PRACE NAUKOWE
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS
of Wrocław University of Economics

Nr 455

Społeczne gospodarowanie

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Anna Grzybowska
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
Łamanie: Małgorzata Myszkowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracenaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-622-0

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail:econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp 7

Izabela Ścibiorska-Kowalczyk, Agnieszka Mikucka-Kowalczyk: Perspektywy i wyzwania współczesnej gospodarki społecznej / Perspectives and challenges for contemporary social economy 9

Dorota Teneta-Skwiercz: Współpraca międzysektorowa jako narzędzie realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu / The cooperation within sectors as a tool of CSR execution 30

Agnieszka Chomiuk, Marzena Starnawska: O ekonomizacji i gotowości do niej wśród gdyńskich organizacji pozarządowych – motywy, procesy, kierunki / Economization and readiness for economization among non-government organizations in Gdynia city – motives, process, direction 44

Maria Fic, Edyta Ropuszyńska-Surma: Pułapka średniego dochodu – implikacje dla krajów grupy wyszehradzkiej / The middle-income trap – implications for countries of the Visegrad group 67

Filip Karol Leszczyński: Zasada gospodarności w poglądach polskich ekonomistów okresu międzywojennego: Taylor – Caro – Biegeleisen / The principle of economy in the opinion of Polish economists from the inter-war period: Taylor – Caro – Biegeleisen 80

Magdalena Raftowicz-Filipkiewicz, Mirosław Struś, Tomasz Pilawka: Rola NGO we wdrażaniu polityki spójności. Teoria a praktyka / The role of NGOs in implementing cohesion policy. Theory vs. practice 93

Katarzyna Przybyła: Poziom rozwoju infrastruktury społecznej Poznania na tle większych miast województwa wielkopolskiego / The level of Poznań social infrastructure development at the background of bigger cities in Wielkopolska region..... 101

Aleksandra Wejt: Podmioty gospodarki społecznej przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu w województwie łódzkim / Social economy entities preventing social exclusion in Łódź Voivodeship 109

Izabela Ścibiorska-Kowalczyk, Agnieszka Mikucka-Kowalczyk: Bariery w działaniu podmiotów prowadzących Warsztaty Terapii Zajęciowej / Barriers in action of persons conducting the Occupational Therapy Workshops .. 122

Alina Kulczyk-Dynowska: Funkcja turystyczna gminy Wleń a kontekst świadomości społecznej miejsca / Tourist function of Wleń municipality vs. the context of public awareness of a location..... 133

Eleonora Gonda-Soroczyńska: Wielofunkcyjność górskich uzdrowisk polskich na przykładzie Krynicy-Zdroju / Multi-functionality of Polish mountain spa and health resorts based on the example of Krynica-Zdrój 140

Wstęp

Mamy przyjemność oddać w ręce Czytelników kolejny tom Prac Naukowych wydawanych przez Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, zatytułowany „Społeczne gospodarowanie". W ostatnich latach obserwujemy rosnące zainteresowanie szeroko rozumianą problematyką społecznego gospodarowania, która jest przedmiotem badań ekonomistów, socjologów, prawników i teologów. Czym właściwie jest społeczne gospodarowanie? Trudne, a wręcz niemożliwe jest jednoznaczne sformułowanie jednej definicji. Artykuły zawarte w Pracach Naukowych UE stanowią próbę zaprezentowania dyskusji, jaka towarzyszy problematyce społecznego gospodarowania, oraz badań empirycznych będących próbą uwzględnienia różnorodności problemów, które ona obejmuje. Egzemplifikacją szeroko rozumianej koncepcji społecznego gospodarowania **są podmioty gospodarki społecznej funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej**. Artykuł Izabeli Ścibiorskiej-Kowalczyk i Agnieszki Mikuckiej-Kowalczyk poświęcony jest perspektywom i wyzwaniom podmiotów trzeciego sektora. Autorki wskazują, że obecny stan instytucji nie sprzyja osiąganiu celów podmiotów gospodarki społecznej. Jest to niejako punkt wyjścia do interesujących rozważań dotyczących związków i różnych form współpracy między sektorami: prywatnym, publicznym i społecznym. Dorota Teneta-Skwiercz zauważa, że nie tylko z roku na rok rośnie liczba przedsiębiorstw, które angażują się w różne formy współpracy z sektorem publicznym i społecznym, lecz przede wszystkim udaje się rozwiązywać niektóre problemy społeczne oraz efektywniej wykorzystywać posiadane zasoby. W kolejnym artykule Agnieszka Chomiuk i Marzena Starnawska na podstawie badań empirycznych gdańskich organizacji pozarządowych podejmują próbę odpowiedzi na fundamentalne pytanie stawiane w kontekście działań III sektora. A mianowicie: Czy i w jaki sposób organizacje pozarządowe mogą budować swoją stabilność i niezależność finansową? Autorki wskazują, że jednym ze sposobów uniezależniania się podmiotów *non-governmental organizations* (NGO) od sektora publicznego jest tworzenie i rozwijanie przedsiębiorczości społecznej. Kolejny artykuł przynosi rozważania teoretyczne i analizę empiryczną danych statystycznych na temat „pułapki średniego dochodu" w państwach grupy wyszehradzkiej (V4). Maria Fic i Edyta Ropuszyńska-Surma omawiają czynniki sprzyjające oraz zapobiegające wpadnięciu w pułapkę średniego dochodu w Czechach, Polsce, Słowacji i na Węgrzech. W następnym interesującym artykule Filip Leszczyński przedstawia historyczne interpretacje zasady gospodarności. Analiza obejmuje okres międzywojenny, a Autor, przedstawiając różnice w interpretacji zasady gospodarności – Leopolda Caro, Edwarda Taylora oraz Leona Władysława Biegeleisena, wskazuje na możliwe sposoby wykorzystania sformułowanych wniosków we współczesnych

gospodarkach rynkowych. Z kolei Magdalena Raftowicz-Filipkiewicz, Mirosław Struś i Tomasz Pilawka omawiają kwestie roli organizacji trzeciego sektora w osiąganiu trwałego i zrównoważonego rozwoju. Autorzy na podstawie ankietowych badań empirycznych zrealizowanych w gminach dolnośląskich stwierdzają, że realna rola, jaką odgrywają podmioty NGO we wdrażaniu polityki spójności, wynika z ich kondycji i potencjału, choć zasadniczo różni się od tej, jaka przypisywana jest im w teorii. Kolejny artykuł, tym razem Katarzyny Przybyły, oparty na analizie danych empirycznych, również przedstawia zmiany w poziomie infrastruktury społecznej Poznania na tle powiatów grodzkich: Kalisza, Konina i Leszna. Autorka wyodrębniła komponenty infrastruktury społecznej: infrastrukturę edukacyjną, infrastrukturę stworzoną na potrzeby kultury, sztuki, sportu i rekreacji oraz infrastrukturę służącą ochronie zdrowia i opiece społecznej i skonstruowała taksonomiczne miary syntetyczne dla lat 2005-2014. Problemowi wykluczenia społecznego w województwie łódzkim poświecony został artykuł Aleksandry Wejt. Autorka skoncentrowała się na wskazaniu podmiotów ekonomii społecznej, których celem jest przeciwdziałanie ekskluzji i wspieranie inkluzji społecznej. Podobny temat jest przedmiotem analizy, w którym Izabela Ścibiorska-Kowalczyk i Agnieszka Mikucka-Kowalczyk skupiają się na ujęciu w węższym zakresie inkluzji społecznej, jaką są Warsztaty Terapii Zajęciowej (WTZ). Autorki podkreślają kontrowersje, jakie w praktyce wywołuje funkcjonowanie tych podmiotów gospodarki społecznej. Tak jak bezsporna jest rola, jaką WTZ odgrywają w zakresie podnoszenia jakości życia codziennego uczestników, tak przygotowanie do podjęcia pracy zawodowej przez te warsztaty jest znikome. Następnie Alina Kulczyk-Dynowska przedstawia funkcje turystyczne gminy Wleń w dwóch kontekstach. Oba konteksty: kontekst wielofunkcyjności obszarów wiejskich oraz kontekst świadomości miejsca, z uwagi na swoją komplementarność, mają szczególne znaczenie dla gmin położonych na terenach o znacznych wartościach przyrodniczych. W ostatnim artykule Eleonora Gonda-Soroczyńska zwraca uwagę na to, że w gospodarce rynkowej do prawidłowego funkcjonowania uzdrowiska konieczna jest wielofunkcyjność. Przykładem takiej wielofunkcyjności jest uzdrowisko Krynica-Zdrój. Autorka zamyka swoje rozważania stwierdzeniem, że jednofunkcyjność uzdrowisk prowadzi do problemów ekonomicznych i stopniowej ich degradacji.

Żywimy nadzieję, że artykuły zawarte w tym tomie Prac Naukowych będą stanowiły punkt wyjścia do dyskusji na temat społecznego gospodarowania, a w niektórych przypadkach również na temat możliwości aplikacji konkluzji w nich zawartych w tych szczególnych warunkach społecznych, ekonomicznych i politycznych.

