu autorki jest błędne. Podstawowa różnica leży w zyskach, zatrudnieniu, produktach i usługach tych organizacji, choć różnice nie są klarowne i jasne. Istotne tutaj są także systemy prawne, formy organizacyjne właściwe dla poszczególnych krajów. Są takie kraje, w których istnieją silne tradycje ekonomii społecznej, takie jak Francja, a także takie, w których silnie rozwija się trzeci sektor i organizacje pozarządowe, jak np. USA. Z końcem lat 90. w polityce Unii Europejskiej pojawiła się także koncepcja „trzeciego systemu”, czyli heterogenicznego zbioru różnorodnych przedsiębiorstw i organizacji ekonomii społecznej, których rozwój jest spowodowany przekonaniem, że mogą one odgrywać ogromną rolę w redukowaniu poziomu bezrobocia, zatrudnianiu grup marginalizowanych, zwłaszcza w aspekcie lokalnym [2, s. 9]. Jaka jest więc różnica pomiędzy „trzecim systemem”, czyli ekonomią społeczną, a trzecim sektorem i organizacjami pozarządowymi?

Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej przynoszą zysk, który w pewnej części może być przeznaczany dla właścicieli, natomiast w organizacjach pozarządowych jest to zabronione. Przedsiębiorstwa społeczne zatrudniają pracowników (choć na jak najniższym poziomie zatrudnienia) i produkują dobra i usługi, które są sprzedawane, innymi słowy prowadzą działalność dochodową. Organizacje pozarządowe w wielu wypadkach nie zatrudniają płatnego personelu i prowadzą działalność niedochodową. Organizacja pozarządowa jest przedsiębiorstwem ekonomii społecznej wtedy, gdy wypracowane dochody przeznacza na cele statutowe, zatrudnia pracowników do produkcji dóbr i usług oraz prowadzi działalność dochodową.

O silnym związku przedsiębiorstw społecznych z gospodarką lokalną świadczy często podkreślana cecha tego rodzaju przedsięwzięć, przejawiająca się w tym, że wypracowywane zyski są inwestowane w rozwój lokalnych społeczeństw bądź też są wydatkowane na szeroko rozumiane cele społeczne czy też cele realizujące interes szerszych grup społecznych [5, s. 30].

Definiując przedsiębiorstwa społeczne, trzeba zwrócić uwagę także na ich dychotomiczny wymiar. Tego rodzaju przedsięwzięcia mają bowiem charakter zarówno ekonomiczny i przedsiębiorczy, jak i społeczny. Ekonomiczna i świadcząca o przedsiębiorczości natura przedsięwzięć społecznych przejawia się w takich wymiarach, jak¹:

- ciągła aktywność w produkcji dóbr czy świadczeniu usług,
- wysoki poziom autonomii,
- znaczny poziom ekonomicznego ryzyka,
- minimalna liczba zatrudnionego, płatnego personelu.

Społeczny wymiar tego rodzaju inicjatyw przejawia się szczególnie w²:

- wprowadzeniu przedsięwzięcia na rynek przez grupę obywateli,
- sposobie podejmowania decyzji, który nie jest zależny od własności kapitału,
- partycypacji – zaangażowaniu wszystkich, których obejmuje ta aktywność,
- limitowanej dystrybucji dochodów,
- wyrażnie wyodrębnionych celach, służących lokalnej społeczności.

Rzadko w opracowaniach dotyczących ekonomii społecznej podejmuje się dyskusję nad tym, co wydaje się być kluczem dla rozwoju tego typu przedsięwzięć na poziomie lokalnym. Mowa tutaj oczywiście o zasadzie subsydiarności. Przedsiębiorstwa społeczne, odnosząc swoje działania do lokalnych społeczności, korzystając z lokalnych zasobów i tradycji, są typowym przejawem realizacji zasady pomocniczości.

