

Halina Sobocka-Szczapa

Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi

WPLYW INSTYTUCJI *NON-PROFIT* NA SYTUACJĘ NA RYNKU PRACY W POLSCE

Streszczenie: Instytucje *non-profit* w gospodarce polskiej stanowią trzon podmiotów działających w ramach sektora ekonomii społecznej. Łącznie z modelem *flexicurity* mogą kształtować nowoczesne przemiany w polityce społecznej. Ich rola jest istotna z punktu widzenia przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu zasobów pracy, które rekrutują się z grup zagrożonych marginalizacją społeczną. Tworzenie miejsc pracy przystosowanych do potrzeb takich grup, a także ich zatrudnianie na stałe jest bowiem dla wielu pracodawców nieopłacalne.

Celem opracowania jest prezentacja skali i potencjału instytucji tzw. trzeciego sektora, a także ocena jego wpływu na kształtowanie sytuacji na polskim rynku pracy. Elementem wprowadzającym jest natomiast prezentacja istoty ekonomii społecznej i powiązanego z nią modelu *flexicurity*.

Słowa kluczowe: instytucje *non-profit*, *flexicurity*, reintegracja społeczna, reintegracja zawodowa, ekonomia społeczna.

1. Wstęp

Instytucje *non-profit* w gospodarce polskiej stanowią trzon podmiotów działających w ramach sektora ekonomii społecznej. Łącznie z modelem *flexicurity* mogą kształtować nowoczesne przemiany w polityce społecznej. Ich rola jest istotna z punktu widzenia przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu zasobów pracy, które rekrutują się z grup zagrożonych marginalizacją społeczną. Tworzenie miejsc pracy przystosowanych do potrzeb takich grup, a także ich zatrudnianie na stałe jest dla wielu pracodawców nieopłacalne, wiąże się z dużymi nakładami, których działające na rynku przedsiębiorstwa nie chcą (lub nie mogą) ponosić. Ponadto praca nie była dotąd traktowana przez decydentów w dziedzinie polityki społecznej jako zasadnicza forma pomocy dostarczanej dla grup podwyższonego ryzyka. Zdecydowanie większy nacisk kładziono w przypadku tych kategorii na pomoc materialną, dostęp do świadczeń zdrowotnych, terapii i rehabilitacji. Właśnie te działania traktowano jako priorytetowe, natomiast aktywizacją zawodową zajmowano się dopiero w dalszej kolejności. Takie podejście ulega ostatnio zmianie i coraz więcej zwolenników zdobywa pogląd, że praca powinna być dobrem dostępnym dla wszystkich, a wykluczenie z dostępu do niej stanowi w istocie wykluczenie z życia społecznego.

Dodatkowy, praktyczny aspekt stanowi to, że nawet niewielkie (w przeliczeniu na konkretną osobę) świadczenia społeczne są też przyczyną dużego obciążenia dla budżetu państwa¹.

Celem opracowania jest prezentacja skali i potencjału instytucji tzw. trzeciego sektora, a także ocena jego wpływu na kształtowanie sytuacji na polskim rynku pracy. Elementem wprowadzającym jest natomiast prezentacja istoty ekonomii społecznej i powiązanego z nią modelu *flexicurity*.

2. Istota ekonomii społecznej a model *flexicurity*

Pojęcie ekonomii społecznej nie jest łatwe do doprecyzowania. Niektórzy z ekspertów uważają nawet, że do chwili obecnej taka jednolita definicja nie została sformułowana. Trudności, które pojawiają się w bardzo szczegółowym definiowaniu ekonomii społecznej, wpływają na to, że próbuje się dokonywać identyfikacji obszaru jej działania za pomocą różnych zabiegów, umożliwiających uściślenie poszczególnych kierunków postępowania², a także opisywania pojęć, które mogą stanowić przesłankę dla określenia tego, czym ona jest. Przytoczmy kilka z nich.

Jako pierwszą przytaczamy definicję sformułowaną przez H. Kaszyńskiego, który zwrócił uwagę na to, że ekonomia społeczna oznacza zazwyczaj działalność na pograniczu sektora prywatnego i publicznego, prowadzoną przez grupę organizacji, w których dominuje prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem [Kaszyński 2007, s. 10].

