

(eS)

ekonomia społeczna

ISSN 2081-321X

PÓŁROCZNIK NR 2/2013 (7)

W numerze m.in.:

- | | |
|--|---|
| Maria Płonka | <i>Społeczna wartość dodana towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne</i> |
| Artur Steiner
Sylwia Steinerowska | <i>Przedsiębiorstwa społeczne w Wielkiej Brytanii – potencjał i możliwości działania</i> |
| Jolanta Perek-Białas | <i>Starzenie się ludności – wyzwanie dla podmiotów ekonomii społecznej?</i> |
| M. Bull, R.J. Ridley-Duff,
D. Foster, P. Seanor | <i>Konceptualizacja kapitału etycznego w przedsiębiorstwie społecznym</i> |

Redakcja

Maciej Frączek, Redaktor naukowy
Anna Karwińska, Redaktor tematyczny
Stanisław Mazur, Redaktor tematyczny
Andrzej Sokołowski, Redaktor statystyczny
Agnieszka Pacut, Sekretarz Redakcji
Anna Chrabąszcz

Rada Programowa

Joanna Brzozowska-Wabik, Jerzy Hausner, Anna Karwińska, Piotr Krośniak, Stanisław Mazur, Agnieszka Pacut, Izabela Przybysz

Recenzenci

Ewa Bogacz-Wojtanowska, Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Joanna Brzozowska-Wabik, Andrzej Bukowski, Marek Ćwiklicki, Janina Filek, Maciej Frączek, Juliusz Gardawski, Barbara Gąciarz, Anna Giza-Poleszczuk, Jakub Głowacki, Maciej Gnela, Ilona Gosk, Marta Gumkowska, Hubert Izdebski, Magdalena Jelonek, Tomasz Kafel, Jerzy Kornaś, Izabela Koryś, Seweryn Krupnik, Norbert Laurisz, Ewa Leś, Magdalena Małecka-Łyszczek, Jerzy Michałowski, Ambroży Mituś, Tomasz Ochiniowski, Jolanta Perek-Białas, Maria Płonka, Michał Rutkowski, Tomasz Sadowski, Grażyna Skąpska, Krzysztof Surówka, Bogumiła Szopa, Jerzy Wilkin, Barbara Worek, Marcin Zawicki

Wydawca

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków
tel.: +48 12 293 74 80, tel./fax: +48 12 293 75 59
e-mail: redakcjaes@uek.krakow.pl
www.msap.uek.krakow.pl

© Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej

PROJEKT GRAFICZNY

Andrzej Kamiński

Skład, druk i oprawa

Oficyna Drukarska Jacek Chmielewski
ul. Sokołowska 12a, 01-142 Warszawa
tel./faks: +48 22 632 83 52

*Publikacja odzwierciedla wyłącznie poglądy Autorów.
Instytucja Zarządzająca Programem Operacyjnym Kapitał Ludzki nie ponosi odpowiedzialności
za sposób wykorzystania informacji w niej zawartych.*

Cytowanie artykułów zamieszczonych w półroczniku „Ekonomia Społeczna” dozwolone jest z podaniem źródła.

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie. Każdy z numerów półrocznika dostępny jest w wersji elektronicznej na stronie: www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Wersją pierwotną czasopisma jest wydanie papierowe.

Nakład 1000 egz.

Kraków, 2013

ISSN 2081-321X

Niniejsza publikacja powstała w wyniku realizacji projektu „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SPIS TREŚCI

Od Redakcji	4
-------------------	---

ARTYKUŁY

Wojciech Goleński Polityka społeczna i ekonomia społeczna. Kilka uwag o sprawiedliwości społecznej	9
Maria Płonka Społeczna wartość dodana towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne	20
Zofia Chyra-Rolicz Spółdzielczość jako element społecznej gospodarki rynkowej. Wspieranie inicjatyw założycielskich	32
Artur Steiner, Sylwia Steinerowska Przedsiębiorstwa społeczne w Wielkiej Brytanii – potencjał i możliwości działania	44
Wojciech Duranowski Bolsa Família – innowacyjna metoda walki z wykluczeniem społecznym w Brazylii	58
Jolanta Perek-Białas Starzenie się ludności – wyzwanie dla podmiotów ekonomii społecznej?	70

INICJATYWY

Remigiusz Okraska Przeszłość dla (lepszego) przyszłości	85
Jacek Stryczek Co to jest odpowiedzialny biznes?	89
Adam Niemkiewicz, Agnieszka Mróz Pomorski Fundusz Młodzieżowy	91
Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Dorota Kobylec Czy Kraków będzie miał Program Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej?	94
Bogdan Kordula Caritas Archidiecezji Krakowskiej wobec wyzwań współczesnej ekonomii społecznej	97

RECENZJE PUBLIKACJI

Ewa Bogacz-Wojtanowska Recenzja książki pt. <i>Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym w procesie konwergencji</i> – autorstwa Wioletty Czemieli-Grzybowskiej	103
---	-----

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

M. Bull, R.J. Ridley-Duff, D. Foster, P. Seanor Konceptualizacja kapitału etycznego w przedsiębiorstwie społecznym (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)	109
--	-----

Szanowni Państwo,
Siódmy numer półrocznika zawiera teksty, które omawiają ważne tematy z zakresu ekonomii społecznej, pokazujące, w kolejnej już odsłonie, wielość i różnorodność zjawisk i procesów zachodzących w tym obszarze. Mamy nadzieję, że zaprezentowane artykuły spotkają się z Państwem zainteresowaniem.

W pierwszym artykule tego numeru – pt. „Polityka społeczna i ekonomia społeczna. Kilka uwag o sprawiedliwości społecznej” – W. Goleński poszukuje wspólnych podstaw aksjologicznych dla sfery polityki społecznej oraz ekonomii społecznej. Takie podejście nie jest typowe, jak słusznie zauważa Autor, bowiem w polskiej literaturze przedmiotu dominującym nurtem jest opis uwzględniający aspekty funkcjonalne, czy też pragmatyczne. Centralnym elementem rozważań uczynił on sprawiedliwość społeczną, zdefiniowaną przez pryzmat trzech innych wartości – równości, wolności oraz wartości kolektywnych. Ekonomia społeczna ufundowana jest na wartościach i przez nie się wyraża, podejmując rozliczne działania, które równocześnie mogą być i stają się ważnymi elementami współczesnej polityki społecznej. Cieszy nas, że Autor dostrzega konieczność kształtowania podstaw aksjologicznych polityki społecznej i ekonomii społecznej nie tylko w sferze teoretycznej, ale też w warstwie aplikacyjnej.

M. Płonka w artykule „Społeczna wartość dodana towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne” podjęła trud teoretycznej identyfikacji i praktycznej weryfikacji społecznej wartości dodanej realizowanej przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUV) w Polsce. Zarówno funkcjonowanie TUV, jak i metoda społecznej wartości dodanej nie były dotychczas bardzo szeroko opisywane w polskiej literaturze dotyczącej ekonomii społecznej. Z tego też względu z uznaniem trzeba spojrzeć na tekst, który łączy oba te zagadnienia. Tekst na pewno zachęca do głębszego zastanowienia się nad miejscem TUV w sferze ekonomii społecznej, gdyż kończy się on dobitnymi konkluzjami: 1) TUV nie są typowymi podmiotami ekonomii społecznej, nie mają typowych dla tego sektora problemów, celów i metod działania; 2) stopień i intensywność oddziaływania społeczne-go TUV są relatywnie niskie; 3) polityka TUV nakierowana jest bardziej na osiągnięcie merytoryczno-ekonomicznej sprawności niż na realizację celów socjalnych.

Z. Chyra-Rolicz w artykule zatytułowanym „Spółdzielczość jako element społecznej gospodarki rynkowej. Wspieranie inicjatyw założycielskich” pisze o tym, że ekonomia społeczna, pomimo licznego już piśmiennictwa

przedmiotu, akcji promocyjno-informacyjnych i ośrodków akademickich angażujących się w jej badanie i propagowanie, po dwóch dekadach tworzenia społeczeństwa obywatelskiego z trudem zdobywa sobie miejsce w świadomości społecznej, a jej wdrażanie napotyka wciąż na mur niezrozumienia. Jej zdaniem, polska spółdzielczość dostrzegła w ekonomii społecznej nową szansę rozwoju, wspierała ją organizacyjnie, dysponując ogólnokrajową siecią związków spółdzielni różnych typów i branż, współorganizując konferencje, popularyzując opracowania teoretyczne i upowszechniając dobre praktyki, doświadczenia zagraniczne i krajowe. Włączyła się w akcję tworzenia spółdzielni socjalnych z pomocą spółdzielczości mieszkaniowej, bankowej, spożywców oraz tworzenia ogólnopolskiego związku rewizyjnego tych nowych spółdzielni. Lektura tego tekstu, będącego swoistego rodzaju inwentaryzującą działań środowiska spółdzielczego w zakresie rozwijania ekonomii społecznej, pokazuje, jak wiele udało się w Polsce przez ostatnie lata osiągnąć w tej sferze.

Wspierając rozwój polskiej ekonomii społecznej, nie możemy zapominać o poszukiwaniu inspiracji w innych krajach. A. Steiner i S. Steinerowska (w tekście „Przedsiębiorstwa społeczne w Wielkiej Brytanii – potencjał i możliwości działania”) przybliżają nam specyfikę brytyjskich uwarunkowań politycznych oraz ograniczeń związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw społecznych w tym kraju. Ponadto artykuł prezentuje wyzwania, przed którymi stoją przedsiębiorstwa społeczne na terenie UK oraz nawiązuje do empirycznych wyników jednego z projektów Unii Europejskiej, którego celem było przetestowanie koncepcji przedsiębiorstwa społecznego. Prowadzona dyskusja nawiązuje do istotnych kwestii bytu i możliwości rozwoju przedsiębiorstw społecznych w omawianym państwie oraz kierunków zmian, jakie muszą nastąpić, aby przedsiębiorstwa społeczne mogły się rozwijać. Tekst ten jest wart szczególnej uwagi m.in. ze względu na bliskie polskiej specyfice ograniczenia, które Autorzy uznali za potencjalnie najmocniej zagrażające rozwojowi przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii, czyli: brak wiedzy o tym, czym jest i jak funkcjonuje przedsiębiorstwo społeczne; brak funduszy na rozwój przedsiębiorstw społecznych; niewystarczające polityczne wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych; problematyczny pomiar korzyści oraz wartości dodanej przedsiębiorstw społecznych; brak wiedzy na temat prowadzenia przedsiębiorstw społecznych i generowania zysków; problemy z rekrutacją wykwalifikowanych i zdolnych pracowników; brak długoterminowej strategii.

Interesujące przedsięwzięcia podejmowane na kontynencie południowoamerykańskim omawia W. Duranowski, Autor artykułu pt. „Bolsa Família – innowacyjna metoda walki z wykluczeniem społecznym w Brazylii”. W tym tekście znajdziemy opis struktury, mechanizmów działania i zasad programu Bolsa Família w szerszym kontekście programów społecznych realizowanych przez Brazylię w ramach priorytetu władz kraju – osiągnięcia Milenijnego Celu Rozwoju ONZ nr 1, tj. eliminacji głodu oraz skrajnego ubóstwa na terenie całego kraju do 2015 r. Przyglądając się inicjatywom krajów rozwijających się, które w ramach swojej polityki społecznej z powodzeniem stosują programy oparte o system warunkowych transferów pieniężnych, możemy znaleźć tam wiele cennych inspiracji dla działań podejmowanych w ramach polskiej ekonomii społecznej.

UE ogłosiła rok 2012 Europejskim Rokiem Aktywności Osób Starszych i Solidarności Międzypokoleniowej, a dla ekonomii społecznej problematyka starzenia się, aktywizacji starszych osób (w tym zawodowej), solidarności i współpracy międzypokoleniowej zawsze była i jest sprawą ważną. J. Perek-Białas w artykule zatytułowanym „Starzenie się ludności – wyzwanie dla podmiotów ekonomii społecznej” pokazuje nam, które rodzaje usług dedykowanych osobom starszym mogą stać się przedmiotem działania podmiotów ekonomii społecznej. Bardzo ważne jest też to, że osoby starsze, które mają olbrzymie doświadczenie zawodowe i życiowe, mogą stać się bardzo cennym uzupełnieniem kadry pracowników i wolontariuszy PES. Autorka dostrzega zatem, że zarówno w przypadku PES, jak i osób starszych logiką, którą powinny one wspólnie przyjąć jest perspektywa „dawcy” i „biorcy”. To kapitalna konstatacja, pokazująca wagę współdziałania, ale i współodpowiedzialności za rozwiązywanie istotnych kwestii społecznych w ramach ekonomii społecznej.

Część poświęconą omówieniu inicjatyw podejmowanych w ramach ekonomii społecznej rozpoczynamy tekstem R. Okraski pt. „Przeszłość dla (lepszego) przyszłości”, w którym Autor apeluje o takie propagowanie gospodarki społecznej, które akcentowałoby zasady etyczne i wartości humanistyczne czy odwoływało się do tęsknot za lepszym, bardziej sprawiedliwym i prospołecznym porządkiem gospodarczym. Pisząc o tym, że nie potrafimy wykorzystać olbrzymiego dorobku ruchu spółdzielczego w Polsce, Autor wskazuje równocześnie na inicjatywy podjęte przez środowisko skupione wokół pisma „Nowy Obywatel”. W dużej mierze polegają one na wznowieniu i spopularyzowaniu przynajmniej części spośród bogatego dorobku piśmienniczego polskiego ruchu kooperatywnego.

J. Stryczek w tekście pt. „Co to jest odpowiedzialny biznes?” podejmuje próbę syntetycznej oceny społecznie odpowiedzialnego biznesu. To gorzka momentami analiza – pokazująca, jak wiele w tej idei pustych gestów i działań nie tworzących wartości dodanej. Tymczasem, zdaniem Autora, trzeba oprzeć CSR na fundamentalnym założeniu: jeśli pomożemy ludziom, ludzie pozwolą nam zarobić. Szansę dla odpowiedzialnego biznesu i społecznie odpowiedzialnego biznesu widzi on w spójnej strategii współpracy i porozumienia z ludźmi, którym firma pomaga i za tę pomoc jest wynagradzana.

A. Niemkiewicz i A. Mróz opisują działalność Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego, który w praktyce realizuje innowacyjny model edukacji młodzieży w zakresie ekonomii społecznej.

Z kolei M. Bohdziewicz-Lulewicz oraz D. Kobylec prezentują stan zaawansowania prac i podstawowe cele Programu Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej dla Gminy Miejskiej Kraków. Powstaje on w ramach wspólnych działań Fundacji Biuro Inicjatyw Społecznych i Urzędu Miasta Krakowa. Należy podkreślić bardzo wysoki poziom uspołecznienia procesu tworzenia programu, polegający na tym, że przedstawiciele podmiotów, do których jest on skierowany, aktywnie włączyli się w prace już na etapie konstruowania założeń. To ciekła rzadkość w naszym kraju, dlatego warto przyglądnąć się tej inicjatywie ze szczególną uwagą.

B. Kordula prezentuje Czytelnikom, jak Caritas Archidiecezji Krakowskiej próbuje wpisywać się w wyzwania współczesnej ekonomii społecznej. Doświadczenia Autora – osoby zarządzającej olbrzymią organizacją charytatywną – są szczególnie cenne dla tych podmiotów, których skala funkcjonowania jest zdecydowanie mniejsza, ale problemy w sferze ekonomicznej podobne.

W naszym półroczniku staramy się pokazywać nowości na polskim rynku wydawniczym z zakresu ekonomii społecznej. E. Bogacz-Wojtanowska dokonała oceny książki Wioletty Czemieli-Grzybowskiej pt. „Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym w procesie konwergencji”. Zachęcamy Czytelników do lektury tej recenzji.

W bibliotece tekstów klasycznych zamieszczono tłumaczenie pracy „Konceptualizacja kapitału społecznego w przedsiębiorstwie społecznym”, autorstwa M. Bulla, R.J. Ridleya-Duffa, D. Fostera, P. Seanora.

Redakcja półrocznika
„Ekonomia Społeczna”

(eS)

ARTYKUŁY

Polityka społeczna i ekonomia społeczna. Kilka uwag o sprawiedliwości społecznej

Wojciech Goleński

Streszczenie: Artykuł przedstawia związki pomiędzy polityką społeczną a ekonomią społeczną w obszarze wspólnych wartości. Punktem wyjścia do prezentowanej analizy jest uznanie ekonomii społecznej za element realizacji polityki społecznej o wielosektorowym charakterze. W tym celu przywołano definicje wymienionych pojęć, które dodatkowo uwypuklają związki istniejące między nimi. Omówiono także aspekt postrzegania obu obszarów zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i aplikacyjnym. Niemniej najważniejszym elementem tekstu jest wskazanie podstawy aksjologicznej polityki społecznej i ekonomii społecznej. Za naczelną wartość uznano sprawiedliwość społeczną, która jest definiowana przez pryzmat trzech innych wartości – równości, wolności oraz wartości kolektywnych. Wartości te mogą być także postrzegane jako elementy składowe sprawiedliwości społecznej. W celu właściwego ich przedstawienia treść artykułu odwołuje się m.in. do teorii J. Rawlsa, R. Nozicka, A. Sena, a także filozofii komunitarian.

Słowa kluczowe: polityka społeczna, ekonomia społeczna, sprawiedliwość społeczna, wolność, równość, kolektywizm, solidarność społeczna.

Wprowadzenie

Zagadnienia dotyczące wzajemnych relacji polityki społecznej i ekonomii społecznej były szeroko przedstawiane w krajowej literaturze przedmiotu [np. Szarfenberg, 2012; Orczyk, 2012; Grewiński, Kamiński, 2011; Defourny, 2008], jednak uwaga autorów koncentrowała się raczej na aspekcie funkcjonalnym, czy też pragmatycznym tego związku. Z tego powodu zasadne wydaje się przedstawienie sfery wspólnych wartości, które stanowią immanentny łącznik polityki społecznej oraz ekonomii społecznej. Wspólne wartości nie są jednak jedynym elementem styku tych dwóch obszarów i nie powinny być one analizowane w teoretycznej próżni, w sposób oderwany od innych aspektów. Fakt ten sprawia, że na wstępie niezbędne jest wskazanie przynajmniej podstawowych elementów wspólnych polityki społecznej i ekonomii społecznej, co stanowić będzie punkt wyjścia do dalszych rozważań w sferze aksjologii. W tym celu należy przedstawić to, jak rozumiana jest w niniejszym artykule polityka społeczna i, analogicznie, jak pojmowana jest ekonomia społeczna. Warto jednocześnie pamiętać, że oba obszary mogą być postrzegane zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym, co dodatkowo komplikuje analizę.

Celem artykułu jest zatem przedstawienie sprawiedliwości społecznej jako wspólnej wartości polityki społecznej i ekonomii społecznej. Niemniej ważne jest także wskazanie na powiązanie sprawiedliwości społecznej z innymi wartościami, które znajdują odzwierciedlenie w postulatach obu analizowanych obszarów.

1. O związkach polityki społecznej i ekonomii społecznej

Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest pogląd (niezależnie od sporów teoretycznych w tej mierze), że tzw. nowa ekonomia społeczna jest ważnym elementem wielosektorowej polityki społecznej [Zob. Grewiński, 2009]. Niemniej pogląd ten można łatwo zakwestionować, nie podważając jednocześnie związków pomiędzy tymi obszarami. J. Orczyk omawiając ich relacje stwierdza, że oba posiadają odmienny zakres oraz dynamikę rozwoju, co sprawia, że ich relacji nie można jednoznacznie określać jako alternatywnych lub komplementarnych [Orczyk, 2012, s. 186-189].

Uznanie ekonomii społecznej za element polityki społecznej znajduje także uzasadnienie w twierdzeniu, że wzrost znaczenia gospodarczego organizacji obywatelskich jest w większości krajów rozwiniętych ściśle związany ze strategiami prywatyzacyjnymi, dzięki którym podmiotów ekonomii społecznej nie postrzega się już jako pewnej przestarzałej formy świadczenia usług i finansowania. Traktuje się je natomiast jako instrument reformy państwa opiekuńczego (a tym samym polityki społecznej) [Anheier, Mertens, 2006, s. 61].

NOTA O AUTORZE

Wojciech Goleński – doktorant w Katedrze Polityki Społecznej i Gospodarczej Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, absolwent socjologii na Uniwersytecie Opolskim. Zatrudniony w Obserwatorium Integracji Społecznej Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Opolu.

Znacząca rola ekonomii społecznej w systemie zabezpieczenia społecznego jest równocześnie łatwa do uchwycenia w sposobie definiowania wskazanego sektora. Możliwe jest tu zastosowanie, zdaniem J. Defourny i P. Develtere, dwóch zasadniczych podejść [2008, s. 21-26]. Pierwsze z nich polega na wyróżnieniu podstawowych (zasadniczych) form instytucjonalnych, jakie przyjmują inicjatywy zaliczane do ekonomii społecznej. Podejście to można więc nazwać prawnoinstytucjonalnym. Natomiast drugi sposób definiowania – podejście normatywne – jest skupiony na eksponowaniu wspólnych zasad różnych składników sektora. W przypadku pierwszego podejścia, zgodnie z dominującą w Unii Europejskiej praktyką, do gospodarki społecznej zaliczono podmioty określane skrótem CMAF (Cooperatives, Mutuals, Associations, Foundations). Przytoczony skrót identyfikuje główne formy prawne, tj.: spółdzielnie, organizacje wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje [Nałęcz, 2007, s. 7]. Mając na względzie teoretyczno-ideowy charakter pojęcia „nowa ekonomia społeczna”, S. Nałęcz oraz J. Herbst twierdzą, że w warunkach polskich jego zakres podmiotowy: „wynika z aktualnego stanu teoretycznej i politycznej debaty nad tym, jaka działalność służy realizacji najważniejszych celów społecznych, niezależnie od tego, czy jest podejmowana w ramach sektora gospodarki społecznej czy poza nim” [2011, s. 121]. Koncentrując się na podejściu normatywnym (prawdopodobnie najbardziej właściwym, gdy mowa o wartościach ekonomii społecznej), trzeba przychylić się do stanowiska Nałęcza i Herbst, i uznać za ekonomię społeczną każde działanie zbiorowe mające na celu realizację misji społecznej poprzez działania rynkowe. W kwestii misyjnego charakteru takich organizacji warto, zgodnie z opinią autorów książki pt. *Obywatelska polityka społeczna*, podkreślić, że ich funkcje „są niezwykle istotne z punktu widzenia polityki społecznej. Wskazują bowiem nie tylko pragmatyczny charakter organizacji, ale także na ich misyjność i realny wpływ na zmianę społeczną. Organizacje pozarządowe mają nie tylko uzupełniać działania innych sektorów w dostarczaniu usług socjalnych, ale wręcz kreować nowe rozwiązania i wpływać na rozwój społeczny i gospodarczy” [Grewiński, Kamiński, 2007, s. 54]. W sferze aplikacyjnej znacząca rola podmiotów ekonomii społecznej została uwypuklona w obecnie obowiązującej w Polsce Strategii polityki społecznej na lata 2007–2013 [MPS, 2005].

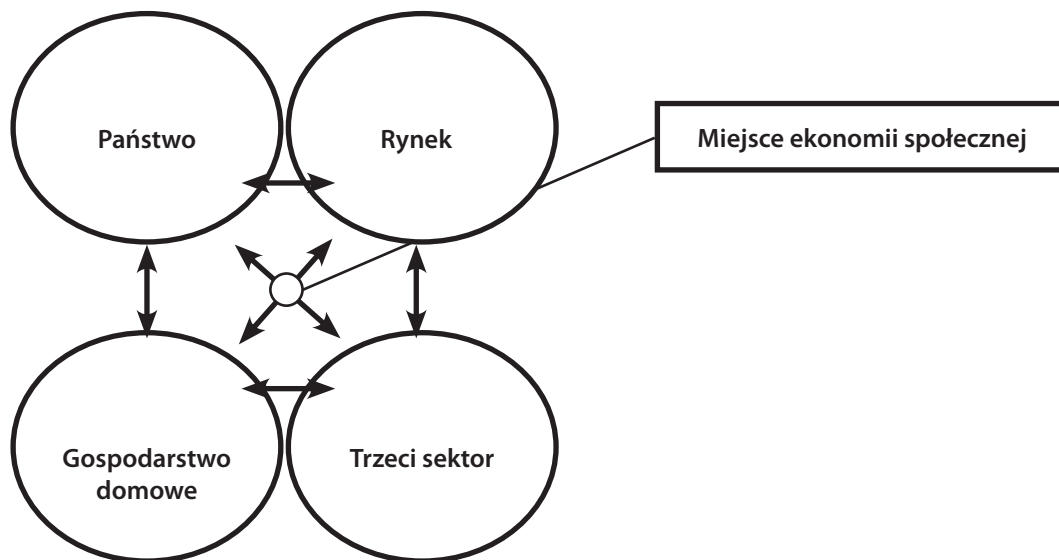
W analizie związków polityki społecznej i ekonomii społecznej można posunąć się znacznie dalej. Otóż termin ekonomia społeczna – rozumiana jako *economics*, a nie *economy* – kieruje uwagę na podstawową dziedzinę nauki, która zajmuje się/lub powinna się zająć badaniem opisywanej formy działań wspólnotowych. Być może nic nie stoi na przeszkodzie, by w analogii np. do rozróżnienia psychologii i psychologii społecznej wyodrębnić z ekonomii zarówno ekonomię społeczną, jak i ekonomię polityczną [Wygnański, Frączak, 2006, s. 4]. Byłaby ona wtedy zaliczana do nurtu ekonomii heterodoksyjnej, która w przeciwieństwie do liberalnego modelu *homo oeconomicus* w większej mierze opierałaby się na zasadach sprawiedliwości społecznej, poprzez uwzględnianie wzajemności i redystrybucji. Co ciekawe, jak udowadnia K. Polanyi, taki sposób gospodarowania jest pierwotny w stosunku do gospodarki akumulującej kapitał [2010, s. 53-67]. Poglębiając ten wątek, warto raz jeszcze podkreślić, że polityka społeczna – zgodnie z koncepcją wielosektorową – jest systemem (bądź zbiorem) czterech sektorów: nieformalnego, rynkowego, pozarządowego i publicznego. Co ważne, zgodnie ze zmodyfikowanym schematem trójkąta dobrobytu (*welfare triangle*) A. Eversa [1988, s. 9 i 18], zaproponowanym przez J. Supińską [2003, s. 237], organizacje pozarządowe (w tym podmioty ekonomii społecznej) zajmują centralne miejsce. Łącząc pozytywne cechy pozostałych sektorów, pełnią dominującą rolę w takim modelu polityki publicznej. Podobny schemat w odniesieniu do ekonomii społecznej przedstawił R. Murray¹, stwierdzając ponadto, że ekonomię tego rodzaju można zidentyfikować we wszystkich sektorach, ale najbardziej rozwija się ona w przestrzeni nakładającej się na wszystkie wymienione sektory [2010, s. 89]. W punktach wspólnych tych koncepcji uwidoczniona jest pogłębiona analiza związków polityki społecznej i ekonomii społecznej. Zasada się ona na twierdzeniu, że jakkolwiek w odniesieniu do polityki społecznej, ekonomia społeczna jest przede wszystkim traktowana w kategorii instrumentu (dziedzina praktyki – *economy*), to ge-

¹ Prezentowany schemat nieco inaczej lokuje ekonomię społeczną, niż ma to miejsce w koncepcji Murraya. Ekonomia społeczna usytuowana jest tu idealnie pomiędzy wymienionymi sektorami, natomiast Murray bardziej dokładnie wskazał umiejscowienie analizowanego obszaru.

neralnie można postrzegać ją także w szerszym kontekście aksjonormatywnym. Rozważana jest jako immanentny paradygmat ekonomii heterodoksyjnej (gdy ekonomia społeczna jest traktowana jako dziedzina nauki i praktyki – *economics*). W takim wypadku to wielosektorowa polityka spo-

łeczna (w sferze praktycznej) może stać się w pewnej mierze instrumentem realizacji tego paradygmatu. Swoista tożsamość koncepcji Supińskiej (Eversa) i Murraya stanowi dowód przenikania się tych porządków.

Rysunek 1. Usytuowanie ekonomii społecznej



Źródło: [Murray, 2010, s. 101].

2. Sprawiedliwość społeczna jako naczelną wartość polityki społecznej i ekonomii społecznej

Polityka społeczna *per se* jest rozumiana w tym miejscu zgodnie z klasyczną już definicją J. Szczepańskiego jako: „(...) metoda i teoria przeciwdziałania niedostatku, jako szukanie sprawiedliwości w społeczeństwie i zapewnienie warunków życia we względnym dobrobycie wszystkim obywatelom państwa bez względu na ich pozycję w społeczeństwie, poziom wykształcenia i wykonywany zawód. (...)” [1981, s. 336-338]. Ta definicja nie pozostawia wątpliwości, jaka jest nadrzędna wartość polityki społecznej. W tym kontekście warto dodatkowo zaznaczyć, że „definiując obszar polityki społecznej możemy łatwo podkreślić jego najoczywistszą manifestację, jaką jest *social welfare* i w ślad za tym *welfare state*. (...) Społeczeństwo – państwo socjalnej odpowiedzialności i zaangażowania, (...)

to w swych różnych wariantach nadzwyczaj złożony system idei i rozstrzygnięć, mający modyfikować świat ludzkich spraw, zmieniać wzory zaspokajania potrzeb, zapewniać pomoc w zdefiniowanych na rzecz tego warunkach” [Frysztański, 2010, s. 21]. Społeczny dobrobyt (*social welfare*) jest emanacją zasad sprawiedliwości, odpowiedzialności i zaangażowania. W tym sensie sprawiedliwość jako taka jest postrzegana jako droga do dobrobytu. Warto mieć jednak na uwadze, że definiowanie polityki społecznej (i tym samym jej naczelną wartość) jest niezwykle trudne. K. Piątek zwraca uwagę na oczywistą (merytoryczną) różnicę między polityką społeczną jako działalnością praktyczną a polityką społeczną jako dyscypliną naukową (co w definicji Szczepańskiego jest właśnie ową „metodą i teorią”). Nie bez znaczenia jest także rozróżnienie między polityką społeczną o szerokim zakresie znaczeniowym (kształtowanie ładu, systemu, struktury społecznej itd.) a tą rozumianą wąsko, czyli polity-

ką socjalną [Piątek, 2012, s. 93]². Traktując ekonomię społeczną jako element wielosektorowej polityki społecznej, generalnie akcentowana jest głównie sfera praktyki. Wskazując jednak na sferę wartości, czyli niejako ideologiczną podbudowę konkretnych działań, nie można zapominać o teorii polityki społecznej.

Kierując się w stronę elementarnej aksjologii, można wykazać, że naczelnymi wartościami w polityce społecznej są: kolektywizm, równość, bezpieczeństwo oraz wartości biologiczne, które powinny być analizowane przez pryzmat dwóch kolejnych wartości: wolności i efektywności [Supińska, 1991, s. 24-25]. Te cztery podstawowe wartości mogą przyczyniać się do osiągnięcia jednej naczelnej wartości, którą jest sprawiedliwość społeczna. W obszarze zabezpieczenia społecznego będzie ona ponadto wyrazem większej niż dotychczas wolności i efektywności.

W odniesieniu do ekonomii społecznej można zaznaczyć – za jej klasykiem E. Abramowskim – że „chcąc wprowadzić sprawiedliwość do stosunków ludzkich, wybawić od nędzy i wyzysku, trzeba przede wszystkim ujarzmić kapitał i uczynić z niego (...) dobro wspólne, dostępne dla najszerzych warstw społecznych” [2009, s. 158]. Konstatacja ta jednoznacznie wskazuje, że niemal od początku działalności ruchu kooperatystów sprawiedliwość społeczna była nadrzędnym jego celem (w sferze teorii oraz praktyki – Abramowski znany był z wcielania w życie głoszonych idei). Należy także podkreślić, że w przypadku nowej ekonomii społecznej, w przeciwieństwie do jej pierwowzoru, akcentuje się odchodzenie od działań ukierunkowanych wyłącznie na własnych członków, przesuwając akcent na beneficjentów, odbiorców zewnętrznych [Leś 2005, s. 37-38]. Dlatego też wartości towarzyszące realizacji misji społecznej dotyczą szerszego kręgu odbiorców, są więc z zasady jeszcze bardziej egalitarne. Podmioty ją realizujące winny być jednocze-

śnie, używając określenia Polanyiego, zakorzenione [*embedded*] w społecznościach lokalnych, co z kolei jest wyrazem kolektywizmu. (Re)integracyjne funkcje nowej ekonomii społecznej stanowią wyraz upodmiotowienia (wolności) osób zaliczonych do kategorii defaworyzowanych.