Przedsiębiorstwom ekonomii społecznej sprzyjają takie procesy we współczesnych systemach społeczno-gospodarczych, jak homogenizacja i izomorfizm form organizacyjnych i funkcji [1, s. 43]. Szczególnie procesy te widać w postaci komercjalizacji sektora publicznego i pozarządowego, czego skutkiem jest powstanie

¹ Cyt. za EMES: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/social-cmaf_agenda/social_enterprises.htm.

² Tamże.

hybryd międzysektorowych, do których zaliczyć można wiele form organizacyjnych ekonomii społecznej. To przenikanie się sektorów zwane często jest także procesami absorpcji, „instytucjonalnym izomorfizmem” czy „funkcjonalnym ząębaniem” [4]. Metafora „ciasta marmurkowego”, użyta przez D. Hammack i D. Young, w przeciwieństwie do „ciasta złożonego z warstw”, jest dobrym sposobem na uchwycenie powyższych zmian w relacjach pomiędzy sektorami [9, s. 86], w których mieszczą się także przedsiębiorstwa społeczne, często oparte na silnym partnerstwie z sektorem publicznym.

Kończąc rozważania definicyjne, można pokusić się także o wykorzystanie metafory prezentującej miejsce przedsiębiorstw społecznych w funkcjonujących systemach społeczno-gospodarczych. Metafora ta to wędka i rybka. Przedsiębiorstwo społeczne jest wędką, rybka zaś, to system zasiłków i pomocy materialnej, skierowanej do tych, którzy jej potrzebują. „Używanie” przedsiębiorstw ekonomii społecznej jako metaforycznych wędek staje się coraz powszechniejsze we współczesnej Europie. Dlatego rodzi się zasadnicze pytanie, jaki wpływ mają te „wędk” na lokalne gospodarki i społeczności?

3. Wpływ przedsiębiorstw ekonomii społecznej na gospodarkę lokalną

Jak już wykazano, przedsiębiorstwa społeczne są silnie związane z gospodarkami lokalnymi – wykorzystują zasoby lokalne i jednocześnie ich cele są silnie związane ze służbą lokalnym społecznościom. Ważne jest jednak precyzyjne określenie wpływu, jaki tego rodzaju przedsięwzięcia mogą wywoływać w lokalnych układach. Jest to o tyle trudne, że brak danych empirycznych, obrazujących wpływ, a także trudno stworzyć spójne i porównawcze systemy czy modele oceny wpływu przedsiębiorstw społecznych na lokalne otoczenie [7, s. 3]

Najczęściej wśród potencjalnych skutków funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych wymienia się [7, s. 5]: tworzenie nowych miejsc pracy, podnoszenie kwalifikacji i szkolenia osób niewykwalifikowanych, dostarczanie dóbr i usług, których nie dostarcza ani państwo, ani sektor komercyjny, dostarczanie nadwyżek reinwestowanych na rzecz lokalnych społeczności, likwidowanie marginalizacji pewnych grup społecznych. Często uznaje się, że w przedsiębiorstwach społecznych wykorzystuje się elastyczne formy zatrudnienia i nowe formy pracy.

Próbując systematyzować wpływ przedsiębiorstw społecznych na gospodarkę lokalną, należy wyróżnić główne obszary ich oddziaływania. J. Pretty wyodrębnił pięć głównych aktywów, mających znaczenie dla społeczności i lokalnych systemów gospodarczych [6, s. 23]. Należą do nich: zasoby (bogactwa i usługi), kapitał społeczny (zaufanie, więzi międzyludzkie, zasady i normy działania itd.), kapitał ludzki (wykształcenie, kwalifikacje, status indywidualnych członków społeczności, infrastruktura społeczna), kapitał fizyczny (techniczna infrastruktura lokalna) oraz zasoby finansowe (oszczędności, kredyty).