Grażyna Wrzeszcz-Kamińska, Magdalena Raftowicz-Filipkiewicz

PRACE NAUKOWE UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO WE WROCŁAWIU
RESEARCH PAPERS OF WROCŁAW UNIVERSITY OF ECONOMICS nr 455 • 2016

Społeczne gospodarowanie ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

Izabela Ścibiorska-Kowalczyk, Agnieszka Mikucka-Kowalczyk
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mails: izabela.scibiorska@ue.wroc.pl; agnieszka.mikucka-kowalczyk@ue.wroc.pl

PERSPEKTYWY I WYZWANIA WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI SPOŁECZNEJ

PERSPECTIVES AND CHALLENGES FOR CONTEMPORARY SOCIAL ECONOMY

DOI: 10.15611/pn.2016.455.01
JEL Classification: A13, L31, L38.

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest wskazanie perspektyw i wyzwań stojących przed podmiotami gospodarki społecznej w obecnie funkcjonujących warunkach gospodarki rynkowej. Tematyka pracy wskazuje także na obszary ich wsparcia oraz porusza problematykę finansowania opartego na dotacjach władz publicznych oraz zwrotnego finansowania przez sektor prywatny. Daje odpowiedź, jak znaleźć punkt równowagi między uzasadnionym ze względu na pełnienie integracyjnych funkcji wsparciem ze strony państwa a umiejętnością odnalezienia się w warunkach konkurencji rynkowej. Przedstawia uregulowania prawne szkodzące funkcjonowaniu podmiotów. Ważnym wyzwaniem jest również potrzeba rozwiązania problemu związanego z definiowaniem gospodarki (ekonomii) społecznej. W artykule wykorzystano metody badawcze, tj. analizę materiałów źródłowych oraz literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe: gospodarka społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, trzeci sektor.

Summary: The purpose of this papers is the indication of prospects and challenges that social economy's entities face in currently working market economy conditions. The problem of this papers also defines the areas for support and financing concerns based on the governmental subvention and refundable financing provided by private sector. It provides answers for the challenging equilibrium between the supportive function of government, justified by its integrational function, and the ability for finding own place in competitive market economy conditions. It stipulates legal norms and regulations with damage to the functioning of the subjects. The important challenge is also the concern and demand for properly defined social economy. The study on such research concerns presented in this papers was obtainable with the research method, namely the analysis of source evidences and subject literature.

Keywords: social economy, social entrepreneurship, third sector.

1. Wstęp

Gospodarka społeczna stanowi swego rodzaju system przedsiębiorstw i organizacji oraz właściwych im uregulowań prawnych, którego podstawę stanowi dobrowolne współdziałanie i kooperacja.

Pośród „prymitywnych" ludów, zwłaszcza społeczności rolniczych, a następnie miejskich można już bowiem było zauważyć łączenie wysiłku jednostek w celu zapewnienia wspólnej samoobrony i samopomocy wobec różnego rodzaju zagrożeń. Działania tego rodzaju polegały na wspólnym wykonywaniu pewnych czynności, które wynikały z pojawiających się cyklicznie albo okazjonalnie potrzeb. Powstawały wówczas w sposób spontaniczny drobne, mniej lub bardziej sformalizowane stowarzyszenia, wspólnoty, swego rodzaju spółki gospodarcze, a także prespółdzielcze formy kooperacji o zasięgu bezpośredniego sąsiedztwa, które to podejmowały się działań trudnych bądź niemożliwych do zrealizowania w pojedynkę. Część tego rodzaju inicjatyw miała związek z konkretnym miejscem albo osobami, natomiast inne przybierały postać bardziej uniwersalną. Ponadto należy wskazać, iż niektóre z nich nie przetrwały do dnia dzisiejszego, a inne aż do chwili obecnej tworzą zręby tego, co nazywamy obecnie społecznym gospodarowaniem [Piechowski 2008, s. 13].

Gospodarka społeczna nie stanowi zatem nowego zagadnienia. Po raz pierwszy, z naukowego punktu widzenia, gospodarką społeczną zainteresowano się na początku XIX wieku, aby następnie pod koniec XX wieku powrócić do tego tematu w publicznym dyskursie. Natomiast współcześnie możemy zaobserwować już trzecią falę zainteresowania problematyką związaną z gospodarką społeczną [Kaźmierczak 2007, s. 93].

2. Istota gospodarki społecznej

Gospodarka społeczna stanowi jeden ze sposobów określenia działalności gospodarczej, która łączy w sobie cele społeczne i ekonomiczne. Wobec tego gospodarka społeczna dotyczy zarówno rozwiązań prawnych konkretnych podmiotów, jak i sposobu ich działania. Ponadto w literaturze przedmiotu gospodarkę społeczną dość często definiuje się jako ekonomię społeczną, należy jednak mieć na uwadze, aby nie traktować ekonomii społecznej jako odrębnej gałęzi ekonomii. Autorki artykułu w dalszej jego części będą korzystały z określenia gospodarka społeczna.

Dziewiętnastowieczna gospodarka społeczna stanowiła próbę znalezienia rozwiązania problemów wynikających z ładu stworzonego na początku XIX wieku, który spowodował upadek dotychczasowego ustroju w wyniku industrializacji. Wszystkie dziedziny refleksji o świecie społecznym odnosiły się wówczas do problemu ładu społecznego, a zwłaszcza do podstaw życia społecznego związanego ze społeczno-politycznymi zasadami i warunkami produkcji oraz dystrybucją dóbr i usług [Szacki 2002, s. 136]. Wówczas gospodarka społeczna stanowiła reakcję na liberalną wersję kapitalizmu reprezentowanego przez m.in. Adama Smitha i Johna

Milla, która stanowiła rozwiązanie dla wspomnianych kwestii. Występowała jako termin, za którym kryła się myśl teoretyczna i praktyka gospodarowania [Kaźmierczak 2007, s. 94]:

- Po pierwsze gospodarka społeczna obejmowała wszystko to, co można uznać za korzystne z punktu widzenia zaspokajania ludzkich potrzeb i aspiracji, jednocześnie postulując, aby w analizowaniu ich źródeł, a także bogactwa uwzględniać także inne środki niż produkcja wymiennych dóbr. Prowadziło to do tworzenia relacji i wzajemnych korzyści pozwalających na poprawę warunków życiowych robotników, jak np. ogrody publiczne czy opieka nad dziećmi [Demoustier, Rousseliere 2005, s. 4].
- Po drugie gospodarka społeczna posiadała swoje źródło w myśli chrześcijańskiej, a także socjalistycznej, której celem jest organizacja pracy w taki sposób, aby jak najdoskonalej chronić społeczeństwo i jednostkę. Za podstawowe pojęcie uznawano asocjację, przyjmując, iż zrzeszenia pracy usuną podziały klasowe, w szczególności podział na kapitalistów i robotników, a także umożliwią powstrzymanie nadużyć konkurencji, które prowadzą do obniżania cen produktów, ale tylko kosztem jakości życia robotnika [Demoustier, Rousseliere 2005, s. 4].
- Po trzecie gospodarka społeczna rozwijała się w ramach myśli socjalistycznej, która w XIX wieku charakteryzowała się przeciwstawieniem się liberalnemu indywidualizmowi [Szacki 2002, s. 154].

Gospodarka społeczna w XIX wieku przeszła zatem metamorfozę zarówno w kwestii pojęciowej, jak i praktyki [Demoustier, Rousseliere 2005, s. 4]. Na przełomie XIX i XX wieku nastąpił dalszy rozwój i wzmocnienie kooperatyzmu w postaci ruchu spółdzielczego, który zakładał, iż spółdzielnie stanowią źródło wyzwolenia społecznego i sprawiedliwego ustroju. Ostatecznie jej kluczowe idee stanowiły podstawę dwudziestowiecznego projektu gospodarki socjalistycznej, która była pozbawiona konkurencji i własności prywatnej, z charakterystycznym centralnym planowaniem, i oparta na uspołecznionej własności [Kaźmierczak 2007, s. 95-96].

W XX wieku w latach dwudziestych pojawiła się idea gospodarki solidarnościowej, za którą podążyła gospodarka spółdzielczości w okresie Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych. Wówczas, spółdzielnie dawały sobie lepiej radę od pozostałych podmiotów, w konsekwencji czego dawało to możliwość połączenia wartości ekonomicznych i społecznych. Twierdzono już wtedy, iż kapitalistyczna gospodarka rynkowa stopniowo oddzielała to, co gospodarcze, od tego, co społeczne, co czyniło życie ludzkie coraz cięższym. Natomiast spółdzielnie restytuowały utracone funkcje, reintegrując to, co gospodarcze, w tym to, co społeczne. Jednakże w związku z rozwojem publicznego państwa opiekuńczego po drugiej wojnie światowej koncepcja gospodarki społecznej utraciła swoją nośność polityczną i jako instrument społeczno-gospodarczy aż do lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku. Okres ten zapoczątkował rekonstrukcję państwa opiekuńczego w związku ze wzrostem bezrobocia i pojawieniem się ubóstwa [Leś 2008, s. 38]. Gospodarka społeczna powróciła do dyskursu publicznego wraz z nowymi terminami, takimi jak: gospodarka lokalna, gospodarka alternatywna, gospodarka solidarnościowa, a w końcu przedsiębior-

czość społeczna. W latach osiemdziesiątych XX wieku można już było odnaleźć, pod różnymi nazwami, koncepcję gospodarki społecznej w wielu krajach europejskich, a także w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, zarówno jako obszar praktyki, jak i przedmiot refleksji intelektualnej. Natomiast lata dziewięćdziesiąte to okres w historii, gdy gospodarka społeczna stała się obiektem zainteresowania organizacji międzynarodowych, takich jak Unia Europejska czy OECD. Traktowały one koncepcję gospodarki społecznej jako szansę na zaradzenie teraźniejszym i przyszłym problemom [Kaźmierczak 2007, s. 97].