Chociaż wskazanie wagi sprawiedliwości społecznej dla obu analizowanych obszarów nie powinno budzić wątpliwości, to niezbędne wydaje się bliższe przedstawienie samej idei sprawiedliwości społecznej, a także tego, w jakim kontekście można ją pojmować. Jest to szczególnie ważne z powodu powiązania sprawiedliwości społecznej z innymi wymienionymi wartościami, które czasem są traktowane jako jej ekwiwalent. W tym miejscu konieczne jest dodatkowe pogłębienie kwestii dotyczącej uzasadnienia wyboru właśnie tej wartości. Już A. Smith podkreślał, że: „dla istnienia społeczności jest więc mniej istotne czynienie dobra niż sprawiedliwość. Społeczność może przetrwać, gdy zabraknie dobroczynności, choć nie będzie to dla niej najpomyślniejszy stan; jednakże przewaga niesprawiedliwości musi całkowicie ją zniszczyć” [1989, s. 127]. Skoro trwanie społeczeństwa jako całości jest uzależnione od realizacji zasady sprawiedliwości, to zapewnienie bezpieczeństwa, dobrobytu i ładu socjalnego także musi być na niej oparte. Smith twierdził, że cnota sprawiedliwości jest najważniejszą spośród wszystkich cnót, będąc jednocześnie wartością pokrewną w stosunku do wartości obywatelskich oraz wspaniałomyślności w stosunku do bliźnich [ibidem, s. 281, 445]. Zasadniczym przedmiotem sprawiedliwości społecznej jest struktura społeczna, a dokładniej sposób, w jaki główne instytucje (polityczne, ekonomiczne, społeczne) rozdzielają podstawowe prawa i obowiązki, a także określają podział korzyści wynikających ze społecznego współdziałania [Rawls, 1994, s. 17-18].

Niemniej w odniesieniu do analizowanej wartości mamy do czynienia z wielką różnorodnością rozmaitych teorii. Niektóre otwarcie idealizują państwo minimalne (np. Robert Nozick), którym na pewno nie jest współczesne *welfare state* i prowadzona w jego ramach polityka społeczna, inne z kolei akcentują podejście egalitaryzujące (np. J. Rawls) [Szarfenberg, 2008, s. 309]. Z tego powodu niezwykle trudno jednoznacznie określić, czym jest sprawiedliwość i co może ona oznaczać jako naczelną

² Wskazany autor podkreśla jednocześnie, że w obszarze teorii funkcjonują rozmaite (czasem sprzeczne) definicje polityki społecznej. Jest to wynikiem niejednoznaczności i złożoności samego pojęcia „polityka społeczna”, ale także bogatego instrumentarium wykorzystywanego do opisu otaczającego nas świata społecznego [s. 90]. R. Szarfenberg (na którego powołuje się Piątek) dokonał ciekawego i wartościowego zestawienia definicji polityki społecznej, wykorzystując w tym celu naczelną dla zapewnienia ładu społecznego wartości (zawarte w tych definicjach). Nie budzi większych wątpliwości fakt, że jedną z naczelnych wartości jest właśnie sprawiedliwość społeczna [zob. Szarfenberg, 2008, s. 62-70].

wartość polityki społecznej oraz ekonomii społecznej, jako jej istotnego instrumentu.

J. Sztumski twierdzi, że: „idea sprawiedliwości społecznej jest próbą konkretyzacji szeroko rozumianej idei sprawiedliwości, koncentrując się na trzech różnych kwestiach ważnych zarówno dla poszczególnych jednostek ludzkich, jak i dla życia zbiorowego. Oto one: a) równość szans w życiu społeczno-gospodarczym i politycznym; b) sprawiedliwy podział dóbr; c) równość wobec prawa” [2010, s. 67]. Dlatego też ważne jest powiązanie idei sprawiedliwości społecznej z ideą równości, co jest widoczne w koncepcji A. Sena [2000]. Noblista kieruje uwagę na istotny problem postulatu równości – pod jakim względem należy rozpatrywać tę wartość? Biorąc pod uwagę twierdzenie Sztumskiego, istnieje przynajmniej kilka obszarów równości mających znaczenie dla ładu zbiorowego i indywidualnej pomyślności. Problem podobnej natury może wprowadzić dotyczyć pozostałych wskazanych wartości, ale z punktu widzenia ekonomii dobrobytu właśnie ten wydaje się szczególnie ważny. Jakkolwiek w kontekście aksjologicznej podstawy działań praktycznych w obszarze polityki społecznej (np. ekonomia społeczna) związek sprawiedliwości i równości wydaje się szczególnie silny, to wolność i wartości kolektywne, podobnie jak równość, stanowią niezbędne dopełnienie wskazanej wartości naczelnej. Należy także uwzględnić związek tej wartości z ideami wolności i kolektywizmu³ (braterstwa)⁴. Związek ten jest podkreślany przez J. Gazona w kontekście stworzonego przez niego paradygmatu społeczeństwa bez bezrobocia [2008]. Ów paradygmat *de facto* uwzględnia znaczenie ekonomii społecznej, dając prymat aktywnym formom wsparcia (zatrudnienie), a potępiając świadczenia socjalne prowadzące do pułapki bezrobocia. Wskazany belgijski ekonomista słusznie zauważa, że: „idee równości i wolności pozwoliły położyć kres dawnemu reżimowi w ciągu ostatnich

dwóch stuleci, jednak mimo to Europa wciąż starała się poszukiwać reguł rządzenia, które powinny się były skonkretyzować w braterstwie” [Ibidem, s. 98].

M. Karwat trafnie podkreśla, że idea sprawiedliwości społecznej jest obecna w społecznej nauce Kościoła katolickiego, w nurtach lewicowych (socjaldemokratycznych) oraz socjoliberalnych [2010]. W dużym uproszczeniu można wykazać, że w przypadku społecznej nauki Kościoła sprawiedliwość społeczna jest wiązana z ideą solidaryzmu społecznego (kolektywizmu). W nurtach socjaldemokratycznych wiąże się ją z ideą równości, a nurty socjoliberalne łączą ją natomiast z postulatem wolności⁵. Niejako w formie dygresji warto zaznaczyć, że nurty te (lub ich pierwowzory) stanowiły podstawę do budowy modeli polityk społecznych poszczególnych kapitalistycznych państw dobrobytu [zob. Esping-Andersen, 2010] oraz były podstawą tworzenia się ekonomii społecznej na ziemiach polskich w czasie zaborów oraz w okresie II Rzeczypospolitej [zob. Piechowski, 2007]. Każdy z owych nurtów za nadrzędny cel stawiał sobie (i stawia) zapewnienie sprawiedliwości społecznej w zbiorowości (państwie, narodzie itd.).

3. Sprawiedliwość społeczna a równość

Podejście egalitarystyczne w pojmowaniu sprawiedliwości społecznej jest obecne w wielu koncepcjach oraz myśleniu potocznym. Jedną z najbardziej znanych teorii o proveniencji równościowej jest teoria sprawiedliwości Rawlsa. Wskazana teoria jest oparta na dwóch podstawowych zasadach, które – zdaniem samego jej twórcy – nadają jej charakter liberalny, czy też socjaldemokratyczny [1994, s. 94]. Pierwsza zasada głosi, że każda osoba jest równa w tym sensie, że ma jednakowe prawo do jak najszerszej wolności podstawowej (zestawu pewnych podstawowych dóbr), która jest możliwa do pogodzenia z podobną wolnością innych. Druga zasada zakłada, że nierówności społeczno-ekonomiczne mają być tak ułożone, aby można było spodziewać się, że (1) będą oznaczać korzyść dla wszystkich oraz (2) będą powiązane z jednakowymi możliwo-

³ Pozostałe wartości wskazane przez Supińską, a mianowicie: bezpieczeństwo, wartości biologiczne oraz efektywność, zostaną pominięte, gdyż odnoszą się w większej mierze do działań z zakresu polityki społecznej *per se*, a niekoniecznie muszą dotyczyć ekonomii społecznej. Efektywność zostanie natomiast częściowo przedstawiona jako ważny element wchodzący w skład rozważań na temat związków sprawiedliwości społecznej z równością, wolnością oraz kolektywizmem.

⁴ Warto zwrócić uwagę na fakt zbieżności powiązanych ze sprawiedliwością społeczną wartości z ideami rewolucji francuskiej: wolnością, równością i braterstwem.

⁵ Wolność jest naczelną wartością doktryn liberalnych oraz libertariańskich, które często odmawiają sensu pojęciu sprawiedliwości społecznej [zob. Nozick, 1999]. Być może z tego powodu Karwat wskazuje na doktryny socjoliberalne (jako mniej skrajne) łączące dwie powyższe wartości.

ściami zdobywania pozycji i urzędów dla wszystkich. Zasady powinny być ujęte w hierarchiczny porządek. Pierwsza zasada ma pierwszeństwo przed drugą [Ibidem, s. 87-88]. Rawls proponuje spojrzenie na równość przez pryzmat wskazanego, podstawowego warunku tej równości. Także Sen (nawiązując w wielu kwestiach do teorii Rawlsa) uważa, że sprawą zasadniczą jest pytanie o to, jak rozumiemy równość. „Warunki równości w różnych przestrzeniach są często faktycznie (a nie jedynie teoretycznie) wzajemnie sprzeczne. Tak więc wybór równości podstawowej ma ogromne znaczenie praktyczne, ponieważ pozwala potwierdzić niektóre wnioski, a zanegować inne. Potrzeba pewności, że podstawowy warunek będzie spełniony wymaga potrzeby tolerowania nierówności, które uważa się za <<peyferyjne>>” [Sen, 2000, s. 157].

Egalitaryści stoją jednak na stanowisku, że poważne nierówności niemal we wszystkich obszarach analizowanych przez nauki społeczne sprawiają, że niemożliwe jest zapewnienie ogólnospołecznego dobrobytu. Nierówności są podstawową przyczyną powstawania wielu problemów społecznych. R. Wilkinson i K. Pickett w swojej książce przytaczają szereg danych empirycznych, aby poprzeć tezę, że: „tam gdzie panuje równość wszystkim żyje się lepiej” [2011]. Takie podejście jest jednakże sprzeczne z optyką przyjętą przez Sena. Dylemat zawarty w pytaniu „równość czego?” jest pochodną założenia, że nie sposób analizować równości (w sprawach istotnych dla funkcjonowania społeczno-gospodarczego) nie uwzględniając znaczenia efektywności. Kolejny noblista – J. Stiglitz – podobnie jak Sen, stosując perspektywę ekonomii dobrobytu, akcentuje powszechne wykorzystywanie przez ekonomistów kryterium efektywności Pareto. Optimum Pareto w swej istocie zakłada, że działania efektywne muszą jednocześnie powodować powiększanie się nierówności [Stiglitz, 2004, s. 69]. „Wybór między sprawiedliwością (równością – W.G.) i efektywnością stanowi jądro wielu dyskusji o roli państwa w gospodarce” [Ibidem, s. 112]. Polityka społeczna może być pojmowana jako emanacja tej roli, a dyskusja dotycząca jej kształtu jest ponadto dyskusją o kształcie nowoczesnego *welfare state*. Wybór między efektywnością a równością (sprawiedliwością) jest także niezwykle istotny z punktu widzenia programów (re)integracyjnych adresowanych do grup marginalizowanych,

realizowanych w podmiotach ekonomii społecznej. Stiglitz uważa, że z ekonomicznego punktu widzenia w debacie o efektywności i sprawiedliwości stanowisko Rawlsa można uznać za skrajne. Z zasad przyjętych przez harvardzkiego filozofa wynika, że: „żaden przyrost dobrobytu osoby, której powodzi się lepiej nie może zrekompensować społeczeństwu spadku dobrobytu osoby, której wiedzie się najgorzej” [Ibidem, s. 121].

Powracając do zagadnienia równości i problemu akcentowanego przez Sena, należy odnieść je stricte do pewnych elementów polityki społecznej. Aspekt równości ma tu wymiar jednakowych praw i obowiązków osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub już wykluczonych w stosunku do reszty społeczeństwa. Przykładowo, otrzymywanie zasiłku z pomocy społecznej przez daną osobę jest przejawem nierówności, gdyż taka osoba, mimo iż nie pracuje, otrzymuje świadczenie. Udział w zajęciach klubu integracji społecznej lub zatrudnienie w spółdzielni socjalnej zakłada zrównoważenie (zniesienie) takiego „przywileju” poprzez wprowadzenie działań aktywizujących. Na poziomie ontologicznym równość ma zatem postać uzależnienia praw (do zasiłku, świadczenia) od obowiązków (praca lub jej substytut, określona postawa), a może się to przejawiać np. w postaci zawarcia kontraktu socjalnego. Zwiększenie równości w tym aspekcie musi oczywiście uwzględniać efektywność Pareto. W tym sensie dostęp do szkoleń czy programów (re)integracyjnych musi być zapewniony przede wszystkim dla osób, które wykazują określoną postawę, tzn. są skłonne podjąć pewne ryzyko, aby polepszyć swój los (np. zakładając spółdzielnię socjalną). Takie pojmowanie równości jest jednocześnie próbierzem funkcjonowania wspólnoty obywatelskiej, co jaskrawo podkreśla R. Putnam: „Bycie obywatelem we wspólnocie wymaga równych praw dla wszystkich i równych obowiązków. Tego rodzaju wspólnota jest połączona poziomymi zależnościami odwzajemnienia i współpracy, nie zaś pionowymi zależnościami władzy i podległości” [1995, s. 134]. Ponadto w przypadku polityki społecznej *per se* zagadnienie równości odnosi się także do jednakowego traktowania podmiotów publicznych, prywatnych i społecznych w realizacji jej założeń, czyli realizacji postulatu wielosektorowości. Zwiększenie znaczenia podmiotów ekonomii społecznej (z założenia ukierunkowanych rynkowo)

powoduje stopniowe zmniejszanie roli podmiotów publicznych w systemie zabezpieczenia społecznego, co jest zgodne z optimum Pareto. Jak postuluje N. Barr, celem istnienia nowoczesnego państwa opiekuńczego jest nie tylko sprawiedliwość, ale też efektywność [2011].

4. Sprawiedliwość społeczna a wolność

Obiegowa opinia, przynajmniej od czasów J. J. Rousseau, każe ludziom sądzić, że istnieje podstawowa sprzeczność między wolnością i równością. Zawarcie umowy społecznej i zrzeczenie się części wolności było ceną za zrównanie wszystkich w systemie prawa. Tymczasem zagadnienia wolności i równości nie są sobie przeciwstawne. Nie są to alternatywy. Wolność należy do możliwych obszarów występowania równości. Równość z kolei jest jednym z możliwych wzorców rozkładu podziału wolności [Sen, 2000, s. 37]. Sen łączy podejście równościowe z wolnościowym poprzez koncepcję *capabilities* (zdolności) [Sen, 1985]. Są to zdolności do przekształcania zasobów w cenione dobra. Jest to istotne, gdyż poszczególne cechy jednostkowe (płeć, rasa, niepełnosprawność) w znaczący sposób determinują różny poziom osiągania tych samych celów przy jednakowym poziomie posiadanych zasobów [Szarfenberg, 2002]. Dlatego niezbędne jest w tym kontekście tworzenie odpowiednich warunków równości, koniecznych do rozwoju zdolności. Warunki te można wykreować poprzez tworzenie podmiotów ekonomii społecznej, w których ich uczestnicy, członkowie, interesariusze zyskują nowe kompetencje – budują własny kapitał ludzki, co poszerza zakres indywidualnych zdolności.

Rawls analizując niektóre zarzuty rozbieżności adresowane w stronę utilitaryzmu stwierdza, że sprawiedliwość nie dopuszcza ograniczania wolności niektórych członków społeczeństwa w imię zwiększenia dobrobytu pozostałych. Niedopuszczalne jest bilansowanie korzyści i strat różnych osób, tak jakby były jedną osobą. Sprawiedliwość zakłada istnienie podstawowych wolności, które nie podlegają politycznym przetargom czy rachunkowi społecznych korzyści. Koncepcja przytaczanego filozofa zakłada, że ludzie z góry akceptują postulat równej wolności. Dodatkowo czynią to, nie znając swoich indywidualnych celów [Rawls, 1994, s. 44-48]. Obywatele

w społeczeństwie powinni być wolni w sensie formalnym, czyli chronieni strukturą praw do własności. Dla każdego obrońcy wolności ważna jest nie tylko ochrona praw jednostki, ale także zapewnienie, aby te prawa miały realną wartość: nie powinniśmy się troszczyć tylko o wolność, ale również o „wartość wolności”, na co zwraca uwagę Rawls. Realna wartość wolności osoby zależy od zasobów, które ma ona do dyspozycji, aby uczynić użytek ze swojej wolności. Dlatego też konieczna jest dystrybucja szans – rozumiana jako dostęp do środków, których ludzie potrzebują do realizacji osobistych pragnień. Ta równość musi być zaprojektowana w taki sposób, aby zaoferować największe możliwe i realne szanse dla tych, którzy mają je najmniejsze. Warunek stanowi tu uszanowanie formalnej wolności każdego obywatela [Van Parijs, 2000, s. 6]. Tak rozumiana wolność odrzuca więc utilitarystyczne podstawy ekonomii dobrobytu, w tym także zasadę optimum Pareto. Z kolei zasady sprawiedliwości Rawlsa ostro krytykuje, z pozycji libertariańskiej, jego kolega z Uniwersytetu Harvarda R. Nozick [1999]. Krytyka ta oparta jest o założenia państwa minimum, co w życiu gospodarczym odwołuje się bezpośrednio do poglądów przedstawicieli szkoły austriackiej (F.A. von Hayek czy L. von Mises). Wolność w ujęciu Nozicka w większym stopniu niż w państwie minimalnym jest realizowana w obywatelskich stowarzyszeniach, które – gdy prowadzą działalność gospodarczą, jako instrument realizacji swoich celów – są przecież podmiotami ekonomii społecznej [Ibidem, s. 25-38]. Nie można jednak zapominać, że krytyka wymierzona w zasady sprawiedliwości Rawlsa jest wymierzona także w podstawy państwa dobrobytu i realizowanej przez nie polityki społecznej [zob. Hayek, 2006].

W przypadku analizy wolności odnoszącej się do wielosektorowej polityki społecznej warto podkreślić wagę indywidualizacji, która została już wskazana w niniejszej części. Indywidualizacja odpowiedzialności za własny los jest przejawem jednostkowej wolności. Jest ona zarówno prawem, jak i obowiązkiem, a w pewnym wymiarze może oznaczać zrzeczenie się bezpieczeństwa poprzez proces przeniesienia odpowiedzialności ze sfery publicznej do sfery prywatnej. Korzystanie ze świadczeń można pojmować jako przykład istotnego ograniczenia wolności. Ludzie z nich korzystający nie są już uznawani za nieprzystoso-

wanych, czy też aspołecznych. Widzi się w nich obywateli pozbawionych praw ekonomicznych i obywatelskich, które to prawa trzeba wcielić w życie [Damon, 2012, s. 50]. Ponowna możliwość korzystania z tych praw, a więc ponowne poczucie wolności, powinno polegać na uniezależnieniu się od świadczeń. Najlepszą drogą ku temu jest aktywizacja zawodowa, która ma miejsce w podmiotach ekonomii społecznej. Czy jednak faktycznie oznacza ona większy zakres wolności? Według A. Karwackiego, taka aktywizująca polityka społeczna staje się polityką wsparcia w zamian za ograniczenie wolności. „Podniety konsumpcyjnego marketu” mogą przeszkadzać w osiągnięciu społecznego szczęścia, wskutek wspomaganego uczestnictwa oraz realizacji własnych potrzeb. Zmiana sytuacji osoby podlegającej aktywizacji oznacza poddanie się wielu wyrzeczeniom. Analizując fundamenty, na których opierają się takie instrumenty aktywnej polityki społecznej, jak centra integracji społecznej, łatwo odnaleźć wyraźne założenie wsparcia w zamian za spełnienie dodatkowych kryteriów. Stanowi to postulat wyrzeczenia się przez beneficjenta chwilowych namiastek konsumpcyjnej rozkoszy w zamian za lepszą przyszłość [Karwacki, 2008, s. 32]. Konkludując, można założyć, że model polityki społecznej wykorzystujący (re)integracyjne funkcje ekonomii społecznej oferuje beneficjentom ograniczenia i zobowiązania, które są czasowym zawężeniem ich wolności. W przypadku, gdy aktywizacja przebiegnie pomyślnie zyskują oni jednak szerszy (w porównaniu do życia „na garnuszku”) zakres osobistej wolności.

5. Sprawiedliwość społeczna a kolektywizm

Podejście wspólnotowe można potraktować jako środek do realizacji sprawiedliwości społecznej poprzez więzotwórcze działania struktur makrosocjalnych w celu włączenia kategorii znajdujących się na marginesie życia społeczno-gospodarczego. Znaczenie działań kolektywnych dla realizacji ogólnospołecznego dobrobytu oraz zapewnienia sprawiedliwości społecznej jest szczególnie widoczne w pracach socjologów. Już E. Dürkheim pisał, że: „ludzie nie mogą żyć razem bez zgody, a więc nie czyniąc sobie wzajemnych ustępstw, nie wiążąc się ze sobą silnie i trwale” [1999, s. 290]. Nie jest jed-

nak tajemnicą, że wielu przedstawicieli nauk społecznych ignoruje znaczenie kolektywizmu dla zapewnienia dobrobytu oraz sprawiedliwości społecznej. Tymczasem, jak argumentuje A. Etzioni: „Socjologowie ustalili, że autentyczna wspólnota stanowi główne antidotum na alienację i tyranię oraz jest kluczowym elementem „dobrego społeczeństwa”. Tymczasem neoklasycyści ekonomiczni, przedstawiciele nauk politycznych hołdujący koncepcji racjonalnego wyboru, akademicy specjaliści od prawa ekonomicznego i rozmaici leseferystyczni konserwatyści i libertarianie nadal odwołują się do modelu społecznego opisującego masy jednostek jako nieskrępowane indywidualia, ignorującego pojęcie wspólnoty, a w istocie w ogóle społeczeństwo (...)” [Etzioni, 2004, s. 189].

Interesujący wkład w rozwój myśli wspólnotowej oraz postrzegania kolektywizmu jako wartości przyczyniającej się do stworzenia w społeczeństwie sprawiedliwych warunków bytu wnoszą myśliciele komunitariańscy (m.in. Etzioni). Krytykując liberalny i libertariański indywidualizm, nie domagają się poszerzenia istniejących praw i przywilejów, kładą zaś nacisk na zrównanie praw z obowiązkami obywatelskimi [Grewiński, Kamiński, 2007, s. 42]. Komunitarianie podkreślają znaczenie sprawiedliwości rozdzielczej (dystrybucyjnej). Liberalizm określił granice różnych sfer systemu społecznego (np. rynku, państwa, społeczeństwa), które to rządzą się odmiennymi prawami, odróżniając zasady przymusu i wolnej wymiany. Sprawiedliwość dystrybucyjna jest z kolei kwestią właściwego nakreślenia linii demarkacyjnych, których podstawy zawsze mają charakter społeczny, przeplatając się wzajemnie [Walzer, 2000]. Jest to właśnie owe zrównanie praw i obowiązków we wspólnocie. Sprawiedliwość rozdzielcza w ujęciu akcentującym wpływ wykluczenia społecznego na sposoby widzenia sprawiedliwości mechanizmów społecznych i gospodarczych kieruje uwagę na dobra, które uznane są za źródło dobrobytu. Taki punkt widzenia określa, że podstawowym celem polityki społecznej jest zwiększanie podaży dóbr i usług oraz wzrost zabezpieczenia dochodów jednostek i gospodarstw domowych [Gore, Figueiredo, 2003, s. 4]. Tworzenie mechanizmów wzrostu dla podmiotów ekonomii społecznej wpisuje się w taki sposób myślenia. Tworząc przedsiębiorstwa społeczne, zwiększa się podaż dóbr (produkcja) oraz

usług⁶ (np. usługi reintegracyjne), a jednocześnie zabezpiecza się dochody kategorii defaworyzowanych na rynku pracy poprzez zatrudnienie w podmiotach ekonomii społecznej.

Kolektywizm i znaczenie obywatelskiej wspólnoty są szczególnie istotne w filozofii komunitariańskiej, przeciwstawiając się wykluczeniu społecznemu jako ekstremalnemu braku uczestnictwa we wspólnocie. Dobrem, uznanym w tym miejscu za źródło dobrobytu, jest szeroko rozumiana praca (włączając w to staże zawodowe i szkolenia). Zwiększając bezpieczeństwo socjalne w wymiarze indywidualnym oraz kolektywnym jest źródłem sprawiedliwości społecznej. Kolektywizm przeciwstawiający się społecznej ekskluzji w obszarze principów nie powinien być postrzegany jako przeciwstawny jednostkowej wolności. Wolność ta jest jednak inaczej rozumiana niż w ujęciu liberalnym („wolność od” i „wolność do” – co de facto jest wspomnianym zrównaniem praw i obowiązków wobec wspólnoty).

Zagadnienie praw i powinności, będące jedną z kluczowych kwestii w przypadku wspólnotowości, warto uzupełnić o jedną z istotnych wartości, ściśle powiązaną z szerzej pojmowanym kolektywizmem. Wartością tą jest solidarność społeczna, która stanowi jedną z fundamentalnych podstaw polityki społecznej. Leksykon polityki społecznej [Rysz-Kowalczyk 2001, s. 193] definiuje solidarność jako: „poczucie przynależności do pewnej grupy (zbiorowości) oraz dobrowolne zachowania, polegające na współdziałaniu z innymi członkami tej grupy, na okazywaniu im pomocy i wsparcia”. Solidarność społeczna w aspekcie wartości polityki społecznej i ekonomii społecznej ma jednak nieco odmienny zakres przedmiotowy. W przypadku polityki społecznej solidarność społeczna dotyczy głównie obszaru makrospołecznego. Gdy mowa o ekonomii społecznej, solidarność odnosi się głównie do poziomu mikrospołecznego (np. spółdzielcy w ramach konkretnego podmiotu). Niemniej, jak wskazuje przytoczony leksykon [s. 196], w odniesieniu do zadań polityki społecznej głównym zadaniem solidarności jest wykrycie sieci relacji pomocowych w danej społeczności oraz zidentyfikowanie ich uwarunkowań. Traktując ekonomię społeczną jako

element tej polityki, tworzy się właśnie sieci relacji pomocowych. Jest to element łączący sferę mikro i makrospołeczną, chroniący jednocześnie spontaniczne i naturalne więzi np. w miejscu pracy (uznając, że polityka społeczna oparta o działania administracji niszczy naturalnie wytworzoną solidarność międzyludzką).

Podsumowując znaczenie kolektywizmu i odwołując jednocześnie ekonomię społeczną do sfery polityki społecznej, warto podkreślić, że nie wystarczy umieć działać wspólnie. Skuteczne rozwiązywanie problemów społecznych (szeroko rozumianych) wymaga zrozumienia ich złożonych przyczyn. Empatia, solidarność i współczucie ze znajdującymi się w gorszej sytuacji powinny być powiązane z myśleniem w kategoriach systemowych (polityki publicznej). W kooperacji ważne jest poczucie odpowiedzialności za swoje działania – nie tylko w wymiarze bezpośrednim, ale także pośrednim. Przejawia się to np. w formie świadomych zachowań konsumenckich (często wydawanie pieniędzy to jest, lub może być, rodzaj „głosowania” i opowiadania się za określonymi wartościami). Kooperacja oparta o odpowiedzialność obywatela, konsumenta, inwestora to ważna kategoria ekonomii społecznej [Wygnański, Frączak, 2006, s. 16]. Niejako z drugiej strony, analizując znaczenie kooperacji warto wskazać, że istotny czynnik wpływający na niepełne zrozumienie istoty ekonomii społecznej to akcentowane już, powszechnie występujące w analizach ekonomicznych (i innych naukach społecznych), podejście oparte wyłącznie (bądź w bardzo szerokim zakresie) na motywacjach odwołujących się do własnego interesu podmiotów (konsumentów, producentów i innych), co w oczywisty sposób zderza się z nowymi formami zachowań, podejmowanych przez obywateli [Borzaga, 2007, s. 80-81]. Nie uwzględnia ono także znaczenia więzi międzyludzkich w realizacji polityki społecznej. Poczucie wspólnotowości może mieć wymiar mikro, mezo i makrospołeczny. Różnica poziomów w kontekście dokonywanej tu analizy stanowi rozróżnienie pomiędzy ekonomią społeczną i polityką publiczną, a także realizacją przez obie dziedziny postulatu sprawiedliwości społecznej w działaniach praktycznych.

⁶ Dobrym przykładem jest tu włoski przypadek spółdzielni socjalnych typu A i B.

Zakończenie

Związki pomiędzy obiema analizowanymi dziedzinami są bardzo złożone i zaprezentowany wywód stanowi jedynie drobny wycinek zależności polityki społecznej oraz ekonomii społecznej. W ontologicznej warstwie wspólnych wartości można wskazać, bez większych wątpliwości, na sprawiedliwość społeczną jako element łączący obie dziedziny. Traktując nową ekonomię społeczną jako element koncepcji wielosektorowej polityki społecznej, wspólnota wartości jest sprawą oczywistą. Jednak sama sprawiedliwość społeczna może być rozmaicie rozumiana. Oparcie polityki społecznej

na konkretnej podstawie ideologicznej wymusza odmienne rozumienie sprawiedliwości społecznej, przybliżając (lub oddalając) rozumienie tej wartości poprzez pryzmat: równości, wolności, czy wartości kolektywnych. Trzeba jednocześnie pamiętać, że obie dziedziny mogą być pojmowane zarówno w sferze teoretycznej, jak i aplikacyjnej. Obszary te są nierozdzielnie związane. Pierwszy przypadek musi uwzględniać interdyscyplinarne podejście do rozumienia obu dziedzin. Drugi – szerszy kontekst wpływający na kształt rozwiązań polityki społecznej i ekonomii społecznej. Oba obszary w jednakowym stopniu potrzebują podstawy aksjologicznej.

Literatura

Abramowski E. [2009], *Braterstwo, solidarność, współdziałanie. Pisma spółdzielcze i stowarzyszeniowe* (wybór i opracowanie Remigiusz Okraska), Biblioteka Obywatela, Łódź-Sopot-Warszawa.

Anheier H.K., Mertens S. [2006], *Sektor non-profit w perspektywie międzynarodowej i europejskiej: dane, teoria, statystyka* (tłum. J. Popowski), [w:] J.J. Wygnański (red.), *Trzeci Sektor dla Zaawansowanych. Współczesne Teorie Trzeciego Sektora – Wybór Tekstów*, Klon/Jawor, Warszawa.

Barr N. [2011], *Demontaż nie wchodzi w grę. Czy stać nas na państwo opiekuńcze?*, [dostępne na: <http://www.institutobywatelski.pl/1749/lupa-institutu/demontaz-nie-wchodzi-w-gre> (15.03.2013)].

Borzaga C. [2007], *Nowe trendy w partycypacji obywatelskiej: rosnąca rola zachowań społecznie odpowiedzialnych w konsumpcji, oszczędzaniu i produkcji* (tłum. Ł. Łotocki), [w:] E. Leś, M. Ołdak (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym. Tom 2 zeszytów gospodarki społecznej*, Collegium Civitas, IPS UW, Warszawa.

Damon J. [2012], *Wykluczenie* (tłum. A. Karpowicz), Oficyna Naukowa, Warszawa.