W obrębie aktywów, takich jak zasoby, przedsiębiorstwa społeczne często dostarczają takiego rodzaju usług, których ani rynek, ani sektor publiczny nie byłby w stanie, bądź nie chce dostarczyć. Szczególnie widoczne jest to na obszarach wiejskich, gdzie przedsiębiorstwa dostarczają usług finansowych i ubezpieczeniowych, w niektórych krajach także usług transportowych czy pocztowych [10]. Szczególną rolę odgrywają także przedsięwzięcia podejmujące się rozwoju zasobów mieszkaniowych. Dostarczanie usług może zapobiegać depopulacji obszarów słabo zaludnionych, zwłaszcza wiejskich, w których pewne usługi funkcjonują tylko poprzez ekonomię społeczną, lub nawet ją hamować.

Najsilniejszy wpływ wywierają tego typu przedsięwzięcia na rozwój kapitału społecznego. Jego silną korelację z wysokim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego wykazali badacze, tacy jak R. Putnam czy F. Fukuyama. Dlatego można traktować kapitał społeczny jako zasób, który pozwala nie tylko na efektywniejsze funkcjonowanie gospodarki, ale także na stabilną demokrację liberalną [8, s. 18]. Niewątpliwie przedsiębiorstwa ekonomii społecznej są przejawem istniejącego w danej społeczności kapitału społecznego – ich funkcjonowanie musi opierać się bowiem na wzajemnej lojalności, zaufaniu, otwartości. Ich istnienie to także wzrost kontaktów międzyludzkich, zaangażowania oraz angażowanie w społeczne funkcjonowanie ludzi marginalizowanych przez swą biedę czy niepełnosprawność. Dostarczanie usług to często także dostarczanie wsparcia, pomocy, przepływ informacji i wiedzy pomiędzy zaangażowanymi. Dla wielu pracowników przedsiębiorstw społecznych często jest to pierwsze zatrudnienie, dzięki któremu uczą się współpracy, porozumienia, własnej aktywności; często po zakończeniu pracy w przedsiębiorstwie społecznym mogą pracować na otwartym rynku pracy.

Przedsiębiorstwa społeczne, z racji swych cech i obszarów aktywności często są dostawcami usług społecznych i w efekcie tworzą na lokalnych obszarach infrastrukturę społeczną. Są to często przedszkola, szkoły czy instytucje kultury. Wiele przedsiębiorstw społecznych bazuje na lokalnej kulturze, zapomnianych rzemiosłach, tworzą centra aktywności kulturalnej. Często dzięki ich działaniom dziedzictwo kulturowe niektórych obszarów na nowo zaczyna funkcjonować w lokalnych społecznościach. Infrastruktura społeczna to także szpitale, domy pomocy społecznej, hospicja – wielu krajach (w tym także w Polsce) funkcjonujące także w zakresie ekonomii społecznej.

Bardzo silny wpływ przedsiębiorstw społecznych można wskazać w obrębie kapitału ludzkiego. Przedsięwzięcia te często tworzą nowe miejsca pracy dla ludzi, których wejście czy powrót na rynek pracy byłby trudny lub niemożliwy. Często są to ludzie nie pracujący od wielu lat, pobierający zasiłki lub renty, żyjący często na granicy ubóstwa. Pozyskanie przez nich pracy szybko podnosi ich status materialny. Do tych grup, które są marginalizowane na rynkach pracy, a które angażują przedsiębiorstwa społeczne, zaliczyć można osoby niepełnosprawne, młodych ludzi wkraczających na rynek pracy, ludzi starszych czy trwale bezrobotnych. Innymi słowy, na rynku pracy pojawiają się ludzie, których wcześniej nie było. Ma to

znaczenie szczególnie w świetle starzenia się społeczeństwa i wzrostu obciążeń emerytalnych.

W zakresie zasobów finansowych przedsiębiorstwa społeczne też mogą odrywać pewną rolę. Szczególnie te, które świadczą usługi finansowe, udzielają kredytów i pożyczek. Są one często dostępne dla ludzi o małych dochodach, którzy nie mogliby uzyskać wsparcia w komercyjnych instytucjach finansowych.