Tabela 1. Komparacja starej i nowej gospodarki społecznej

	Stara gospodarka społeczna XIX w.	Nowa gospodarka społeczna XX/XXI w.
Na jakie problemy generowane przez gospodarkę reaguje?	• alienacja • wyzysk	• bezrobocie • wykluczenie
Relacja pomiędzy zyskiem a celami społecznymi	Zysk co najmniej równie ważny jak cele społeczne	Cele społecznie kategorycznie ważniejsze niż zysk
Charakterystyka celów społecznych	• typ produktu – brak specyficznych • typ pracobiorcy – brak specyficznych • pozytywne efekty zewnętrzne – zlikwidowanie wyzysku i alienacji w efekcie gospodarowania w kolektywnych formach własności	• typ produktu – dobra, którymi nie są zainteresowane rynek i sektor publiczny • typ pracobiorcy – zatrudnianie osób o najsłabszej pozycji na rynku pracy • pozytywne efekty zewnętrzne – rozwój kapitału społecznego
Formy	• spółdzielnie • stowarzyszenia • towarzystwa pomocy wzajemnej	Różne formy przedsiębiorstw społecznych: • spółdzielnie socjalne • firmy społeczne • inne
Jaką rolę pełni państwo?	Wspieranie	• dotowanie • ochrona • popieranie
Stosunek do rynku	Konkurencja	Operuje w obszarach, w których występuje nieudolność rynku
Efekty o charakterze makrostrukturalnym	Osłabianie konfliktu klasowego	Wzrost spójności społecznej

Źródło: [Kaźmierczak 2007, s. 106].

Współczesna gospodarka społeczna różni się zasadniczo od tej dziewiętnastowiecznej, albowiem odmienny jest kontekst i typ problemów, którym musi stawić czoło, a także odmienny charakter stawianych przed nią celów społecznych i stosunek do rynku (tab. 1). Ponadto w literaturze europejskiej istnieje wielość termi-

nów na określenie gospodarki społecznej i nowej gospodarki społecznej [Leś 2008, s. 38]. Uzasadnione jest zatem wypracowanie nowego języka gospodarki społecznej, który odzwierciedlałby owe różnice. Mówi się zatem o nowej gospodarce społecznej, przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwie społecznym [Kaźmierczak 2007, s. 105].

Samo pojęcie gospodarki społecznej nie jest w chwili obecnej jednoznacznie zdefiniowane. Dotychczas tradycyjna gospodarka społeczna wywodziła się z sektora spółdzielczego i stowarzyszeniowego (spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych). Natomiast nowa gospodarka społeczna czerpie swój rodowód zarówno z sektora spółdzielczego i stowarzyszeniowego, jak i publicznego i prywatnego (spółdzielnie socjalne, spółki z o.o., jednostki nieposiadające osobowości prawnej) oraz dotyka wielu sfer życia społecznego [Leś 2008, s. 39]. Można także wskazać na to, iż odnosi się ona do wszelkich form wytwarzania dóbr i usług zarówno przez sektor *non profit*, jak i inne podmioty, dla których priorytetowe stają się cele społeczne, spychając na dalszy plan gospodarcze. Wobec tego w gospodarce społecznej najistotniejsze są: misja społeczna, pomoc potrzebującym, działania na rzecz członków czy podopiecznych, a nie zysk [Moroń 2010, s. 161]. Podejście tego rodzaju do definiowania ma postać strukturalno-operacyjną, która polega na określeniu jej głównych cech i podmiotów wchodzących w jej skład.

Gospodarka społeczna kojarzy się z działalnością gospodarczą podejmującą cele społeczne, takie jak [Babis 2009, s. 35]:

- przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu,
- aktywizacja społeczna i zawodowa,
- tworzenie miejsc pracy,
- integracja grup społecznych i społeczeństwa jako całość,
- pobudzenie rozwoju lokalnego oraz wzmocnienie spójności społecznej.

Ponadto na podstawie analizy pewnych założeń zawartych w literaturze przedmiotu oraz praktyki [Sałustowicz 2007, s. 31] można wyodrębnić trzy typy gospodarki społecznej, przy wykorzystaniu systemu wartości, celów, relacji do zarówno państwa, jak i do rynku, adresatów czy beneficjentów, systemu poparcia i roli pracy socjalnej (tab. 2).

Zarys koncepcji integratywnej gospodarki społecznej można odnaleźć w programach polityki inkluzyjnej Unii Europejskiej, które wychodzą z założenia, iż wykluczenie społeczne zagraża społecznej spójności, pociąga za sobą społeczne i ekonomiczne straty, zagraża ekonomicznemu rozwojowi. Jako główną drogę do społecznej spójności czy wysokiego poziomu integracji społecznej, widzi się zarobkową pracę dla każdego. Ponadto władza publiczna i przedstawiciele repezentujący poglądy ekonomii społecznej powinni wejść w stosunki partnerskie, aby zwiększyć synergię i pomóc zbudować społeczeństwo o lepszej spójności. S. Philips i K. Graham skonstruowali model, który określił formy powiązań pomiędzy państwem a podmiotami gospodarki społecznej. Relacje te tworzą kontinuum, płynnie przeradzając się w kolejną formę. Pierwotnie organizacje pracują samodzielnie lub w niewielkim stopniu

Tabela 2. Trzy koncepcje gospodarki społecznej

	Integratywna gospodarka społeczna	Kulturowo-etniczna gospodarka społeczna	Emancypacyjna gospodarka społeczna
System wartości	Liberalna demokracja	Partycypująca demokracja	Demokracja od dołu
Cele	Społeczna spójność	Kulturowa tożsamość	Nowe społeczeństwo
Relacja do państwa	Zależność	Subsydiarność / niezależność	Niezależność
Relacja do rynku	Kooperacja, niekonkurująca	Kooperacja, niekonkurująca, samowystarczalna	Samowystarczalna, konkurująca
Beneficjenci / adresaci	Społecznie wykluczeni	Grupy etniczne, lokalne zbiorowości kulturowe	Społecznie wykluczeni, grupy etniczne, lokalne, zbiorowości kulturowe, kobiety, inni społecznie uciskani
System poparcia	Państwo, rynek, społeczeństwo obywatelskie	Państwo, społeczeństwo obywatelskie	Społeczeństwo obywatelskie
Praca socjalna	Społeczny management, społeczna kontrola	Praca socjalna	Aktywna praca socjalna na rzecz osiągnięcia społeczno-politycznych celów, działalność polityczna

Źródło: [Sałustowicz 2007, s. 31.

współpracują z rządem, innymi organizacjami i sektorem prywatnym. Natomiast w drugiej fazie współpracują w niektórych obszarach, ale w zakresie pozyskiwania zasobów pozostają relacje konkurencyjne. Ostatnim etapem są stosunki partnerskie, które charakteryzują się większymi powiązaniami kooperacyjnymi i większym zakresem wymiany zasobów, a także podziałem ryzyka w podejmowaniu decyzji pomiędzy organy państwowe i podmioty gospodarki społecznej [Philips, Graham 2000, s. 149-190].

W szczególności należy zwrócić uwagę na doświadczenia socjalnych spółdzielni oraz włączyć sieci społecznych przedsiębiorstw poprzez rozwój ich ustawowej definicji w krajach członkowskich Unii Europejskiej, które nie mają takiej regulacji [*Declaration by the Social* … 2002].

Natomiast kulturowo-etniczna gospodarka społeczna może być ważnym środkiem do zdobycia pewnej niezależności wspólnot i grup etnicznych. Często wynika ona z braku alternatywy i jest mniej lub bardziej reakcją na powstałą sytuację zagrożenia czy nędzy [Elsen 2007, s. 164]. Świadomość własnej kultury i tradycji oraz istniejący solidarnościowy potencjał wspólnot etnicznych tworzą podstawę dla kulturowo-etnicznej ekonomii społecznej, która w pierwszym rzędzie ma zapewnić środki do życia. Zasadniczą funkcją tego rodzaju gospodarki społecznej stanowi za-

tem ochrona kulturowej tożsamości i sposobu życia etnicznych grup czy regionów. Mają one do swojej dyspozycji tzw. kapitał społeczny wiążący zaufanie i solidarność oraz w wielu przypadkach praktykują partycypatywną demokrację [Sałustowicz 2007, s. 34-35].