Defourny J. [2008], *Rola europejskiej spółdzielczości i przedsiębiorstw społecznych w gospodarce rynkowej i polityce publicznej*, [w:] P. Chodyra, E. Leś, M. Ołdak (red.), *Obszary gospodarki społecznej. Doświadczenia Partnerstwa na Rzecz Rozwoju* tu jest praca, MPiPS, IPS UW, Warszawa.

Defourny J., Develtere P. [2008], *Ekonomia społeczna: Ogólnosięciowy trzeci sektor* (tłum. J. Popowski), [w:] J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa.

Durkheim E. [1999], *O podziale pracy społecznej* (tłum. K. Warkar), PWN, Warszawa.

Etzioni A. [2004], *Wspólnota responsywna: perspektywa komunitariańska* (tłum. P. Rymarczyk), [w:] P. Śpiewak (red.), *Komunitarianie. Wybór tekstów*, Aletheia, Warszawa.

Evers A. [1988], *Shifts in the Welfare Mix – Introducing a New Approach for the Study of Transformations in Welfare and Social Policy*, [w:] A. Evers, H. Wintersberger (red.), *Shifts in welfare Mix. Their Impact on Work, Social Services and Welfare Policies*, Vienna.

Esping-Andersen G. [2010], *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu* (tłum. K.W. Frieske), Difin, Warszawa.

Frysztański K. [2010], *Problem pracy – w perspektywie socjologicznej*, [w:] M. Korzeniowski (red.), *Problem pracy: między szansami i zagrożeniami*, UO, Opole.

Gazon J. [2008], *Ani bezrobotnie, ani opieka społeczna* (tłum. K. Malaga), PWN, Warszawa.

Gore Ch., Figueiredo J.B. [2003] *Wykluczenie społeczne i polityka przeciwdziałania ubóstwu* (tłum. R. Szarfenberg), „Problemy Polityki Społecznej”, nr 5.

Grewiński M. [2009], *Wielosektorowa polityka społeczna: o przeobrażeniach państwa opiekuńczego*, WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M., Kamiński S. [2007], *Obywatelska polityka społeczna*, PTPS, WSP TWP, Warszawa.

Grewiński M., Kamiński S. [2011], *Sektor gospodarki społecznej w wielosektorowej polityce społecznej – w kierunku usług społecznych*, [w:] M. Grewiński, M. Rymśza (red.), *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej*, WSP TWP, Warszawa.

Hayek F.A. [2006], *Konstytucja wolności* (tłum. J. Stawiński), PWN, Warszawa.

Herbst J., Nałęcz S. [2011], *Panorama podmiotów gospodarki społecznej i ekonomii społecznej*, [w:] M. Grewiński, M. Rymśza (red.), *Polityka aktywizacji w Polsce. Usługi reintegracyjne w sektorze gospodarki społecznej*, WSP TWP, Warszawa.

Karwacki A. [2008], *Aktywizacja „Rzeczpospolitej obcych” – o współczesnych podziałach, włączaniu i wyłączeniu*, [w:] A. Karwacki, H. Kaszyński (red.), *Polityka aktywizacji w Polsce*, UMK, PTS, PTPS, Toruń.

Karwat M. [2010], *Sprawiedliwość społeczna* [dostępne na: <http://biznes.pwn.pl/index.php?module=haslo&id=3978499> (14.03.2013)].

Leś E. [2005], *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor”, nr 2.

MPiS [2005], *Strategia Polityki Społecznej na lata 2007-2013* [dostępne na: <http://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/polityka-spoleczna/strategia-polityki-spolecznej-na-lata-2007-2013/>].

Murray R. [2010], *Niebezpieczeństwo i szansa. Kryzys a nowa ekonomia społeczna* (tłum. R. Chrabąszcz), „Ekonomia Społeczna”, nr 1/2010(1).

Nałęcz S. (red.) [2007] *Gospodarka społeczna w Polsce. Wyniki badań 2005-2007*, ISP PAN, GUS, Warszawa.

Nozick R. [1999], *Anarchia, państwo, utopia* (tłum. P. Maciejko, M. Szczubiałka), Aletheia, Warszawa.

- Orczyk J.** [2012], *Ekonomia społeczna a polityka społeczna*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), Wokół ekonomii społecznej, UEK, MSAP, Kraków.
- Piątek K.** [2012], *Oblicza polityki społecznej. W kierunku autonomizacji polityki społecznej*, UMK, Toruń.
- Piechowski A.** [2007], *Rodwód przedsiębiorczości społecznej*, [w:] E. Leś, M. Ołdak (red.), Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym. Tom 2 zeszytów gospodarki społecznej, Collegium Civitas, IPS UW, Warszawa.
- Polanyi K.** [2010], *Wielka transformacja* (tłum. M. Zawadzka), PWN, Warszawa.
- Putnam R.D.** [1995], *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech* (tłum. J. Szacki), SIW Znak, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa.
- Rawls J.** [1994], *Teoria sprawiedliwości* (tłum. M. Panfiuk i in.), PWN, Warszawa.
- Rysz-Kowalczyk B.** (red.) [2001], *Leksykon polityki społecznej*, IPS UW, Warszawa.
- Sen A.** [2000], *Nierówności. Dalsze rozważania*, Znak, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa.
- Sen A.** [1985], *Commodities and Capabilities*, Oxford University Press, Oxford.
- Smith A.** [1989], *Teoria uczuć moralnych* (tłum. D. Petsch), PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.** [2004], *Ekonomia sektora publicznego* (tłum. R. Rapacki i in.), PWN, Warszawa.
- Supińska J.** [1991], *Dylematy polityki społecznej*, IPS UW, Warszawa.
- Supińska J.** [2003], *Podmioty polityki społecznej – współzawodnictwo, współistnienie, współpraca*, [w:] B. Rysz-Kowalczyk, B. Szatur-Jaworska (red.), Wokół teorii polityki społecznej, IPS UW, Warszawa.
- Szarfenberg R.** [2002], *Recenzja: A. Sen: Nierówności. Dalsze rozważania* [dostępne na: <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/rec2sen.pdf> (27.04.2012)].
- Szarfenberg R.** [2008], *Krytyka i afirmacja polityki społecznej*, IFIS PAN, Warszawa.
- Szarfenberg R.** [2012], *Spółdzielczość, gospodarka społeczna a polityka społeczna* (wersja 1.0 z 17.08.2012) [dostępne na: <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/> (10.03.2013)].
- Szczepański J.** [1981], *Konsumpcja a rozwój człowieka*, PWE, Warszawa.
- Sztumski J.** [2010], *Aktualność idei sprawiedliwość społeczna w polityce społecznej*, [w:] B. Balcerzak-Paradowska, A. Rączaszek (red.), Międzynarodowa polityka społeczna – aspekty porównawcze, AE, KNoPiPS, IPSS, Warszawa, Katowice.
- Van Parijs P.** [2000], *Dochód podstawowy dla wszystkich. Jeżeli rzeczywiście leży nam na sercu wolność, dajmy ludziom bezwarunkowy dochód* (tłum. R. Szarfenberg), maszynopis [dostępne na: http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/Bl_forall.pdf (19.07.2012)].
- Walzer M.** [2000], *Liberalizm i sztuka wyznaczania granic*, "Res Publica Nowa" 6/2000.
- Wilkinson R., Pickett K.** [2011], *Duch równości. Tam gdzie panuje równość wszystkim żyje się lepiej* (tłum. P. Listwan), Czarna Owca, Warszawa.
- Wygnański J.J., Frączek P.** [2006], *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, Ekonomia Społeczna. Teksty, nr 2.

Social policy and social economy. Remarks on social justice

Abstract: The article illustrates the relations between social policy and social economy in the context of shared values within both areas. The starting point of the analysis is the assumption that social economy is an element of social policy implementation in its multi-sector nature. For this purpose, definitions of both areas have been provided, which thereafter highlight the relations between two domains. The author also describes the perception of two domains from the theoretical and applied viewpoint, which may also influence on their mutual relations. The most important part of the paper is the analysis of axiological base of social policy and social economy. The social justice is the fundamental value considered, defined in the light of other three values: equality, freedom and collectiveness. These values can also be perceived as the elements of social justice. In order to present them his findings in an adequate manner, the author of the article has referred to the theories of J. Rawls, R. Nozick, A. Sen, as well as to the communitarianism.

Key words: social policy, social economy, social justice, freedom, equality, collectiveness, social solidarity.

Spółeczna wartość dodana towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne

Maria Płonka

Streszczenie: Celem artykułu jest teoretyczna identyfikacja i praktyczna weryfikacja społecznej wartości dodanej realizowanej przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w Polsce. W artykule postawiono tezę, że strategiczne pole percepcji na osi <<ekonomizacja-socjalizacja>> w przypadku TUW jest bardziej zbliżone do pola zajmowanego przez sektor biznesowy o wysokim stopniu socjalizacji (np. realizujący model społecznej odpowiedzialności biznesu), niż przez podmioty ekonomii społecznej. W konsekwencji zakres działalności społecznej TUW na tle innych podmiotów ekonomii społecznej jest niewielki. Weryfikacja tej tezy nastąpiła w efekcie zaprezentowania specyfiki TUW jako podmiotów ekonomii społecznej, na podstawie konstrukcji miernika społecznej wartości dodanej oraz badań empirycznych związanych z kreowaniem społecznej wartości dodanej w TUW (w świetle analizy ich statutów oraz obszarów aktywności społecznej).

Słowa kluczowe: towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, społeczna wartość dodana.

Wprowadzenie

Misją każdego podmiotu ekonomii społecznej jest realizacja wartości społecznej, zdefiniowanej przez interesariuszy.

Celem artykułu jest teoretyczna identyfikacja i praktyczna weryfikacja społecznej wartości dodanej realizowanej przez towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polsce.

Podmioty badań – towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (TUW) – są specyficznymi zakładami ubezpieczeń oraz specyficznymi podmiotami ekonomii społecznej. Specyfika TUW jako zakładów ubezpieczeń polega na tym, że zaliczane są do sektora ekonomii społecznej, w przeciwieństwie do ubezpieczeniowych spółek akcyjnych, zaś specyfika TUW jako podmiotów ekonomii społecznej przejawia się w tym, iż są one przede wszystkim podmiotami gospodarczymi, realizującymi misję społeczną wobec członków i działającymi na zasadzie not-for-profit.

Analizując miejsce TUW w sektorze ekonomii postawiono tezę, że strategiczne pole percepcji na osi <<ekonomizacja-socjalizacja>> w przypadku TUW jest bardziej zbliżone do pola zajmowanego przez sektor biznesowy o wysokim stopniu socjalizacji (np. realizujący model społecznej odpowiedzialności biznesu), niż przez podmioty ekonomii społecznej. W konsekwencji zakres działalności społecznej TUW na tle innych podmiotów ekonomii społecznej jest niewielki.

1. Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych jako podmioty sektora ekonomii społecznej

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są specyficznymi zakładami ubezpieczeń, które ubezpieczają swoich członków na zasadzie wzajemności¹. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej (zwana dalej u.d.u.) nie sprecyzowała dokładnie pojęcia „wzajemności”, lecz historyczna i praktyczna realizacja tej idei oznacza swoisty solidaryzm grupy, zawiązany dla realizacji wspólnego interesu (w przypadku TUW jest to uzyskanie przez określoną grupę korzystniejszych niż typowe warunków ochrony ubezpieczeniowej). Ubezpieczającymi w TUW są jego członkowie, będący jednocześnie współwłaścicielami TUW².

¹ Definicja zawarta w art. 38 ust. 1 ustawy o działalności ubezpieczeniowej z 22 maja 2003 r. (Dz.U. z 2003 r., Nr 124, poz. 1151 ze zm.).

² Ustawa o działalności ubezpieczeniowej dopuszcza możliwość ubezpieczenia podmiotu nie będącego członkiem TUW, lecz taka możliwość musi być sformułowana w statucie danego TUW i łączna wartość składek ubezpieczeniowych brutto nie pochodząca od członków TUW nie może być wyższa niż 10% wartości składki przypisanej brutto (art. 44 u.d.u.).

NOTA O AUTORCE

dr Maria Płonka – adiunkt w Katedrze Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz współpracownik Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej UEK.

Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są zatem specyficzną formą prowadzenia działalności ubezpieczeniowej – opartą na zrzeszeniowości, nie nastawioną na realizację zysku, jako głównego celu działalności, i na ogół łączącą korzystanie z ochrony ubezpieczeniowej z członkostwem w T UW, poprzez łączenie funkcji klienckich-zewnętrznych i właścicielskich-wewnętrznych przez członków T UW [więcej na temat istoty i konsekwencji zasady wzajemności w: Płonka, 2011, s. 397-410].

W Polsce funkcjonuje ogółem 8 T UW; 2 w dziale I – ubezpieczeń na życie oraz 6 w dziale II – ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych (stan na 2013 r.). W 2011 r. sektor T UW posiadał ogółem 2,09% udział w rynku ubezpieczeń w Polsce, mierzony wartością składki przypisanej brutto³. Na światowym rynku ubezpieczeń analogiczny udział tego sektora wynosi ok. 24% [Mutual Market Share, 2010, s. 3]. Biorąc pod uwagę fakt, że pierwszy po II wojnie światowej T UW powstał w 1991 r., a w 2005 r. udział T UW w rynku wynosił 0,87%, można uznać, że T UW wykazują wysoką dynamikę rozwojową.

Podstawą zaliczenia T UW do sektora ekonomii społecznej są przesłanki wynikające z podejścia instytucjonalnego i funkcjonalnego.

Podejście instytucjonalne – identyfikuje sektor przez przypisanie do niego z definicji pewnych form przedsiębiorczości zorientowanej społecznie. Takie podejście reprezentuje Komitet CEP-CMAF (Conference Europeenne Permanente des Cooperatives, Mutualites, Associations et Fondations), który zdefiniował sektor ekonomii społecznej w Karcie CEP-CMAF, sygnowanej w Brukseli 10 kwietnia 2002 r., jako „podmioty społeczne i gospodarcze aktywne we wszystkich sektorach, wyróżniające się celami i szczególną formą przedsiębiorczości (...), takie jak: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje”⁴.

Podejście funkcjonalne – definiuje podmioty sektora ze względu na specyficzne zasady działania, sformułowane w Karcie CEP CMAF, którymi są:

- społeczna misja przedsięwzięcia, podnoszenie edukacji i świadomości grupy,

- niefinansowy z założenia (non-profit, not-for-profit) cel działalności, rozumiany jako przeznaczenie nadwyżki na cele wspólne grupy,
- dobrowolność (pod warunkiem spełnienia kryteriów formalnych) i masowość (w sensie eliminacji cenzusu materialnego) uczestnictwa w grupie,
- oparcie siły rynkowej i finansowej na zrzeszeniu osób, a nie na koncentracji kapitału,
- autonomia w zarządzaniu i w podziale nadwyżki (wewnętrznie ustalone zasady zarządzania, samorządności grupy),
- niezależność od administracji publicznej,
- pomoc wzajemna (samopomoc), współpraca uczestników grupy w działaniu,
- obrona i realizacja wartości opartych na solidarności i odpowiedzialności,
- wykorzystanie wypracowanej nadwyżki do realizacji celów wspólnych grupy [Płonka, 2006b, s. 149-168].

Kryteria te spełniają T UW, lecz preferencje interesariuszy ograniczają warunki brzegowe pola decyzyjnego. Warunkami tymi są: w obszarze prawnym – działanie podmiotu w granicach wyznaczonych przez normy prawne, w obszarze społecznym – realizacja misji społecznej, wyznaczonej uregulowaniami wewnętrznymi (statutowymi), w obszarze ekonomiczno-finansowym – zapewnienie środków finansowych na realizację zadań statutowych.

Z formalno-prawnego punktu widzenia T UW są podmiotami kwalifikowanymi, działającymi w oparciu o licencję i podlegającymi nadzorowi sprawowanemu przez Komisję Nadzoru Finansowego. Z uwagi na fakt, że ubezpieczenie jest produktem o charakterze wierzyielskim dla ubezpieczającego, najważniejszą przesłanką działalności T UW jako ubezpieczycieli jest zapewnienie wypłacalności i wiarygodności wobec klientów. W tym kontekście zaufanie i zapewnienie petryfikujących zaufanie kapitałów gwarancyjnych jest podstawą funkcjonowania T UW.

Ważną przesłanką działalności T UW był i jest solidaryzm członków, dobrze rozpoznany rynek lokalny i dostosowanie się do jego potrzeb, zgodnie z zasadą „z zyskiem, ale nie dla zysku” [Leśniewski, 2011, s. 174]. W praktyce skutkuje to specyficzną dla T UW kontrolą społeczną, która obniża wskaźnik szkodowości składki (relacja wypłaconych odszkodowań do składki przypisanej brutto), co z kolei implikuje możliwość obniżenia składki ubezpieczeniowej dla członków T UW.

³ Obliczenia własne na podstawie danych w: [Biuletyn Roczny, 2011].

⁴ Europejska Stała Konferencja Spółdzielni Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (www.cepcmaf.org).

W trójwymiarze <<państwo – społeczeństwo obywatelskie – rynek>> T UW są zatem usytuowane w relacji: „minimum państwa, maksimum rynku i maksimum społeczeństwa rozumianego jako pewna grupa”. Jednocześnie T UW można zaliczyć do kultury wspólnotowej organizacji, której takie cechy, jak wysokie uspołecznienie i duża solidarność mogą przynosić dodatnie efekty synergiczne.

2. Społeczna wartość dodana jako kryterium realizacji misji społecznej T UW

Kluczem do zrozumienia metody łańcucha wartości jest pojęcie wartości w ujęciu konkurencyjnym. Wartość – w kwantyfikowalnym jej wymiarze – to cena, którą nabywcy są gotowi zapłacić za określony produkt [Porter, 2006, s. 65 i nast.]. W przypadku T UW jest ona mierzona wartością składki. Z punktu widzenia członka T UW wartość dodana występuje wtedy, gdy ubezpieczenie wzajemne kreuje dla niego większą nadwyżkę korzyści niż ubezpieczenie komercyjne dostępne na rynku. Źródłem wartości dodanej dla członków T UW może być nie tylko

cena ubezpieczenia – mogą to również być trudne w kwantyfikacji, wysoce zindywidualizowane czynniki, np. więzi społeczne, władza, świadomość współdecydowania.

2.1. Łańcuch wartości

Metoda łańcucha wartości pozwala na identyfikację źródeł tworzenia wartości dodanej dla członków T UW przez poszczególne komponenty zasobów i umiejętności. W analizie łańcucha wartości należy zidentyfikować i zbadać działania wartościowe, czyli zróżnicowane pod względem istoty i stosowanej technologii zadania, które realizuje firma (w tym przypadku T UW), oraz marżę, czyli różnicę między łączną wartością a sumą kosztów związanych z wykonywaniem działań wartościowych [Porter, 2006, s. 66]. Działania wartościowe podzielono na podstawowe (związane z procesem produkcji i sprzedaży ubezpieczeń) i pomocnicze (związane ze wspieraniem działań podstawowych). Proces kreowania wartości dodanej w konwencji łańcucha wartości na przykładzie T UW przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Model łańcucha wartości T UW

Działania pomocnicze	Infrastruktura członkowska				Finansowa i ekonomiczna wartość dodana	Działalność społeczna	Społeczna wartość dodana
	Infrastruktura firmy						
	Zarządzanie zasobami ludzkimi						
	Rozwój technologii						
	Wycena i zarządzanie ryzykiem						
Działania podstawowe	Działania operacyjne	Marketing i sprzedaż	Proces likwidacji szkód	Polityka lokacyjna	Koszty i korzyści społeczne		
	Projektowanie produktu ubezpieczeniowego Polityka bezpieczeństwa i prewencji Polityka reasekuracji Koszty administracji	Koszty akwizycji Pozostałe koszty działalności marketingowej	Koszty wypłaconych odszkodowań i świadczeń	Przychody i koszty działalności lokacyjnej			

Źródło: opracowanie własne.

W powyższym modelu łańcucha wartości TUV zdefiniowano cztery procesy podstawowe, które mogą być źródłem tworzenia wartości dodanej, czyli:

1. Działalność operacyjną zakładu ubezpieczeń.
2. Działalność marketingową – obejmującą formułowanie strategii marketingowej oraz marketing operacyjny, w tym politykę sprzedaży i dystrybucji.
3. Proces likwidacji szkód.
4. Politykę lokacyjną.

Wymienione obszary mogą stanowić potencjalne źródła kreowania finansowej i ekonomicznej wartości dodanej.

Działania pomocnicze dotyczą wszystkich działań podstawowych i mogą być wyodrębnione w odniesieniu do poszczególnych procesów lub zagregowane. Są to:

- proces wyceny i zarządzania ryzykiem – jako kluczowa umiejętność, niezbędna głównie w obszarze projektowania i konstrukcji ogólnych warunków ubezpieczenia produktów ubezpieczeniowych, reasekuracji, prewencji ubezpieczeniowej, polityki rezerw,
- rozwój technologii – wykorzystywany w obszarze wspomagania zarządzania oraz instrumentów konkurencyjności,
- zarządzanie zasobami ludzkimi, wraz z wykorzystaniem i stymulowaniem kapitału intelektualnego,
- infrastruktura zakładu ubezpieczeń – rozumiana jako działania z zakresu organizacji, zarządzania, realizacji przepisów prawa i regulacji wewnętrznych,
- infrastruktura członkowska, specyficzna dla TUV jako zakładów ubezpieczeń, związana z praktyczną realizacją zasady wzajemności w ubezpieczeniach.

Specyficznym dla TUV obszarem kreowania wartości jest działalność społeczna; analiza kosztów i korzyści społecznych pozwala na wyodrębnienie procesu kreowania społecznej wartości dodanej.

W konsekwencji tak rozumianego procesu kreowania wartości można wyróżnić trzy poziomy tworzenia wartości dodanej, czyli finansowy, ekonomiczny i społeczny, mierzone kryteriami twardymi i miękkimi. Kryteria „twarde” są definiowalne, mierzalne i względnie łatwe w operacjonalizacji. Kryteria „miękkie” są trudniejsze do zdefiniowania i operacjonalizacji, uwzględniają aspekty jako-

ściowe i wymagają stworzenia indywidualnych narzędzi i procedur ich pomiaru [więcej w: Płonka, 2008b, s. 24-32; Płonka, 2008c, s. 26-34].

2.2. Finansowa wartość dodana (FVA – Financial Value Added) i jej pomiar

W warunkach prowadzenia działalności rynkowej istotnym kryterium oceny działalności TUV jest zdolność do generowania zysku (nadwyżki bilansowej), czyli nadwyżki przychodów nad kosztami w długim okresie. Jest to syntetyczny i podstawowy miernik efektywności podmiotu działającego w warunkach alokacji rynkowej. Nadwyżka bilansowa i jej pochodne ilustrują wpływ czynników zewnętrznych (przychody ze sprzedaży zrealizowanej na rynku) oraz wewnętrznych (koszty) na wynik finansowy, który analizowany na tle konkurentów pozwala również na ocenę efektywności względnej.

W przypadku TUV zyskowość jest kryterium koniecznym, ponieważ jest źródłem finansowania ich misji społecznej i skali jej realizacji na rzecz członków. Poza zyskowością miarami oceny sytuacji finansowej TUV są wskaźniki wypłacalności, płynności finansowej, sprawności działania – są one źródłem kreowania wartości dodanej związanej ze stabilnością i bezpieczeństwem zakładu ubezpieczeń.

2.3. Ekonomiczna wartość dodana (EVA – Economic Value Added) i jej pomiar

Nadwyżka finansowa (zysk netto) nie jest wystarczającym kryterium oceny konkurencyjności podmiotu na rynku, ponieważ nabywca porównuje wartość różnych ofert (ubezpieczeń) na rynku i dokonuje wyboru najkorzystniejszej z nich z punktu widzenia jego subiektywnej skali preferencji. Dlatego też bardziej precyzyjnym kryterium konkurencyjności jest ekonomiczna wartość dodana, która „jest miarą uwzględniającą wszystkie elementy wpływające na zwiększenie lub zmniejszenie wartości jednostki gospodarczej” [Micherda, 2001, s. 37-38], jest też „komponentem systemu pomiaru kapitału intelektualnego” [Dobija, 2004]. W konstrukcji EVA (NOPAT – WACC, czyli zysk operacyjny po opodatkowaniu, z uwzględnieniem kosztów finansowych, pomniejszony o WACC: średni ważony koszt kapita-

tu⁵) źródłem porównań i punktem odniesienia oceny wartości dla interesariuszy jest wskaźnik WACC, stanowiący swoisty koszt alternatywny, oznaczający wartość najbardziej cennej, niewykorzystanej alternatywy. Kryterium EVA jest coraz częściej uwzględniane w rachunkowości zarządczej – z uwagi na rosnący wpływ czynników niewymiernych (kapitał intelektualny, kluczowe kompetencje) na postrzeganie wartości dodanej. Klasyczna formuła EVA nie może mieć zastosowania w odniesieniu do TUV, ponieważ regulacje uniemożliwiają członkom TUV zwrot inwestycji z kapitału (możliwe jest to w przypadku akcjonariuszy w ubezpieczeniowych SA). W przypadku TUV decydujący jest rachunek kosztów i korzyści alternatywnych, uwzględniający pozakapitałowe czynniki. „Obowiązująca sprawozdawczość finansowa nie uwzględnia ekonomicznej koncepcji zysku, mimo powszechnej zgodności, że nie ma niczego za darmo” [Dobija, 1997, s. 343]. Pionierska ocena wartości aktywów intelektualnych w świecie została przeprowadzona w 1993 r. przez szwedzką firmę ubezpieczeniową Skandia, pod kierownictwem L. Edvinssona, w której zidentyfikowano zasoby intelektualne ukryte w różnych obszarach działalności i śledzono ich rozwój⁶. Mimo iż obecnie w rachunkowości rozwija się zakres ujawniania wartości niematerialnych i prawnych, w tym tzw. „wartości firmy” w aktywach bilansu (MSR 38), nadal jednak sprawozdawczość finansowa w niewielkim zakresie odzwierciedla EVA; jej kwantyfikacja sprowadza się w praktyce do analizy relacji między wynikami firmy a skwantyfikowanymi jej zasobami.

2.4. Społeczna wartość dodana (SVA – Social Value Added) i jej pomiar

Realizacja misji społecznej implikuje konieczność uwzględnienia w rachunku ekonomicznym inte-

resariuszy kategorii „zysku społecznego” i „kosztu społecznego,” które należy indywidualnie zidentyfikować i zoperacjonalizować [więcej w: Płonka, 2008b, s. 24-32; Płonka, 2008c, s. 26-34].

Pomiar SVA jest subiektywny – uwzględnia misję podmiotu rynkowego, przez co jest najmniej kwantyfikowalny i nieporównywalny z innymi podmiotami. SVA w wymiarze wewnętrznym jest mierzona stopniem realizacji misji społecznej podmiotu, natomiast w wymiarze zewnętrznym – wartością wpływu (oddziaływania) społecznego, z wykorzystaniem twardych i miękkich kryteriów oceny.

Analiza kosztów i korzyści społecznych wiąże się zatem z koniecznością uwzględnienia następujących cech specyficznych tego rachunku:

- niskiej kwantyfikowalności pomiaru celów społecznych,
- braku porównywalności efektów społecznych, ze względu na zróżnicowanie ich misji,
- trudności w standaryzacji metod oceny kosztów i korzyści społecznych,
- wielokryterialności oceny efektów i wpływu procesów społecznych,
- dłuższego „okresu zwrotu inwestycji społecznych”, np. edukacji, świadomości.

Mimo tych trudności, podejmowane są próby mierzenia SVA. Jedną z kompleksowych metod pomiaru wpływu społecznego jest metoda SROI (Social Return of Investment), stosowana na wzór klasycznego wskaźnika ROI (Return of Investment), opracowana przez Fundację Roberta z Wielkiej Brytanii. Aspektami, które są brane pod uwagę w konstrukcji wskaźnika SROI są:

- aspekty ekonomiczne (projekcja zdyskontowanych przepływów pieniężnych),
- aspekty społeczne (wartość celu społecznego),
- kompilacja wymienionych składników (wartość mieszana),
- stopa zwrotu przedsiębiorstwa,
- stopa zwrotu celu społecznego,
- mieszana stopa zwrotu [Social Return on Investment, 2009, s. 1-9].

Model SROI został zmodyfikowany i udoskonalony przez NEF (New Economics Foundation) poprzez dodanie:

- analizy interesariuszy,
- mapy wpływu,

⁵ WACC (ang. Weighted Average Cost of Capital – średni ważony koszt kapitału), przeciętny koszt względny kapitału zaangażowanego w finansowanie inwestycji przez podmiot.

⁶ Od 1995 r. raporty *Vizualizing Intellectual Capital* in Skandia oraz *Value-Creating Processes* ukazują się jako stały załącznik do rocznego sprawozdania z wyników działalności. Raporty Skandii klasyfikują aktywa niematerialne, określane jako wartość firmy (*goodwill*) w zestaw wskaźników, szacujących różne rodzaje zasobów niematerialnych – wiedzę i umiejętności pracowników, kontakty z klientami, renomę firmy, jakość jej systemów informatycznych itp. Na podstawie tych wskaźników jest konstruowany „nawigator”, który przedstawia zależności między strategicznymi kierunkami rozwoju firmy a zmiennymi składającymi się na jej kapitał intelektualny.

- oceny wartości, jaka powstałaby bez działania społecznego [Measuring, s. 8 i nast.].

W latach 2008–2012 zespół MSAP UEK opracował i przetestował model audytu społecznego dla podmiotów ekonomii społecznej [Głowacki, Płonka, Rosiek, 2012, s. 327-337].

Jako że potencjał sektora TUV jest specyficzny zarówno w odniesieniu do pozostałych zakładów ubezpieczeń, jak również w odniesieniu do sektora ekonomii społecznej, odmienne muszą być determinanty i kryteria oceny jego efektywności. Różnorodność celów i zakresu działalności ubezpieczeniowej TUV sprawiają, że kluczowym etapem dla identyfikacji, analizy i pomiaru społecznej wartości dodanej jest w przypadku TUV identyfikacja interesariuszy i misji.

Zakładając, że wartość dodana TUV jest mierzona stopniem realizacji jego misji społecznej w odniesieniu do członków, to jej efektywność wyraża się w takiej relacji <<nakład (koszt) – efekt (korzyść)>>, która pozwala na realizację misji społecznej w sposób korzystniejszy niż w przypadku innych uczestników rynku ubezpieczeń. Założenie to implikuje konieczność wykorzystania w analizie wartości TUV rachunku kosztów i korzyści alternatywnych, rozpatrywanych w następujących trzech kategoriach:

1. Koszty i korzyści ekonomiczno-finansowe.
2. Koszty i korzyści związane z wiarygodnością TUV na zewnątrz.
3. Koszty i korzyści społeczne, wynikające z realizacji misji i celów TUV.

Rachunek kosztów i korzyści w wymienionych obszarach powinien być odniesiony do alternatywy w postaci ubezpieczenia komercyjnego. W tym celu należy uwzględnić i porównać dwa warianty:

- bazowy (wartość dodana kreowana przez ubezpieczenie wzajemne),
- kontrfaktyczny (wartość dodana kreowana przez ubezpieczenie komercyjne).

Punktem wyjścia dla pomiaru wartości dodanej przez TUV jest analiza finansowa kreowania FVA w poszczególnych obszarach łańcucha wartości.

Rachunek FVA oparty na sprawozdawczości finansowej polega na grupowaniu źródeł wszystkich kosztów oraz przychodów. Nadwyżka bilansowa (zysk) stanowi finansową wartość dodaną. W tym kontekście efektywność finansową TUV można mierzyć za pomocą wskaźników stosowanych

w sprawozdawczości finansowej. FVA jest czynnikiem koniecznym, warunkującym realizację przez TUV misji społecznej. Zysk netto i jego pochodne (np. rentowności, stopy zwrotu, nie uwzględniają w swej konstrukcji potrzeb interesariuszy (TUV i SA mają odmienne grupy interesariuszy).