Skutki funkcjonowania przedsiębiorstw ekonomii społecznej w lokalnych układach nie są jednak tylko pozytywne. Nie można poddawać się pełnemu optymizmowi europejskich i polskich polityków, dla których społeczna ekonomia wydaje się być panaceum na wszystkie bolączki lokalnych społeczności i systemów gospodarczych, takich jak bezrobocie, zjawisko wykluczenia społecznego i marginalizacja. Ten optymizm potwierdzają takie sformułowania, jak słowa premiera Wielkiej Brytanii Tony’ego Blaira odnoszące się do przedsiębiorstw społecznych: „kombinacja pełnego, zaangażowanego działania społecznego i pełnej wigoru przedsiębiorczości może dać cudowne wyniki”³.

Wśród negatywnych skutków funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych można wskazać:

- tworzenie miejsc pracy „innej kategorii”, łatwiejszych do zdobycia, które mogą powodować, że pewna grupa osób nie będzie chciała funkcjonować na normalnym rynku pracy, zresztą nie będzie do tego przygotowana. Innymi słowy, może powstać kategoria pracowników, którzy będą zdolni pracować tylko w tego typu przedsiębiorstwach;
- wprowadzenie konkurencji w obszarach pewnych usług, które też mogą być domeną przedsięwzięć prywatnych. Jeśli zaopatrzymy te przedsięwzięcia społeczne we wsparcie publiczne, to możemy spowodować, że osłabimy na rynku lokalnym firmy prywatne. Przykładem niech będą przedsiębiorstwa transportowe w brytyjskim Devon, które obsługując wiejskie tereny i świadcząc usługi mieszkańcom, jednocześnie powodują spadek przychodów osób posiadających taksówki [10]. Dlatego należy zachować ostrożność zarówno co do ekspansywności dziedzin, które mogą obejmować przedsiębiorstwa ekonomii społecznej, jak i co do wysokości wsparcia publicznego.

Zdaniem autorki tego rodzaju przedsięwzięcia nie mogą być najważniejsze dla obszarów ekonomicznego upadku. Innymi słowy, można je rozwijać na obszarach o dobrze rozwiniętej gospodarce lokalnej, szczególnie tam, gdzie ma ona charakter silnie zdywersyfikowany w zakresie produkcji i usług. Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej nie mogą być jednym lub nawet głównym sposobem na łagodzenie bezrobocia lokalnego – powinny być raczej sposobem na aktywizację tych, którzy nawet w sprzyjających warunkach prace mogliby znaleźć z trudem. Dodatkowo wydaje się także, że pewnych sprawdzonych wzorców nie można przenosić na inne pola, w inne społeczności lokalne. Sukces określonych przedsiębiorstw społecz-

³ Cytuję za [5].

nych jest wypadkową nie transferowalnych lokalnych czynników czy nawet ich kombinacji. Mogą to być takie czynniki, jak lokalna kultura obywatelska, przychylność władz i istnienie lokalnych animatorów i przede wszystkim „żywa” lokalna gospodarka.

4. Podsumowanie

W przedsiębiorstwach ekonomii społecznej mnożą się szkolenia, w których coraz częściej zachęca się osoby marginalizowane na lokalnych rynkach pracy do zakładania spółdzielni socjalnych. Niewątpliwie tego rodzaju przedsięwzięcia przynoszą wiele pożytku dla lokalnej społeczności i lokalnych systemów gospodarczych, zwłaszcza w obszarze dostarczania pewnych usług, których nie dostarcza rynek i sektor publiczny (gdyż są one nieopłacalne dla sektora prywatnego lub dotyczą niewielkich grup społecznych), tworzenia miejsc pracy i budowy kapitału społecznego. Często także są dostarczycielami infrastruktury społecznej.

Nie należy jednak zapominać o negatywnych skutkach wpływu tego typu przedsięwzięć na lokalne systemy gospodarcze i rozwój lokalny. Wypada zwrócić szczególną uwagę na możliwość tworzenia miejsc pracy „drugiej kategorii” czy nadużywanie wsparcia ze strony sektora publicznego. Konieczne jest wprowadzenie ram, które określą możliwą i brzegową pomoc publiczną tego rodzaju przedsięwzięciom.