Jeśli zaś chodzi o emancypacyjną gospodarkę społeczną, to jej źródło upatruje się głównie w lewicowej krytyce kapitalistycznej gospodarki i w zarysowanej przez nią wizji nowego społeczeństwa, wolnego od ucisku i wyzysku klasy pracującej i zacofanych gospodarczo oraz społecznie regionów. Jest to nic innego jak utopia społeczna, która opiera się na wierze w społeczeństwo, które ma charakteryzować solidarność, równość i sprawiedliwość, oraz na przekonaniu, że jej realizacja może mieć miejsce w mikroświecie ekonomii społecznej i w ruchu antyglobalistów. Wobec czego widzi ona gospodarkę społeczną z perspektywy oddolnie zorganizowanej, regionalnie zorientowanej federacji zdecentralizowanych, niezależnych przedsiębiorstw kierujących się zasadami oddolnej demokracji [Elsen, Wallimann 1998, s. 152].

Główne cechy gospodarki społecznej, rozumianej jako nowa solidarna forma produkcji, to [Arcoverde 2007, s. 4]:

- produkcja dóbr i usług, które są przeznaczone na zaspokojenie potrzeb,
- społeczna własność środków produkcji,
- oddolnie, demokratycznie przeprowadzana kontrola i podejmowane decyzje,
- jedność w zakresie własności i majątku i w zakresie używania środków produkcji,
- solidarność jako podstawa dla kooperacji i procesu wytwarzania.

Należy także wskazać, iż rdzeń gospodarki społecznej stanowi przedsiębiorczość społeczna rozumiana jako mechanizm tworzenia przedsiębiorstw społecznych i jako bezpośrednia metoda produkcji dóbr i usług przez podmioty gospodarki społecznej. W literaturze przedmiotu można odnaleźć dwa podejścia do ujmowania przedsiębiorczości społecznej. Pierwsze z nich, europejskie, wskazuje na powiązania z tradycjami gospodarki społecznej, wyróżniając kilka nurtów, które zapoczątkowały powstawanie przedsiębiorstw społecznych. Należą do nich ruchy społeczne, do których można zaliczyć ruch spółdzielczy, organizacje trzeciego sektora i politykę publiczną. Natomiast drugi związany jest z koncepcją amerykańską, która społeczne gospodarowanie upatruje przede wszystkim w tworzeniu przez rynek innowacyjnych rozwiązań w zakresie palących problemów społecznych, a także w mobilizacji idei, możliwości, zasobów oraz rozwiązań społecznych, które są niezbędne dla trwałych zmian społecznych. Odmienności obu podejść należy doszukiwać się w źródle inicjatywy tworzenia przedsiebiorstwa społecznego. Koncepcja amerykańska jako powód powstawania inicjatywy przedsiębiorczości społecznej wskazuje na jednostki i ich szczególne cechy, jak chociażby przedsiębiorczość, charyzmatyczne przywództwo oraz społeczne inklinacje. Natomiast koncepcja europejska podkreśla grupowy charakter przedsiębiorczości społecznej, opartej na kolektywnej inicjatywie obywateli i dynamice samopomocy oraz partnerstwie publiczno-społecznym jako czynnikach sprawczych przedsiębiorczości społecznej [Leś 2008, s. 40].

Na zakończenie należy wskazać na funkcje, jakie może pełnić gospodarka społeczna poprzez ustalenie konkretnych wobec niej oczekiwań. Można zatem wyróżnić następujące funkcje [Sałustowicz 2007, s. 38-39]:

- gospodarka społeczna jako *jobmachine* – od gospodarki społecznej oczekuje się nowych miejsc pracy, zwłaszcza dla ludzi zmarginalizowanych lub którym grozi społeczna marginalizacja, oraz usług w zakresie szkolenia zawodowego,
- gospodarka społeczna jako kompensacja zawodności rynku i państwa socjalnego – związane jest to z dostarczaniem usług socjalnych dla poszczególnych podmiotów i zbiorowości czy wspólnot lokalnych tam, gdzie sektory prywatny i publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych,
- gospodarka społeczna jako wytwórca kapitału społecznego – jako zadanie dla gospodarki społecznej stawia się pomnażanie kapitału społecznego,
- gospodarka społeczna jako szkoła demokratyzacji – oczekuje się, aby gospodarka społeczna angażowała jednostki i grupy społeczne do udziału w procesie politycznych decyzji i perspektywy procesu demokratyzacji.

Koncepcja gospodarki społecznej, na podstawie poczynionych rozważań, pomimo swojego szerokiego znaczenia, z całą pewnością jako najważniejszy element wskazuje człowieka. Jednakże nie można zapomnieć o tym, iż jest to gospodarka, która musi kierować się określonymi zasadami, takimi jak zysk czy racjonalizacja kosztów. Wobec czego z całą pewnością nie można jej utożsamiać z pomocą charytatywną [Izdebski, Małek 2007, s. 193-194].

3. Podmioty gospodarki społecznej

Gospodarka społeczna obejmuje podmioty/organizacje określane przedsiębiorstwami społecznymi, które, podobnie jak przedsiębiorczość społeczna, są odmiennie postrzegane w Europie i Stanach Zjednoczonych. Na Starym Kontynencie nie występuje wspólna definicja przedsiebiorstwa społecznego, jednakże zarówno w piśmiennictwie, jak i praktyce uznanie zdobyła definicja robocza wypracowana przez Europejską Sieć Badawczą EMES Network (The Emergence of Social Enterprice in Europe). Według niej za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli. Ponadto EMES określa kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w gospodarkę społeczną. Ten zestaw kryteriów, wymienionych poniżej, stanowi definicję idealnego przedsiębiorstwa społecznego. Nie wymaga się zatem spełnienia wszystkich kryteriów, lecz większości z nich [Portal społecznych przedsiębiorców (2016)]. Do kryteriów ekonomicznych zalicza się [Wygnański, Frączak 2006, s. 21-22]:

- Prowadzenie działalności w sposób względnie ciągły, regularny, na bazie instrumentów ekonomicznych – oznacza to sprzedaż wytwarzanych dóbr i usług. Dobra o charakterze publicznym oferowane są nabywcom, którymi może być

administracja publiczna, natomiast nabywcami dóbr o charakterze rynkowym są przede wszystkim indywidualni konsumenci względnie firmy. Ponadto żadna organizacja nie będzie mogła zostać uznana za przedsiębiorstwo społeczne, jeśli np. okazjonalnie sprzedaje kartki świąteczne namalowane przez swoich podopiecznych.

- Niezależność, suwerenność organizacji w stosunku do podmiotów publicznych – przejawia się wysokim stopniem autonomii działania, albowiem przedsiębiorstwa społeczne są zakładane na zasadach dobrowolności przez grupy obywateli i przez nich zarządzane (nie są zarządzane pośrednio lub bezpośrednio przez władze publiczne lub inne organizacje, jak firmy prywatne czy federacje), chociaż mogą korzystać z dotacji publicznych. Ich udziałowcy mają prawo głosu i prawo do własnego stanowiska oraz prawo wyjścia z organizacji.
- Ponoszenie ryzyka ekonomicznego – finansowe podstawy działania przedsiębiorstw społecznych zależą od wysiłków ich członków i pracowników, do których należy zapewnienie odpowiednich zasobów finansowych, w odróżnieniu od organizacji publicznych.
- Istnienie choćby nielicznego płatnego personelu – w tym przypadku nie wyklucza się możliwości korzystania z pracy wolontariuszy, jednakże znaczna część przedsiębiorstw społecznych ma charakter prozatrudnieniowy. W tym wypadku praca nie jest traktowana jako czynnik produkcji, ale także staje się produktem i wartością.

Kryteria społeczne [Wygnański, Frączak 2006, s. 22-23]:

- Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia – w gospodarce społecznej istotne znaczenie ma właściwe wykorzystanie mechanizmów rynku do osiągnięcia celów istotnych społecznie. Można je realizować albo bezpośrednio, dostarczając dobra publiczne w sensie ogólnym (np. ochrona tradycji), albo węższym: usług publicznych lub komunalnych istotnych z punktu widzenia wspólnoty lokalnej (np. transport publiczny dla osób niepełnosprawnych). Oprócz tego cel społeczny może być także osiągany poprzez wytwarzanie dóbr o charakterze rynkowym (np. produkcja żywności), jednakże w taki sposób, aby nadać mu charakter dobra publicznego.
- Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy – przedsiębiorstwa społeczne wyróżnia także to, że ich działalność ma lokalny charakter i jest wynikiem kolektywnych wysiłków angażujących obywateli należących do danej wspólnoty lub grupy, którą łączą wspólne potrzeby lub cele.
- Specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania – w przedsiębiorstwie społecznym opiera się to na zasadzie jedno miejsce, jeden głos. Działa ona motywująco na uczestników. Tego rodzaju zarządzanie oparte jest bardziej na koncepcji interesariuszy niż udziałowców. Wobec tego proces podejmowania decyzji nie jest podporządkowany udziałom kapitałowym; chociaż w tych przedsiębiorstwach właściciele kapitału odgrywają istotną rolę, to prawa w zakresie podejmowania decyzji są dzielone z innymi udziałowcami.