Rachunek EVA opiera się na subiektywnej wyliczenie kosztów i korzyści z punktu widzenia interesariuszy i jest uzupełnieniem oraz korektą rachunku FVA o średni ważony koszt kapitału. W przypadku TUV EVA jest rozumiana jako nadwyżka wartości oferowanych przez TUV, odniesiona do alternatywy w postaci wartości oferowanych przez konkurentów – spółki akcyjne (konkurencyjność jest związana z wyborem najkorzystniejszej alternatywy na rynku). Tak określona EVA jest kryterium rozstrzygającym o konkurencyjności w sektorze for-profit.

W przypadku TUV jako podmiotów ekonomii społecznej należy w rachunku kosztów i korzyści skorygować odpowiednio EVA o rachunek kosztów i korzyści społecznych, uzyskując w ten sposób ostateczne i rozstrzygające kryterium konkurencyjności podmiotów ekonomii społecznej, jakim jest rachunek SVA.

Od strony metodologicznej i narzędziowej konstrukcja wskaźnika SVA jest korektą EVA o koszty i korzyści społeczne. Etapami analizy społecznej są:

1. Definicja misji i celów społecznych, oczekiwanych przez interesariuszy w danym horyzoncie czasowym.
2. Identyfikacja i analiza korzyści i kosztów społecznych z punktu widzenia interesariuszy, nie uwzględnianych w rachunku EVA.

W rachunku kosztów i korzyści społecznych TUV należy brać pod uwagę potencjalne źródła kreowania wartości dodanej. Są to:

- **jakość czynnika ludzkiego** mierzona w kategoriach kwantyfikowalnych (np. wykształcenie, formalne uprawnienia) oraz w kategoriach niekwantyfikowanych (np. umiejętności interpersonalne, specyficzne uzdolnienia, skuteczność),
- **jakość organizacji** i zarządzania; zrzeszenność, wzajemność, zasady demokracji mogą (ale nie muszą) stanowić źródło wartości dodanej poprzez zapewnienie stabilnego popytu na produkty podmiotu, zastąpienie kanałów dystrybucji i akwizycji, zmniejszenie szkodowości, kosztów wynagrodzeń itp.; rela-

cje społeczne mogą też działać na niekorzyść (większa inercja, paraliż kluczowych decyzji wynikający z nadmiernego rozproszenia praw głosu, brak profesjonalizmu kadry społecznej; niewłaściwi ludzie, nieadekwatne metody zarządzania, przerost organizacji itp.),

- **odmienna konstrukcja ryzyka w T UW**; członkowie T UW są biorcami części ryzyka składki (poprzez konstrukcję niestałej składki), co może implikować zmniejszenie skali hazardu i szkodowości.

Potencjalnymi źródłami SVA w T UW mogą być zatem:

- specyficzny rynek, oparty na bazie członkowskiej,
- specyficzna organizacja i zarządzanie,
- specyficzne produkty i kanały dystrybucji,
- kapitał społeczny (komunikacja, więzi, znajomość środowiska, wizerunek).

Konstrukcja czynników kształtujących społeczną wartość dodaną może być odrębna dla każdego T UW. Subiektywizm kryteriów branych pod uwagę w analizie SVA uniemożliwia też porównywanie poszczególnych T UW. SVA może być zatem weryfikowana w oparciu o studia przypadków.

Rachunek SVA jest bardziej kreatywną niż FVA czy EVA procedurą, ponieważ wymaga indywidualnego zdefiniowania kosztów i korzyści społecznych. Dostępna sprawozdawczość dostarcza niewystarczających przesłanek dla jego przeprowadzenia przez podmiot z zewnątrz, przez co pomiar i weryfikacja SVA są możliwe jedynie w ramach audytu wewnętrznego jednostek. W artykule weryfikacja SVA ma jedynie charakter przyczynkowy i jest przeprowadzona w oparciu o wyniki badań ogólnych i założenia teoretyczne.

3. Społeczna wartość dodana T UW w świetle badań

3.1. *Interesariusze w T UW*

Ubezpieczenie wzajemne implikuje funkcje właścicielskie (specyficzne dla T UW) i funkcje wierzycielskie członków T UW (wynikające z istoty ubezpieczenia).

Funkcje właścicielskie wiążą się z możliwością podejmowania kluczowych decyzji dotyczących działalności T UW (prawo głosu na walnym zgromadzeniu członków) oraz z zatrzymaniem ryzyka

ubezpieczeniowego poprzez konstrukcję niestałej składki.

Funkcje wierzycielskie wynikają ze zobowiązaniowego charakteru umowy ubezpieczenia, określonego w art. 805 Kodeksu Cywilnego⁷.

Zgodnie z założeniami, wykonywanie funkcji właścicielskich przez członków T UW powinno wyeliminować lub zniwelować podstawowy konflikt interesów występujący w ubezpieczeniowych spółkach akcyjnych (SA) na linii: właściciel (który chce jak najwięcej zarobić) – klient (który chce jak najtańiej nabyć ofertę) (zob. tabela 1).

Tabela 1. Grupy interesariuszy występujące w ubezpieczeniowej spółce akcyjnej i w T UW

Grupy interesariuszy w zakładach ubezpieczeń	Klient	Właściciel	Menedżer
Spółka akcyjna	ubezpieczony	akcjonariusz	menedżer
Towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych	członek/ubezpieczony (co najmniej 90% wartości przypisu składki)		menedżer

Źródło: opracowanie własne na podstawie schematu w: [Sangowski, 2001, s. 13].

Specyfiką T UW jest to, że ubezpieczenie wzajemne jest tworzone i adresowane w odniesieniu do interesariuszy wewnętrznych (członkowie T UW), a nie do interesariuszy zewnętrznych, jakimi są ubezpieczający w ubezpieczeniowej SA. Podwójna, tj. właścicielska i wierzycielska rola członków T UW może być potencjalnym źródłem kreowania SVA.

Jako że u.d.u. większość decyzji T UW pozostawiła swobodzie statutowej, podstawą badania kreowania SVA jest analiza statutów wszystkich 10 T UW w Polsce⁸. Statuty T UW definiują, czyje potrzeby ubezpieczeniowe zamierza realizować towarzystwo oraz czy zamierza funkcjonować w formule zamkniętej (ubezpieczać wyłącznie swoich członków), czy w formule otwartej (dopuszczyć możliwość ubezpieczenia podmiotów nie będących członkami T UW). Istotne od strony interesariuszy jest także przyjęcie modelu organizacyjnego T UW.

Wymienione zapisy pozwalają na konstatację, że członkowie T UW są kluczowymi jego interesaria-

⁷ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.).

⁸ W latach 1991–2013 powstało i prowadziło działalność 10 T UW, z których 2 zakończyły swą działalność.

Tabela 2. Typologia T UW z punktu widzenia: (1) charakteru organizacyjnego, (2) otwartości, (3) statusu prawnego członków oraz (4) obowiązku zawarcia przez członka ubezpieczenia w świetle analizy statutów

Kryteria	Charakter T UW	T UW
(1)	„Korporacyjny”	T UW CUPRUM, T UW SKOK, T UW Rejent Life, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW Bezpieczny Dom
	„Uniwersalny”	T UW T UW, T UW Concordia Polska, T UW TUZ, T UW MACIF Życie
(2)	„Otwarty”	T UW T UW, T UW CUPRUM, T UW SKOK, T UW Concordia Polska, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW TUZ, T UW MACIF Życie
	„Zamknięty”	T UW Rejent Life, T UW Bezpieczny Dom
(3)	osoby fizyczne, osoby prawne lub jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej	T UW T UW, T UW SKOK, T UW Rejent Life, T UW Concordia Polska, T UW Florian, Pocztove T UW, T UW TUZ, T UW MACIF Życie, T UW Bezpieczny Dom
	osoby prawne lub jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej	T UW CUPRUM
(4)	członkostwo wiąże się z obowiązkiem zawarcia umowy ubezpieczenia	T UW T UW*, T UW CUPRUM, T UW SKOK, T UW Rejent Life, T UW Concordia Polska, T UW Florian, T UW TUZ, T UW Bezpieczny Dom
	członkostwo kapitałowe nie musi się wiązać się z obowiązkiem zawarcia umowy ubezpieczenia	Pocztove T UW, T UW MACIF Życie

* Możliwe honorowe członkostwo (głos doradczy w Radzie Nadzorczej (RN) i jej organach).
Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy treści statutów badanych T UW.

riuszami i głównymi beneficjentami wartości dodanej, kreowanej w wyniku realizacji praw kontraktowych i praw członkowskich w T UW [Cycoń, 2009, s. 121-126].

3.2. Typologia T UW

Analiza treści postanowień statutowych dotyczących zasad uzyskania i rodzajów członkostwa pozwala na wyodrębnienie dwóch typów T UW:

1. Korporacyjne, w których wyraźnie zaznacza się korporacyjny organizator (założyciel) T UW i związany z potrzebami korporacji dominujący profil jego działalności, który może być rozszerzany na innych uczestników rynku ubezpieczeniowego.
2. Uniwersalne, w których oferta T UW jest ukierunkowana na zaspokajanie masowych potrzeb ubezpieczeniowych.

Typologię T UW z punktu widzenia wybranych kryteriów klasyfikacyjnych przedstawia tabela 2.

3.3. Członkostwo w T UW a prawo głosu

Analiza struktury członkowskiej badanych T UW wyraźnie wskazuje – w przypadku T UW otwartych – na dwa rodzaje członkostwa:

1. Członkostwo kapitałowe, zakładające partycypację w kapitale zakładowym, dające prawo głosu na walnym zgromadzeniu członków (WZC) i związaną z nim możliwość podejmowania kluczowych dla funkcjonowania T UW decyzji.
2. Członkostwo zwykłe, o symbolicznej wartości udziałów i wpisowego, dające prawo bezpośredniego lub pośredniego udziału w WZC, lecz nie dające prawa głosu.

Minimalna wartość udziałów członkowskich była uzależniona od statusu członka T UW. Wobec osób fizycznych T UW otwarte stosowały zasadę niskiej, symbolicznej wysokości udziałów (najczęściej 5 – 10 zł); w przypadku podmiotów prawnych i podmiotów nie będących osobami prawnymi wartość udziałów była wyższa.

Zasada niskiej wartości udziałów, stosowana wobec osób fizycznych, wynika z zasady otwartego członkostwa oraz konkurencji (wysoka wartość udziału w połączeniu ze składką ubezpieczeniową nie byłaby konkurencyjna cenowo). W przypadku podmiotów instytucjonalnych wartość udziałów (i składki) była wyższa.

W T UW zamkniętych wartość minimalnego udziału członkowskiego była znacznie wyższa, jednakowa dla wszystkich członków.

Zróżnicowanie członkostwa i zakresu partycypacji w podejmowaniu kluczowych decyzji przez członków T UW implikuje różny zestaw kosztów i korzyści dla poszczególnych grup interesariuszy T UW.

W zależności od przyjętego modelu relacji osobowo-kapitałowych, wykształciły się trzy modele organizacyjne T UW. Są to:

- model osobowy,
- model kapitałowy,
- model osobowo-kapitałowy [Kuchlewska, 2003, s. 122 i nast., Kuchlewska, 2010, s. 55-63].

3.4. Modele organizacyjne T UW a uprawnienia interesariuszy

Model osobowy T UW opiera się na założeniu, że każdy członek T UW, bez względu na wartość partycypacji w kapitałach własnych T UW, dysponuje równoważnym głosem na walnym zgromadzeniu (zasada „jeden członek-jeden głos”). Model ten zakłada równoczesne występowanie socjetariuszy w roli członka i w roli ubezpieczonego, a warunkiem uzyskania członkostwa jest wniesienie udziału oraz zawarcie umowy ubezpieczenia. Członkostwo w modelu osobowym T UW jest jednorodne w zakresie uprawnień właścicielskich i wierzycielskich, pozostawiając socjetariuszom prawo decyzji zarówno w kwestii zakresu i ceny ubezpieczenia (dopłat i zwrotów do składki), jak i podziału nadwyżki bilansowej. Mechanizm ten eliminuje konflikt interesów między właścicielami a wierzycielami w T UW. W przypadku dużej liczby członków model demokracji bezpośredniej jest zastępowany modelem demokracji pośredniej (delegacji).

Model kapitałowy T UW opiera się na założeniu zróżnicowanego członkostwa oraz uzależnienia prawa głosu od zaangażowania członka w kapitale zakładowym. Zaangażowanie kapitałowe może być w tym modelu wystarczającym warunkiem uzyskania członkostwa; stąd wyodrębnia się: członków kapitałowych z prawem głosu na walnym zgromadzeniu członków i pozostałych członków (członkowie zwyczajni) bez prawa głosu na walnym zgromadzeniu członków⁹.

Z zapisów ustawowych wynika, że w modelu tym mogą wystąpić relacje trojakiemu rodzaju:

- łączenie funkcji właścicielskich i wierzycielskich,
- wyłącznie funkcji właścicielskich,
- wyłącznie funkcji wierzycielskich.

W tym modelu osobowy skład ubezpieczonych może różnić się od osobowego składu członków T UW, przez co następuje rozdział osobowy między sprawowaniem funkcji właścicielskich a sprawowaniem funkcji wierzycielskich. W konsekwencji członkowie kapitałowi decydują o kluczowych kierunkach działalności towarzystwa, natomiast członkowie zwyczajni są związani z T UW umową ubezpieczenia, zdefiniowaną często przez członków kapitałowych. W modelu tym prawo głosu, wynikające z pełnienia funkcji właścicielskich, jest powiązane ze stopniem zaangażowania kapitałowego, jak ma to miejsce w spółkach akcyjnych (różnica polega jednak na tym, że zgodnie z art. 46 ust. 10 u.d.u. członek kapitałowy nie może partycypować w podziale nadwyżki bilansowej). W tym kontekście członkostwo kapitałowe w T UW, które nie jest powiązane z zawarciem umowy ubezpieczenia nie zapewnia żadnych korzyści finansowych; można rozpatrywać jedynie korzyści w kontekście wpływu na proces zarządzania ryzykiem określonych podmiotów czy regionów. Członkostwo zwyczajne w T UW oferuje korzyści i koszty związane z partycypacją w rozliczeniu wyniku technicznego.

Model kapitałowo-osobowy T UW jest kompromisem między poprzednimi modelami – jego cechą charakterystyczną jest powiązanie zaangażowania kapitałowego z członkostwem w T UW i z zawarciem umowy ubezpieczenia oraz uzależnienie liczby głosów od zaangażowania kapitałowego członka. W modelu tym korzyści członków T UW związane są zarówno z członkostwem kapitałowym, jak i członkostwem zwykłym. Model ten eliminuje wady modelu kapitałowego, związane z możliwym konfliktem interesów oddzielonych grup interesariuszy, oraz wady modelu osobowego, związane z brakiem powiązania zaangażowania kapitałowego danego członka T UW z prawem głosu. Grupy interesariuszy w opisanych modelach organizacyjnych T UW przedstawia tabela 3.

Analiza uregulowań statutowych poszczególnych T UW pozwala na stwierdzenie, że model osobowy reprezentuje jedynie T UW Rejent Life – poprzez realizację zasad uczestnictwa każdego

⁹ Artykuł 44 u.d.u. kwestię powiązania członkostwa z zawarciem umowy ubezpieczenia odsyła do postanowień statutowych (jeżeli statut nie stanowi inaczej, uzyskanie członkostwa musi być związane z zawarciem umowy ubezpieczenia, a jego utrata – z wygaśnięciem stosunku ubezpieczenia).

Tabela 3. Grupy interesariuszy a modele organizacyjne T UW

Interesariusze Modele	Właściciele (skład kapitału)	Członkowie (skład osobowy)	Podmioty zewnętrzne
Model osobowy	członkowie = właściciele i zasada „jeden członek–jeden głos”		brak
Model kapitałowo- osobowy	brak	członkowie zwyczajni	klienci zewnętrzni lub brak
	członkowie kapitałowi i zasada „jeden udział–jeden głos”		
Model kapitałowy	właściciele zewnętrzni	członkowie zwyczajni	klienci zewnętrzni lub brak
	członkowie kapitałowi i zasada „jeden udział–jeden głos”		

Źródło: opracowanie własne.

członka T UW w obradach WZC oraz przyznania praw głosu niezależnie od wartości wniesionego kapitału zakładowego (§ 51 Statutu).

Model kapitałowy reprezentują dwa T UW: T UW Pocztove oraz T UW Macif Życie, w których członkostwo w T UW nie musi się wiązać z zawarciem umowy ubezpieczenia oraz dopuszcza się możliwość zawierania umowy ubezpieczenia z osobami nie będącymi członkami T UW. W obydwu przypadkach mamy do czynienia z wiodącym właścicielem (inwestorem strategicznym) oraz szerokim zakresem działalności ubezpieczeniowej. Połączenie tych rozwiązań z zasadą powiązania praw głosu proporcjonalnie do zaangażowania w kapitale zakładowym zbliża te T UW do modelu spółki akcyjnej. Realizacja zasady wzajemności w wymienionych T UW zależy w praktyce od skali oddzielenia składu osobowego od składu kapitałowego.

Pozostałe T UW (większość) reprezentują model mieszany, w którym prawa głosu są proporcjonalne do zaangażowania kapitałowego członków kapitałowych i powiązane z umową ubezpieczenia wzajemnego.

3.5. Misja społeczna T UW w świetle badań

Badania aktywności społecznej członków T UW były oparte na dwóch źródłach:

1. Wywiadach kwestionariuszowych przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Klon Jawor w 2006 r. z kadrą zarządzającą, najczęściej pionu członkowskiego, w 9 T UW (pytania zamknięte, z możliwością dopisania odpowiedzi).
2. Wywiadach pogłębionych (*focus group*) z przedstawicielami 8 T UW, przeprowadzonych w 2008 r. przez Instytut Studiów Politycznych (ISP) Polskiej Akademii Nauk [Kotowska, Nałęcz, Załęski, 2008].

W świetle wywiadów ankietowych przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor tylko 4 T UW zadeklarowały zaangażowanie się w działalność społeczną. Wskazywały one na takie obszary działalności społecznej, jak:

- finansowe wspieranie innych organizacji lub projektów społecznych (4 T UW),
- wspieranie innych organizacji przez konsultacje, szkolenia (3 T UW),
- wydawanie publikacji i raportów na tematy branżowe i społeczne (3 T UW).

Pozostałe, pojedyncze wskazania, były następujące:

- bezpośrednie świadczenie usług członkom, podopiecznym lub klientom organizacji,
- finansowe lub rzeczowe wspieranie osób indywidualnych,
- reprezentowanie i rzecznictwo interesów członków, klientów organizacji,
- organizowanie wzajemnego wsparcia członków organizacji, grup samopomocowych,
- badania naukowe, analizy, zbieranie i przetwarzanie danych,
- animowanie współpracy między organizacjami/institucjami w Polsce.

Cztery badane T UW przewidziały wydatkowanie części nadwyżki na cel społeczny, z tym, że kwoty przeznaczone na ten cel były symboliczne (2-20 tys. zł) i stanowiły ułamek procenta nadwyżki bilansowej (0,1-0,3%).

Badane T UW nie były nastawione na zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnej, a działania w zakresie aktywizacji zawodowej nie były rozpowszechnione (0,007% uczniów i praktykantów w liczbie zatrudnionych), nie była też realizowana funkcja wsparcia osób wykluczonych [Kotowska, Nałęcz, Załęski, 2008, s. 15].

Zbadano również aktywność i zaangażowanie członków: na pytanie, ilu członków zwykle uczest-

niczy w Walnych Zgromadzeniach uzyskano następujące odpowiedzi:

- wszyscy: 3 T UW,
- większość: 1 T UW,
- bardzo niewielu: 1 T UW,
- trudno powiedzieć: 4 T UW.

Badane T UW określiły też procentowo liczbę aktywnych członków, jako:

- 100%: 1 T UW,
- 80%: 1 T UW,
- 5%: 1 T UW,
- trudno powiedzieć: pozostałe T UW.

Co ciekawe, 3 badane T UW deklarywały współpracę z osobami regularnie pracującymi na rzecz organizacji, bez poboru wynagrodzenia.

Analiza obszaru zarządzania T UW wskazuje na duże zróżnicowanie społecznego uczestnictwa członków w pracach T UW i jego organów. Większą aktywność członków zanotowały T UW zamknięte o ograniczonym zakresie działalności, natomiast zaangażowanie członków w T UW uniwersalnych, opartych na masowym członkostwie, było słabsze.

Struktura wykształcenia pracowników T UW była korzystniejsza od średniej w gospodarce, co jest zrozumiałe w przypadku podmiotu kwalifikowanego (48,8% pracujących w T UW posiadało wykształcenie wyższe wobec 21,8 % w gospodarce) [Ibidem, s. 13]. T UW posiadały również wysoki wskaźnik feminizacji (61,4% ogółu pracujących stanowiły kobiety, wobec 45,7% w gospodarce) [Ibidem, s. 14].

Żaden badany T UW nie zadeklarował korzystania z pomocy wolontariuszy, a 1 T UW zgłosił realizację tzw. wspomaganego zatrudnienia (były to 2 osoby). Ponadto 3 T UW zadeklarowały zatrudnienie emerytów lub rencistów (po 1 osobie), 3 T UW – osób wchodzących na rynek pracy (młodzież) – łącznie od 3 do 10 osób młodych.

Analiza struktury i obszarów działań społecznych T UW potwierdza specyfikę T UW w sektorze ekonomii społecznej, które jako kwalifikowane podmioty gospodarcze prowadziły statutową działalność społeczną przede wszystkim na rzecz członków, w niewielkim stopniu włączając się w działalność społeczną w środowisku lokalnym.

Zakończenie

Na podstawie wyników przytoczonych badań można sformułować następujące konkluzje:

- T UW nie są typowymi podmiotami ekonomii społecznej, nie miały typowych dla tego sektora problemów, celów i metod działania,
- stopień i intensywność oddziaływania społecznego T UW są relatywnie niskie,
- polityka T UW jest bardziej nakierowana na osiągnięcie merytoryczno-ekonomicznej sprawności niż na realizację celów socjalnych.

Potencjalne źródła SVA w T UW można zatem zdefiniować następująco:

- nadwyżka w rachunku technicznym pozwala na obniżenie ceny ubezpieczenia,
- podział nadwyżki bilansowej pozwala na realizację potrzeb wspólnych członków,
- istnienie organizatora wspólnoty ryzyka (korporacja, inne organizacje, osoby fizyczne) o odpowiednich kluczowych kompetencjach pozwala na bardziej precyzyjne wyodrębnienie grup docelowych ubezpieczenia wzajemnego,
- względne podobieństwo wspólnoty ryzyka (zawodowe, terytorialne, przedmiotowe) pozwala na lepsze jego pokrycie i dopasowanie ubezpieczenia,
- efektywna kontrola społeczna członków sprzyja ograniczaniu hazardu i przestępczości, i w efekcie uzyskaniu niższej szkodowości,
- funkcjonowanie w środowiskach zamkniętych umożliwia znaczące ograniczenie kosztów akwizycji, co pozwala na obniżenie składki ubezpieczeniowej,
- eliminacja lub ograniczenie potencjalnych konfliktów na linii <<właściciel-klient>> pozwala na minimalizację kosztów związanych z rozwiązywaniem konfliktów zachodzących między właścicielami, kadrami zarządzającą a klientami przedsiębiorstwa.

Kontekst społeczno-kulturowy może sprawiać, że T UW jako forma działalności ubezpieczeniowej może rozwijać się dynamicznie w niektórych środowiskach, natomiast w innych wiodące znaczenie będą miały spółki kapitałowe.

Literatura

Biuletyn Roczny [2011], *Rynek ubezpieczeń* (dostępne na: www.knf.gov.pl).

Dobija D. [2004], *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa.

Dobija M. [1997], *Rachunkowość zarządcza i controlling*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Głowacki J., Płonka M., Rosiek K. [2012], *Wybrane metody oceny społeczno-ekonomicznych efektów działania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, MSAP, Kraków.

Kotowska O., Nałęcz S., Załęski P. [2008], *Ekonomiczna i społeczna aktywność towarzystw ubezpieczeń wzajemnych (TUW) w Polsce*, Raport Instytutu Studiów Politycznych PAN, Warszawa.

Kuchlewska M. [2003], *Ubezpieczenie jako metoda finansowania ryzyka przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Kuchlewska M. [2010], „Odwzajemnianie” towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, „Rozprawy Ubezpieczeniowe” Zeszyt 9 (2/2010), Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

Leńiewski M. [2011], *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Wybrane problemy*, Dom Organizatora, Toruń.

Measuring Real Value. A DIY Guide for Social Return on Investment (www.neweconomics.org).

Micherda B. [2001], *Ustawa o rachunkowości ze skorumizem*, Zakamycze, Kraków.

Mutual Insurance in Figures [2007], An Overview of the Mutual Insurance Landscape in Europe, AISAM, Bruksela (dostępne na: www.aisam.org).

Mutual Market Share 2007-2008 & Global 500, International Cooperative and Mutual Insurance Federation, ICMI, maj 2010 (dostępne na: www.icmif.org).

Płonka M. [2006], *Instytucje ekonomii społecznej i zasadność ich funkcjonowania we współczesnej gospodarce*, „Acta Academiae Modrevianae”, „Zeszyty Naukowe” KSW, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.

Płonka M. [2008a], *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w Polsce*, [w:] *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.

Płonka M. [2008b], *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia społeczna”, nr 1.

Płonka M. [2008c], *Wybrane problemy rachunku kosztów i korzyści społecznych podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia społeczna” nr 2.

Płonka M. [2008d], *Ocena atrakcyjności oferty ubezpieczeń towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na tle ofert ubezpieczeniowych spółek akcyjnych*, „Acta Academiae Modrevianae”, „Zeszyty Naukowe” KSW, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.

Płonka M. [2011], *Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń*, „Zeszyty Naukowe”, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, nr 11.

Porter M.E. [2006], *Przewaga konkurencyjna. Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.

Sangowski T. (red.) [2001], *Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych w polskim systemie ubezpieczeń (stan i perspektywy)*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Zeszyt 108, Poznań.

Social Return on Investment – for Social Investing [2009], Cabinet Office of the Third Sector, supplement do *A guide to Social Return on Investment* (dostępne na: www.thesroinetwork.org oraz www.sroi-uk.org).

Statuty 10 TUW w Polsce: TUW TUW, TUW SKOK, TUW Regent Life, TUW Cuprum, TUW Concordia Polska, TUW Florian, Pocztove TUW, TUW TUZ, TUW MACIF Życie, TUW Bezpieczny Dom.

Akty prawne

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

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.).

Social value added of mutual insurance companies in Poland - theoretical and practical aspects

Abstract: This article aims at theoretical identification and practical verification of the social added value produced by mutual insurance companies (TUW) in Poland. The thesis that in case of mutuals the strategic field of perception on the axes: “economization-socialization” is more akin to a field occupied by the business sector with a higher degree of socialization (e.g. implementing CSR model) than the social economy. As a result, the range of social activities of the mutuals is small in relation to other social economy entities. The thesis has been verified by exploring the specificity of mutuals as the social economy entities, basic structure of social value-added measure and empirical research related to creating social value in the light of mutuals statutory documents analysis and research on the areas of the mutuals social activity.

Key words: mutuals, social added value.

Spółdzielczość jako element społecznej gospodarki rynkowej. Wspieranie inicjatyw założycielskich

Zofia Chyra-Rolicz

Streszczenie: Ekonomia społeczna, której istotną część stanowi spółdzielczość, pomimo obszernej już literatury przedmiotu, akcji upowszechniających i zaangażowania ośrodków akademickich w jej badanie i propagowanie, po dwóch dekadach tworzenia społeczeństwa obywatelskiego z trudem zdobywa sobie miejsce w świadomości społecznej, a jej wdrażanie wciąż napotyka na trudności. Spółdzielczość dostrzegła tę nową szansę rozwoju, wspierała ją organizacyjnie, dysponując ogólnokrajową siecią związków spółdzielni różnych typów i branż, współorganizując konferencje, popularyzując opracowania teoretyczne i dobre praktyki, doświadczenia zagraniczne i krajowe. Włączyła się w akcję tworzenia spółdzielni socjalnych z pomocą spółdzielczości mieszkaniowej, bankowej pożyczyców oraz tworzenia ogólnopolskiego związku rewizyjnego tych nowych spółdzielni. Istnieje forum współpracy, wymiany ludzi, doświadczeń i pomysłów na rzecz rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, z widocznym udziałem spółdzielców. Optymizmem napawa podjęcie tej inicjatywy przez młodych ludzi z ciekawymi pomysłami – są oni nadzieją na odrodzenie ruchu spółdzielczego w Polsce. W wyniku wieloletnich działań instruktażowych i wspomagających udało się zarejestrować sądowo 691 spółdzielni socjalnych na terenie całego kraju (dane z 5 lipca 2013 r.). Nie znamy jednak ich aktualnej sytuacji: czy zdołają utrzymać się na rynku i rozwinąć działalność? czy zmierzają ku likwidacji? Rozwój spółdzielni socjalnych oraz osiedlowych wymaga zintegrowanego i ciągłego wsparcia systemowego.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, spółdzielczość, spółdzielnie socjalne, bezrobocie, związek spółdzielni socjalnych.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie roli organizacji spółdzielczych w tworzeniu ekonomii społecznej w okresie transformacji ustrojowej – w aspekcie teoretycznym i praktycznym. Adaptacja do polskich realiów wzorów spółdzielni socjalnych i ich wsparcie organizacyjne stwarzało szansę odrodzenia polskiej spółdzielczości, która znacznie została osłabiona w latach transformacji.

Transformacja ustrojowa zapoczątkowana w 1989 r. przyniosła postępującą destrukcję socjalistycznego systemu struktur spółdzielczych [tzw. „specustawa” z 20 stycznia 1990 r. – Dz.U. z 1990 r., Nr 6, poz. 36] i zmniejszanie się jego roli w gospodarce narodowej oraz zanik wielu funkcji gospodarczych i społecznych. Przyniosła także inne spojrzenie na sferę gospodarki społecznej i stworzyła nowe możliwości dla działania podmiotów SGR (społeczna gospodarka rynkowa) i ekonomii społecznej poprzez pojawienie się fundacji oraz organizacji tzw. NPO i NGO. Spółdzielczość w ciągu ponad 20 lat transformacji przeszła znamienne przeobrażenia przystosowawcze do funkcjonowania w gospodarce rynkowej. W toczących się dyskusjach podkreślano jej wolnorynkowy rodowód i antykapitalistyczny charakter oraz fakt, że z założenia [zasad i wartości spółdzielczych] stanowi społeczną gospodarkę rynkową [Chyra-Rolicz, 1998, s. 187]. Jednak takie spoj-

zenie na spółdzielczość wymagało przełamania silnych uprzedzeń różnych środowisk – uprzedzeń narosłych w okresie PRL i ostrej kampanii antyspółdzielczej z początków transformacji ustrojowej.

1. Nowa szansa rozwoju

U schyłku XX w. w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo, przeżywających kryzys państwa opiekuńczego, pojawiły się nowe wyzwania – potrzeby społeczne, które próbuje zagospodarowywać gospodarka społeczna, czyli spółdzielczość i różne organizacje pozarządowe (upatrując w nich nowych sfer działania i szans na rozwój tego ruchu). Taką szansą stały się skutki szybkiego starzenia się

NOTA O AUTORCE

prof. dr hab. Zofia Chyra-Rolicz – historyk, publicystka. Zatrudniona na Uniwersytecie Przyrodniczo-Humanistycznym w Siedlcach. Prowadzi badania z zakresu historii społecznej i gospodarczej Polski XVIII-XX w.; historii polskiego ruchu spółdzielczego; kultury polskiej i europejskiej. W latach 1974–1997 pracowała w Spółdzielczym Instytucie Badawczym. Od 2007 r. członek Komitetu Nauk Historycznych PAN; od lat współpracuje z Research Committee International Co-operative Alliance. Wiceprezes Towarzystwa Spółdzielców (Stowarzyszenia ogólnopolskiego).

społeczeństw i załamywanie się kosztownego systemu opieki społecznej gwarantowanej przez państwa. W latach 90. XX w. w niektórych krajach wysoce rozwiniętych, takich jak Japonia, Wielka Brytania, Szwecja czy Niemcy, udział ludzi starszych (powyżej 65 lat) w populacji wynosił już ok. 15% i miał tendencję rosnącą, co stwarzało szansę na wchodzenie w tę sferę różnych organizacji samopomocowych i spółdzielczych [Chyra-Rolicz, 1997, s. 50, 51]. Od lat 70. XX w. dał się zaobserwować ruch tworzenia tzw. spółdzielni alternatywnych, które podejmowały działalność poza tradycyjnymi sferami działania spółdzielczego, w takich dziedzinach, jak organizacja różnych usług opiekuńczych, socjalnych, medycznych (dla dzieci, chorych i osób starszych), a także edukacja, rekreacja i turystyka oraz aktywizacja ludzi wykluczonych z rynku pracy [Stolińska-Janic, 1992, s. 2].