Rolę i funkcję ekonomii społecznej zawierają również definicje wypracowane przez Dyрекcję Generalną Komisji Europejskiej ds. Przedsiębiorstw oraz Europejską Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej³. Zgodnie z ustaleniami pierwszej organizacji ekonomia społeczna to ta część gospodarki, w której przedsiębiorstwa są tworzone przez tych i dla tych, którzy mają wspólne potrzeby i są odpowiedzialni za tych, którym mają służyć. Natomiast druga organizacja, proponując definicję przyjętą nieco później, podkreślała znaczenie braku podporządkowania działań podmiotów ekonomii społecznej wyłącznie miernikom ekonomicznym, przy jednoczesnym zaznaczeniu ich wymowy dla osiągania celów społeczności pomocy wzajemnej, przy czym mierniki ekonomiczne powinny być oceniane z punktu widzenia ich wkładu w dziedzinę solidarności, spójności społecznej i rozwoju terytorialnego. Oznacza to, że zyski wypracowywane z działalności gospodarczej muszą być uspołecznione,

¹ Kwestie te podnoszone były przez realizatorów projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” (por. Uzasadnienie, www.es.skonomiaspoleczna.pl).

² A. Żwawa podejmuje np. rozważania ekonomii alternatywnej, wskazując jednocześnie na możliwość powiązania tego pojęcia z ekonomią społeczną [Żwawa 2008].

³ Podano za materiałami konferencyjnymi II Forum Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej, mającego miejsce w Krakowie w 2004 r., zatytułowanymi: „Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie – koncepcja i rzeczywistość” oraz „Przykłady spółdzielni i organizacji pozarządowych działających w sektorze Ekonomii Społecznej w Polsce” [Informacja... 2008, s. 3].

pozostawać w organizacjach i być przeznaczane na dalsze inwestowanie dla dobra jej członków [*Informacja...* 2008, s. 3].

Ekonomię społeczną można również definiować przez podmioty, które ją reprezentują, czyli spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia, fundacje oraz przedsiębiorstwa społeczne [Sałustowicz 2007, s. 4].

Pojęcie to jest również często zastępowane sformułowaniem „przedsiębiorczość społeczna”, które powinno być uważane za „twardy rdzeń” ekonomii społecznej [Małecka-Lyszczek, Wesołowski 2008, s. 9; Wygnański, Frączak 2006]. Z tego punktu widzenia działania obejmowane przez ekonomię społeczną muszą mieć również związek z procesami występującymi na rynku pracy, a przede wszystkim – z kształtowaniem postaw przedsiębiorczych wśród osób, które z różnych względów pozostają poza rynkiem pracy.

Usystematyzowanie problemów pojawiających się w ekonomii społecznej może odbywać się również za pomocą kryteriów społecznych i ekonomicznych, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w tę dziedzinę nauki. Zostały one sformułowane przez Sekcję Europy i Środkowego Wschodu (*Europe and Middle East Section*), która jest częścią organizacji o charakterze światowym, a mianowicie Światowego Komitetu Przyjaciół na rzecz Konsultacji (*Friends World Committee for Consultation*) [Herbst 2006, s. 7 i nast.]. Zestaw cech prezentowanych w kryteriach powinien charakteryzować idealne przedsiębiorstwo społeczne. Jednak nie we wszystkich sytuacjach jest to możliwe. Dlatego też od przedsięwzięć zaliczanych do sektora ekonomii społecznej nie wymaga się spełnienia wszystkich kryteriów jednocześnie, a jedynie większości z nich. Cechami, których uwzględnienie jest niezbędne, powinny być: prymat celów indywidualnych i społecznych nad kapitałem, działanie na zasadach dobrowolnego członkostwa, odbywającego się na zasadach demokratycznej kontroli, połączenie interesu członków instytucji z interesem ogólnym oraz przeznaczanie wypracowanego zysku na rozwój zasobów ludzkich i wspólnoty. W ramach tego rodzaju działań instytucje te powinny przyjmować i rozwijać wartości solidarności i odpowiedzialności. Cechą istotnie wyróżniającą tego rodzaju przedsięwzięcia powinno być też autonomiczne zarządzanie i niezależność od instytucji publicznych, najważniejszymi zaś funkcjami, powiązаныmi z kryteriami ogólnymi, winny być [Sałustowicz 2007, s. 12]: wprowadzenie na rynek pracy tych osób, które samodzielnie mają trudności ze znalezieniem sobie na nim miejsca, tworzenie nowych miejsc pracy, adresowanych szczególnie do osób zagrożonych społeczną marginalizacją, dostarczanie usług socjalnych dla jednostek i wspólnot lokalnych (zwłaszcza tam, gdzie sektory publiczny i prywatny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych) oraz integracja grup wykluczonych społecznie z rynkiem pracy. Z. Bauman uważa nawet, iż dla ludzi wykluczonych i spisanych na straty nie przewidziano wcześniej innych dróg powrotu do pełnego członkostwa w społeczeństwie [Bauman 2004]. Działania ekonomii społecznej dają im szansę na powrót, zmianę i lepsze życie.