- Możliwie wspólnotowy charakter działania – pojęcie partycypacji w odniesieniu do przedsiębiorstwa społecznego dotyczy przypadków, gdy następuje dostarczanie dóbr szerszej społeczności. Oznacza ona wtedy większą wrażliwość na opinie podmiotów, których dotyczą ich konsekwencje.
- Ograniczona dystrybucja zysków – jest to kryterium najważniejsze i jednocześnie najtrudniejsze do operacjonalizacji. W zakres pojęcia przedsiębiorstw społecznych wchodzą zarówno organizacje, których cechą jest całkowity zakaz dystrybuowania zysków, jak i organizacje, m.in. spółdzielnie, które mogą dystrybuować zyski jedynie w ograniczonym zakresie, unikając w ten sposób działań ukierunkowanych na ich maksymalizację.

Natomiast z punktu widzenia amerykańskiego, przedsiębiorstwo społeczne może prowadzić działalność produkcyjną lub/oraz w dziedzinie usług w innych obszarach niż misja społeczna w celu gromadzenia funduszy na jej realizację. Podkreśla się także znaczenie zasobów osobowych i finansowych, które w tym wypadku mogą stanowić mechanizm bezpieczeństwa ubezpieczający od ryzyka ekonomicznego w firmach społecznych. Ujęcie amerykańskie traktuje przedsiębiorcę społecznego jako odgrywającego główną rolę w zarządzaniu nim, a dyfuzja innowacji społecznych odbywa się w ramach pojedynczego przedsiębiorstwa. Można zatem stwierdzić, iż amerykańska konceptualizacja przedsiębiorstwa społecznego łączy w sobie aspekt innowacyjności społecznej i oparcia działalności na źródłach rynkowych oraz metodach zarządzania charakterystycznych dla prywatnych przedsiębiorstw [Leś 2008, s. 43-44].

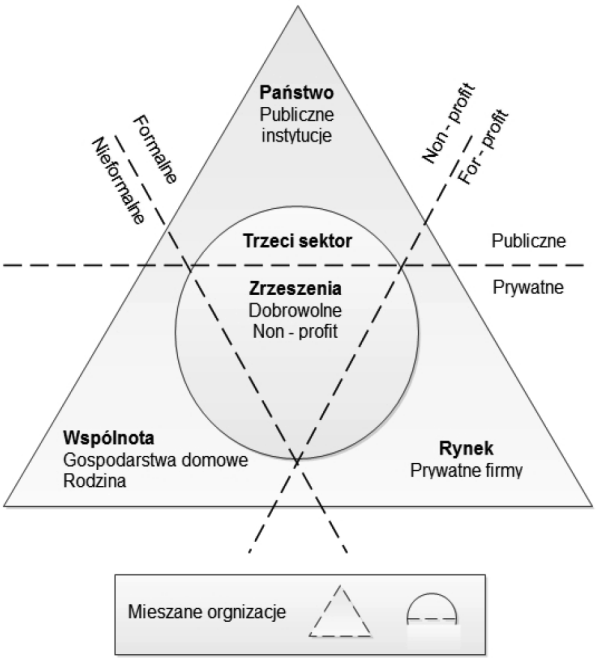
Przy określaniu miejsca przedsiębiorstw społecznych w gospodarce można posłużyć się modelem gospodarki Karla Polanyiego. Wyróżnił on trzy modele gospodarcze: rynek, redystrybucję (reprezentowaną przez państwo) i wzajemność odnoszącą się do wspólnoty (rys. 1).

Podmioty gospodarki społecznej działające na rynku przyjmują różne formy organizacyjne i prawne, wobec czego można wyróżnić ich dwie grupy. Do pierwszej z nich zalicza się tradycyjne formy, natomiast do drugiej nowe formy, ujęte także w polskim prawie w ostatnich latach (rys. 2).

Podmioty gospodarki społecznej działają w wielu obszarach, tym samym stanowią alternatywę dla wyrównywania niedoskonałości rynku poprzez doraźną pomoc czy tworzenie miejsc pracy. Jednakże ich działalność w różnych formach różni się między sobą, ale zawsze sprowadza się do tego, aby mieć na względzie jednostkę ludzką i jej egzystencję. Jak już wcześniej wspomniano, obszary wsparcia podmiotów gospodarki społecznej są bardzo zróżnicowane, począwszy od integracji społecznej, poprzez usługi o charakterze wzajemnym, aż po działalność handlową i usługową. Dodatkową ich cechą jest wzajemne przenikanie się, co ilustruje rys. 3 [Łukomska-Dziedzic 2012, s. 212].

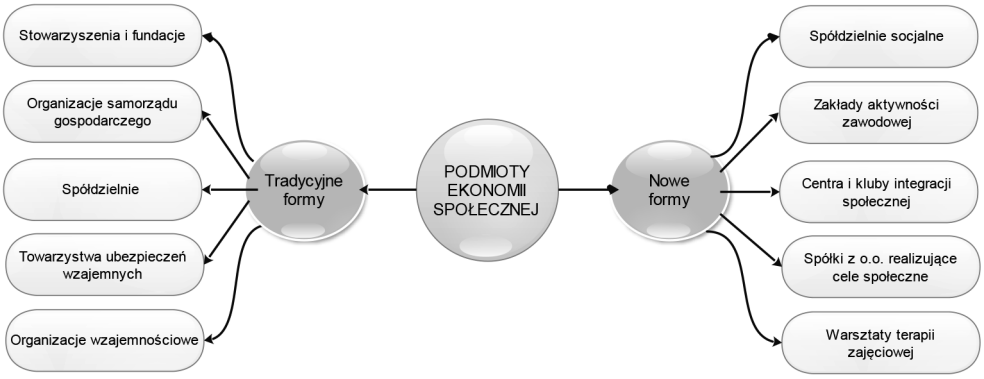
Podsumowując, gospodarka społeczna traktuje przedsiębiorstwo społeczne jako organ, w którym sprawdza się po pierwsze, komu służy gospodarowanie, a następnie – czy realizuje interes społeczny. Warto przy tym wspomnieć o dwóch

koncepcjach przedsiębiorstwa. W pierwszej przedsiębiorstwo posiada charakter ekonomiczny oraz funkcję jedynie gospodarczą, co ogranicza jego działalność do produkcji i świadczenia usług, jednocześnie czerpiąc korzyści w postaci zysku.



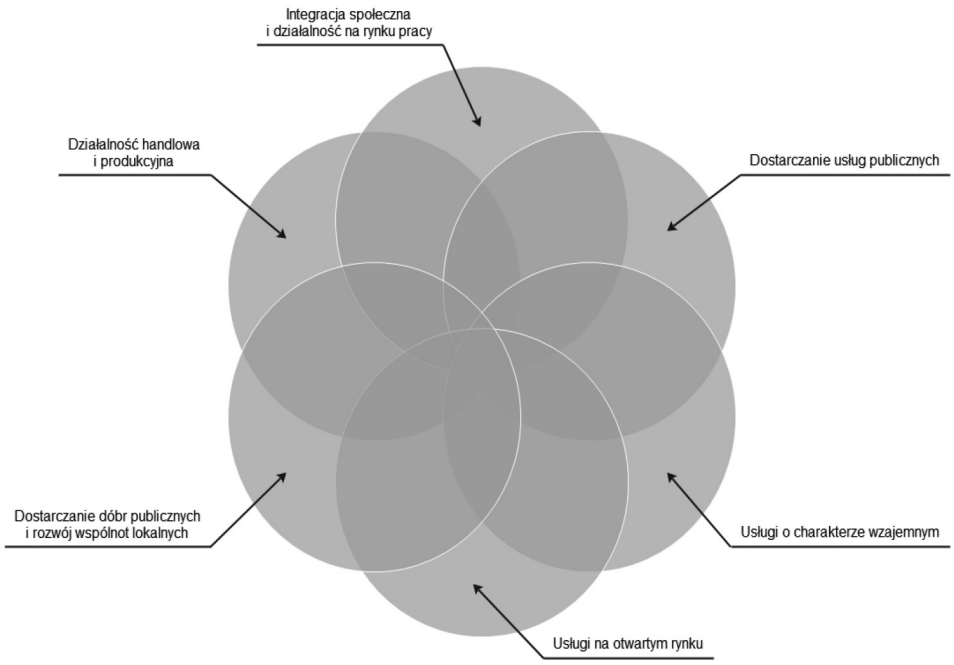
Rys. 1. Miejsce przedsiębiorstw społecznych w gospodarce

Źródło: [Defourny 2006].