Literatura

- [1] Bogacz-Wojtanowska E., *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi na podstawie stowarzyszeń krakowskich*, Wydawnictwo UJ, 2006.
- [2] Bogacz-Wojtanowska E., *Zatrudnienie w trzecim sektorze – perspektywa teoretyczna*, [w:] *Wzory zatrudnienia w trzecim sektorze. Analiza możliwości upowszechniania elastycznych form zatrudnienia w organizacjach sektora obywatelskiego. Raport z badań*, red. E. Bogacz-Wojtanowska, M. Rymśa, ISP, Warszawa 2006.
- [3] *Ekonomia społeczna. Kraków 2004*, Materiały z konferencji, Ministerstwo Polityki Społecznej, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Warszawa 2005.
- [4] Kramer R.M., *Nonprofit Organizations in The 21st Century: Will Sector Matter?*, Nonprofit Sector Research Fund, Working Paper Series 1998.
- [5] Kwaśnicki W., *Ekonomia (gospodarka) społeczna*, INE UW, 2005, publikacja internetowa.
- [6] Kobyłecki J., *Wybrane procesy i instrumenty rozwoju gospodarki*, [w:] *Zarządzanie rozwojem lokalnym*, red. J. Rutkowski, D. Stawasz, Fundacja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005.
- [7] Lyon F., Smallbone D., Evans M., Ekanem I., Smith K., *Mapping the Social Economy in the Rural East Midlands*, Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR), Middlesex University, London 2002.
- [8] Mazur S., Siwonia A., *Kapitał społeczny – znaczenie dla społeczeństwa i gospodarki*, [w:] *Praca, zdrowie psychiczne, gospodarka społeczna*, red. A. Cechnicki, H. Kaszyński, Kraków 2005.

- [9] *Nonprofit Organizations in a Market Economy*, red. D. Hammack, D. Young, San Francisco: Jossey-Bass 1993.
- [10] *The Contribution of Social Enterprises to Rural Economies and Communities- Final Report*, Middlesex University, 2003.
- [11] Vivet D., Thiry B. (and others), *The Enterprises and Organizations. A Strategic Challenge for Employment*, Pilot Action „Third System and Employment” of the European Commission, CIRIEC, 2000.

SOCIAL ENTERPRISES AND THEIR IMPACT ON LOCAL ECONOMY

Summary

The article presents the impact of social enterprises on local economy and local community. The following areas experienced positive impact: social capital, human resources development, and service development. The author also identified potential negative results of uncontrolled development of these enterprises particularly in areas such as: labour market, public subsidies, and commercial enterprises development.

PODNIKY SOCIÁLNÍ EKONOMIE A JEJICH VLIV NA LOKÁLNÍ EKONOMIKU

Anotace

V příspěvku je prezentován vliv, jaký mohou mít podniky sociální ekonomie na lokální ekonomiku a místní společnosti. Je zde zdůrazněn pozitivní vliv v takových oblastech, jako je sociální kapitál, rozvoj lidských zdrojů, rozvoj služeb, a v neposlední řadě i potenciální, negativní dopady nekontrolovaného rozvoje tohoto typu aktivit pro lokální ekonomiku.

BETRIEBE DER SOZIALEN ÖKONOMIE UND IHR EINFLUSS AUF DIE LOKALE WIRTSCHAFT

Zusammenfassung

Im Artikel wurde der Einfluss präsentiert, den die Betriebe der sozialen Ökonomie auf die lokale Wirtschaft und die lokale Gesellschaft ausüben können. Es wurde der positive Einfluss dargestellt auf solchen Gebieten wie Gesellschaftskapital, Entwicklung der menschlichen Ressourcen, Entwicklung der Dienstleistungen, sowie auch die potentiellen, negativen Folgen einer unkontrollierten Entwicklung von Vorhaben dieser Art für die lokale Wirtschaft.