W sferze opieki socjalnej, a zwłaszcza nad ludźmi wykluczonymi, długotrwale bezrobotnymi i starszymi, dobrymi doświadczeniami u schyłku XX w. mogła poszczycić się Japonia, gdzie potrzeby takich beneficjentów zaczęły dostrzegać i zagospodarowywać w miastach spółdzielnie żywności i wspólnot robotniczych oraz spółdzielnie rolnicze na terenach wiejskich. Postępująca nieodwracalnie aktywizacja zawodowa kobiet wywołała duże zapotrzebowanie na różnorodne usługi dla gospodarstw domowych, m.in. organizację opieki nad dziećmi poza szkołą oraz ludźmi starszymi, przy których to pracach tradycyjnie zajęte były kobiety pozostające w domu. Poważne ograniczenie wydatków na opiekę społeczną z budżetu państwa zmusiło samych zainteresowanych korzystaniem z niej do nowej organizacji tej sfery usług. Powstało duże pole do działania w szybko starzejącym się społeczeństwie dla różnego typu spółdzielni medycznych i usług socjalnych oraz organizacji społecznych nie obliczonych na zysk (NPO), które zaczęły także zagospodarowywać dziedzinę potrzeb kulturalnych, rekreacji i edukacji. Ludzie starsi stawali się nie tylko beneficjentami tak organizowanej pomocy społecznej, lecz również jej udziałowcami jako członkowie – udziałowcy spółdzielni medycznych, socjalnych czy domów opieki [Ishizuka, 1996; Kurimoto, 1996]. Podobne samopomocowe, spółdzielcze rozwiązania narastającego problemu zapewnienia opieki ludziom starym rozwijały się i w innych krajach (zwłaszcza Włochy, Wielka Brytania, Szwecja), otwierając nowe pola

działania dla spółdzielni i tworząc nowe miejsca pracy dla ludzi aktywnych zawodowo [Chyra-Rolicz, 1997, s. 52-65].

Nowe sformułowanie wartości zasad spółdzielczych, przyjęte na jubileuszowym Kongresie MZS w 1995 r., akcentowało nieznaną wcześniej zasadę (choć praktykowaną od początku ruchu) – zasadę 7, tj. „troska o społeczność lokalną”, zwaną u nas potocznie zasadą lokalności. Nakazuje ona obowiązek podejmowania przez spółdzielnie działań na rzecz stałego rozwoju otoczenia społecznego [Stolińska-Janic, 1996, s. 11] w szeroko rozumianym znaczeniu: gospodarczym, przyrodniczo-ekologicznym, społecznym, kulturowym. Zasada ta bardzo szeroko interpretowana oznacza podejmowanie pracy dla swego środowiska, przyczynianie się do podniesienia gospodarczego regionów słabiej rozwiniętych, poprawy warunków życia ich mieszkańców, aktywizację zawodową różnych grup ludzi wykluczonych społecznie, długotrwale bezrobotnych, emigrantów i uchodźców, kobiet i młodocianych, a także ludzi starszych (55+), których szanse na rynku pracy są nikłe. Te kategorie ludzi miały być beneficjentami spółdzielni socjalnych podejmujących różną działalność zarobkową, wykorzystujących umiejętności swych członków. Dodatkową zaletą tego typu przedsięwzięć, funkcjonujących we współczesnym świecie postępującej alienacji społecznej, byłoby nawiązywanie więzi międzypokoleniowych pomiędzy ludźmi w różnym wieku. Wobec zjawiska wydłużania się życia ludzkiego, stwarzałoby to szanse przedłużenia aktywności zawodowej i społecznej dla ludzi starszych, oczywiście cieszących się dobrym zdrowiem.

Przeobrażenia ruchu spółdzielczego u schyłku XX w., upatrującego w powstawaniu tzw. spółdzielni alternatywnych (postrzeganych jako organizacje ekonomii społecznej) szans na ożywienie tradycyjnych form organizacyjnych i sfer działalności spółdzielczości, były w Polsce uważnie obserwowane. Wiązano z nimi nadzieję na ożywienie tego ruchu w Polsce i dostrzeżenie jego walorów przez decydentów politycznych.

2. Wsparcie teoretyczne

Wdrażanie w Polsce gospodarki społecznej, podobnie jak w innych rozwiniętych krajach, okazało się procesem długotrwałym, angażującym wiele instytucji o odmiennym charakterze i różne środowiska.

Włączają się w tę działalność politycy, naukowcy, praktycy życia gospodarczego i społecznicy, wspierają tę ideę i dokonania również środki masowego przekazu. Akademickim dyskusjom towarzyszą praktyczne działania o lokalnym, eksperymentalnym charakterze, mające na celu pomoc w rozwiązywaniu nabrzmiałych problemów gospodarczo-społecznych, takich jak brak pracy, pomoc dla ludzi zepchniętych w nędzę, od dawna bezrobotnych. Spółdzielczość, będąca najlepszym przykładem samofinansującej się społecznej gospodarki, może w tym zakresie zaoferować wzory od dawna sprawdzone w wielu wysoko rozwiniętych gospodarczo krajach.

W Polsce gospodarka społeczna była już tematem kilku międzynarodowych konferencji: w Krakowie (2004 i 2005), w Warszawie (2006, 2008, 2011, 2012), w trakcie których definiowano w polskich warunkach jej zakres i instytucje, wymieniano doświadczenia krajów starej i nowej UE, poszukiwano możliwości współpracy międzynarodowej, regionalnej i lokalnej na rzecz jej krzewienia. Dyskutowano nad tym zjawiskiem także na interdyscyplinarnych konferencjach naukowych, organizowanych na przełomie XX i XXI w. Nałęczowie przez Uniwersytet im. M Curie-Skłodowskiej (2000, 2002), a następnie (2005-2010) przez Katolicki Uniwersytet Lubelski.

Pionierski charakter na polskim gruncie miała II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej zatytułowana *Przedsiębiorczość społeczna i skuteczność ekonomiczna*, która odbyła się 27-29 października w Krakowie w 2004 r. [Social Economy, 2004], już po wstąpieniu Polski do UE (pierwsza taka konferencja odbyła się w Pradze czeskiej w 2002 r.). Krakowska konferencja miała pomóc w adaptacji w kraju dobrze funkcjonujących w świecie typów przedsiębiorstw społecznych i wypracowaniu u nas modelu takiej przedsiębiorczości, a także wzajemnemu poznaniu się i nawiązaniu międzynarodowej współpracy przez polskich partnerów.

Podczas konferencji odbyło się m.in. forum REVES na temat partnerstwa *Władze lokalne – Ekonomia Społeczna*, posiedzenie EMES (Europejskiej Sieci Badań nad Gospodarką Społeczną), okrągły stół ministrów i podmiotów ekonomii społecznej, spotkanie ministrów poszerzonej Europy odpowiedzialnych za ekonomię społeczną oraz spotkanie przedstawicieli Komisji Europejskiej z reprezentantami administracji krajowych, zajmu-

jącymi się społeczną gospodarką. Przedstawiono wstępnie Program EQUAL: ocenę sytuacji i perspektyw gospodarki społecznej w nowych krajach UE. Dyskutowano na temat dostępu organizacji ekonomii społecznej z nowych krajów UE do europejskich funduszy strukturalnych.

Problematyka spółdzielcza (a zwłaszcza nowe potrzeby społeczne i możliwości działania) była omawiana na seminarium poświęconym roli przedsiębiorczości spółdzielczej w rozwoju Europy Wschodniej. Przedstawiono także komunikat Komisji Europejskiej na temat promocji spółdzielczości [Komisja Wspólnot Europejskich, 2004] i statut Spółdzielni Europejskiej [Statut, 2004] oraz włoskie rozwiązanie prawne dotyczące stopniowego przekształcania przedsiębiorstw w stanie kryzysu w spółdzielnie pracownicze dla ochrony miejsc pracy [Borzaga, Santuri, 2005; Loss, 2005]. Zaprezentowano także udane spółdzielcze rozwiązania z Hiszpanii, Francji i Szwecji. Polska mogła poszczycić się sukcesem rozwijającego się szybko ruchu SKOK (w nawiązaniu do tradycji Kas Stefczyka sprzed 1939 r.).

Zapowiedziano utworzenie stałej grupy ekspertów pracujących dla rozwoju przedsiębiorczości spółdzielczej. Wprawdzie Polska ma długie tradycje funkcjonowania organizacji społecznych, w tym spółdzielni różnego typu, lecz brak ciągłości historycznej powodował, że sfera społecznej gospodarki rynkowej nie była postrzegana jako jednolita grupa czy sektor gospodarki narodowej. W przeddzień konferencji w Krakowie w 2004 r. spotkali się reprezentanci Banku Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, SKOK, Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A., Banków Spółdzielczych, Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych, Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Stowarzyszenia na rzecz Forum Inicjatyw Pozarządowych i Fundacji dla Polski, aby przedyskutować kwestie zasadnicze dla funkcjonowania tego sektora w kraju, a zwłaszcza założenia Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013 (NPR). Zainicjowano powołanie Stałej Konferencji Ekonomii Społecznej w Polsce, partnera do współpracy z CEP-CMAF (Stałej Europejskiej Konferencji Ekonomii Społecznej) – jako forum wymiany doświadczeń. Oprócz spółdzielczości pracy w jej tworzenie angażowała się także spółdzielczość bankowa KZBS i ruch SKOK.

Staraniem Krajowej Rady Spółdzielczej opublikowano przetłumaczone na język polski zasad-

nicze dokumenty UE odnoszące się do ekonomii społecznej i spółdzielczości. Zwłaszcza Komunikat Komisji Wspólnot Europejskich *O promowaniu spółdzielczości* (polskie wydanie 2004 r.) może służyć za argument w dyskusjach z władzami państwowymi i samorządowymi na rzecz docenienia walorów spółdzielczości i jej równoprawnego traktowania z innymi podmiotami gospodarczymi oraz wspierania w realizacji aktywizujących funkcji społecznych.

Istotne novum w projekcie NPR stanowiło tworzenie regionalnych sieci rozwoju SGR, aktywizacja i mobilizacja partnerów lokalnych, regionalnych i krajowych w oparciu o zasadę pomocniczości, zrównoważonego rozwoju, wspierania postaw obywatelskich, takich jak wolontariat i filantropia oraz ożywienie spółdzielczości. Realizację tego planu ułatwiłoby uchwalenie ustawy o spółdzielniach socjalnych, której brak dał się odczuć.

Okazją do konfrontacji zamierzeń z dokonaniem stała się konferencja „Ekonomia Społeczna w Krakowie rok później”, która odbyła się w Krakowie 13 września 2005 r. [Ekonomia Społeczna, 2005]. Stanowiła próbę oceny stanu tworzenia u nas sfery gospodarki społecznej. Współorganizatorami konferencji był Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Fundacja Inicjatyw Ekonomiczno-Społecznych, Forum Inicjatyw Pozarządowych, Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych oraz Ministerstwo Polityki Społecznej (w ramach projektu Regionalnych Funduszy Ekonomii Społecznej) i Urząd m. Krakowa. Spotkanie finansowane ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy EQUAL nie było już tak liczne jak przed rokiem, bowiem zgromadziło w gmachu Urzędu Wojewódzkiego ok. 90 osób i miało raczej charakter przeglądu lokalnych, głównie krakowskich i małopolskich inicjatyw oraz organizacji angażujących się w tę działalność [Chyra-Rolicz, 2005, s. 1, 8].

Pomimo różnych starań podejmowanych głównie w skali lokalnej, w latach 2005–2006 wciąż jeszcze nie widać było fali inicjatyw założycielskich takich przedsiębiorstw społecznych. Nie było nawet wiadomo, czy w polskich realiach zostaną one zorientowane rynkowo, czy też będą działać na jego pograniczu, akcentując funkcje socjalne, czy staną się tylko „schronieniem tymczasowym” dla słabszych grup pracowników, czy trwałym komponentem rynku pracy.

W dniach 6-7 lutego 2006 r. w warszawskiej siedzibie KRS odbyła się kolejna międzynarodowa konferencja *Gospodarka społeczna – praca i solidarność. Nowi partnerzy rozwoju lokalnego*, finansowana ze środków EFS w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL [Raport Otwarciu, 2006, s. 66-69]. Organizatorami byli: administrator programu *Tu jest praca. Partnerstwo na rzecz rozwoju* – Instytut Polityki Społecznej na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz spółdzielczy partner – KRS. Konferencja stała się kolejnym forum prezentacji i promocji polskich osiągnięć w tym zakresie i dyskusji nad barierami ograniczającymi rozwój tego rodzaju przedsiębiorczości. Ówczesny Minister pracy, Krzysztof Michalkiewicz, poinformował, że w kraju powstało już 35 centrów integracji społecznej, które efektywnie pomagają w wychodzeniu z bezrobocia. Od 50% do 75% osób korzystających z pomocy tych ośrodków znajdowało zatrudnienie, niekiedy w organizowanych specjalnie spółdzielniach socjalnych.

Niewątpliwie konferencja stanowiła krok naprzód w kierunku spopularyzowania wiedzy o społecznej gospodarce wśród naszych decydentów politycznych, naukowców i praktyków życia gospodarczego oraz rozpoznania zasięgu tego nowego zjawiska w kraju i problemów związanych z jego rozwijaniem. Wymieniano informacje, nawiązywano kontakty służące skonkretyzowaniu różnych pomysłów. Zwracał uwagę fakt liczego udziału w niej młodzieży, z której – być może – wyrosnie następne pokolenie spółdzielców, którzy będą realizować wyzwania nowych czasów w wymiarze lokalnym, regionalnym i ponadnarodowym.

Duże nadzieje na odrodzenie spółdzielczości polscy spółdzielcy wiązali ze wsparciem z funduszy unijnych, zgodnie z przyjętą przez organa UE polityką wobec spółdzielni – popieraną jako istotna część ekonomii społecznej. Zabiegi o fundusze unijne i środki Funduszu Pracy okazały się trudne, długotrwałe, wymagające dobrego pomysłu i doboru partnerów, starannego przygotowania wniosku i tzw. wkładu własnego.

W ślad za wspomnianymi konferencjami, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wraz ze ZLSP, KRS oraz firmą edukacyjną Heuresis Sp. z o. o. zorganizowały w Warszawie 16 marca 2006 r. konferencję o znamienym tytule *Unia Europejska dla spółdzielni – wykorzystajmy szansę* w ramach projektu *Podnoszenie*

kwalifikacji i doskonalenie umiejętności kadry przedsiębiorstw spółdzielczych [Podnoszenie kwalifikacji, 2006], realizowanego ze środków EFS przez ZLSP. Przybliżała ona spółdzielcom skomplikowaną problematykę starania się o fundusze unijne, przeznaczone w najbliższych latach na podnoszenie kwalifikacji i umiejętności kadry przedsiębiorstw spółdzielczych.

W dniach 28-29 września 2006 r. w Krakowie odbyły się I Ogólnopolskie Spotkania Ekonomii Społecznej (POSES) [POSES, 2006] – pod honorowym patronatem ówczesnej Minister Rozwoju Regionalnego, Grażyny Gęsickej. W istocie było to już trzecie spotkanie entuzjastów tej idei (Pierwszym była wspomniana II Konferencja Ekonomii Społecznej we wrześniu 2004 r., drugim – Ekonomia Społeczna rok później – jesienią 2005 r.). Była to już impreza masowa, ukazująca jak zwiększa się krąg zainteresowanych oraz praktycznych dokonań. Wzięło w niej udział ok. 300 uczestników z kraju i zagranicy – teoretyków i praktyków; obok pracowników nauki (głównie ekonomistów i socjologów) przybyli pracownicy urzędów zatrudnienia i ośrodków pomocy społecznej, działacze społeczni świeccy i duchowni, spółdzielcy, założyciele spółdzielni socjalnych, publicyści. Spotkały się więc dwa światy – ludzie wykształconych, ustosunkowanych i dobrze sytuowanych oraz tzw. wykluczonych społecznie, niezaradnych, biednych, chorych, potrzebujących pomocy – beneficjentów adresowanych do nich projektów, mających na celu stworzenie miejsc pracy i powrót do normalnej ludzkiej egzystencji. Konferencja wzbudziła duże zainteresowanie środków masowego przekazu – patronów medialnych.

OSSES stały się forum szerokiej, wielowątkowej dyskusji przedstawicieli różnych środowisk. Podczas otwarcia sesji plenarnej prof. J. Hausner rozpatrywał zjawisko ekonomii społecznej w kategoriach: analitycznej, strategicznego myślenia, planistycznej i zarządczej. Stwierdził, że istnieją poważne problemy z definicją i określeniem ram tego zjawiska, które staje się już modnym narzędziem, „wytrychem” w urzędniczej praktyce. Prelegent podkreślił, że jest ona niezbędna w Polsce do rozwiązywania palących problemów społecznych, a jednocześnie w strategii rozwoju kraju na lata 2007–2013 nie pojawiło się pojęcie przedsiębiorstwa społecznego i nie było jeszcze odpowiednich regulacji prawnych dotyczących takich podmiotów. Siostra M. Chmielewska, organizatorka domów dla

ludzi bezdomnych i wykluczonych, mówiła raczej o ekonomii solidarnościowej. Zwracała uwagę na niewłaściwe wykorzystywanie pomocy UE, zużywanej na różne ciała doradcze, koordynujące, administrujące, a w niewielkim tylko stopniu przeznaczonej na faktyczne rozwiązywanie problemów tych, do których jest adresowana. Inny praktyk, prezes M. Misiewicz (KZRSS), odniósł się do złych regulacji prawnych utrudniających współpracę z władzami lokalnymi i samorządami, wskazywał na brak preferencji dla nowych spółdzielni, które nie są jeszcze wiarygodne dla banków. Organizatorzy spółdzielni natrafiają na liczne przeszkody, prawie nie ma spółdzielni produkcyjnych, a tworzone dotąd – koncentrują się na usługach (głównie remontowo-budowlanych i opiekuńczych). Za niewystarczające uznano miejsce ekonomii społecznej w przygotowywanych wówczas dokumentach strategicznych rządu (Strategii Rozwoju Kraju) na lata 2007–2013 i rozważano możliwość sformułowania wspólnego stanowiska w trakcie konsultacji społecznych.

Z czasem upowszechniła się praktyka organizowania pod patronatem Konferencji Ekonomii Społecznej w różnych miastach Ogólnopolskich Spotkań Ekonomii Społecznej (OSSES). OSSES mają charakter forum dyskusji różnych środowisk o problemach przedsiębiorczości społecznej oraz prezentacji lokalnych dokonań. Odbywały się kolejno w Warszawie (2007, 2009), Gdańsku (2008), Poznaniu (2010), Lublinie (2011), Krakowie (2006, 2012) [<http://ekonomiaspoleczna.pl/x/683939?projekt=683939>].

Popularyzowaniu w terenie zasad i wzorów działania przedsiębiorstw społecznych służyły także szkoły letnie gromadzące naukowców-teoretyków, przedstawicieli władz lokalnych i działaczy społecznych. I Międzynarodowa Letnia Szkoła Gospodarki Społecznej, pod nazwą *Samorząd terytorialny i podmioty gospodarki społecznej. W kierunku współdziałania dla rozwoju społeczności lokalnej*, została zorganizowana przez Partnerstwo na rzecz Rozwoju „Tu jest praca” 18-24 czerwca 2006 r. w Guzowym Piecu pod Olsztynem [Leś, Ołdak, 2007, s. 2]. W następnych latach organizowano podobne kursy i szkolenia w różnych ośrodkach na terenie kraju.

Praktycznym problemem organizacyjnym i specyfice spółdzielni było także poświęcone II Spółdzielcze Forum Społeczno-Ekonomiczne – *Odmienność podmiotów spółdzielczych od spółek prawa handlowego* – zorganizowane przez

KRS w Warszawie w 8 lipca 2006 r. [II Spółdzielcze Forum, 2006]. Utrwaliła się praktyka, że podczas konferencji prezentowano dobre przykłady spółdzielni służących innym swymi doświadczeniami.

Na przekór trudnościom, można było dostrzec zainteresowanie tą formą aktywizacji zawodowo-społecznej ludzi bezrobotnych zarówno w dużych miastach, miasteczkach, jak i w środowisku wiejskim. Doświadczenia założycieli takich nowatorskich placówek wskazywały, że trzeba mieć dobry pomysł, dużo samozaparcia i ... solidnego zamożnego partnera, aby próbować urzeczywistnić tę ideę. Jesienią 2010 r. (18-19 października) Poznań, kolebka wielkopolskiego systemu spółdzielczego w latach zaborów, stał się centrum polskiej ekonomii społecznej, goszcząc Dni Kultury Solidarności [„Kurier Spółdzielczy” 2010, nr 23/24(2020/2021), s. 1, 8]. Pod tą wspólną nazwą odbywało się wiele imprez, które ukazały społeczeństwu inną niż kapitalistyczna, nastawiona na maksymalizację zysku, przedsiębiorczość. W Centrum Konferencyjnym Międzynarodowych Targów Poznańskich ulokowały się Wielkopolskie Targi Przedsiębiorczości Społecznej oraz IV Ogólnopolskie Spotkania Ekonomii Społecznej. Rozważaniom teoretycznym towarzyszyła także prezentacja dokonań praktycznych w sferze tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych. Wzięli w niej udział przedstawiciele różnych organizacji pomocy społecznej, spółdzielni socjalnych, spółek, NPO, organizatorzy i uczestnicy Centrów Integracji Społecznej, Klubów Integracji Społecznej, zakładów aktywizacji zawodowej, przedsiębiorstw społecznych utworzonych przez stowarzyszenia i fundacje aktywizujące społeczność lokalną oraz instytucji naukowych, edukacyjnych. Stoiska targowe z różnymi produktami zaprezentowało 80 wystawców. Ten festiwal dobrych praktyk ekonomii społecznej cieszył się dużym zainteresowaniem gości z kraju i zagranicy. Uczestniczyło w nim ok. 850 osób.

Kreślono nowe wizje, dyskutowano nad barierami zbyt powolnego rozwoju sfery ekonomii społecznej w stosunku do potrzeb. Międzyrodowiskowa Grupa Badawcza *Margines Społeczny Poznania 2010–2012*, działająca przy Obywatelskim Instytucie Monitoringu i Rekomendacji w Poznaniu (OIMiR) oraz moderator – prof. Z. Galor (Wyższa Szkoła Nauk Społecznych i Dziennikarstwa, Poznań) i dr S. Kalinowski (Uniwersytet Przyrodniczy, Poznań),

zorganizowali forum dyskusyjne poświęcone stanowi badań i nauczania o gospodarce społecznej. Dyskusja toczyła się wokół problemów potrzeby rozwijania badań nad gospodarką społeczną, jej nauczania na różnych poziomach oraz uściślenia znaczenia pojęcia gospodarki/ekonomii społecznej.

Pogłębiający się w następnych latach kryzys finansowy, a następnie kryzys gospodarczo-społeczny i ideowy, już o wymiarze globalnym (określany także kryzysem zaufania do rządów państw, instytucji finansowych, zwłaszcza MFW i ideologii neoliberalizmu), stanowił nowy impuls dla zainteresowania się możliwościami społecznej gospodarki rynkowej jako alternatywnego sposobu gospodarowania. W dniach 27-28 czerwca 2012 r. w Warszawie odbyła się międzynarodowa interdyscyplinarna konferencja naukowa: *Systemy finansowe nas rzecz Społecznej Gospodarki Rynkowej. Świat – Europa – Polska*. Organizatorami byli: KRS, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i Warszawska Szkoła Zarządzania – Szkoła Wyższa. Konferencja miała charakter teoretyczny i praktyczny, była poświęcona zasadom monetaryzacji SGR oraz koncepcjom pieniądza i rozwiązań lokalnych tzw. Nowej Ekonomii [Systemy finansowe, 2012, s. 74-82]. Zgromadziła ok. 70 uczestników, pracowników naukowych różnych ośrodków naukowych, działaczy społecznych i przedstawiciele świata polityki. Jej zasadniczym celem było zaprezentowanie alternatywnych systemów monetarnych pieniądza lokalnego, funkcjonujących w warunkach kryzysowych w różnych środowiskach lokalnych stosujących zasady SGR.

Z biegiem czasu, w toku praktycznej działalności, pojawiały się nowe koncepcje i programy wspierania przedsiębiorstw społecznych i spółdzielni socjalnych, angażujące w większym stopniu partnerów spółdzielczych. Wzrastające zadłużenie mieszkańców wobec spółdzielni mieszkaniowych z tytułu niepłacenia czynszu, które przy końcu 2010 r. osiągnęło sumę 3 mld zł i dotknęło już ok. 90% SM działających w kraju [„Kurier Spółdzielczy” 2011, nr 4/2025, s. 1, 5], zobligowało do działania, przy pomocy samych SM i spółdzielni innych branż: BS, spożywczych z wykorzystaniem środków pomocowych EFS oraz Funduszu Pracy. Ruch tworzenia spółdzielni socjalnych długo poszukiwał pomocy i przemysłanego wsparcia. Ukierunkowaną praktycznie inicjatywą był projekt osiedlowych spółdzielni socjalnych, którego realizację i efekty przedstawiono 25 stycznia 2011 r.

na konferencji *Partnerstwo na rzecz ekonomii społecznej: osiedlowe spółdzielnie socjalne*, w siedzibie KRS [Ochocka, 2011, s. 55-58]. Stanowiła ona podsumowanie projektu współfinansowanego ze środków UE w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Realizacja tego programu trwała od kwietnia 2009 r. do lutego 2011 r. Na początku rozesłano ankiety do ok. 700 SM z woj. mazowieckiego, na które odpowiedziało zaledwie ok. 20% spółdzielni. Z nich wybrano grupę 12 – mających odpowiedni potencjał do realizacji tego zamysłu: duże zasoby osiedlowe i stosunkowo wysoki odsetek osób zadłużonych wobec spółdzielni. W wyniku rekrutacji trwającej 4 miesiące, wśród potencjalnych beneficjentów projektu udało się wyłonić grupy inicjatywne przyszłych spółdzielni osiedlowych. Prowadzono dla nich różne kursy i doradztwo. Powstał też poradnik dla założycieli nowych spółdzielni [Juszczuk i in., 2009]. Rezultatem szeroko zakrojonej akcji założycielskiej było powstanie w latach 2009–2011 jedenastu spółdzielni osiedlowych, z czego 8 zostało już zarejestrowanych, a 3 znajdowały się w fazie rejestracji na początku 2011 r. Kilkadziesiąt osób (ok. 50) stworzyło sobie miejsca pracy. Niektórzy podjęli pracę w wyuczonym zawodzie, inni nabyli nowe umiejętności. Nie bez znaczenia było także tworzenie wartości społecznych, takich jak aktywizacja kręgów sąsiedzkich i promowanie spółdzielni socjalnych, gdzie nikt nie powinien czuć się wykluczony. Nie byłoby to możliwe bez instytucjonalnego wsparcia. Urząd Pracy m. st. Warszawy dofinansował 5 warszawskich spółdzielni socjalnych środkami Funduszu Pracy. Urząd Pracy w Legionowie wsparł spółdzielnię „Pokolenie”, podobnie włączały się niektóre OPS i samorządy lokalne, a parasola ochronnego (będącego logo tej akcji) „pączkującym” inicjatywom udzielały na swoich terenach SM. Partnerami instytucjonalnymi w realizacji tego projektu był, jak poprzednio, Instytut Polityki Społecznej UW oraz ZRSM RP, KZSS „Społem” oraz wielu partnerów lokalnych.

3. Wsparcie organizacyjne

Podczas dyskusji w latach 2004–2005 zwracano uwagę na brak instytucjonalnego, prawnego oparcia dla współpracy organizacji pozarządowych i władz oraz nikłą wiedzę pracowników Urzędów Pracy na temat możliwości wykorzystania spółdzielczości w tworzeniu miejsc pracy. Szczególnie

trudna była sytuacja spółdzielni inwalidów, które mogłyby przekształcić się w spółdzielnie socjalne i korzystać z różnych form wsparcia, lecz opóźnienie prac legislacyjnych powodowało zagrożenie, że te placówki znikną z rynku.

Pomimo piętrzących się trudności, pojawiały się nowe inicjatywy założycielskie spółdzielni socjalnych. Zwracała uwagę aktywność nowych inicjatyw spółdzielczych na terenach o dawnej i bogatej tradycji spółdzielczej – w Małopolsce (część dawnej Galicji Zachodniej), Wielkopolsce, na Pomorzu (zabór pruski), ziemiach centralnych. Wyróżniała się tu zwłaszcza aktywność środowiska krakowskiego, znajdującego się w sferze oddziaływania delegatury ZLSP i Agencji Rozwoju Spółdzielczości. Wcześniej, bo już w 2000 r. przy krakowskiej delegaturze Związku Lustracyjnego Spółdzielni Pracy powstała Agencja Rozwoju Spółdzielczości, mająca na celu inspirowanie i wspieranie różnych nowych inicjatyw spółdzielczych organizujących zatrudnienie.

Ciekawymi osiągnięciami mogła także pochwalić się Fundacja Rozwoju Spółdzielczości Uczniowskiej, utworzona w 1993 r. w Krakowie, która organizuje szkolenia, instruktaż i konkursy dla członków spółdzielni i ich opiekunów oraz Sejmiki Samorządowe SU. Sukcesem Fundacji jest zwiększenie liczby członków tych spółdzielni, stanowiących „przysposobienie spółdzielcze” młodego człowieka, bardzo istotne wobec zaniku szkolnictwa spółdzielczego.

W tworzenie spółdzielni socjalnych zaangażowała się także Fundacja Pomocy Wzajemnej BARKA, utworzona w Poznaniu w 1993 r. [<http://www.barka.org.pl>] Zainicjowała ona utworzenie Ogólnopolskiego Związku Organizacji na Rzecz Zatrudnienia Socjalnego [Sadowska, 2009, s. 10-12].

W październiku 2010 r. w Poznaniu miały miejsce wspomniane wcześniej przedsięwzięcia, a mianowicie: IV Ogólnopolskie Spotkania Ekonomii Społecznej, Dni Kultury Solidarności i Wielkopolskie Targi Przedsiębiorczości Społecznej, zorientowane na popularyzację kultury solidarności, wspierającej rozwój swego środowiska i integracji społecznej ludzi wykluczonych. Podobne cele stawia sobie też Fundacja Dolnośląski Projekt Społeczny.

Fundacja „Banku Żywności SOS w Warszawie” oraz Federacja Polskich Banków Żywności, zrzeszająca ok. 30 organizacji tego typu w kraju i wciąż rozwijająca się, także realizuje projekty skierowane

do najuboższych. Istnieje tu pole do współpracy ze spółdzielczymi producentami żywności.

Z ciekawą inicjatywą „Budujemy nowy Lisków”, nawiązującą do przedwojennych doświadczeń ks. W. Bliźnińskiego, propagatora spółdzielczości w tej podkaliskiej wsi, wystąpiło środowisko Instytutu Spraw Publicznych Uniwersytetu Gdańskiego (Uspółdzielczony Lisków w 1937 r. był miejscem tłumnie odwiedzanej wystawy „Praca i Kultura Polskiej Wsi”).

Bogatą działalność propagującą ekonomię społeczną i spółdzielnie socjalne rozwinęło w środowisku łódzkim Stowarzyszenie „Obywateli Obywatelom”, posiadające od 2007 r. status organizacji pożytku publicznego [<http://obywatel.org.pl>]. Od 2000 r. wydaje czasopismo „Nowy Obywatel”, na łamach którego prezentowane są zagadnienia związane z państwem, społeczeństwem i kulturą, zorganizowanych wokół idei dobra wspólnego.