Rys. 2. Podmioty gospodarki społecznej

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 3. Obszary wsparcia podmiotów gospodarki społecznej

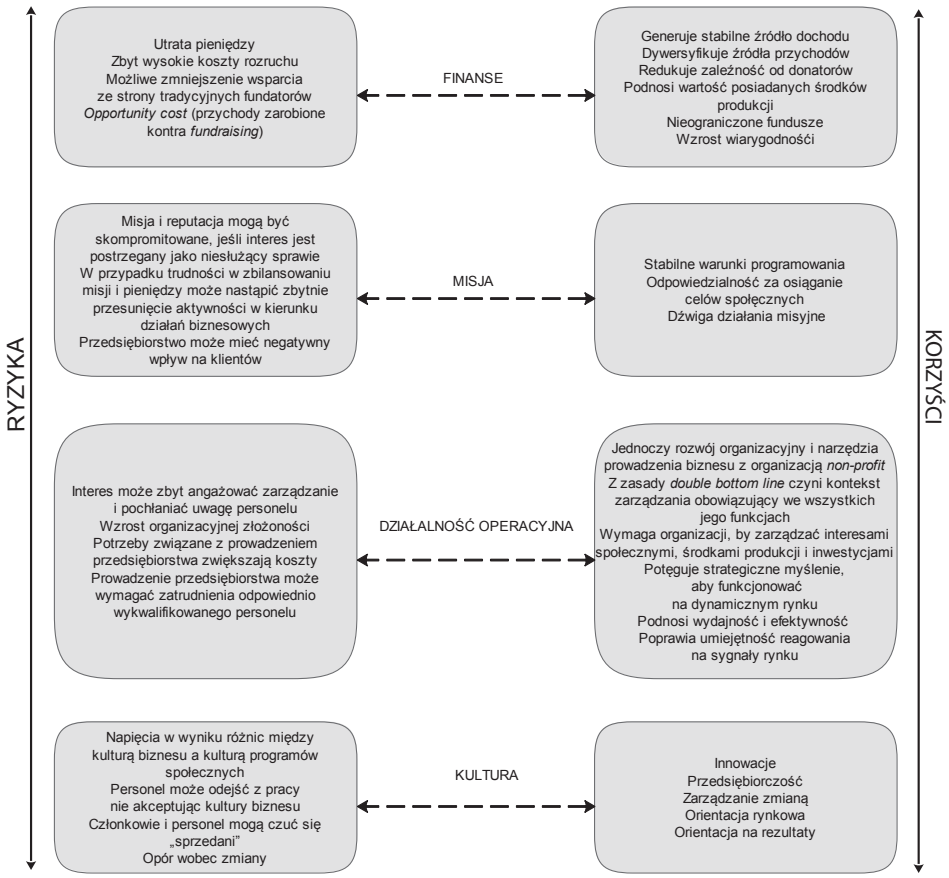
Źródło: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433225 (dostęp: 17.03.2016).

Natomiast druga koncepcja nakłada na podmiot gospodarujący dodatkowe zadania opiekuńcze, stając się tym samym przedsiębiorstwem społecznym, bez względu na formę własności, które realizuje także interes publiczny. W tym przypadku własność prywatna czy publiczna służy nie tylko sprawności gospodarowania, ale ma także na celu korzyści społeczne, niwelując sprzeczność między kapitałem i pracą [Narski 2000, s. 51].

4. Perspektywy i wyzwania gospodarki społecznej

Rozwój gospodarki społecznej wynika z przemian powojennych systemów socjalnych, występowania niedoskonałości wolnego rynku, rozwoju programów zatrudnienia i współpracy między partnerami społecznymi i gospodarczymi, a także na skutek wzrostu popytu na usługi społeczne i usługi w miejscu zamieszkania. W Polsce w ostatnich latach gospodarka społeczna rozwija się dynamicznie głównie dzięki realizacji polityki strategii zatrudnienia i z wdrażania unijnej polityki spójności. Jednakże pomimo wielu zalet istnieje wiele zagrożeń dla rodzimych podmiotów gospodarki społecznej, które mają wpływ na dalszy rozwój gospodarki społecznej.

Podmioty gospodarki, uzupełniając działania państwa w rozwiązywaniu problemów społecznych, pomagając w integrowaniu społeczeństwa, realizując programy spójności społecznej a także wyrównując szanse w uczestnictwie w rozmaitych sferach życia społecznego, muszą prowadzić je w taki sposób, aby mieć na względzie ryzyko i korzyści z tym związane (rys. 4).



Rys. 4. Obszary wsparcia podmiotów gospodarki społecznej

Źródło: http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433225 (dostęp: 29.03.2016).

Należy także zwrócić uwagę na to, iż środki na finansowanie podmiotów gospodarki społecznej pochodzą z wielu bardzo różnych źródeł. Pozyskują one fundusze na rynku komercyjnym (ze sprzedaży dóbr i usług, kredytów, pożyczek), z zasobów nierynkowych, takich jak dotacje publiczne i darowizny osób prywatnych, a także z zasobów niepieniężnych w postaci pracy wolontariuszy [*Social Enterprice* …

2002]. Z punktu widzenia perspektyw i wyzwań współczesnej gospodarki społecznej najbardziej interesujące jest porównanie finansowania opartego na dotacjach władz publicznych oraz zwrotnego finansowania przez sektor prywatny.

Naturalnym partnerem podmiotów gospodarki społecznej są władze publiczne różnego szczebla. Wobec tego do najpopularniejszych instrumentów finansowania podmiotów gospodarki społecznej należą dotacje, wykorzystywane dość chętnie do transferu środków unijnych, a także preferowane przez władze krajowe. Ponad 45% zasobów polskich organizacji pozarządowych pochodzi z dotacji krajowych lub zagranicznych, a prawie 70% organizacji przyznaje się do korzystania z tego źródła finansowania [*Trzeci sektor*… 2014, s. 220]. Jedną z głównych zalet dotacji jest ich bezzwrotność. Zapewniają one finansowanie organizacjom, które nie mają szans na pozyskanie innych środków, co jest szczególnie istotne dla podmiotów gospodarki społecznej rozpoczynających swoją działalność [Królikowska 2007, s. 240]. Jednakże dotacje posiadają również swoje wady, które mogą stanowić istotną barierę rozwoju podmiotów gospodarki społecznej, a tym samym spowodować poszukiwanie innych, komercyjnych źródeł finansowania.

Jedną z wad stanowi okres wielomiesięcznej procedury oceny wniosku o dotację, co sprawia, że środki stają się w praktyce niedostępne. Największe problemy generuje wprowadzenie wielu kryteriów formalnych, w efekcie czego nawet najmniejsza pomyłka w jednym sformułowaniu umieszczonym we wniosku o dofinansowanie może spowodować negatywną ocenę formalną. Duże problemy sprawia podmiotom gospodarki społecznej także uzyskanie wymaganej liczby punktów przy kryteriach dotyczących doświadczenia oraz potencjału kadrowego i technicznego. Odnosi się to szczególnie do podmiotów małych albo działających stosunkowo krótko. Sam proces oceny merytorycznej zawiera w sobie procedurę negocjacji, jak to wynika z dokumentu „Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020". Elementy wskazane przez oceniającego w kartach oceny merytorycznej stają się następnie przedmiotem negocjacji. Sama procedura nie jest źródłem wyzwania dla podmiotów gospodarki społecznej, ale czas jej prowadzenia, albowiem sama Ustawa o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowania w perspektywie 2014-2020, ani tym bardziej wytyczne, nie określają długości (czasu) prowadzenia owego procesu. W praktyce proces ten może trwać w nieskończoność w przypadku przedłużania negocjacji przez beneficjentów lub podmioty organizujące konkursy. Na podstawie praktycznych źródeł proces ten może trwać nawet do ośmiu miesięcy. Dla organizacji pozarządowej, która nie dysponuje wielką pulą środków na finansowanie bieżącej działalności oraz swoich celów statutowych (a jest tak przecież w większości przypadków), tak długi okres związany z procedurą oceny wniosku stanowi czas „wegetacji", który prowadzi do niepotrzebnych nerwów, frustracji i bolesnego zderzenia z rzeczywistością [Pruszyński (2016)].

Do innych wad dotacji można zaliczyć także:

- z góry wyznaczony cel i warunki ich wykorzystania,
- niska motywacja do intensyfikacji działalności gospodarczej,

- na ogół krótki termin finansowania,
- opóźnienia w wypłacie środków,
- czasochłonność procedur ich rozliczania.