Jest to zatem termin szeroki, obejmujący wiele sfer życia społecznego, którego jednak naczelną zasadą jest przewaga działań na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku pieniężnego, osiąganego w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej [Rosiński 2006, s. 105].

W działaniach ekonomii społecznej niezbędne jest również pojawienie się wielu zasad mających charakter wartości konstytutywnych [Mazur, Pacut 2006]. Jest to zasada maksymalizacji wyboru, kooperacji, zasada zbiorowego działania, reintegracja sfery gospodarowania ze sferą społeczną, wiarygodność, ekonomia rozwoju oraz kapitał społeczny. Wzmacniają one podporządkowanie działań ekonomii społecznej wskazanym wcześniej kryteriom i funkcjom, prowadząc do wzrostu ich wpływu na postawy, przekonania i działania aktorów społecznych i ich zbiorowości.

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, ekonomia społeczna, będąca jednym z elementów aktywnej polityki społecznej i aktywnej polityki rynku pracy, może być istotnym elementem wdrażania modelu *flexicurity*, będącym zintegrowaną strategią, polegającą na jednoczesnym zwiększeniu elastyczności zatrudnienia i jego bezpieczeństwa. Niezależnie bowiem od przyjętego sposobu definiowania pojęcia ekonomii społecznej powinna ona stwarzać przesłanki dla aktywizacji zawodowej określonych grup osób i utrwalania tego *status quo*, czyli dawania poczucia bezpieczeństwa pracy, zatrudnienia, dochodu i kombinacji. Tego rodzaju gwarancje są szczególnie ważne dla tych, którzy na rynku pracy stanowią grupy zagrożone wykluczeniem społecznym. Jednocześnie działanie podmiotów ekonomii społecznej, uwzględniające jej kryteria i zasady działania tej ekonomii, jest w stanie przyczynić się przede wszystkim do zwiększania elastyczności zewnętrznej, polegającej głównie na stosowaniu elastycznych form zatrudnienia, elastyczności wewnętrznej, uwzględniającej możliwość stosowania elastycznego czasu pracy oraz elastyczności funkcjonalnej, będących istotą modelu *flexicurity*. Z drugiej strony – bezpieczeństwo, zawierające się w tym modelu, jest również integralnym elementem działań podmiotów ekonomii społecznej, które chronią pracowników przed zwolnieniami, podwyższając zdolność reprezentantów grup zmarginalizowanych do zatrudnienia przez uzyskanie odpowiedniego wykształcenia (kursy, szkolenia, formy edukacji pozaszkolnej), umożliwiają uzyskiwanie stałych dochodów i stabilności w relacjach między pracą a życiem prywatnym. Działania podmiotów ekonomii społecznej wpisują się również w ten sposób w aktywną politykę rynku pracy, której istotą jest przywracanie równowagi między popytem na pracę a jej podażą przy jak najwyższym poziomie zatrudnienia jako alternatywa podejścia dominującego wcześniej, gdy poziom bezrobocia starano się ograniczać przede wszystkim za pomocą obniżania podaży pracy (wcześniejsze emerytury, dostępność do rent inwalidzkich, świadczenia osłonowe w ramach programów socjalnych) [Kaźmierczak, Rymśza 2005, s. 3].

Dostosowanie czasu i formy zatrudnienia do ciągle zmieniającego się otoczenia rynkowego, uwzględniane w działaniach ekonomii społecznej, to poza tym stosowana w *flexicurity* elastyczność prawna i organizacyjna, podnoszenie zaś poziomu wykształcenia, poszerzanie poziomu wiedzy i kompetencji – to element zarówno

modelu *flexicurity*, jak i sprawnego systemu kształcenia ustawicznego. Dlatego też rozwój ekonomii społecznej należy postrzegać jako działanie sektora zdolnego tworzyć efektywne (w pełni lub w znacznej mierze) miejsca pracy dla osób „nieatrakcyjnych” dla normalnego rynku pracy, a tym samym jako podstawę jego wdrażania. Podobne znaczenie ma rozwój tego sektora dla kształtowania systemu zabezpieczenia społecznego i zmiany roli świadczeń z niego uzyskiwanych dla osób z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym. Ekonomia społeczna powinna przede wszystkim kształtować postawy aktywne, odciążając w ten sposób system zabezpieczenia społecznego i ukierunkowując jego działanie na pomoc tym, którzy – z różnych powodów – zmuszeni są do korzystania z pomocy. Podstawową wartością jest tutaj uczestnictwo w pracy oraz uzyskiwanie na tej podstawie samodzielności ekonomicznej oraz otwartości na współpracę z innymi (integracja społeczna).