Wkrótce po uchwaleniu pierwszych regulacji prawnych dotyczących spółdzielni socjalnych [Dz.U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873; 2004, Nr 99, poz. 1001; 2006, Nr 94, poz. 651] na zjeździe delegatów spółdzielni socjalnych w Warszawie 20 maja 2006 r. utworzono Ogólnokrajowy Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych. Prezesem zarządu został M. Misiewicz, prowadzący Wielobranżową Socjalną Spółdzielnię Pracy w Nowym Tomyślu, w woj. wielkopolskim [<http://ozrss.pl/zwiazek/historia/>]. Symptomatyczny był fakt, że nowy związek korzystał z gościny w siedzibie KRS i długo poszukiwał własnego lokum. Związek nie zdołał przeprowadzić rejestracji sądowej i Rada Nadzorcza odwołała go, wybierając nowy zarząd z prezesem J. Imiołą. Nowy Zarząd został zobowiązany do zwołania zjazdu KZRSS, który odbył się 22 czerwca 2007 r. w Byczynie (woj. opolskie). Uczestniczyli w nim przedstawiciele 19 spółdzielni, którzy powołali nową organizację – Ogólnopolski Związek Rewizyjny Spółdzielni Socjalnych [www.zrss.promotion.org.pl]. Reprezentowali oni spółdzielnie z Byczyny, Bystrzycy Kłodzkiej, Chorzowa, Gorlic, Kędzierzyna-Koźła, Kielc, Koszalina, Krakowa, Łodzi, Mikołowa, Radomia, Rucianego-Nidy, Sosnowca, Tarnobrzegu, Wrocławia i Zamościa. Prace organizacyjne wspierała KRS, gdzie przygotowywano wzorcowy statut dla spółdzielni tego typu. Związek prezentował się jako otwarty na nowe ciekawe inicjatywy, wymianę doświadczeń i oferty współpracy, a zwłaszcza – pracy.

Spółdzielnie socjalne są szczególnym typem przedsiębiorstwa. Funkcjonują w wielopodmiotowym środowisku składającym się ze społeczności lokalnej, klientów, przedsiębiorców, władz państwowych, samorządu terytorialnego, OPS i Urzędów Pracy, banków oraz jednostek kontrolujących. Na początku działalności doświadczają nieufności jako nowe podmioty gospodarujące. Również dla banków te spółdzielnie nie były wiarygodnym partnerem, nie mając jeszcze żadnego majątku ani kapitałów dla poręczenia kredytów. Niejednokrotnie zdarzało się, że zapał inicjatorów spółdzielni wygasł wobec trudności z uzyskaniem środków na rozpoczęcie działalności. Słabą stroną dotychczasowych praktyk był także brak ścieżki stopniowej adaptacji do pracy ludzi trwale bezrobotnych, czyli brania odpowiedzialności za swój biznes. W praktyce okazało się, że w tworzeniu rozmaitych placówek gospodarki społecznej wielką rolę odgrywa osoba inicjatora, o społecznikowskich cechach i odpowiednim przygotowaniu menedżerskim. Brak takich fachowych kadr jest jedną z barier ograniczających rozwój różnych inicjatyw. W ramach części edukacyjnej projektu EQUAL na Uniwersytecie Warszawskim powstało roczne Podyplomowe Studium Zarządzania Gospodarką Społeczną, finansowane ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Jego celem było przygotowanie lokalnych menedżerów społecznych, zorientowanych na tworzenie nowych usług i miejsc pracy dla osób długotrwale bezrobotnych i dotkniętych wykluczeniem społecznym.

Spółdzielnie socjalne odpowiadają na społeczne zapotrzebowanie na organizację pracy i usług. Nie wszystkim udaje się pokonać biurokratyczne trudności rejestracji i rozwinąć dochodową działalność. Problemy z przetrwaniem występują wyraźnie – gdy kończą się dotacje i trzeba funkcjonować na wolnym rynku.

Spółdzielnie socjalne, przeznaczone dla ludzi trwale bezrobotnych, wypychanych z rynku pracy, wykluczonych społecznie, niepełnosprawnych, są formą interwencjonizmu państwowego realizowanego z pomocą władz samorządowych. Warto przypomnieć, że w okresie wychodzenia z wielkiego kryzysu gospodarczego na początku lat 30. XX w. władze państwowe wspierały środkami Funduszu Pracy akcję tworzenia spółdzielni pracy (głównie rzemieślniczych) dla bezrobotnych.

Współczesne polskie spółdzielnie socjalne to najczęściej placówki niewielkie, niezamożne, dopiero na dorobku. Powstają w regionach największego bezrobocia i korzystają niekiedy ze wsparcia samorządów, dotacji i lokali. W fazie powstawania nowe spółdzielnie korzystały ze środków Funduszu Pracy (w granicach 5–8 tys. zł na 1 zatrudnionego), szkoleń organizowanych przez EFS i Partnerstwo na rzecz Rozwoju „Tu jest Praca” oraz OWSS (Ośrodków Wsparcia Spółdzielni Socjalnych), z pomocą których założyciele uczyli się aplikować o granty z UE (do wysokości 200 tys. zł). Wiele mogłaby tu pomóc administracja lokalna i władze samorządowe. To wciąż obszar do zagospodarowania dla spółdzielni, jeśli zważyć, że w Polsce mamy ok. 2 tys. gmin, a spółdzielni socjalnych – zaledwie ok. 150 (dane z 2008 r.). Dobrym przykładem służył Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej w Olsztynie, który utworzył fundusz poręczeń dla bezrobotnych zakładających spółdzielnię. Regionalny ośrodek wspierania spółdzielczości socjalnej, finansowany ze środków EFS, powstał w Wałbrzychu, gdzie w pierwszych powojennych latach rozwijano akcję produktywizacji ludności (zwłaszcza ocalałych z zagłady Żydów pozbawionych źródeł utrzymania) w spółdzielniach wytwórczych i pracy. Pozytywnym wyjątkiem były także władze woj. opolskiego i warmińsko-mazurskiego wspierające przedsiębiorczość społeczną. Spółdzielnia „Pomocna Dłoń” mogła rozwinąć się w Sosnowcu także dzięki dobrym relacjom z władzami [Leś, Ołdak, 2007, s. 141-146].

Niedostateczna jest pomoc dla tej nowej formy spółdzielczej ze strony dobrze funkcjonujących „starych” spółdzielni, zwłaszcza spółdzielni mieszkaniowych (SM) i spożywców „Społem” (tak uznano w 2008 r.) [„Kurier Spółdzielczy” 2008, nr 9/1958, s. 2]. Otwierało się szerokie pole współpracy, wsparcia tej inicjatywy w duchu solidaryzmu społecznego. SM mogłyby zatrudniać członków spółdzielni socjalnych do usług okołobudowlanych, prac porządkowych, remontowych, dozoru i renowacji zieleni. Spółdzielnie spożywców – odczuwające już brak rąk do pracy – mogłyby korzystać z członków tych placówek.

Wprowadzie zaprezentowany wcześniej program wspierania osiedlowych spółdzielni socjalnych dobiegł końca na początku 2011 r., jednak nie oznaczało to zaniechania akcji tworzenia spółdzielni socjalnych. W dalszej perspektywie przewidziano utworzenie Mazowieckiego Inkubatora

Gospodarki Społecznej, korzystającego ze wsparcia samorządów i władz lokalnych [www.oss.krs.org.pl]. Podobne inicjatywy tworzenia Inkubatorów Społecznej Gospodarki Rynkowej zaczęły pojawiać się i w innych środowiskach, tam gdzie jeszcze nie było instytucjonalnego wsparcia dla placówek tego typu przedsiębiorczości. W latach 2012–2013 trwała akcja założycielska nowych placówek, które rejestrowano w Krajowym Rejestrze Sądowym jako spółdzielnie socjalne. Więcej informacji o przebiegu tego procesu zawiera tabela 1.

W powstawaniu nowych spółdzielni socjalnych przodowały tereny o dawnych tradycjach spółdzielczych z okresu zaborów, jak Wielkopolska, dawna Galicja (woj. małopolskie, podkarpackie), ziemie centralne (woj. mazowieckie, łódzkie) i Śląsk (woj. śląskie, dolnośląskie). Mniej natomiast nowych spółdzielni powstawało na Pomorzu, Ziemi Lubuskiej, Opolszczyźnie, Podlasiu i w Świętokrzyskiem (zob. tabela 1). Być może, wpływ na to, oprócz ugruntowanych dobrych tradycji spółdzielczych, miała także aktywność miejscowych środowisk zainteresowanych tą formą przedsiębiorczości społecznej.

Powiększające się w początkach XXI w. trudności ze znalezieniem pracy, zwłaszcza dla ludzi młodych i innych kategorii wykluczonych społecznie, skłaniały decydentów politycznych, władze samorządowe i organizacje pozarządowe do wspierania inicjatyw założycielskich spółdzielni socjalnych z udziałem samych zainteresowanych, korzystających z pomocy władz państwowych i samorządowych, organizacji pozarządowych oraz środków unijnych. Akcja ta nasiliła się w 2012 r., skutkując rejestracją sądową 190 nowych spółdzielni (tabela 1). Przybywało nowych ośrodków inicjatywnych na terenach dotychczas nie wyróżniających się aktywnością, o czym świadczy przykład siedlecki: w dniach 8-9 września 2012 r. podczas XIX Międzynarodowych Dni z Doradztwem Rolniczym zorganizowano Dni Otwarte Ośrodka Wspierania Ekonomii Społecznej w subregionie siedleckim [Kęciak, Łączyńska, 2012, s. 11-12]. W Zbuczynie pod Siedlcami powstał Ośrodek Wspierania Ekonomii Społecznej z pomocą Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Stowarzyszeniem Ośrodek Kultury i Aktywności Lokalnej w Krzesku i Gminą Zbuczyn. Z pomocą EFS i Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego wydano katalog *Ekonomia Społeczna na Mazowszu 2012*, prezentujący ciekawe inicjatywy odwołujące się do wzorów wspólnego, spółdzielcze-

Tabela 1. Spółdzielnie socjalne w Polsce zarejestrowane w KRS

Województwo	Liczba spółdzielni ogółem (stan na 31.12.2012 r.)	Liczba spółdzielni powstałych w 2012 r.	Liczba spółdzielni ogółem (stan na 5.07.2013 r.)
Dolnośląskie	46	23	46
Kujawsko-pomorskie	36	10	43
Lubelskie	41	19	41
Lubuskie	21	7	23
Łódzkie	57	12	66
Małopolskie	55	12	55
Mazowieckie	62	17	64
Opolskie	14	2	15
Podkarpackie	51	32	59
Podlaskie	21	12	22
Pomorskie	27	3	27
Śląskie	52	6	57
Świętokrzyskie	17	7	19
Warmińsko-mazurskie	36	8	39
Wielkopolskie	78	16	83
Zachodniopomorskie	28	4	32
Razem	642	190	691

Źródło: www.ozrss.pl oraz www.oss.krs.org.pl (aktualizacja 5 lipca 2013 r.).

go działania. Znalazły się w nim organizacje funkcjonujące w różnych formach prawnych, takie jak stowarzyszenia, Warsztaty Terapii Zajęciowej i Zakłady Aktywności Zawodowej, pojawiły się także pierwsze spółdzielnie socjalne. Zakład Aktywności Zawodowej i Warsztaty Terapii Zajęciowej są wspomagane przez Caritas Diecezji Siedleckiej i ukierunkowane na aktywizację zawodową osób niepełnosprawnych, oferując usługi gastronomiczne, catering i odnowę biologiczną. Podobne przykłady można mnożyć. Na początku lipca 2013 r. zarejestrowanych sądownie było już 691 spółdzielni z całego kraju [www.ozrss.pl]. Nie znamy jednak ich kondycji ekonomicznej i perspektyw rozwoju.

4. Próba oceny

Wprawdzie w minionych latach organizowano już wiele konferencji i spotkań działaczy gospodarki społecznej, popularyzowano tę ideę wydając podręczniki i inne materiały informacyjne, a także pokazując dobre przykłady przedsiębiorstw społecznych, ale nie stała się ona jeszcze ani widoczną, ani dominującą sferą w gospodarce narodowej i za-

pewne długo jeszcze nie będzie. Ekonomia społeczna, pomimo licznej literatury przedmiotu, akcji upowszechniających i ośrodków akademickich angażujących się w jej badanie i propagowanie, po dwóch dekadach tworzenia społeczeństwa obywatelskiego z trudem zdobywa sobie miejsce w świadomości społecznej, a jej wdrażanie napotyka wciąż na mur niezrozumienia. Nawet termin ekonomia społeczna w badaniach naukowych nie jest jednolicie definiowany, co utrudnia badania nad tą dziedziną. Wiele barier utrudnia rozwój tej, ze wszech miar pożądaney formy działalności gospodarczej. Jej rozwój w przyszłości będzie uzależniony od rozwoju różnych form edukacji społeczeństwa oraz polityki społecznej państwa.

Spółdzielczość dostrzegła tę nową szansę rozwoju, wspierała ją organizacyjnie, dysponując ogólnokrajową siecią związków spółdzielni różnych typów i branż, współorganizując konferencje, popularyzując opracowania teoretyczne i upowszechniając dobre praktyki, doświadczenia zagraniczne i krajowe. Włączyła się w akcję tworzenia spółdzielni socjalnych z pomocą spółdziel-

czości mieszkaniowej, bankowej, spóżywców oraz tworzenia ogólnopolskiego związku rewizyjnego tych nowych spółdzielni. Zarysowało się już szerokie forum współpracy, wymiany ludzi, doświadczeń i pomysłów na rzecz rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, z widocznym udziałem spółdzielców. Optyzmem napawa podjęcie tej inicjatywy przez młodych ludzi z ciekawymi pomysłami, pojawiających się w zabytkowym Domu pod Orłami – siedzibie KRS. Są oni nadzieją na odrodzenie ruchu spółdzielczego w Polsce. W wyniku wieloletnich działań instruktazowych i wspomagających udało się zarejestrować w bazie danych KRS 691 spółdzielni

społecznych z całego kraju (tabela 1). Powstawały one zarówno na terenach o dawnych tradycjach spółdzielczych z czasów zaborów (Wielkopolska, Galicja), jak i tych później „uspołdzielczonych”. Nie znamy jednak ich aktualnej sytuacji: czy zdołały utrzymać się na rynku i rozwinąć działalność, czy też ledwie wegetują, bądź zmierzają ku likwidacji? Kluczowe znaczenie dla rozwoju spółdzielni społecznych i osiedlowych będzie miało wsparcie systemowe, zintegrowane i ciągłe.

Literatura

Borzaga C., Santuri A. [2005], *Przedsiębiorstwa społeczne we Włoszech. Doświadczenia spółdzielni społecznych*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

Chyra-Rolicz Z. [1997], *Spółdzielnie usług społecznych szansą rozwoju sektora gospodarki rynkowej*, „Vademecum Spółdzielczości” nr 7 SIB, Warszawa.

Chyra-Rolicz Z. [1998], *Spółdzielczość – ofiara czy filar systemu socjalistycznego?*, [w:] W. Ważniewski (red.), *Spór o ocenę historii Polski powojennej (1944-1989)*, Wydawnictwo IH WSR-P, Siedlce.

Chyra-Rolicz Z. [2005], *Krakowska Ekonomia Społeczna po roku. Przybywa teorii, z praktyką różnie*, „Kurier Spółdzielczy”, nr 19(1896).

Chyra-Rolicz Z. [2011], *Dole i niedole ekonomii społecznej w Polsce*, „Rolnik Spółdzielca”, nr 2(2806).

II Spółdzielcze Forum [2008], *II Spółdzielcze Forum Społeczno-Ekonomiczne „Odmiennosc podmiotów spółdzielczych od spółek prawa handlowego”*, materiały z konferencji (8 lipca 2006 r.), KRS (maszynopis).

Ekonomia Społeczna [2005], *Ekonomia Społeczna Kraków 2004*, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa (materiały konferencyjne).

Ishizuka H. [1996], *The New Trends of the Cooperative Movement in Japan. The Scheme of Japan's Social Economy*, The consumer Cooperatives Institute, Tokyo (maszynopis).

Juszczyk M., Miżejewski C., Ołdak M. [2009], *Jak założyć i prowadzić spółdzielnię socjalną?*, KRS, Warszawa.

Kęćik P., Łaczyńska K. [2012], *Ekonomia społeczna na Mazowszu, 2012*, Wydawnictwo FRSO, b m w.

Komisja Wspólnot Europejskich [2004], *O promowaniu spółdzielni w Europie. Komunikat Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa.

„Kurier Spółdzielczy” [2005] nr 19/1896; [2006], nr 4/1905 i nr 19/1920; [2008], nr 5/1954 i nr 9/1958; [2009], nr 21/1994 i nr 22/1995; [2009], nr 21/1994 i nr 22/1995; [2010] nr 23/24(2020/2021); [2011] nr 4/2025.

Leś E., Ołdak M. [2007], *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym*, „Zeszyty Gospodarki Społecznej”, t. 2, Collegium Civitas, Warszawa.

Loss M. [2005], *Spółdzielnie socjalne we Włoszech*, „Trzeci Sektor”, nr 2.

Ochocka E.M. [2011], *Promocja współpracy międzysektorowej w ramach projektu „Partnerstwo na rzecz ekonomii społecznej: osiedlowe spółdzielnie socjalne”*, KRS, Warszawa.

Podnoszenie kwalifikacji [2006], *Podnoszenie kwalifikacji i doskonalenie umiejętności kadry przedsiębiorstw społecznych*, Nr Projektu SPO RZL/2.3A/12/00 68, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Związek Lustracyjny Spółdzielczości Pracy – Delegatura Małopolska, Heuresis. Sp. z o. o. (materiały konferencyjne).

POSES [2006], *Pierwsze Ogólnopolskie Spotkania Ekonomii Społecznej POSES*, Kraków 28-29 września 2006 r. (materiały konferencyjne).

Raport Otwarcia [2006], *Raport Otwarcia projektu W poszukiwaniu polskiego modelu gospodarki społecznej*, FISE, Warszawa.

Sadowska B. (red.) [2009], *Nowy początek. Społeczna gospodarka rynkowa 1989-2009*, Wydawnictwo Fundacja Pomocy Wzajemnej „Barka”, Poznań.

Social Economy [2004], *Social Economy. II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Kraków 17-29 października 2004 r. (materiały konferencyjne).

Statut [2004], *Statut Spółdzielni Europejskiej. Akty legislacyjne i inne dokumenty. Regulacje Rady w sprawie Statutu Spółdzielni Europejskiej*, KRS, Warszawa.

Stolińska-Janic J. [1992], *Różnorodność form spółdzielczych w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo SIB, Warszawa.

Stolińska-Janic J. [1996], *Nowe sformułowanie zasad spółdzielczych*, „Vademecum Spółdzielczości” nr 6, SIB, Warszawa.

Systemy finansowe [2012], *Systemy finansowe na rzecz Społecznej Gospodarki Rynkowej. Świat – Europa – Polska. Międzynarodowa Konferencja naukowa*, Warszawa 27-28 czerwca 2012 r., KRS, PTE, WSZ-SW, Warszawa (materiały konferencyjne).

Strony internetowe

<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/683939?projekt=683939>

<http://www.ozrss.pl>

<http://ozrss.pl/zwiazek/historia/>

<http://ozrs.pl/iv-ogolnopolskie-forum-spoldzielczosci-socjalnej>

<http://www.barka.org.pl>

<http://www.obywatel.org.pl>

Co-operatives as the element of social economy. Founding initiatives support

Abstract: Social economy with co-operatives as its essential part, despite numerous literature on the topic, promoting activities, academic research centres involvement and two decades of the process of civil society formation, has still encountered a number of difficulties on its way to enroot itself in social consciousness and its implementation deals with a lot various problems. The co-operative movement has observed that new chance of development, supported it organisationally by cross-country network of unions of co-operatives in different types and branches of national economy, by organising conferences, popularising theoretical issues and good practices as well as national and international experience. The co-operative movement has joined the activities creating social co-operatives, with the assistance of housing, banking and food-processing producers co-operatives as well as the action for establishing the Cross-Polish union of social co-operatives. The forum of co-operation, expert, experience and ideas exchange has come to exist with remarkable participation of social co-operative movement. It is encouraging to observe how such initiatives are implemented by young people with interesting ideas – they are the hope for a re-birth of co-operative movement in Poland. As a result of long period of instructing and supporting actions it has succeeded to register legally acting 691 social co-operatives all over the country (data as of July 2013). Nonetheless we do not know its actual situation, will they be able to enroot or develop their activities in the market or are they doomed for bankruptcy? The development of social co-operatives requires integrated and constant systemic support.

Key words: social economy, co-operative movement, social co-operatives, unemployment, union of social co-operatives.

Przedsiębiorstwa społeczne w Wielkiej Brytanii – potencjał i możliwości działania

Artur Steiner, Sylwia Steinerowska

Streszczenie: Na przestrzeni ostatnich dwóch dekad w Wielkiej Brytanii znacznie wzrosło zainteresowanie przedsiębiorstwami społecznymi. Brytyjscy politycy zaczęli dostrzegać ich potencjał w tworzeniu i dostarczaniu usług dla społeczeństwa oraz pozytywny wpływ na rozwój społeczno-ekonomiczny kraju. Wyzwania stojące przed rządzącą w latach 1997–2010 partią lewicową, a następnie obecną rządową koalicją konserwatywno-liberalną zaowocowały nowymi ideologicznymi rozwiązaniami mającymi na celu usprawnienie funkcjonowania państwa. Wzrosła m.in. rola organizacji pozarządowych oraz samej ludności w rozwiązywaniu lokalnych problemów. Na znaczeniu zyskała także koprodukcja, czyli współpraca między dostarczającymi usługi, a jej odbiorcami, traktowana jako nowy sposób rozwiązywania problemów państwa. Obecny kierunek brytyjskiej polityki sugeruje więc odejście od tzw. „państwa opiekuńczego” i formowanie „państwa umożliwiającego”, w którym obywatele angażują się w zaspokajanie społeczno-ekonomicznych potrzeb w innowacyjny sposób. Bazując na przykładzie Wielkiej Brytanii, artykuł ten odnosi się do uwarunkowań politycznych oraz ograniczeń związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw społecznych w tym kraju. Ponadto artykuł prezentuje wyzwania, przed którymi stoją przedsiębiorstwa społeczne na terenie UK oraz nawiązuje do empirycznych wyników jednego z projektów Unii Europejskiej, którego celem było przetestowanie koncepcji przedsiębiorstwa społecznego. Prowadzona dyskusja autorów nawiązuje do istotnych kwestii bytu i możliwości rozwoju przedsiębiorstw społecznych w omawianym państwie oraz kierunków zmian, jakie muszą nastąpić, aby przedsiębiorstwa społeczne mogły się rozwijać.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa społeczne, koprodukcja, innowacja, odpowiedzialność społeczna, bariery rozwoju przedsiębiorstw społecznych.

Wprowadzenie

Na przestrzeni ostatnich dekad w Wielkiej Brytanii wzrosło zainteresowanie działalnością organizacji ekonomii społecznej. Szczególną uwagę skierowano w stronę przedsiębiorstw społecznych. Tematyka związana z tymi przedsiębiorstwami stała się integralnym elementem wewnętrznej polityki. Tym samym spopularyzowane zostały takie pojęcia, jak: ‘przedsiębiorczość społeczna’ i ‘przedsiębiorstwo społeczne’, które nawiązują do działalności gospodarczej przynoszącej społeczne korzyści. Obecnie brytyjska polityka odnosi się do koncepcji przedsiębiorstw społecznych, szukając sposobów wykorzystania potencjału tej formy wsparcia społecznego [The Conservative Party, 2010b, s. 3-118; DTI 2002, s. 1-81].

Przedsiębiorstwa społeczne promowane są jako mechanizm, poprzez który następuje zarówno postęp ekonomiczny, jak i społeczny. Organizacje należące do sektora państwowego są więc zachęcane do wspierania przedsiębiorstw społecznych poprzez: przyznawanie im kontraktów na wykonanie publicznych zleceń¹, udzielanie grantów na ich rozwój, czy też nakłanianie ludności do odpowiedzialności spo-

łecznej. Powodem tego typu działań są liczne korzyści, jakie niesie ze sobą działalność omawianych podmiotów. Uznaje się, że przedsiębiorstwa społeczne są pomocne w rozwiązywaniu lokalnych problemów, tworzeniu zatrudnienia, dostarczaniu nowych i ulepszonych usług oraz promowaniu ekonomicznego rozwoju, odpowiadając jednocześnie na współczesne wyzwania społeczne [DTI, 2002, s. 1-81]. Przedsiębiorstwa społeczne rozwijają umiejętności lokalnego społeczeństwa poprzez: tworzenie programów treningowych i staży, angażowanie tych, którzy mają problemy ze znalezieniem zatrudnienia, dostarczanie dobrej jakości usług po atrakcyjnej ce-

NOTA O AUTORACH

Artur Steiner – doktor nauk o przedsiębiorczości, pracownik Rural Society Research Team, SRUC w Wielkiej Brytanii, badacz i ekspert w zakresie przedsiębiorstw społecznych i innowacyjnych form przedsiębiorczości wpływających na rozwój społeczno-ekonomiczny. Uczestnik międzynarodowych projektów wspierających poprawę jakości życia.

Sylwia Steinerowska – asystent w Katedrze Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Zainteresowana tematyką przedsiębiorstw społecznych, społecznie odpowiedzialnego biznesu, różnicowania w organizacjach oraz kapitału ludzkiego.

¹ Przykładowo, The Public Services (Social Value) Act 2012 narzuca obowiązek, aby komisarz przyznający kontrakty publiczne rozważył ekonomiczne, środowiskowe i społeczne aspekty związane z danym kontraktem.

nie, promowanie aktywnego społeczeństwa i współtworzenie innowacyjnych rozwiązań będących odpowiedzią na lokalne potrzeby [Needham, 2007, s. 1-256; Leadbeater, 2007, s. 2-15; Boyle i in., 2010, s. 6-7]. Przedsiębiorstwa te prowadzą do rozwoju tzw. kapitału społecznego i budują silniejsze społeczeństwo, będące w stanie stawić czoła nowym wyzwaniom [DTI, 2002, s. 1-81]. Warto również zauważyć skalę oraz finansowy wkład przedsiębiorstw społecznych do brytyjskiej ekonomii. Szacuje się, że 7% MŚP na terenie Wielkiej Brytanii to przedsiębiorstwa społeczne, co oznacza, że ich liczba przekracza 68.000 [Social Enterprise UK; 2012b, s. 7; BIS, 2011, s. 16; BIS, 2010, s. 1]. Przedsiębiorstwa te zatrudniają ok. 20.000 osób i angażują 18.000 wolontariuszy. Ich obrót szacuje się na 24 mld funtów, a wkład do PKB na prawie 1% [OTS, 2006, s. 1-73; HM Treasury, Cabinet Office, 2006, s. 1-51; Social Enterprise UKb, 2012, s. 7].

Rozwój przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii jest wspomagany przez ustawodawstwo. Politycy zachęcają do zakładania tego typu przedsiębiorstw i podkreślają korzyści płynące z ich prowadzenia. Sceptycy zauważają jednak, że koncepcja koprodukcji i samych przedsiębiorstw społecznych jest sposobem na przeniesienie odpowiedzialności z państwa na obywateli i że oczekiwania w stosunku do społeczeństwa mogą okazać się zbyt wysokie. Nawiązując do obecnych uwarunkowań politycznych, można postawić następujące pytania: jakie ograniczenia związane są z działalnością przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii i w jakim zakresie społeczeństwo lokalne (inicjatorzy, przedsiębiorcy społeczni, ludność lokalna zaangażowana w daną inicjatywę) jest w stanie poradzić sobie z występującymi barierami?

Artykuł ten odnosi się do powyższych pytań. W pierwszej części autorzy prezentują wybrane definicje przedsiębiorstw społecznych i ich charakterystykę. Druga część artykułu nawiązuje do historycznych czynników wpływających na kształtowanie się omawianych przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii oraz do zmieniającej się polityki w zakresie ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych w tym kraju. Niniejsza część jest istotna, a często pomijana w literaturze. Warto zwrócić uwagę, że kontekst historyczny pomaga zrozumieć *dla czego* i *w jaki sposób* przedsiębiorstwa społeczne stały się przedmiotem politycznej, społecznej i akademickiej dyskusji, która ma bezpośrednie przełożenie na praktyczne

działania w omawianym zakresie. W trzeciej części zostały wyróżnione ograniczenia związane z zakładaniem i funkcjonowaniem przedsiębiorstw społecznych, które stanowią poważną barierę rozwoju tych organizacji. Część czwarta jest prezentacją badań empirycznych i opiera się na wynikach badania sponsorowanego przez Unię Europejską, które testuje koncepcję przedsiębiorstw społecznych. Ta część nawiązuje do uwarunkowań politycznych w Wielkiej Brytanii i weryfikuje, czy zidentyfikowane we wcześniejszej części artykułu bariery uniemożliwiają tworzenie i rozwijanie przedsiębiorstw społecznych przez lokalne społeczności i w jakim zakresie bariery te można pokonać. Końcowa część stanowi podsumowanie, w którym autorzy odnoszą się do obecnej i przyszłej roli przedsiębiorstw społecznych na brytyjskim rynku, a całość rozważań jest podstawą do ustalenia odpowiedzi na postawione w artykule pytania.

1. Definicje i charakterystyka przedsiębiorstw społecznych

Jako relatywnie nowy twór, który łączy w sobie neoliberalne założenia kapitalizmu [Harvey, 2007, s. 1-256] oraz społeczne dążenia socjalizmu, przedsiębiorstwo społeczne jest trudne do zdefiniowania. Krytycy koncepcji twierdzą, że organizacje należące do ekonomii społecznej (wliczając w to przedsiębiorstwa społeczne) są wszystkim i niczym, a cały sektor został określony mianem „olbrzymiego nieokreślonego potwora” [Kendall, Knapp, 1995, s. 66]. W konsekwencji grono naukowców i polityków prowadzi dyskusje, które mają na celu doprecyzowanie pojęcia przedsiębiorstwa społecznego i ustalenie ram jego funkcjonowania.

Opisując przedsiębiorstwa społeczne, wielu autorów [np. Harris i in., 2009, s. 407-418; Steinerowski, 2012, s. 17; Wallace, 2005, s. 78-89; Jones, Keogh, 2006, s. 11-26; Reid, Griffith, 2006, s. 1-10; Ridley-Duff, s. 291-312], nawiązuje do tzw. *triple bottom line* czyli „potrójnej linii korzyści”. Mówi ona o konieczności zintegrowania korzyści społeczeństwa, środowiska i potrzeb materialnych. Oznacza to, że przedsiębiorstwa społeczne mają za zadanie realizować cele społeczne, ekologiczne i ekonomiczne. W praktyce jednak nie zawsze jest to możliwe, dlatego przedsiębiorstwa te koncentrują się głównie na realizacji co najmniej jednego celu. Idea integra-

cji korzyści, choć słuszna w swoich założeniach, nie zawsze może mieć swoje odzwierciedlenie w praktyce, przede wszystkim z powodów finansowych i zasobowych.

Smallbone [2001, s. 13-20] definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako konkurencyjne organizacje, które prowadzą działalność gospodarczą dla zaspokojenia celów społecznych. Campbell [1997, s. 17-18] twierdzi, że przedsiębiorstwa społeczne dostarczają lokalnej społeczności niezbędne dobra i usługi oraz generują zysk, aby wspierać czynności, które nie przynoszą dochodu. Zdaniem Alforda [2004, s. 136], przedsiębiorstwa społeczne tworzą innowacyjne rozwiązania dla teraźniejszych problemów społecznych i wykorzystują dostępne możliwości, pomysły, zasoby oraz społeczne aranżacje, aby dokonać społecznych transformacji. Mair i Marti [2006, s. 36-44] również uważają, że przedsiębiorstwa społeczne angażują się w procesy tworzenia zasobów w nowy sposób i zmierzają przede wszystkim do odkrycia i wykorzystania istniejących szans i możliwości, aby uzyskać korzyści społeczne poprzez stymulowanie społecznych zmian oraz zaspokajanie społecznych potrzeb. Powyższe definicje choć odzwierciedlają działalność przedsiębiorstw społecznych, to jednak nie dają ściśle określonego obrazu tych organizacji i nie ustanawiają konkretnych granic tej formy działalności. Niejasności te stają się podłożem krytyki koncepcji przedsiębiorstw społecznych.