W niektórych sytuacjach dotacja jest dobrą formą wspierania podmiotów gospodarki społecznej, jednakże jej ograniczenia rodzą konieczność dostępu do zewnętrznych instrumentów finansowych, wykorzystywanych przez zwykłe przedsiębiorstwa komercyjne. Pomimo licznych korzyści wynikających z takiego finansowania, jak chociażby dłuższy okres finansowania czy większa elastyczność w wykorzystaniu takich środków, nie jest to opcja preferowana przez podmioty gospodarki społecznej. Jako główne przyczyny takiego stanu rzeczy można wskazać [Królikowska 2007, s. 240-241]:

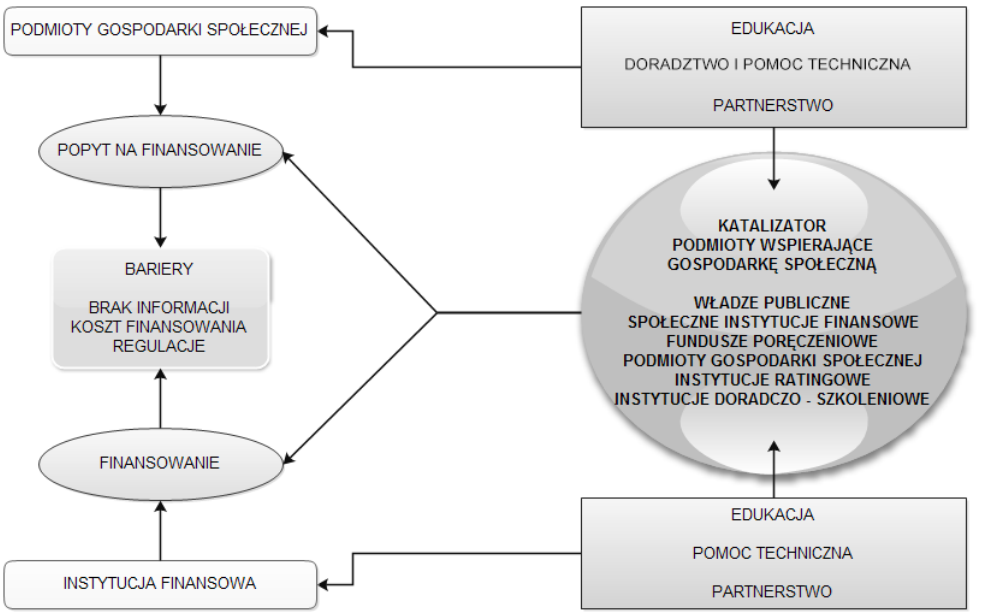
- brak umiejętności oceny konsekwencji,
- brak doświadczenia w tym zakresie u kadry zarządzającej,
- brak wystarczającego zabezpieczenia,
- dostępność dotacji.

Jednym z rozwiązań problemu pozyskiwania finansowania jest stworzenie podmiotom gospodarki społecznej dostępu do ich elastycznych form. Stanowi to warunek konieczny ich przyszłego rozwoju, a nawet przetrwania. Finansowanie bezzwrotne powinno być zatem tylko jedną z wielu form oferty finansowej dla tych organizacji. Jednakże dotychczasowe doświadczenia krajów tworzących przyjazne środowisko dla trzeciego sektora wskazuje na konieczność pokonania wielu barier przy rozbudowie rynkowych instrumentów finansowych dla tychże podmiotów. Wynikały one przede wszystkim z [Królikowska 2007, s. 248-249]:

- braku dostatecznej informacji i wiedzy u podmiotów gospodarki społecznej o formach i warunkach finansowania oraz nieznajomości po stronie organizacji finansujących potrzeb i specyfikacji tego rodzaju podmiotów,
- kosztów finansowania komercyjnego przejawiającego się w braku doświadczenia organizacji finansowych w finansowaniu podmiotów gospodarki społecznej oraz luce w zabezpieczeniach i braku stabilnych źródeł dochodów tych ostatnich, co może wpłynąć na wysoką cenę finansowania,
- regulacji niesprzyjających podejmowaniu ryzyka związanego z finansowaniem podmiotów gospodarki społecznej i budowaniu struktur ich wsparcia.

Od kilku lat można zaobserwować w Polsce zwiększającą się pomoc podmiotów wspierających gospodarkę społeczną w pokonywaniu barier dostępu do finansowania, co można zaobserwować na rys. 5. Przykładem tego jest dialog władzy publicznej oraz wymiana doświadczeń ze strukturami reprezentacyjnymi instytucji ekonomii społecznej. Powstały także pierwsze partnerskie struktury między organizacjami pozarządowymi i bankami[1]. W dodatku zwiększa się oferta bezpłatnych lub dofi-

[1] W listopadzie 2004 roku zostało otwarte Biuro Finansów Społecznych w Brukseli, które jest wspólnym przedsięwzięciem *Bank fur Sozialwirtschaft*, *Banca Etica*, Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych oraz Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.



Rys. 5. Rola podmiotów wspierających gospodarkę społeczną w pokonywaniu barier dostępu do finansowania

Źródło: [Królikowska 2007, s. 249].

nansowanych szkoleń z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, w których mogą brać udział pracownicy organizacji pozarządowych. W dalszym ciągu rola podmiotów wspierających gospodarkę społeczną w pokonywaniu barier dostępu do finansowania powinna polegać na stwarzaniu możliwości udziału w szkoleniach z zakresu finansów i księgowości oraz specjalistycznych szkoleń odpowiadających profilowi podmiotu społecznego, a także z zakresu pozyskiwania funduszy Unii Europejskiej.

Dość często podmioty gospodarki społecznej nie posiadają planu na zapewnienie samowystarczalności w momencie, kiedy skończą się podarowane pieniądze, co owocuje krótkim okresem funkcjonowania: około dwóch lat. Tam, gdzie jest to możliwe, podmioty gospodarki społecznej powinny rozważać możliwość zdobywania środków z własnej działalności, zarówno w formie działalności gospodarczej, świadczenia usług zleconych, jak i odpłatnej działalności statutowej. Sprostać temu może także zwrócenie uwagi na reformistyczne podejście do gospodarki społecznej, które przedkłada jej rynkowe funkcje ponad społeczne.

Uwzględniając prymat ekonomicznego celu działalności i oddolny charakter konstytuowania się podmiotu, można przypuszczać, iż przedsiębiorstwa spółdzielcze, społeczne, a w warunkach gospodarki polskiej spółdzielnie socjalne oraz Zakłady Aktywności Zawodowej wpisują się w ten aspekt rozwoju gospodarki społecznej

[Nagel 2015, s. 48]. Podmioty te stoją zatem przed wyzwaniem znalezienia punktu równowagi między uzasadnionym ze względu na pełnienie integracyjnych funkcji wsparciem ze strony państwa a umiejętnością odnalezienia się w warunkach konkurencji rynkowej. Odpowiedzią na tego typu dylematy może być szersze rozumienie przedsiębiorstwa społecznego niż ma to miejsce w Europie. Amerykanie wskazują na hybrydowy charakter tego typu przedsiębiorstw, łączący w jednym organizacje *for-profit* i *non-profit*, wytwarzając tym samym nowy obszar gospodarowania ulokowany między gospodarką komercyjną a filantropią (tab. 3).

Tabela 3. Spektrum praktyki gospodarowania

	Praktyka czysto filantropijna	Praktyka hybrydowa	Praktyka czysto komercyjna
Motywy	Dobra wola	Mieszane motywy	Własny interes
Metody	Podporządkowanie misji	Równowaga misji i rynku	Podporządkowanie rynkowi
Cele	Tworzenie wartości społecznej	Tworzenie wartości społecznej i ekonomicznej	Tworzenie wartości ekonomicznej
Przeznaczenie dochodu/zysku	Kierowany na realizację misji organizacji wymaganej przez prawo albo politykę organizacji	Reinwestowany na rzecz działalności misyjnej lub wydatków operacyjnych i/lub przetrzymywany z przeznaczeniem na wzrost i rozwój	Dystrybuowany wśród akcjonariuszy i właścicieli

Źródło: [Alter 2004].

Podmiot gospodarki społecznej jako organizacja hybrydowa nastawiona na jednoczesne osiąganie celów społecznych i ekonomicznych, posiada następujące właściwości [Kaźmierczak 2007, s. 119]:

- wykorzystuje narzędzia i sposoby właściwe biznesowi do osiągnięcia celów społecznych,
- dokonuje wymieszania kapitału społecznego i komercyjnego,
- tworzy wartości społeczne i ekonomiczne,
- generuje dochody z działalności komercyjnej, aby finansować programy społeczne,
- rynkową działalność ukierunkowuje na realizację misji społecznej,
- sprawdza efekty finansowe i społeczne,
- cele finansowe realizuje w taki sposób, aby przyczynić się jednocześnie do dobra publicznego,
- posiada wolność finansową, która wynika z możliwości nieograniczonego dochodu,
- stanowi strategię realizacji misji społecznej.

Amerykanie, analizując praktykę, klasyfikują tak rozumiane podmioty społeczne między innymi ze względu na poziom integracji pomiędzy programami społecznymi a działalnością. Po pierwsze funkcjonują tzw. *embeded social enterprises*, dla których programy społeczne i działalność biznesowa to jedno i to samo. Jako przykład należy przytoczyć powstawanie podmiotów, których misją jest zatrudnianie osób o najsłabszej pozycji na rynku pracy, a jednocześnie stają się one źródłem samofinansowania. Istnieją także *integral social enterprises*, których działalność biznesowa pokrywa się w części z programem społecznym. Dzielą one wspólnie koszty i środki produkcji, a przykładem to ilustrującym może być chociażby bezpłatne dożywianie ubogich dzieci ze środków otrzymywanych z komercyjnej sprzedaży posiłków dla odbiorców instytucjonalnych. Ostatnią grupę tworzą *integral social enterpises*. Powstają one poniekąd na zewnątrz organizacji w celu pozyskiwania środków na finansowanie swoich programów społecznych i na swe utrzymanie. Wynika z tego niezależność programów społecznych i działalności biznesowych. Nie posiadają zatem wspólnych punktów, a łączy je jedynie to, iż realizacja celów społecznych następuje w wyniku finansowania z zysków [Alter 2004].