3. Organizacje pozarządowe

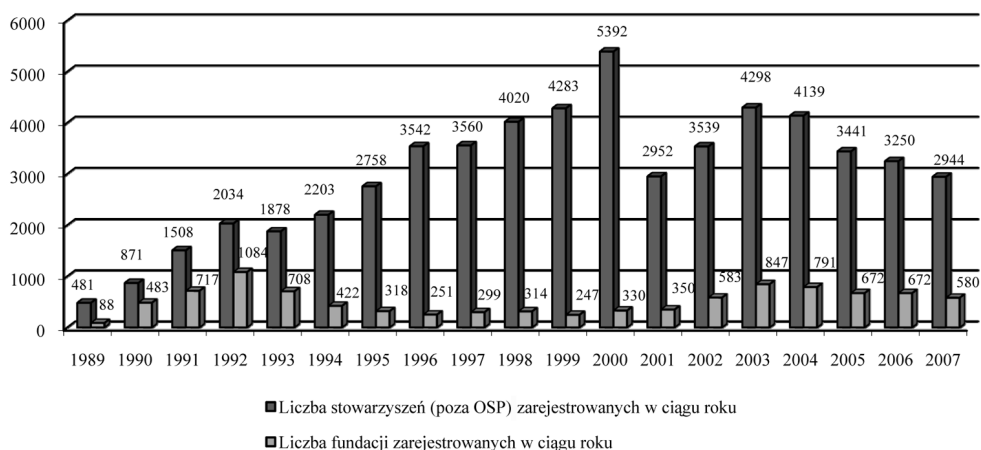
Organizacje pozarządowe to przede wszystkim **stowarzyszenia i fundacje**, które w wielu przypadkach dla realizacji swoich działań statutowych (celów społecznych) wykorzystują formuły, charakterystyczne dla podmiotów gospodarczych, przy czym niekoniecznie jest to związane z zatrudnianiem przedstawicieli grup zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Liczba wszystkich organizacji tzw. trzeciego sektora działających w Polsce przekracza znacznie 116 tys.⁴ Według danych statystycznych z lutego 2008 r., liczba organizacji pozarządowych, działających w obszarze integracji i aktywizacji społecznej wyniosła 12 808 jednostek organizacyjnych [*Informacja...* 2008, s. 4]. Z tego mniej więcej 1/5 z nich generuje istotną część dochodów całości sektora⁵. W większości jednak organizacji dochody tego rodzaju stanowią znikomą część ich całociowego budżetu. Można zatem z całą pewnością twierdzić, że sektor pozarządowy ekonomicznie się bardzo powoli.

Liczba tych organizacji wzrastała od 1989 r. w sposób zróżnicowany (rys. 1). Należałoby jednocześnie podkreślić, że liczba tworzonych stowarzyszeń jest zdecydowanie większa w porównaniu z liczbą fundacji. Ponadto – jak wynika z wykresu – fundacje częściej tworzyły się w latach, kiedy liczba rejestrowanych stowarzyszeń nie była największa, lub wówczas, kiedy dynamika ich rejestrowania się ulegała ograniczeniu.

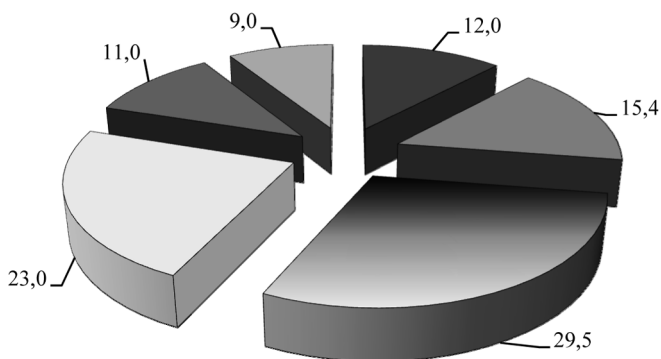
⁴ Dane Ogólnopolskiej Bazy Organizacji Pozarządowych, czerwiec 2009 r., www.ngo.pl.

⁵ Cechami charakterystycznymi stowarzyszeń prowadzących działalność gospodarczą są: dobrovolność, samorządność, trwałość i niezarobkowy cel. Natomiast elementami konstytutywnymi fundacji prowadzących działalność gospodarczą są: posiadanie majątku, osiąganie celu publicznego, struktura organizacyjna niemająca charakteru korporacyjnego oraz osobowość prawna [Małecka-Lyszczek, Wesołowski 2008, s. 13-14].



Rys. 1. Powstawanie nowych organizacji pozarządowych w latach 1989-2007

Źródło: [Lata 90... 2009, s. 9].