Conway [2008, s. 57-73] definiuje przedsiębiorstwa społeczne jako *not-for-profit organisations*, czyli organizacje, których celem nie jest zysk, ale cele społeczne, które są realizowane poprzez zaangażowanie się w działalność gospodarczą; wszystkie zyski i aktywa przynoszą korzyści grupom docelowym, na rzecz których przedsiębiorstwo społeczne działa; struktura sprzyja współpracy, współuczestnictwu i zapewnia równe prawa dla członków organizacji. Social Enterprise London sugeruje, że przedsiębiorstwa społeczne są: organizacjami, które są konkurencyjne i które posiadają cele społeczne; są bezpośrednio zaangażowane w produkcję dóbr lub dostarczanie usług na rynek handlowy w taki sposób, aby generować przychód; posiadają etyczne wartości i są odpowiedzialne za społeczny, ekologiczny oraz ekonomiczny rozwój społeczeństwa [Steinerowski, 2012, s. 18-19]. Jednocześnie przedsiębiorstwa społecz-

ne są niezależnymi od państwa organizacjami, które są zarządzane w taki sposób, aby zapewnić uczestnictwo różnych grup społecznych, na które przedsiębiorstwo ma wpływ. W podobny sposób opisuje przedsiębiorstwa społeczne Pearce [2003, s. 191], zaliczając do tej formy działalności wszystkie przedsiębiorstwa, które mają cele społeczne, nie dystrybuują zysków dla właścicieli i które, zazwyczaj, posiadają demokratyczne i wspólnotowe struktury. Przytoczone powyżej definicje koncentrują się głównie wokół celów społecznych realizowanych przez przedsiębiorstwa społeczne oraz na zysku, który jest przeznaczany na cele statutowe, a więc nie jest on traktowany jako korzyść dla właścicieli (współwłaścicieli). Są to podstawowe cechy charakteryzujące przedsiębiorstwa społeczne, choć trudno na ich podstawie określić, „jakie dokładnie to przedsiębiorstwo społeczne już jest, a jakie na pewno jeszcze nie”. Przytoczone definicje wyznaczają jednak kierunek i mogą być podstawą prac nad doprecyzowaniem omawianego pojęcia i ram prowadzenia tego typu działalności.

Opisując przedsiębiorstwa społeczne, warto zwrócić się ku jednej z najbardziej popularnych definicji, która została stworzona przez Departament Handlu i Przemysłu. Określa ona przedsiębiorstwo społeczne jako: „jednostkę gospodarczą posiadającą określone cele społeczne, która wypracowane nadwyżki reinwestuje na rzecz tych celów lub na rzecz społeczności, zamiast kierować się potrzebą maksymalizacji zysku właściciela/właścicieli” [DTI, 2002, s. 7]. Dodatkowo warto podkreślić, że na charakterystykę omawianego przedsiębiorstwa składa się:

1. *Przedsiębiorcze podejście* – przedsiębiorstwo społeczne jest zaangażowane w produkcję dóbr i usług na rynek w taki sposób, aby wygenerować przychód finansowy; klient płaci za dostarczane dobra i usługi; wykorzystywane są narzędzia charakterystyczne dla tradycyjnych komercyjnych przedsiębiorstw; celem jest tzw. *value creation*, czyli tworzenie korzyści przy jednoczesnym tolerowaniu konkurencji handlowej i ryzyka. Przychód z działalności gospodarczej pozwala osiągnąć społeczne korzyści.
2. *Społeczne korzyści* – działalność przedsiębiorstw społecznych związana jest z etycznym podejściem i odpowiedzialnością za

społeczeństwo oraz społeczne, ekologiczne i ekonomiczne skutki działalności; z tak prowadzonej działalności społeczeństwo powinno czerpać korzyści.

3. *Własność społeczna* – organizacja nie jest zarządzana i prowadzona przez państwo lub jednostkę publiczną, lecz przez lokalne społeczeństwo (wspólnotę) lub przez poszczególne osoby (w formie prywatnej firmy). Organizacje te są niezależne i posiadają swoją autonomię [Steinerowski, 2012, s. 15-27].

Jak zauważa Hausner [Hausner i in. 2007, s. 10], warto także spojrzeć na przedsiębiorstwo społeczne jako podmiot, który generuje dodatkową podaż dóbr i usług, a przede wszystkim dodatkowy popyt rynkowy po stronie osób w nim zatrudnionych, który w innych okolicznościach nie wystąpiłby. Przedsiębiorstwo takie nie może być dominującą formą gospodarki rynkowej, ale jest niezbędne jako forma uzupełniająca, czy też komplementarna. Powyższa zależność dotyczy także gospodarki Wielkiej Brytanii, która w obliczu kryzysu może skorzystać ze wsparcia przedsiębiorstw społecznych i poprzez tę działalność niwelować negatywne skutki tego procesu.

2. Polityczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii

Istnieją różne przyczyny rozwoju koncepcji przedsiębiorstw społecznych. Odnosząc się do niedawnej historii politycznej Wielkiej Brytanii, znaczący wpływ na rozwój sektora ekonomii społecznej miało odejście rządów konserwatywnych w 1997 r. oraz krytyka kapitalistycznego podejścia Margaret Thatcher, które promowało i wynagradzało tych, którzy potrafili wykorzystać charakterystykę wolnorynkowej gospodarki. Podejście to doprowadziło do podziału społeczeństwa na „tych, którzy mają i żyją w dostatku” oraz „tych, którzy potrzebują i żyją w biedzie” [Steinerowski, 2012, s. 34]. Aby wspierać społeczeństwo, przychodzący wówczas rząd (tzn. New Labour Party, panujący w latach 1997–2010) obiecał wprowadzenie polityki nawiązującej do nierówności oraz ekonomicznego podziału społeczeństwa. W konsekwencji dualistyczny podział na sektor prywatny (pierwszy sektor) i sektor publiczny (drugi sektor) został poszerzo-

ny o tzw. *third sector*² (czyli sektor trzeci). W skład pierwszego sektora wchodzi prywatne przedsiębiorstwa, firmy i korporacje, a podłożem ich funkcjonowania jest chęć maksymalizacji zysku dla właścicieli i współdziałowców. Sektor publiczny dostarcza dobra i usługi dla najbardziej potrzebujących oraz tych, którzy z powodów finansowych nie zawsze mogą skorzystać z usług sektora prywatnego. Natomiast trzeci sektor składa się z organizacji charytatywnych, organizacji non-profit oraz różnych form organizacji społecznych. Nowy podział państwowo-instytucjonalny umożliwił klasyfikację organizacji, których celem było generowanie korzyści społecznych i ekologicznych, a które nie były ani częścią sektora prywatnego, ani nie wchodziły w skład organizacji publicznych [Haugh, Kitson, 2007, s. 973-994]. Polityczne wsparcie dla trzeciego sektora doprowadziło do dynamicznego rozwoju organizacji ekonomii społecznej i sprawiło, że obecnie ekonomia społeczna odgrywa istotną rolę w politycznym, ekonomicznym oraz społecznym życiu Brytyjczyków [Kendall, 2000, s. 541-562; Osborne, McLaughlin, 2004, s. 573-582; Cairns i in., 2005, s. 869–885].

Nowatorskie, jak na ówczesne czasy, podejście rządu New Labour wynikało z założenia, że musi istnieć lepszy sposób prowadzący do rozwoju społeczno-ekonomicznego, niż ten oparty na jednostkowych korzyściach. Tym samym zainicjowano nowe podejście ideologiczne nazwane <<Third Way>>, przeciwstawne poglądom, iż alternatywą prywatyzacji jest kontrola państwa (postrzegana często jako ta, która umożliwia opiekę nad społeczeństwem) [Giddens, 1998, s. 1-176; 2000, s. 1-200]. Podejście to stało się nową myślą polityczną, która starała się rozwiązać ideologiczny konflikt pomiędzy liberalizmem i socjalizmem. Ideologia ta połączyła idee neoliberalizmu z odnową społeczną społeczeństwa. Państwo zaczęło odgrywać rolę instytucji umożliwiającej zmiany i tworzącej możliwości dla całego społeczeństwa. Ideologia polityki <<Third Way>> została oparta na założeniu, że aby stworzyć silną ekonomię oraz silne społeczeństwo, obywatele powinni posiadać zarówno prawa, jak i obowiązki. Tym samym podejście to promowa-

² Należy zauważyć, że w tym czasie koncepcja trzeciego sektora nie była nowa: koncepcja ta pojawiła się wcześniej w Stanach Zjednoczonych [Levitt, 1973, s. 1-182] oraz w dokumentacji EEC/EC w latach 80. [Kendall, Anheier, 1999, s. 283-307].

ło społeczne zaangażowanie społeczeństwa w ekonomię społeczną i pomoc w zakresie rozwiązywania problemów społecznych [Haugh, Kitson, 2007, s. 973-994]. Hombach [2000, s. 1] twierdzi, że ideologia <<Third Way>> stała się: „ścieżką pomiędzy konkurencyjnymi ideologiami oraz systemem, który tworzy realistyczną odpowiedź na zmiany zachodzące we współczesnym świecie” oraz, że podejście to przewyższa „ekstremum wolnego rynku z jednej strony oraz scentralizowaną gospodarkę z drugiej”.

Po wyborach w 1997 r., nowy rząd rozpoczął współpracę z organizacjami ekonomii społecznej, co doprowadziło m.in. do utworzenia w 1999 r. tzw. Active Communities Directorate – państwowego wydziału wspierającego i promującego rozwój społeczny [Kendall, 2000, s. 407-418; Home Office, 2004, s. 1-33]. Wkrótce rząd przekonał się, że organizacje ekonomii społecznej mogłyby dostarczać szereg usług na rzecz państwa i tworzyć w ten sposób istotny element gospodarki. Przedsiębiorcze zdolności w sektorze zostały szybko dostrzeżone i w 2002 r. rząd brytyjski utworzył Wydział Przedsiębiorstw Społecznych (Social Enterprise Unit) wewnątrz już istniejącego Departamentu Handlu i Przemysłu (DTI – Department of Trade and Industry³). Jeszcze w tym samym roku, powstała pierwsza Strategia dla Przedsiębiorstw Społecznych [DTI, 2002, s. 1-81]. Strategia ta zakładała, że przedsiębiorstwa społeczne demonstrują cztery podstawowe cechy: przedsiębiorczość, konkurencyjność, innowacje oraz promocje wartości społecznych. Przedsiębiorczość (w tym konkretnym przypadku) oznacza większą w porównaniu do instytucji państwowych zdolność przedsiębiorstw społecznych do podejmowania ryzyka, bycia dynamicznym oraz umiejętność dopasowywania się do zmieniających się uwarunkowań społeczno-ekonomicznych [The Conservative Party, 2010b, s. 3-118]. Konkurencyjność odnosi się do umiejętności dostarczania usług o dobrej jakości po cenach niższych w porównaniu do organizacji państwowych. Innowacja oznacza, że przedsiębiorstwa społeczne tworzą nowe rozwiązania w zakresie dostarczania usług dla społeczeństwa [Reed, Stanley 2005, s. 1-5; Glor, 2002, s. 53-74; OTS, 2006, s. 1-71]. Ostatnia cecha – nawiązująca do promowania war-

tości społecznych – sugeruje, że przedsiębiorstwa społeczne współpracują, wspomagają i dostarczają usługi dla lokalnych grup społecznych [The Conservative Party, 2010b, s. 3-118]. Skala i pomiar powyższych cech zostały jednak uznane za trudne do ustalenia.

Strategia przedsiębiorstw społecznych prezentuje nowe podejście organizacji non-profit, które z powodu ograniczonych źródeł finansowania zaczęły poszukiwać nowych i niezależnych źródeł dochodu. W ten oto sposób część organizacji ekonomii społecznej zdecydowała się na generowanie przychodu w sposób przedsiębiorczy, rezygnując tym samym z całkowitego uzależnienia od grantów i donacji. Kombinacja celów społecznych i ekonomicznych przyczyniła się do popularyzacji koncepcji przedsiębiorstw społecznych nie tylko w Wielkiej Brytanii, ale również na arenie międzynarodowej [EC, 2013].

W kolejnych latach na terenie Wielkiej Brytanii połączono wcześniej utworzone państwowe urzędy ekonomii społecznej w tzw. Biuro Trzeciego Sektora (Office of the Third Sector) – odpowiedzialne za wzmacnianie współpracy pomiędzy rządem i organizacjami ekonomii społecznej. Poprzez inwestycje i tworzenie nowych regulacji biuro to promowało nowe metody dostarczania usług publicznych przez trzeci sektor. W jednym z raportów nowo utworzonego biura były premier Wielkiej Brytanii Tony Blair powiedział: „wiemy, że na terenie całego kraju istnieją programy, które odniosły sukces i które są realizowane przez przedsiębiorstwa społeczne. Grupy ludzi, którzy tworzą te programy wiedzą najlepiej co się sprawdza w praktyce. Ich kreatywność, innowacje, energia i zdolność do budowania zaufania pomagają nam tworzyć nowe rozwiązania dla wyzwań, przed którymi stoimy oraz wprowadzać usprawnienia i większą odpowiedzialność społeczną” [OTS, 2006, s. 2].

Ostatnie wybory w Wielkiej Brytanii w 2010 r. przyniosły koalicyjny rząd konserwatywno-liberalny. Pomimo tej zmiany, zainteresowanie polityki przedsiębiorstwami społecznymi nie zmalało. Można nawet mówić o kontynuacji i dalszym rozwoju programów wspierających przedsiębiorstwa społeczne. Wcześniej utworzone Biuro Trzeciego Sektora zostało zastąpione Biurem Obywatelskiego Społeczeństwa. Pomimo tej zmiany, nurt ideologii <<Third Way>> wspierający niezależne i aktyw-

³ Od 2007 r. DTI funkcjonuje jako Department for Business Innovation & Skills (<https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-innovation-skills>).

ne społeczeństwo oraz promujący współpracę pomiędzy państwem i jego obywatelami jest nadal kontynuowany i rozwijany przez nowy rząd konserwatywny i jego nową ideologię <<Wielkiego Społeczeństwa>> (czyli Big Society agenda). Big Society opowiada się za: „społeczeństwem, w którym ludność łączy się razem, aby rozwiązać swoje problemy i aby usprawnić życie zarówno osobiste, jak i lokalnych społeczności; to społeczeństwo, w którym przodującą myślą rozwoju jest społeczna odpowiedzialność, a nie kontrola państwa” [The Conservative Party, 2010a, s. 1]. Mieszkańcy Wielkiej Brytanii oraz lokalne rządy administracyjne w coraz większym stopniu mają więc możliwość podejmowania indywidualnych decyzji dopasowanych do lokalnych warunków. Dodatkowo, ta nowa ideologia polityczna podkreśla rolę przedsiębiorstw społecznych, poprzez które społeczność może uczestniczyć w kształtowaniu i tworzeniu nowych rozwiązań w celu zaspokojenia lokalnych potrzeb [Cabinet Office, 2010, s. 7-32].

Na uwagę zasługuje jednak fakt, że ten nowy nurt myśli politycznej przedstawiony w ramach „innowacji społecznej” (która jest rozumiana jako nowe podejście wspierające relację nowoczesnego społeczeństwa i państwa) oraz „paradygmat zaangażowania” (który narzuca nowe obowiązki i większą odpowiedzialność społeczeństwa za dostarczanie usług) dostrzegany jest przez krytyków jako chęć przenoszenia kosztów świadczenia usług z państwa na społeczeństwo. Obawy są związane m.in. z brakiem precyzyjnych sposobów wprowadzenia wspomnianej innowacji społecznej oraz wyznaczenia osób odpowiedzialnych za jej realizację.

Niezależnie od punktu widzenia, obecny kryzys ekonomiczny i narastające wyzwania społeczno-ekonomiczne zmuszają polityków do poszukiwania nowych, lepszych rozwiązań, które stawiają czoła nowym wyzwaniom [Cabinet Office, 2012, s. 2]. Przedsiębiorstwa społeczne wpisują się w ten nowy kierunek polityki [Social Enterprise UK, 2012a, s. 1-10], w ramach którego państwo zachęca całe społeczeństwo do uczestnictwa w kształtowaniu usług [The Conservative Party, 2010a, s. 1-9; 2010b, s. 3-118; Cabinet Office, 2010, s. 7-32; Scottish Executives, 2007, s. 1-53]. Dane z National Survey of Charities and Social Enterprises pokazują, że rola trzeciego sektora (wraz z przedsiębiorstwami społecznymi) w dostarczaniu publicznych

usług w ostatnich latach istotnie wzrosła – w 2008 r. 14% organizacji trzeciego sektora zadeklarowało, że dostarczanie usług jest ich głównym zadaniem; w 2010 r. liczba ta wzrosła do 24% [Office for Civil Society, 2010, s. 1-20]. Koprodukcja może stanowić więc sposób na transformację usług publicznych, wspierając tym samym ograniczony budżet państwowy, tworząc rozwiązania dla wyzwań społecznych oraz wzrastających oczekiwań ludności w odniesieniu do dostępu do wysokiej jakości usług publicznych [Boyle i in., 2010, s. 3-4].

Na podstawie dotychczasowych brytyjskich doświadczeń widać, że uwarunkowania polityczne są istotnym wyznacznikiem rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Wsparcie polityczne i ustawowe jest ważnym czynnikiem umożliwiającym rozpowszechnienie tej idei oraz jej aplikację, ale warto także zauważyć, że granice ingerencji polityki w ten sektor również powinny być ograniczone. Państwo powinno wspierać przedsiębiorców społecznych i ich działania, zachęcać społeczeństwo do współuczestnictwa w tym procesie, ale jednocześnie pozostawiać swobodę działania inicjatorom (lokalnej społeczności), którzy znając dobrze problemy są zdolni do podejmowania właściwych decyzji związanych z funkcjonowaniem danego przedsiębiorstwa społecznego.

3. Ograniczenia związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii

Koncepcja przedsiębiorstw społecznych jest promowana jako dająca szansę na rozwiązanie różnych problemów społecznych i umożliwiająca nowy sposób działania w tym zakresie. Sceptycy nie do końca jednak wierzą w możliwość realizacji celów społecznych w połączeniu z celami ekonomicznymi [Steinerowski, 2012; s. 229-272]. Koncepcja ta spotyka się więc także z krytyką. Uważa się, że zmiana kultury i postrzeganie biznesu nie tylko jako działalności komercyjnej, skoncentrowanej wyłącznie na korzyściach finansowych, może potrwać wiele lat [Farmer i in., 2008, s. 450-464]. Byt i rozwój przedsiębiorstw społecznych może być więc kwestionowany. Wobec powyższego zastanawiające jest, w jakim stopniu koncepcja tych przedsiębiorstw jest ideą niemożliwą do urzeczywistnienia, a w jakim innowacyjną myślą, która ma szansę zmienić obecną rzeczywistość.

Badania dowodzą, że tworzenie i rozwój przedsiębiorstw społecznych, tak jak w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych, wiąże się z pokonywaniem wielu przeszkód [Austin i in., 2006 s. 1-22]. Jednak w porównaniu z jednostkami komercyjnymi przedsiębiorstwa społeczne mają trudniejsze zadanie: nie tylko muszą wygenerować zysk i prowadzić działalność gospodarczą, ale również (i przede wszystkim) muszą przynosić społeczne korzyści. Przedsiębiorcy społeczni muszą umiejętnie balansować pomiędzy potrzebą generowania zysku a realizacją celów społecznych, dla których przedsiębiorstwo zostało powołane [Steinerowski i in., 2008b, s. 693-708]. Nie jest to jednak jedyne wyzwanie, przed którym stoją przedsiębiorstwa społeczne. Do innych czynników, które mogą w negatywny sposób wpłynąć na rozwój przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii można zaliczyć:

1. Brak wiedzy o tym, czym jest i jak funkcjonuje przedsiębiorstwo społeczne.

Zarówno niewiedza, jak też różnorodność definicji pojawiających się w literaturze przyczynia się do tego, że termin przedsiębiorstwo społeczne jest uznawany za niejednoznaczny. W konsekwencji wiele osób podejrzliwie patrzy na tę nową koncepcję. Część społeczeństwa obawia się, że przedsiębiorstwa społeczne mają zastąpić dotychczasowe usługi państwowe, zmuszając obywateli do ich zastąpienia i samodzielnego prowadzenia. Dodatkowo, pojawiają się głosy mówiące o tym, że przedsiębiorstwo społeczne jest metodą, która zmusza organizacje non-profit oraz inne organizacje charytatywne do generowania zysku. To biznesowe podejście może zniechęcić potencjalnych wolontariuszy, którzy chcą wspierać społeczeństwo, ale nie są skłonni poświęcać czasu dla organizacji generujących zyski. Aby przedsiębiorstwa społeczne mogły się rozwijać, należy więc rozpowszechnić wiedzę na temat tej formy organizacyjnej, aby to tradycyjne i konserwatywne podejście uległo zmianie.

2. Brak funduszy na rozwój przedsiębiorstw społecznych.

Przyjmuje się, że przedsiębiorstwa społeczne powinny wypracowywać około 50% dochodu lub środków w ramach swojej działalności rynkowej [DTI, 2002, s. 20]. Pozostałe 50% może pochodzić z grantów i funduszy dla przedsię-

biorstw społecznych. Agencje wspierające działalność i rozwój omawianych przedsiębiorstw informują jednak, że liczba aplikacji o finansowe wsparcie przewyższa ich możliwości budżetowe. Oznacza to wzrastającą konkurencję pomiędzy podmiotami ekonomii społecznej i ich walkę o fundusze. Alternatywą grantów są kredyty na działalność gospodarczą, ale ich przyznanie jest problematyczne, gdyż przedsiębiorstwa społeczne nie są postrzegane przez banki jako wiarygodne podmioty. Niektórzy obserwatorzy sugerują także, że granty i dofinansowania państwowe mogą uzależnić przedsiębiorstwa społeczne od wsparcia finansowego i zredukować ich konkurencyjność. Trzeba jednak pamiętać, że przedsiębiorstwa te wypełniają luki rynkowe, które, z jednej strony, nie są wystarczająco dochodowe, aby przyciągnąć uwagę firm komercyjnych, a z drugiej – są zbyt kosztowne, aby mogły je wypełnić organizacje państwowe [Steinerowska, 2012, s. 467]. Innymi słowy, przedsiębiorstwa społeczne często dostarczają usługi, które nie mogą przynieść zysku, ale które są istotne dla poprawy jakości życia określonych grup społecznych.

3. Niewystarczające polityczne wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych.

Pomimo zmian w polityce Wielkiej Brytanii i rosnącego poparcia dla tej formy organizacyjnej, przedsiębiorcy społeczni uważają, że oczekiwania w stosunku do przedsiębiorstw społecznych są zbyt wysokie (co nie koresponduje z równie silną pomocą polityczną, finansową i merytoryczną skierowaną do tych przedsiębiorstw). Często oczekuje się, że kontraktowane przedsiębiorstwa społeczne będą dostarczały usługi na rzecz państwa także w wymiarze ponadkontraktowym (tzw. *added value*) oraz że zrobią to po niższych (w stosunku to firm komercyjnych) cenach. Krytykuje się więc fakt, że za mniejsze pieniądze oczekuje się więcej.

4. Problematyczny pomiar korzyści oraz wartości dodanej przedsiębiorstw społecznych.

Tak jak ekonomiczny wkład przedsiębiorstw społecznych może zostać zweryfikowany poprzez analizę obrotów tych przedsiębiorstw, czy też poziom tworzonego zatrudnienia, tak korzyści społeczne oraz wartość dodana są trudne do ustalenia. Trudności w ich pomiarze oraz

brak analizy długoterminowych korzyści społeczno-ekonomicznych związanych z działalnością przedsiębiorstw społecznych może przyczynić się do zmniejszenia postrzeganej wagi i wkładu przedsiębiorstw społecznych do rozwoju społeczno-ekonomicznego.

5. Brak wiedzy na temat prowadzenia przedsiębiorstw społecznych i generowania zysków.

Badania wskazują, że bez odpowiedniego zarządzania trudno stworzyć organizacje, które są finansowo samowystarczalne. Tradycyjne organizacje non-profit często nie posiadają odpowiedniego zespołu pracowniczego, kwalifikacji i umiejętności, aby funkcjonować jako jednostki gospodarcze generujące zyski. Potrzebne są więc programy dla przedsiębiorstw społecznych, które pomogłyby przygotować organizacje ekonomii społecznej do bycia przedsiębiorczymi. Brak umiejętności prowadzenia dochodowego przedsiębiorstwa oznacza, że dla organizacji non-profit prowadzenie przedsiębiorstw społecznych łączy się z ryzykiem, a tego próbuje się uniknąć. Brak przedsiębiorczego podejścia ogranicza konkurencyjność, innowacyjność, sprawność zarządzania finansami i elastyczność nowego podejścia do zmian, które są często konieczne, aby przetrwać i rozwijać się.

6. Ograniczona wydajność.

Często celem przedsiębiorstw społecznych jest współpraca, angażowanie i szkolenie młodzieży, osób bezrobotnych oraz niepełnosprawnych. Wymieniona grupa ludzi wymaga mentorów, czy też nawet stałego nadzoru i opieki. To z kolei przyczynia się do zwiększenia kosztów prowadzenia biznesu. Równocześnie wydajność pracy tych osób jest niższa w porównaniu z doświadczonymi pracownikami, którzy samodzielnie potrafiliby wykonać określone prace. Oznacza to, że finansowa efektywność przedsiębiorstw społecznych może być wielokrotnie niższa od przedsiębiorstw komercyjnych.

7. Demokratyczna struktura.

Demokratyczne struktury, które w literaturze przedstawiane są jako jedna z cech przedsiębiorstw społecznych [Pearce, 2003; s. 20-45], często przyczyniają się do braku jednoznacznej strategii organizacyjnej oraz pojawiania się wielu przeciwstawnych głosów dotyczących

decyzji organizacyjnych. Dodatkowy problem wynika z faktu, że podjęcie decyzji gospodarczych związanych z działalnością przedsiębiorstwa może być w tym układzie czasochłonne, podczas gdy zdobycie konkurencyjnej pozycji rynkowej wymaga umiejętności szybkiego dopasowania się do zmieniających się potrzeb rynkowych. Demokratyczna struktura może więc tworzyć barierę wzrostu.

8. Problemy z rekrutacją wykwalifikowanych i zdolnych pracowników.

Chcąc się rozwijać, przedsiębiorstwa społeczne potrzebują pracowników, którzy wiedzą, jak prowadzić biznes. Jednak rekrutacja takich pracowników może być trudna, a czasem wręcz niemożliwa. Przedsiębiorstw społecznych zazwyczaj nie stać na zaoferowanie wynagrodzeń, które firmy komercyjne oferują uzdolnionym pracownikom. Brak tych, którzy stanowią o sile danej organizacji, może niekorzystanie wpływać na rozwój przedsiębiorstw społecznych.

9. Rekrutacja i praca wolontariuszy.

Aby zredukować koszty przedsiębiorstwa społeczne korzystają z bezpłatnego wsparcia wolontariuszy. Wraz ze wzrastającym zapotrzebowaniem na bezpłatnych pracowników ich rekrutacja staje się jednak coraz trudniejsza. Dodatkowo należy zauważyć, że praca wolontariuszy ma charakter sporadyczny i niezobowiązujący. W konsekwencji przedsiębiorstwa społeczne nie mogą całkowicie polegać na wolontariuszach i uzależniać się od ich pracy.

10. Ograniczona współpraca i networking.

Przedsiębiorstwa społeczne sporadycznie angażują się we wspólne projekty wraz z innymi przedsiębiorstwami społecznymi, jak i organizacjami komercyjnymi. Większość przedsiębiorstw społecznych należy do grupy małych przedsiębiorstw, a ich skala i możliwości działania są ograniczone. Współpraca z innymi organizacjami może przynieść więc obopólne korzyści. Ograniczony networking jest zatem czynnikiem, który zmniejsza możliwości tych organizacji.

11. Brak spójności między narodową myślą polityczną a jej implikacją w regionalnych instytucjach państwowych.

Mimo iż ogólny trend polityczny wspiera rozwój przedsiębiorstw społecznych, istnieje luka pomiędzy narodową polityką państwa

a polityką i poczynaniami lokalnych oddziałów instytucji rządowych. Przykładowo, kontrakty państwowe, które stanowią istotne źródło dochodu i mogłyby stanowić o finansowej samowystarczalności przedsiębiorstw społecznych są podpisywane głównie z dużymi firmami, które proponują korzyści skali. Przedsiębiorstwa społeczne są często zbyt małe, aby być w stanie wypełnić zobowiązania dużych kontraktów publicznych. W ten oto sposób przedsiębiorstwa te mają ograniczony dostęp do źródeł finansowania. To z kolei oznacza ograniczone możliwości zarobku i rozwoju. Należy jednak zaznaczyć, że wiele przedsiębiorstw społecznych może być postrzeganych jako niewiarygodne i nie mające odpowiedniego doświadczenia w dostarczaniu wieloletnich kontraktów państwowych.

12. Brak długoterminowej strategii.

Przedsiębiorstwa społeczne nierzadko borykają się z codziennymi problemami i koniecznością walki o przetrwanie. Oznacza to, że bardzo często przedsiębiorstwa te nie mają długoterminowej wizji czy planu funkcjonowania umożliwiającego rozwój. Długoletni plan pozwoliłby przedsiębiorstwom społecznym na obranie strategicznego kierunku działań oraz stworzenie wizji rozwoju organizacyjnego [BIS, 2010, s. 1-48; DTI, 2002, s. 1-81; Steinerowski, 2012, s. 229-272; Steinerowski i in., 2008a, s. 20-39, Farmer i in., 2008, s. 450-464].

W związku z powyższym, pomimo wielu zmian politycznych i dynamicznego rozwoju organizacji ekonomii społecznej, przedsiębiorstwa społeczne stoją przed wieloma wyzwaniami. Spośród wyżej wymienionych barier wzrostu można wyróżnić te, które są charakterystyczne dla rynku brytyjskiego oraz te, które z dużym prawdopodobieństwem mogą występować w innych krajach. Do pierwszej grupy należą następujące ograniczenia: brak spójności między narodową myślą polityczną a jej implikacją w regionalnych instytucjach państwowych, niewystarczające polityczne wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych oraz brak funduszy na ich rozwój. Elementy te można zakwalifikować do czynników strukturalnych, na które wpływ ma polityka państwa. Do drugiej grupy można natomiast zaliczyć: brak wiedzy na temat prowadzenia przedsiębiorstw społecznych i generowania zysków, brak długoterminowej strategii, ograniczoną współpra-

cę i networking, ograniczoną wydajność, problemy w rekrutacji i pracy wolontariuszy, wyzwania związane z demokratyczną strukturą, problematyczny pomiar korzyści i wartości dodanej przedsiębiorstw społecznych oraz brak wiedzy o tym, czym jest i jak funkcjonuje przedsiębiorstwo społeczne. Ta grupa jest w większości związana z czynnikami operacyjnymi działalności przedsiębiorstw społecznych i w dużej mierze jest poza kontrolą państwa. Niezależnie od wyżej przedstawionej klasyfikacji, wymienione bariery rozwoju przedsiębiorstw społecznych to tylko niektóre z czynników, które mogą negatywnie wpływać na rozwój tych organizacji na terenie Wielkiej Brytanii.

Biorąc pod uwagę polityczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii oraz ograniczenia, które wpływają na rozwój tych przedsiębiorstw w omawianym kraju, kolejna część artykułu nawiązuje do empirycznej próby tworzenia i prowadzenia tej formy przedsiębiorstw przez lokalne społeczności. Projekt O4O, o którym będzie mowa, posłużył zatem jako przykład, który testuje założenia obecnej polityki związanej z koncepcją koprodukcji i przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii.