Niewątpliwie znajdujemy się w fazie zbierania dowodów i argumentów, które potwierdzają lub negują to podejście. Nie jest możliwe również stwierdzenie, czy praktyka hybrydowa może być trwałym rozwiązaniem. Należy wziąć pod uwagę, iż rozwój gospodarki społecznej może być inspirowany doświadczeniami z zewnątrz, ale istnieje ryzyko, iż nie dadzą się one wprost przenieść na grunt naszej gospodarki. Dość często rozwiązania, które sprawdzają się w jednym kraju, mają bardzo ograniczoną skuteczność w innym, co można odnieść do podejścia amerykańskiego do gospodarki społecznej.

Rozwojowi gospodarki społecznej i jej podmiotów szkodzą także spóźnione i niewystraczające zmiany prawne nieuwzględniające jej specyfiki. W Polsce podjęto pewne działania wcześniej niż w innych krajach postsocjalistycznych, jednakże działalność przedsiębiorstw społecznych związana jest z wieloma dziedzinami uregulowań prawnych, co dodatkowo komplikuje proces legislacyjny. Mówimy tu między innymi o sferze prawa pracy, pomocy socjalnej, zamówień publicznych, działalności organizacji pozarządowych, podatków itd. [Wygnański, Frączak 2006, s. 34]. Przykładem ograniczenia prawnego jest brak możliwości korzystania przez podmioty gospodarki społecznej ze środków publicznych, o ile ich działalność nie będzie wchodziła w zakres pożytku publicznego, a wygospodarowany dochód nie będzie przeznaczony na cele statutowe; charakter uboczności działalności gospodarczej w stosunku do działalności statutowej (zapis „nie w celach zarobkowych"), a także ograniczenie przepływów finansowych między działalnością gospodarczą i nieodpłatną; ograniczenie wynagrodzeń w przedsiębiorstwach społecznych, które uniemożliwiają zatrudnienie profesjonalnych menedżerów i specjalistów; konieczność odliczania przychodów finansowych możliwych do uzyskania od kwoty dofinansowania przechowywanej na koncie podmiotu gospodarki społecznej w zakresie środków unijnych oraz innych publicznych; wysokość kapitału założycielskiego dla

spółek kapitałowych, który stanowi istotną barierę. Istnieje jeszcze wiele zapisów i przepisów prawa, oprócz wspomnianych powyżej, które nie sprzyjają organizacjom działającym w celach społecznych.

Istnieje także potrzeba rozwiązania problemu pojęciowego związanego z definiowaniem gospodarki (ekonomii) społecznej. Język, jakim opisuje się powyższą koncepcję, jest często niezrozumiały, co sprawia, że jest na ogół źle lub opacznie rozumiana.

Problem tego rodzaju nie dotyczy jednakże samego języka, tylko treści teoretycznej stosowanej w interpretacjach. Mowa jest często o terminach trudnych do precyzyjnego zdefiniowania. Koncepcja gospodarki społecznej, tak jak teoria społeczeństwa obywatelskiego i trzeciego sektora, nie jest prosta, lecz wieloaspektowa i złożona, co nastręcza trudności w zrozumieniu jej subtelności, a zwłaszcza wielkiego znaczenia dla funkcjonowania współczesnych demokracji [Gliński 2002, s. 245]. Pojęciu gospodarki (ekonomii) społecznej mogą zaszkodzić zarówno zawężenia, np. do zatrudnienia socjalnego, jak i zbytnia ogólnikowość owocująca kompletnym rozmyciem terminu i jego banalizacją np. poprzez włączenie w obszar gospodarki społecznej filantropii biznesu. Należy także pamiętać, iż przy budowaniu definicji może się okazać, że stanie się koncepcją zbyt ogólną, aby przyciągnąć uwagę praktyków i opinii publicznej.

5. Zakończenie

W ostatnich latach w Polsce zauważa się rosnące zainteresowanie podejmowaniem działań przez podmioty w zakresie rozwoju gospodarki społecznej. Działania te podejmowane są tak na poziomie lokalnym, regionalnym, jak i centralnym. Przygotowane zostały propozycje ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i przedsiębiorczości społecznej. Niestety prace nad ustawą zostały zawieszone w 2015 roku. Mimo to gospodarka społeczna jest atrakcyjnym badawczo obszarem dla ekonomistów, jak i naukowców zajmujących się innymi dziedzinami nauki. Tak specyficzny i szeroki obszar badawczy teoretyczny i empiryczny tworzy szanse dla badaczy chcących poświęcić się tej problematyce, ponieważ ciągle możemy obserwować nowo powstałe inicjatywy oraz podejmować próby określenia stanu i perspektyw rozwoju podmiotów gospodarki społecznej po 27 latach od przejścia od gospodarki centralnie zarządzanej do rynkowej.

W temacie gospodarki społecznej ciągle istnieją obszary niezbadane, a liczba prac teoretycznych i empirycznych jest niewystarczająca. Z tego powodu autorki artykułu mają nadzieję, że będzie on przyczynkiem do dalszego dyskursu naukowego na temat problemów definicyjnych dotyczących gospodarki (ekonomii) społecznej oraz że uda się wypracować powszechnie akceptowaną definicję tego terminu, jak również innych pojęć i prowadzonych badań empirycznych związanych z omawianym tematem.

Literatura

Alter K., 2004, *Social Enterprise Typology*, *Virtue Ventures LLC*, Washington, DC.

Arcoverde A.C.B., 2007, *Joint Responsibility Economics As an Alternative in the Ending of Unemployment and Social Exclusion – Pernambuco / Brazil*, paper presented at the 15th International Consortium for Social Development Symposium: Seeking Harmony and Promoting Social Development in a World of Conflict 16-20 July 2007, Hong Kong.

Babis H., 2009, *Rola podmiotów ekonomii społecznej w budowaniu lokalnych partnerstw*, [w:] *Budowa lokalnych partnerstw na rzecz integracji społecznej*, red. H. Babis, PTE Oddział Wojewódzki w Szczecinie, Szczecin.

Declaration by the Social Economy organizations. European Social Economy Conference in Salamanca, 27-28 May 2002.

Defourny J., 2006, *Social Enterprises in Western Europe: Some Insights from the EMES Experience*, UNDPEMES Regional Workshop on Social Enterprises in CEE and CIS, Brussels, December 11–12.

Demoustier D., Rousseliere D., 2005, *Social Economy as Social Science and Practice: Historical Perspectives on France,* [w:] *Ethics and the Market – Insights from Social Economics,* red. J. Clary, W. Dolfsma, D. Figart, Routledge, Advances in Social Economics Series, London & New York.

Elsen S., 2007, *Die Ökonomie des Gemeinwesens. Sozialpolitik und Soziale Arbeit im Kontext und Soziale Arbeit im Kontext von gesellschaflicher Wertschöpfung und – verteilung*, Juventa Verlag, Weinheim/München.

Elsen S., Wallimann I., 1998, *Social economy; community action towards social integration and the prevention of unemployment and poverty*, European Journal of Social Work, vol. 1.

Gliński P., 2002, *Podstawowe słabości – niektóre sukcesy trzeciego sektora*, [w:] *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego: trzeci sektor*, red. P. Gliński, B. Lewenstein, A. Siciński, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.

Izdebski H., Małek M., 2007, *Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Kaźmierczak T., 2007, *Zrozumieć ekonomię społeczną*, [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Królikowska A., 2007, *Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*, [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Leś E., 2008, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, red. E. Leś, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Łukomska-Dziedzic A., 2012, *Ekonomia społeczna – lokalne wyzwania dla gospodarki*, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu, nr 27, Szczecin.

Moroń D., 2010, *Spółdzielnie socjalne – forma integracji społecznej i aktywizacji na poziomie lokalnym*, [w:] *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, red. M. Klimowicz, W. Bokajło, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.

Nagel K., 2015, *Modele rozwoju ekonomii społecznej na przykładzie polskiej gospodarki*, Studia Ekonomiczne, nr 211, Katowice.

Narski Z., 2000, *Ekonomia społeczna*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

Philips S.D., Graham K., 2000, *Hand-in-Hand: When Acoountability Meets Collaboration in the Voluntary Sector*, McGill_Queen's University Press, Montreal and Kingston, s. 149-190.

Piechowski A., 2008, *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne w Polsce. Tradycje i przykłady*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*, red. E. Leś, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Portal społecznych przedsiębiorców, http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/433225 (dostęp: 15.03.2016).
Pruszyński M., *POWER – środki niedostępne dla organizacji* pozarządowych, http://www.ekonomia-spoleczna.pl/wiadomosc/1905032.html (dostęp: 02.04.2016).
Sałustowicz P., 2007, *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, [w:] *Ekonomia społeczna. Perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej*, red. J. Staręga-Piasek, Instytut Rozwoju Służb Społecznych, Warszawa.
Social Enterprise: A Strategy for Success, dokument wydany przez rząd brytyjski na podstawie raportu Ministerstwa Handlu i Przemysłu w lipcu 2002.
Szacki J., 2002, *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Trzeci sektor w Polsce, 2014, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
Wygnański K., Frączak P., 2006, *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, Ekonomia Społeczna. Teksty.