- Promocja zatrudnienia i aktywizacja zawodowa osób pozostających bez pracy i zagrożonych zwolnieniem z pracy
- Działalność wspomagająca rozwój gospodarczy, w tym: rozwój przedsiębiorczości
- Działalność wspomagająca rozwój wspólnot i społeczności lokalnych
- Działania na rzecz integracji europejskiej
- Działalność wspomagająca technicznie, szkoleniowo, informacyjnie lub finansowo organizacje pozarządowe oraz organizacje i jednostki
- Promocja i organizacja wolontariatu

Rys. 2. Struktura organizacji pozarządowych według zakresu działania w końcu 2007 r. (w %)

Źródło: [Informacja... 2008, s. 5].

Należałoby zaznaczyć poza tym, że o ile w latach wcześniejszych⁶ w działaniach organizacji pozarządowych dominowała działalność w dziedzinie oświaty i wychowania, o tyle w latach późniejszych punkt ciężkości przesunął się w kierunku działalności związanej ze sportem. Popularniejsze też dzisiaj są działania w sferze kultury i sztuki, a mniej popularne – działania w dziedzinie ekologii [Lata 90.... 2009, s. 9]. Według stanu na koniec 2007 r. prawie 1/3 wszystkich organizacji pozarządowych prowadziła działalność wspomagającą rozwój wspólnot i społeczności lokalnych (rys. 2).

Ponadto co czwarta organizacja pozarządowa działała na rzecz integracji europejskiej. Pozostałe zakresy działania reprezentowane były przez znacznie mniejszą liczbę stowarzyszeń i fundacji.

Przestrzenne rozmieszczenie organizacji „trzeciego sektora” świadczy o tym, że – uwzględniając różnice związane z liczbą ludności – zdecydowanie więcej organizacji powstawało zazwyczaj w Polsce zachodniej i północnej, a także w okolicach Warszawy aniżeli w pozostałych regionach kraju [Lata 90.... 2009, s. 9]. Charakteryzują się one najczęściej lokalnym zasięgiem oddziaływania [Herbst, Gumkowska 2006, s. 6].

Organizacje pozarządowe zatrudniały w marcu 2008 r. ok. 65 tys. osób⁷. Dużą rolę w tej dziedzinie może odegrać odpłatna działalność statutowa, świadcząca o aktywności organizacji obywatelskich, będąca na pograniczu działalności gospodarczej, a jednocześnie niewchodząca w przedmiot zainteresowania pomocy społecznej. Jest to, jak się wydaje, forma nadal niedoceniana jako możliwość dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego organizacji pozarządowych w Polsce [Miżejewski 2006, s. 1-5].

Wśród organizacji pozarządowych od 2004 r. mamy do czynienia z nowym ich typem, a mianowicie z organizacjami pożytku publicznego. W końcu 2006 r., według Krajowego Rejestru Sądowego, w Polsce funkcjonowało ponad 5 tys. tego rodzaju organizacji, przy czym dominowały wśród nich stowarzyszenia. Największa liczba tych organizacji działała w województwach mazowieckim oraz dolnośląskim, a najmniej – w województwach: świętokrzyskim, kujawsko-pomorskim, podlaskim, zachodniopomorskim oraz lubuskim.

4. Wpływ organizacji *non-profit* na sytuację na polskim rynku pracy

Skala działania wszystkich podmiotów ekonomii społecznej w Polsce jest nader ograniczona. Zjawisko to dotyczy spółdzielni socjalnych, firm społecznych oraz Centrów Integracji Społecznej, Klubów Integracji Społecznej oraz spółdzielni nie działających na zasadach ogólnych (np. spółdzielni inwalidów), w najmniejszym

⁶ W porównaniach uwzględniono 2003 r. i 2008 r. [Lata 90.... 2009, s. 9].

⁷ Dane z badań stowarzyszenia KLON/JAWOR.

zaś stopniu może odnosić się do stowarzyszeń i fundacji, których liczba jest znaczna. To stanowi o niewielkim znaczeniu ekonomii społecznej dla obecnego stadium wdrożenia modelu *flexicurity*. Niemniej można uznać, że przejawy działań ekonomii społecznej mogą odgrywać coraz bardziej istotną rolę w wielu społecznościach lokalnych, nie przekładając się jednak na odczuwalną poprawę sytuacji na rynku pracy w skali całego kraju.

Powyższy wniosek postaramy się uzasadnić, dokonując porównania liczby działających podmiotów sektora *non-profit* oraz liczby aktywizowanych przez niego osób do liczby potencjalnych beneficjentów występujących na rynku pracy w Polsce. Zdajemy sobie sprawę z istotnych ułomności tego typu analizy, niemniej jednak innego rodzaju postępowanie jest niemożliwe, głównie ze względu na szacunkowy charakter wszystkich opracowań charakteryzujących poszczególne podmioty tego sektora. W praktyce niemożliwe jest też określenie wpływu takich działań na poszczególne grupy osób defaworyzowanych, co uniemożliwia dokładną analizę w przekrojach strukturalnych.

Przyjrzyjmy się zatem zależnościom, które wynikają z danych zawartych w opracowaniu, jak również służących porównaniom⁸.

Liczba wszystkich organizacji pozarządowych, które działają w celu integracji i aktywizacji społecznej i zawodowej, ulega cały czas zwiększeniu. W porównaniu z lutym 2008 r. w sierpniu 2009 r. ich liczba zwiększyła się o 615. Niemniej ze względu na to, że działalność ta w znikomym stopniu ma charakter ekonomiczny (ok. 1/5 tego rodzaju organizacji, czyli mniej więcej 2,5 tys.), umożliwiającą bezpośrednią aktywizację zawodową (ekonomiczną) osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, nie można mówić o bardzo dużym wpływie tych organizacji na realizowanie wszystkich założeń wynikających z ekonomii społecznej, a tym samym dużym znaczeniu organizacji *non-profit* dla przyczyniania się tego sektora do poprawy sytuacji na rynku pracy. Podobnie można ocenić skalę zatrudnionych. Fundacje i stowarzyszenia zatrudniały bowiem 0,4% wszystkich pracujących w gospodarce narodowej. Jak wynika z innych badań, większy jest udział pracujących w sektorze państwowym i prywatnym aniżeli w sektorze pozarządowym [Gosk 2006, s. 10].

Można jednak uznać, że – ogólnie – fundacje i stowarzyszenia mogą prowadzić działalność wspomagającą wdrażanie ekonomii społecznej w Polsce i zwiększać szanse na efektywne wdrażanie modelu *flexicurity*. Charakteryzują się one bowiem dużym potencjałem doradczym, technicznym, szkoleniowym i informacyjnym. Należałoby również ograniczyć bariery uniemożliwiające realizowanie odpłatnej działalności statutowej jako czynnika wpływającego na zwiększenie oddziaływania tych organizacji na rzeczywiste aktywizowanie przedstawicieli grup marginalizowanych.

⁸ W analizie wykorzystano dane z publikacji GUS, dotyczące bezrobocia rejestrowanego oraz aktywności ekonomicznej z 2008 r. [*Bezrobocie...* 2009, s. 31; *Aktywność...* 2009, s. 145]. Skorzystano również z publikacji określającej liczbę podmiotów [*Zmiany...* 2009, s. 30].

5. Podsumowanie

Integracja społeczna oraz podnoszenie poziomu zatrudnienia grup wykluczonych jest jedną z podstawowych funkcji ekonomii społecznej. Przez jej instytucje, szczególnie te, które są aktywne na rynku pracy, realizowane są następujące działania [Gosk 2006, s. 4]:

- usługodawcy rynku pracy (poradnictwo, pośrednictwo, szkolenia itp.),
- pracodawcy (tworzenie miejsc pracy dla grup wykluczonych),
- instytucji wspierającej zatrudnienie (inkubowanie przedsięwzięć zatrudnieniowych) oraz
- rzecznika (występowanie w imieniu grup wykluczonych).

Szczególnie ważne są dwie środkowe funkcje, stanowią bowiem istotę zatrudnienia socjalnego i mogą wpływać na wdrażanie modelu *flexicurity*. Jak wynika z zaprezentowanych rozważań, właśnie skala zatrudnienia socjalnego oferowana przez poszczególne podmioty ekonomii społecznej jest dalece niewystarczająca, co świadczy o tym, że dotychczasowy wpływ ich działań na sytuację osób z grup zmarginalizowanych jest praktycznie niezauważalny. To samo w zasadzie można powiedzieć o wspomaganiu wdrażania modelu *flexicurity*. Biorąc pod uwagę ogólną wielkość populacji zarejestrowanych bezrobotnych, która w latach 2004-2008 oscylowała w granicach od ok. 3 mln do ok. 1,5 mln osób oraz ogólną liczbę miejsc pracy oferowaną mniej więcej w tym samym czasie przez sektor ekonomii społecznej, należy stwierdzić, że szanse na znalezienie pracy w jej podmiotach miał wcześniej mniej więcej co piąty, a w końcu okresu badawczego – co trzeci poszukujący pracy, przy czym największe dotyczyły możliwości zatrudnienia w stowarzyszeniach i fundacjach, spółdzielniach działających na zasadach ogólnych i spółdzielniach inwalidów. Spośród identyfikowanych przez GUS bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy (osoby młode do 25 roku życia, długotrwale bezrobotni, osoby powyżej 50 roku życia, osoby bez kwalifikacji zawodowych, niepełnosprawni oraz osoby samotnie wychowujące co najmniej jedno dziecko w wieku do 18 roku życia) działania podmiotów ekonomii społecznej najbardziej skuteczne mogły być w odniesieniu do ostatnich dwóch wymienionych kategorii, a najmniej – w stosunku do długotrwale bezrobotnych, młodych ludzi oraz osób bez kwalifikacji zawodowych. Zapotrzebowanie bowiem na pracę tych pierwszych (osób samotnie wychowujących dzieci oraz niepełnosprawnych) mogło być pokryte przez oferowane przez te podmioty miejsca pracy. Tego samego rodzaju sytuacja mogła – w miarę upływu czasu – również mieć miejsce w odniesieniu do ludzi młodych, w starszych rocznikach wieku produkcyjnego oraz osób bez zawodu. Natomiast długotrwale bezrobotni cały czas mogli mieć z aktywizacją zawodową znacznie większe problemy, a przez to stawać się beneficjentami pomocy społecznej.

Należałoby zadać pytanie, dlaczego zwłaszcza niepełnosprawni oraz osoby wychowujące samotnie dzieci rejestrowały się w powiatowych urzędach pracy jako osoby poszukujące zatrudnienia? Przyczyny tej sytuacji są niezwykle złożone i mają charakter indywidualny w odniesieniu do każdej z tych populacji.

W przypadku niepełnosprawnych o braku możliwości aktywizacji zawodowej decyduje przede wszystkim stopień orzeczonej niepełnosprawności. Osoby ze znacznym stopniem upośledzenia bardzo często rejestrują się jako poszukujący pracy wyłącznie w celu podreperowania budżetu domowego. Ustawowe wymogi co do ich udziału w populacji pracujących w poszczególnych podmiotach (ZPCh, spółdzielczość inwalidzka) są na tyle niskie, że większość z nich nie może podjąć zatrudnienia. Ponadto w spółdzielniach socjalnych możliwość uczestnictwa osób o określonych przejawach niepełnosprawności w ogóle nie może mieć miejsca.

Aktywność zawodowa osób samotnie wychowujących dzieci napotykać natomiast może przede wszystkim problemy natury organizacyjnej (łączenie pracy z obowiązkami rodzinnymi). Problem ten dotyczy przede wszystkim kobiet. Zauważono przy tym w innych badaniach silną korelację między liczbą dzieci a chęcią do podjęcia pracy. Poza tym obiektywną trudnością jest powierzanie opieki nad dziećmi wyspecjalizowanym instytucjom (żłobki, przedszkola), których liczba uległa znacznemu ograniczeniu. Obserwowane są nawet takie obszary, na których nie jest zlokalizowana ani jedna placówka opiekuńcza dla dzieci do 6 lat. Praca kobiet cieszy się również „mniejszym wzięciem”, co wynika z mniejszego w porównaniu z mężczyznami kapitału ludzkiego, spowodowanego czynnikami obiektywnymi (mniejszą liczbą godzin pracy, mniejszym doświadczeniem zawodowym), oraz wyższych kosztów ich zatrudnienia, związanych z ochroną pracy kobiet. Kobiety znacznie rzadziej podejmują ponadto pracę w sektorze prywatnym, jak również tworzą własne stanowiska pracy. Wszystko to sprawia, że aktywność zawodowa kobiet koncentruje się tylko w niektórych działach gospodarki narodowej, a dla podmiotów ekonomii społecznej jest często trudnym do zrealizowania wyznacznikiem rodzaju działalności, w ramach której możliwe jest osiągnięcie celów, kryteriów i funkcji ekonomii społecznej [Sztanderska 2006, s. 4 i nast.].

Istotne znaczenie, nie tylko dla opisanych powyżej dwóch grup, ma ponadto brak dostępu do informacji o instytucjach i podmiotach umożliwiających aktywizację zawodową i integrację społeczną osobom z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym. Promocja działań za pośrednictwem Internetu w przypadku tych kategorii może nie przynosić efektu, bowiem nie mają one dostępu do komputerów. W zasadzie jedynym źródłem informacji może być powiatowy urząd pracy, a poza nim – ośrodki pomocy społecznej. Dlatego też należałoby zachęcać pracowników tych instytucji do szerokiego propagowania idei ekonomii społecznej, a także instytucji i podmiotów zlokalizowanych na obszarze ich działania. Być może wówczas idee realizowane w ramach ekonomii społecznej w znacznie większym stopniu będą mogły wpływać na sytuację na regionalnych i lokalnych rynkach pracy.

Jak wykazują doświadczenia innych krajów, w których założenia ekonomii społecznej mają istotne znaczenie w ograniczaniu wykluczenia społecznego i zawodowego, działalność podmiotów ekonomii społecznej, uwzględniających rozwiązania rynkowe w procesach integracji społecznej i zawodowej, musi mieć charakter zróżnicowany w odniesieniu do poszczególnych grup beneficjentów. Osoby te są bowiem

zazwyczaj niekonkurencyjne na otwartym rynku pracy, przy czym ich atrakcyjność dla pracodawców jest również wyraźnie zdywersyfikowana. Dlatego też w przeszłości należałoby podjąć starania w celu wspomagania – przede wszystkim, ale nie tylko – finansowego rozwoju instytucji ekonomii społecznej. Pomoc ta powinna być przede wszystkim ukierunkowana na ludzi, a w mniejszym stopniu na tworzące się instytucje. Poprawa pozycji konkurencyjnej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym na krajowym rynku pracy powinna również być wspomagana przez poradnictwo zawodowe, fachowe pośrednictwo pracy, a także przez działalność informacyjną i doradczą w szerokim rozumieniu tego pojęcia. Tylko wówczas będziemy mieli do czynienia ze wzrostem świadomości, a w konsekwencji – ze wzrostem aktywności zawodowej i tym samym integracją społeczną osób rekrutujących się z tych grup. W tak rozumianym postępowaniu odgrywać mogą rolę wszystkie rodzaje instytucji i podmiotów ekonomii społecznej. Rozszerzenie ich działań w kierunkach, które najbardziej mogłyby być potrzebne beneficjentom, może mieć znaczenie dla rozwoju sektora przedsiębiorstw społecznych, a tym samym – kształtowania sytuacji na rynku pracy w Polsce.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2008*, GUS, Warszawa 2009.
- Bauman Z., *Życie na przemiał*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2004.
- Bezrobocie rejestrowane I – IV kwartał 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009.
- Gosk I., *Ekonomia społeczna jako aktor rynku pracy*, „Ekonomia Społeczna. Teksty” 2006.
- Herbst J., Gumkowska M., *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badania 2006*, NGO, Warszawa 2006.
- Herbst J., *Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006*, „Ekonomia Społeczna. Teksty” 2006.
- Informacja o stanie i kierunkach rozwoju w Polsce przedsiębiorczości społecznej*, Materiał przeznaczony dla Podkomisji Stałej ds. Współpracy z Organizacjami Pozarządowymi Sejmowej Komisji Polityki Społecznej i Rodziny, MPiPS, Warszawa 2008.
- Kaszyński H., *Ekonomia społeczna i praca socjalna. Razem czy osobno*, „Ekonomia Społeczna. Teksty” 2007 nr 3.
- Każmierczak T., Rymśa M., *Aktywna polityka społeczna. Stan obecny i szanse upowszechnienia koncepcji*, Instytut Spraw Publicznych, „Analizy i Opinie” 2005 nr 48.
- Lata 90. i dziś – trzeci sektor w liczbach*, Gazeta.ngo.pl, 2009 nr 3.
- Małecka-Lyszczek M., Wesołowski Z., *Modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną*, „Ekonomia Społeczna. Teksty” 2008 nr 5.
- Mazur S., Pacut A., *Ekonomia społeczna i jej wartości konstytutywne*, „Ekonomia Społeczna. Teksty” 2006.
- Mizejewski C., *Polityka społeczna wobec sektora ekonomii społecznej*, „Polityka Społeczna” 2006 nr 5-6.
- Rosiński P., *Doświadczenia w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych*, [w:] *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, red. E. Leś, M. Ołdak, Tom 1, Collegium Civitas, Warszawa 2006.
- Sałustowicz P., *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna. Teksty” 2007 nr 2.
- Sztanderska U., *Działalność organizacji pozarządowych świadczących usługi na rynku pracy skierowane do kobiet*, FISE, Warszawa 2006.

Wygnański J.J., Frączak P., *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, [w:] *Raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2006.

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.

THE IMPACT OF NON-PROFIT INSTITUTIONS ON THE SITUATION IN THE LABOUR MARKET IN POLAND

Summary: Non-profit institutions in the Polish economy are the main part of subjects operating within the framework of the social economy sector. Including the *flexicurity* model they can create modern changes in social policy. Their role is important in tackling social exclusion of labour resources, that are recruited from groups threatened by the risk of social exclusion.

The aim of this paper is to present the scale and potential of the so-called third sector institutions as well as to estimate their impact on the development of the situation in the Polish labour market. The introductory part is the presentation of the essence of social economy and related with it the *flexicurity* model.