4. Przykład brytyjskiego projektu testującego możliwości rozwoju przedsiębiorstw społecznych

Projekt O4O (ang. „Older People for Older People”, czyli „Starsi dla starszych”) to przedsięwzięcie finansowane przez Unię Europejską, które poprzez zaangażowanie osób powyżej 55. roku życia w tworzenie i prowadzenie przedsiębiorstw społecznych stanowi program „innowacji społecznej”. Program ten był realizowany w latach 2007–2011 na terenie Szkocji, Finlandii, Szwecji, Grenlandii oraz Irlandii Północnej i nawiązywał do potrzeby poszukiwania innowacyjności i wspólnotowości w rozwiązywaniu współczesnych problemów demograficznych, a także zapewnienia dobrej jakości życia (tzw. *well-being*) starszym osobom [European Commission, 2009, s. 1-274]. Dane zaprezentowane w tym artykule dotyczą wyników badań z terenu Szkocji, odnosząc się tym samym wyłącznie do doświadczeń brytyjskich. Powodem wyboru niniejszego projektu są w głównej mierze cztery istotne kwestie. Po pierwsze, projekt ten jest przykładem akademickiej

próby testowania opisanej powyżej polityki brytyjskiej. Po drugie, poprzez zaangażowanie osób starszych w tworzenie i dostarczanie usług nawiązuje on do koncepcji koprodukcji, o której traktuje niniejszy artykuł. Trzecia kwestia dotyczy tematyki, ponieważ projekt bada rolę i potencjał przedsiębiorstw społecznych oraz dostarcza informacji na temat wyzwań i kierunków ewentualnych działań wspomagających tę formę przedsiębiorczości. Dodatkowym, czwartym powodem jest możliwość zaprezentowania danych pierwotnych dzięki uczestnictwu jednego z autorów w prezentowanym projekcie.

Tematyka projektu O4O nawiązuje do wyzwań społeczno-ekonomicznych, jakie niosą ze sobą europejskie zmiany demograficzne. Badania pokazują, że w ostatnich czterech dekadach XX w. przeciętna długość życia człowieka na świecie wzrosła z ok. 50 do 66 lat [Palacios, 2002, s. 786-791], a w Unii Europejskiej w 2007 r. wynosiła 78 lat [European Commission, 2009, s. 1-274]. W całej Europie proporcja osób starszych do młodszych i pracujących rośnie, a to z kolei jest wyzwaniem dla sektora publicznego – świadczenie usług zdrowotnych i opieka nad osobami starszymi oznacza istotne i szybko wzrastające koszty dla wielu państw. W Wielkiej Brytanii seniorzy są grupą, która w największym stopniu korzysta z powszechnej służby zdrowia oraz opieki społecznej. W efekcie około 40% budżetu brytyjskiej służby zdrowia przeznaczane jest rocznie na leczenie ludzi powyżej 65. roku życia [Steinerowski i Woolvin, 2012, s. 277-286]. Koszty te jednak wzrosną wraz ze zwiększającą się liczbą osób starszych. Szacuje się, że na terenie Szkocji populacja ludzi powyżej 65. roku życia wzrośnie o 21% między 2008 i 2016 r., a o 62% do 2031 r. Ponadto, w stosunku do 2008 r. populacja ludzi powyżej 85. roku życia zwiększy się o 38% do 2016 r. oraz o 144% do 2031 r. W konsekwencji – w porównaniu z 2008 r. – koszty, jakie szkocka służba zdrowia poniesie na ten cel wzrosną o ponad 1 mld funtów (22% wzrostu) oraz o 3,5 mld funtów do 2031 r. (74% wzrostu). Zakładając, że standard usług nie ulegnie zmianie do 2031 r., średni wymagany wzrost realnego budżetu szkockiej służby zdrowia powinien wynieść 1,2% rocznie, a 2,7% dla innych organizacji, które obecnie dostarczają usługi dla osób starszych [NHS Scotland, 2005, s. 1-45]. Zwiększenie świadczeń na taką skalę stanowi ogromne wyzwanie, zwłaszcza,

że finansowy scenariusz kosztów usług dla osób starszych będzie, przy obecnym stanie budżetowym, trudny do wprowadzenia. Służba zdrowia zmuszona jest więc do szukania oszczędności i nowych rozwiązań.

Konsekwencją zmian demograficznych jest potrzeba poszukiwania nowych metod wspierania seniorów. Projekt O4O otrzymał europejską nagrodę RegioStars 2012 w kategorii projektów szukających odpowiedzi na demograficzne wyzwania. Zakładał on, że jednym ze sposobów rozwiązania demograficznego problemu Europy jest promocja usług, które pomagają starszym obywatelom żyć aktywnie i zdrowo tak długo, jak to możliwe [więcej informacji na temat założeń, metodologii i szczegółowych wyników badań projektu O4O znajduje się w: Farmer i in., 2012; Farmer i in., 2011, s. 127-142; Munoz i in., 2011, s. 23-43; Steinerowski, Woolvin, 2012, s. 277-286; Steinerowski i in., 2011, s. 189-200]. Idea projektu opierała się na założeniach zaprezentowanych na Rysunku 1.

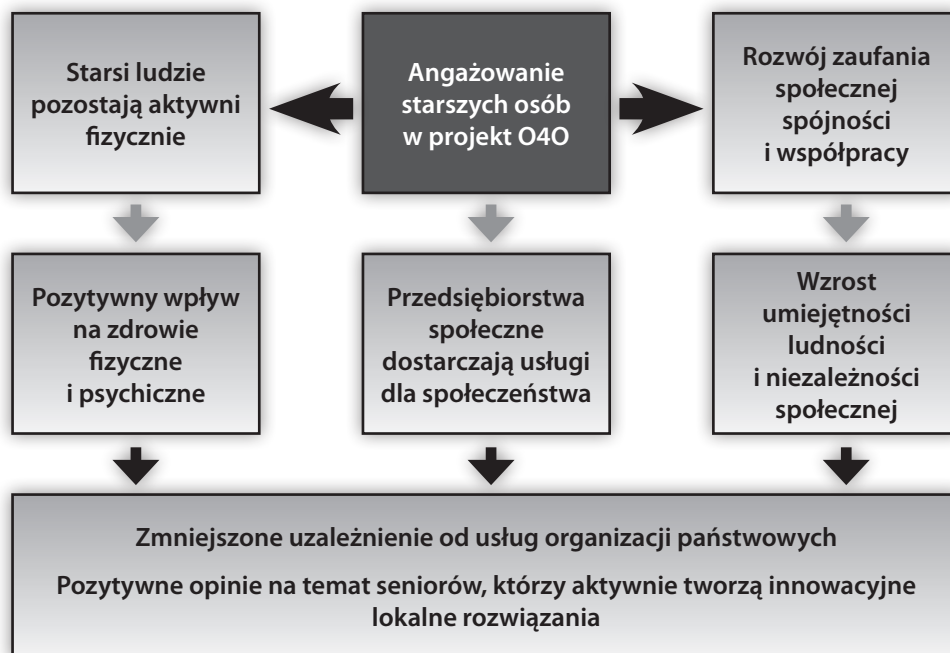
Zgodnie z założeniami, projekt O4O nawiązał do następujących aspektów społeczno-ekonomicznych:

1) Bezpośrednią korzyścią z realizacji projektu O4O było umożliwienie rozwoju przedsiębiorstw społecznych, które wspierałyby starsze osoby poprzez dostarczanie usług dla seniorów, którzy potrzebują pomocy w prowadzeniu normalnego życia w ich domach [Munoz i in., 2011, s. 23-43].

2) Angażowanie seniorów w prowadzenie przedsiębiorstw społecznych oznacza, że starsze osoby pozostają aktywne. To z kolei ma pozytywny wpływ na ich zdrowie fizyczne i psychiczne – międzynarodowe badania pokazują związek między udziałem we wspólnych przedsięwzięciach i przynależnością do grupy a poprawą samopoczucia oraz stanu zdrowia [Steinerowski i in., 2011, s. 189-200]. Im dłużej starsze osoby są aktywne, tym większe prawdopodobieństwo, że pozostaną zdrowe i zdolne do niezależnego funkcjonowania. A zatem zaangażowanie jednostek i społeczności w zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstw społecznych może mieć pozytywny wpływ na jakość życia uczestników projektu.

3) Angażowanie grupy ludzi w projekt sprzyja budowaniu zaufania, społecznej spójności i współpracy pomiędzy tymi, którzy prowadzą projekt a lokalną społecznością. Ta współpraca przyczynia się do rozwoju umiejętności grupowych, które są nie-

Rysunek 1. Korzyści projektu O4O



Źródło: [Munoz i in. 2011, s. 31].

zbędne do samodzielnego rozwiązywania lokalnych problemów [Munoz i Steinerowski, 2012, s. 75-92]. To z kolei nawiązuje do obecnej polityki, która promuje większe zaangażowanie ludności w szukanie odpowiedzi na lokalne wyzwania.

4) Prezentowane zintegrowane podejście oznacza zmniejszenie zapotrzebowania na kosztowne usługi specjalistyczne związane z opieką medyczną. Projekt O4O promował następujące podejście: „lepiej zapobiegać niż leczyć”. Dodatkowo, ten innowacyjny projekt miał na celu zmianę wizerunku starszych osób, które są często przedstawiane jako „problem”, czy też obciążenie dla budżetu państwa, a które mogą tworzyć dynamiczną grupę społeczną i wpływać na rozwiązanie demograficznych wyzwań [Farmer i in., 2011, s. 127-142].

W ramach projektu O4O, na terenie Szkocji trzy z czterech inicjatyw polegających na utworzeniu przedsiębiorstw społecznych zakończyły się sukcesem. Powstałe przedsiębiorstwa społeczne miały na celu ułatwienie życia mieszkańcom lokalnych miejscowości. W pierwszym przypadku projekt O4O pozwolił na stworzenie nowej instytucji w miejsce likwidowanego z powodów finansowych centrum

opieki, w której obecnie starsze osoby mogą się spotkać, porozmawiać, wspólnie stworzyć kółka zainteresowań oraz za niewielką opłatą dostać ciepły posiłek. Drugie z przedsiębiorstw przyczyniło się do uruchomienia lokalnych usług transportowych w wiosce, w której transport autobusowy został wycofany z powodu zbyt wysokich kosztów. W trzeciej miejscowości projekt O4O doprowadził do integracji ludności – lokalna współpraca umożliwiła nagranie filmu o historii tej miejscowości. Po zakończeniu nagrania, mieszkańcy zdecydowali się na przygotowanie niezależnego projektu, zmierzającego do utworzenia lokalnego przedsiębiorstwa społecznego. Jedna z inicjatyw nie powiodła się z powodu wewnętrznych konfliktów i braku zaangażowania lokalnej społeczności. Podsumowując osiągnięcia projektu O4O, należy uznać, że udowodnił on jak skuteczne mogą być działania przedsiębiorstw społecznych i jak wiele korzyści może przynieść realizacja celów tej nowej formy organizacji pomocy dla społeczeństwa. Należy jednak zauważyć, że sukces projektu był możliwy dzięki zaangażowaniu wykwalifikowanych pracowników – menedżerów projektu – którzy wspierali rozwój omawianych

przedsiębiorstw społecznych. Menedżerowie działali w roli 'zewnętrznych ekspertów' i byli odpowiedzialni za organizowanie lokalnych spotkań, generowanie propozycji projektów, których wynikiem miało być tworzenie przedsiębiorstw społecznych, rozwiązywanie pojawiających się problemów, prowadzenie dialogu pomiędzy lokalnymi społecznościami, lokalnymi władzami oraz służbą zdrowia, a także aplikowanie o fundusze na rozwój przedsiębiorstw społecznych. Proces tworzenia tych przedsiębiorstw był czasochłonny i wymagał intensywnej pracy ze strony pracowników O4O. Dodatkowo znaczący wpływ na powodzenie projektu miały fundusze otrzymane z Unii Europejskiej.

Nawiązując do czynników ograniczających możliwości rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii, projekt O4O „doświadczył” wszystkich przedstawionych w artykule barier strukturalnych, wliczając w to: brak spójności między narodową myślą polityczną a jej implikacją w regionalnych instytucjach państwowych (np. lokalna służba zdrowia i władze regionalne nie były przygotowane na wprowadzenie i wspieranie innowacyjnych rozwiązań przedsiębiorstw społecznych), niewystarczające polityczne wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych (tzn. lokalne społeczności nie dostrzegły przełożenia polityki narodowej na rzeczywistość pomoc) oraz brak funduszy na rozwój przedsiębiorstw społecznych (stworzone przedsiębiorstwa społeczne z trudnością pozyskiwały środki na realizację projektów). W zakresie barier operacyjnych O4O umożliwił pokonanie kluczowych problemów związanych z zakładaniem i funkcjonowaniem przedsiębiorstw społecznych. Jak wcześniej wspomniano, menedżerowie projektu organizowali m.in. kursy dla lokalnych społeczności na temat przedsiębiorstw społecznych (czym są i jak funkcjonują), pomagali w tworzeniu strategii, uczestniczyli w dialogu pomiędzy różnymi organizacjami a lokalną ludnością oraz promowali nowo powstałe organizacje.

Zakończenie

Współczesne zmiany społeczno-ekonomiczne oraz wyzwania XXI w. niosą ze sobą konieczność poszukiwania nowych rozwiązań, które przyczynią się do budowy silniejszego społeczeństwa. Równocześnie przedłużający się kryzys gospodarczy wymaga od państw wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań

wspierających usługi sektora publicznego. Dlatego obecny kierunek polityki Wielkiej Brytanii nawiązuje do idei połączenia wartości ekonomicznych i społecznych oraz zachęca obywateli do uczestnictwa w życiu społecznym i w inicjatywach z zakresu współpracy państwa i lokalnej społeczności [Christie, 2011, s. 1-76]. Taka współpraca może korzystnie wpłynąć na opracowanie bardziej skutecznych rozwiązań i umożliwić efektywne dostarczenie usług dla ludności.

Zainteresowanie przedsiębiorstwami społecznymi na Wyspach Brytyjskich stale wzrasta. Pomimo istniejących barier rozwoju, można liczyć na to, że przedsiębiorstwa te będą odgrywały istotną rolę w dostarczaniu innowacyjnych usług dostosowanych do lokalnych potrzeb. W związku z wieloma udanymi przedsięwzięciami w sferze tworzenia przedsiębiorstw społecznych, ta nowa forma organizacyjna budzi zaufanie brytyjskich polityków, stanowiąc tym samym nadzieję na pozytywne zmiany w obliczu pojawiających się wyzwań. Wciąż jednak nie wiadomo, w jakim stopniu społeczeństwo będzie współpracować z państwem tworząc (koprodukując) usługi publiczne i czy przedsiębiorstwa społeczne są w stanie zrewolucjonizować gospodarkę wolnorynkową.

Zaprezentowany w niniejszym artykule europejski projekt O4O jest przykładem skutecznej implementacji założeń ideologii <<Third Way>> oraz obecnego kierunku politycznego prezentowanego pod nazwą 'Wielkiego Społeczeństwa'. Mimo iż projekt O4O był naukową próbą testującą kierunek brytyjskiej polityki społecznej, pokazał, że teoretyczne pomysły mogą zmieniać się w konkretne rozwiązania. Wyniki projektu ujawniły jednak, że proces tworzenia przedsiębiorstw społecznych wymaga zewnętrznego wsparcia w postaci eksperta – menedżera, który pobudza proces tworzenia tych przedsiębiorstw oraz wsparcia finansowego umożliwiającego ich rozwój. Dodatkowo, należy zauważyć, że pomimo udzielanej pomocy (merytorycznej i finansowej), nie wszystkie z zaangażowanych społeczności odniosły sukces. Oznacza to, że model przedsiębiorstw społecznych i założenia koncepcji koprodukcji oferują tylko częściowe rozwiązanie, i nie są receptą na sukces.

Pomimo sprzyjającej polityki brytyjskiej, analiza przedstawionych danych wskazuje, że istnieją strukturalne oraz operacyjne bariery hamujące rozwój przedsiębiorstw społecznych. Próba testująca obecną politykę i koncepcję przedsiębiorstw społecz-

nych w projekcie O4O pokazała, że operacyjne wyzwania mogą zostać pokonane poprzez zatrudnienie zewnętrznych ekspertów – menedżerów, którzy są w stanie wspierać inicjatywy lokalnych społeczności i rozwój tych organizacji. Natomiast ze strukturalnymi czynnikami społeczność nie poradzi sobie sama. Powinny więc one być uwzględnione na poziomie narodowej polityki państwa dotyczącej przedsiębiorstw społecznych. Kolejne lata przyniosą odpowiedź na to, czy istniejące strukturalne i operacyjne bariery wzrostu przedsiębiorstw społecznych zostaną pokonane i czy organizacje te stanowią rzeczywiste rozwiązanie dla obecnych wyzwań społeczno-ekonomicznych w Wielkiej Brytanii i w innych krajach.

Warto także zwrócić uwagę na fakt, że rozwój koncepcji przedsiębiorstw społecznych może zostać spowolniony przez brak zrozumienia ich istoty oraz głosy, że podmioty ekonomii społecznej powinny skupić się wyłącznie na pomocy społecznej, a nie na działalności gospodarczej. Ograniczeniem

jest także niedoprecyzowana kwestia finansowania przedsiębiorstw społecznych oraz wsparcia w zakresie pozyskania wykwalifikowanej kadry. Jak zaznacza Department Handlu i Przemysłu: „Aby przedsiębiorstwa społeczne mogły być finansowo samowystarczalne, ich menedżerowie muszą posiadać odpowiednie umiejętności do prowadzenia biznesu oraz doświadczenie związane z zarządzaniem ludźmi. Społeczna misja tychże przedsiębiorstw oznacza, że ci, którzy wspierają i szkolą sektor ekonomii społecznej muszą zwrócić uwagę na dwa czynniki – pieniądze i misję znajdując sposób, aby pogodzić te dwa cele. Przedsiębiorstwa społeczne muszą postrzegać siebie jako biznes i poszukiwać drogi, aby stale przyczyniać się do wzrostu jakości i wydajności oraz generowania nowych celów rozwojowych” [DTI, 2002, s. 29]. Rolą państwa jest zatem stworzenie środowiska umożliwiającego dalszy rozwój przedsiębiorstw społecznych, a oczekiwania rządu powinny być realne i adekwatne do udzielanego wsparcia.

Literatura

- Alford S.H., Brown L.D., Letts C.W.** [2004], *Social Entrepreneurship: Leadership that Facilitates Societal Transformation*, „Center for Public Leadership”.
- Austin J.E., Stevenson H., Wei-Skillern J.** [2006], *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?*, „Entrepreneurship Theory and Practice”, No. 30(1).
- BIS** [2010], *Social Enterprise Barometer*, Department for Business Innovation & Skills, IFF Research.
- BIS** [2011], *Annual Survey of Small Businesses UK 2010*, Department for Business Innovation & Skills, IFF Research.
- Boyle D., Coote A., Sherwood Ch., Slay J.** [2010], *Right Here, Right Now. Taking Co-production into the Mainstream*, NESTA, London.
- Cabinet Office** [2010], *The Coalition: Our Programme for Government*, HM Government, London.
- Cabinet Office** [2012], *Procurement Policy Note – The Public Services (Social Value) Act 2012 – advice for commissioners and procurers*, Cabinet Office.
- Cairns B., Harris M., Young P.** [2005], *Building the Capacity of the Voluntary Nonprofit Sector: Challenges of Theory and Practice*, „International Journal of Public Administration”, No. 28(1).
- Campbell S.** [1997], *Social Entrepreneurship: How to Develop New Social-purpose Business Ventures*, „Health Care Strategic Management”, No. 16(5).
- Christie C.** [2011], *Commission on the Future Delivery of Public Services*. Scottish Government, Edinburgh.
- Conway C.** [2008], *Business planning training for social enterprise*, „Social Enterprise Journal”, No. 4(1).
- DTI** [2002], *Social Enterprise: A Strategy for Success*. DTI, London.
- EC** [2013], *Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) – Social Enterprises*, European Commission.

- European Commission** [2009], *Sustainable Development in the European Union – 2009 Monitoring Report of the EU Sustainable Development Strategy*, Eurostat, EC.
- Farmer J., Hill C., Munoz S-A.** [2012], *Community Co-production - Social Enterprises in Remote and Rural Communities*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Farmer J., Munoz S-A., Steinerowski A., Bradley S.** [2011], *Health and Wellbeing: A Social and Cultural Perspective*, Nova Science Publishers, New York.
- Farmer J., Steinerowski A., Jack S.** [2008], *Starting Social Enterprises in Remote and Rural Scotland: Best or Worst of Circumstances?*, „International Journal of Entrepreneurship and Small Business”, No. 6(3).
- Giddens A.** [1998], *The third way: The renewal of social democracy*, Polity, Cambridge.
- Giddens A.** [2000], *The Third Way and Its Critics*. Polity, Cambridge.
- Glor E.** [2002], *Is Innovation a Question of Will or Opportunity?* „International Public Management Journal”, No. 5(1).
- Harris J.D., Sapienza H.J., Bowie N.E.** [2009], *Ethics and Entrepreneurship*, „Journal of Business Venturing”, No. 24.
- Harvey D.** [2007], *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press, New York.
- Haugh H., Kitson M.** [2007], *The Third Way and the Third Sector: New Labour's Economic Policy and the Social Economy*, „Cambridge Journal of Economics”, No. 31(6).
- Hausner J., Lauriusz N., Mazur S.** [2007], *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, MSAP UEK, Skrypt nr 2.
- HM Treasury and Cabinet Office** [2006], *The Future Role of the Third Sector in Social and Economic Regeneration: Interim Report*, OTS, London.
- Hombach B.** [2000] *The Politics of the New Centre*, Polity, Cambridge.
- Home Office** [2004] *Think Smart... Think Voluntary Sector! Good Practice Guidance on Procurement of Services from the*

Voluntary and Community Sector, Home Office Active Community Unit and the Office of Government Commerce, London.

Jones D., Keogh W. [2006], *Social Enterprise: A Case of Terminological Ambiguity and Complexity*, „Social Enterprise Journal”, No. 2(1).

Kendall J. [2000], *The Mainstreaming of the Third Sector into Public Policy in England: Whys and Wherefores*, „Policy and Politics”, No. 28(4).

Kendall J., Anheier H.K. [1999], *The Third Sector and the European Union Policy Process: An Initial Evaluation*, „Journal of European Policy”, No. 62(2).

Kendall J., Knapp M. [1995], *A Loose and Baggy Monster: An Introduction to the Voluntary Sector*, Routledge, London.

Leadbeater C. [2007], *Social Enterprise and Social Innovation: Strategies for the Next Ten Years*, Cabinet Office of the Third Sector, London.

Levitt T. [1973], *The Third Sector, New Tactics for a Responsive Society*, AMACOM, New York.

Mair J., Marti I. [2006], *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*, „Journal of World Business”, No. 41(1).

Munoz S-A., Steinerowski A., Farmer J. [2011], *Community Social Enterprises as a Response to the Service Needs of Ageing Rural Populations*, „Journal of Social Management”, No. 2.

Munoz S-A., Steinerowski A. [2012], *Community Co-production – Social Enterprises in Remote and Rural Communities*, Edward Elgar, Cheltenham.

Needham C. [2007], *The Reform of Public Services under New Labour: Narratives of Consumerism*, Palgrave, Basingstoke.

NHS Scotland [2005], *National Framework for Service Change in the NHS in Scotland: Care of Older People*, NHS Scotland, Edinburgh.

Office for Civil Society [2010], *National Survey for Charities and Social Enterprises. Overall Report – National Results*, Office for Civil Society.

OTS [2006], *Social Enterprise Action Plan: Scaling New Heights*, Cabinet Office, London.

Osborne S., McLaughlin K. [2004], *The Cross-Cutting Review of the Voluntary Sector: Where Next for Local Government Voluntary Sector Relationships?*, „Regional Studies”, No. 38(5).

Palacios R. [2002], *The Future of Global Ageing*, „International Journal of Epidemiology”, No. 31.

Pearce J. [2003], *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, London.

Reed H., Stanley K. [2005], *Co-operative Social Enterprise and its Potential in Public Service Delivery*, IPPR, London.

Reid K., Griffith J. [2006], *Social Enterprise Mythology: Critiquing some Assumptions*, „Social Enterprise Journal”, No. 2(1).

Ridley-Duff R. [2008], *Social Enterprise as a Socially Rational Business*, „International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research”, No. 14(5).

Scottish Executive [2007], *Better Business. A Strategy and Action Plan for Social Enterprise in Scotland*, Scottish Executive, Edinburgh.

Smallbone D., Evans M., Ekanem I., Butters, S. [2001], *Re-searching Social Enterprise Final Report to the Small Business service Centre for Enterprise and Economic Development Research*, Middlesex University, London.

Social Enterprise UK [2012a], *Public Services (Social Value) Act 2012 – A Brief Guide*, Social Enterprise UK.

Social Enterprise UK [2012b], *The Shadow State – A Report about Outsourcing of Public Services*, Social Enterprise UK.

Steinerowska S. [2012], *Innovations in Management and Production Engineering. The Role of Social Enterprise in a Mixed Economy of Rural Service Provision*, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole.

Steinerowski A., Jack S., Farmer J. [2008a], *Social Entrepreneurship in a Rural Context: An Over-ideological State?*, „Journal of Rural Enterprise and Management”, No. 4(1).

Steinerowski A. Jack S., Farmer J. [2008b], *Who are the Social Entrepreneurs and What do They Actually Do?*, „Frontiers of Entrepreneurship Research”, No. 2008.

Steinerowski A., Bradley S., Munoz S-A., Farmer J., Fielding S. [2011], *Health Studies: Economics, Management and Policy*, ATINER, Athens.

Steinerowski A., Steinerowska I. [2012], *Can Social Enterprise Contribute to Creating Sustainable Rural Communities? Using the Lens of Structuration Theory to Analyse the Emergence of Rural Social Enterprise*, „Local Economy”, No. 27(2).

Steinerowski A., Woolvin M. [2012], *Supporting Older People in Establishing Social Enterprises in Rural Scotland through Action Research: Reflections on Challenges and Opportunities*, „Families, relationships and societies”, No. 1(2).

Steinerowski A. [2012], *Developing Social Enterprise: An Investigation of Promoters & Barriers*, LAP LAMBERT Academic Publishing.

The Conservative Party [2010a], *Big Society, Not Big Government: Building a big Society*, Conservatives, London.

The Conservative Party [2010b], *Invitation to Join the Government of Britain*, The Conservative Manifesto, London.

Wallace B. [2005], *Exploring the Meaning[s] of Sustainability for Community-based Social Entrepreneurs*, „Social Enterprise Journal”, No. 1(1).

Social firms in Great Britain – potential and opportunities for action

Abstract: In Great Britain within the period of last two decades the interest in social firm has significantly grown up. British politicians have become to acknowledge their potential in producing and delivering services for local community as well as their positive impact on socio-economic development of the country. The challenges facing Labour Party in 1997–2010 and the present Conservative-Liberal coalition have brought about new ideological solutions aiming to make more effective the functions of the state. The role of NGO's and citizens in solving local problems has grown up. The co-production, that is co-operation between service deliverers and their receivers perceived as a new way to solve the problems of the state has become more important. The present trend in British policy suggests thus to withdraw from welfare state and to form enabling state, within which the citizens are involved in meeting their socio-economic needs in the innovative way. In the analysis of the Great Britain example the paper deals with political conditions and limitations related to the operation of social firms. The article also presents the challenges the British social firms face and recalls the empirical outcomes of the one of the EU project, which aimed to test the concept of social firm. The discussion of the authors touches the essential question of social firms existence and their opportunities to develop as well as the trends of change that have to be brought about in order to further develop social firms.

Key words: social firms, co-production, innovation, social responsibility, barriers in social firms development.

Bolsa Família – innowacyjna metoda walki z wykluczeniem społecznym w Brazylii

Wojciech Duranowski

Streszczenie: W ramach artykułu autor przedstawia jeden z dwóch największych programów opartych na warunkowych transferach pieniężnych na świecie – Bolsa Família w Brazylii (BF). Program ten dociera aktualnie do blisko 13 mln gospodarstw domowych, tj. 22,7% ogółu gospodarstw domowych w Brazylii. Jak wskazują badania, jest on skutecznym narzędziem redukcji biedy oraz zmniejszania nierówności społecznych na terenie kraju. W ramach programu rząd Brazylii realizuje cele związane z edukacją, zdrowiem oraz tworzeniem kapitału ludzkiego przyszłych pokoleń. Artykuł przedstawia strukturę, mechanizmy działania i zasady programu BF w szerszym kontekście programów społecznych realizowanych przez Brazylię w ramach priorytetu władz kraju – osiągnięcia Milenijnego Celu Rozwoju ONZ nr 1, czyli eliminacji głodu oraz skrajnego ubóstwa na terenie całego kraju do 2015 r.

Słowa kluczowe: Bolsa Família, warunkowe transfery pieniężne, programy społeczne, wykluczenie społeczne, redukcja ubóstwa.

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł jest poświęcony analizie programu społecznego Bolsa Família jako narzędzia społecznego wsparcia w zakresie redukcji ubóstwa w Brazylii. W celu przedstawienia w sposób jak najbardziej komplementarny w/w programowi społecznemu omówiono problemy społeczne Brazylii, wraz z opisem programów społecznego wsparcia, które mają rozwiązywać i niwelować skutki tych problemów.

Mając na uwadze postawione problemy badawcze, na potrzeby artykułu został sformułowany główny cel pracy – udowodnienie, że zastosowanie przez brazylijskie władze programu Bolsa Família (BF) stanowi skuteczne narzędzie społecznej polityki państwa prowadzące do poprawy sytuacji rodzin/gospodarstw domowych w tym kraju.

Artykuł ma na celu rozpoznanie wpływu programu Bolsa Família na najważniejsze problemy społeczne Brazylii przed wprowadzeniem programu, czyli:

1. Wysoki poziom rozwarstwienia społecznego. Wskaźnik Nierówności Społecznej (Indeks Giniego) na początku XXI w. w momencie wprowadzania programu BF wynosił 0,59, co stawiało Brazylię wśród krajów o największych społecznych nierównościach dochodowych na świecie. Jak wskazywał Bank Światowy, 20% najbogatszych obywateli Brazylii posiada 33 razy większy udział w dochodzie niż obywatele z dolnego kwintyla dochodowego [World Bank, 2004, s. 3].
2. Problemy związane z kontynuacją edukacji – wpływające na niski kapitał ludzki najuboż-

szych Brazylijczyków. W 2004 r. jedynie 10% uczniów z najuboższych 50% mieszkańców kraju kończyło 9-klasową szkołę podstawową, w porównaniu z 79% dzieci z najbogatszego decyla ludności [Ibidem].

3. Ubóstwo oraz wykluczenie społeczne – w 2003 r. osoby ubogie (żyjące poniżej 2 USD dziennie) stanowiły 21% populacji kraju, natomiast osoby chronicznie ubogie (żyjące poniżej 1,25 USD dziennie) stanowiły 10% populacji w 2004 r. [World Bank Overview].

1. Nowe programy społeczne Brazylii

W szerszym kontekście program Bolsa Família jest częścią strategii rządu Brazylii opartej na realizacji różnorodnych programów społecznych (w tym BF), mającej na celu eliminację biedy, tworzenie kapitału ludzkiego, aktywizację społeczną oraz tworzenie niezbędnej infrastruktury dla rozwoju społecznego. W tabeli 1 przedstawiono przegląd i opis aktualnych innowacyjnych programów społecznych prowadzonych przez rząd Brazylii, które możemy podzielić na trzy najważniejsze grupy: (1) programy warunkowych transferów pieniężnych (CCT), (2) programy „Produktywnego Włączenia” oraz (3) programy zapewniające dostęp do usług publicznych.

NOTA O AUTORZE

Wojciech Duranowski – Wyższa Szkoła Pedagogiczna im. Janusza Korczaka w Warszawie.

Tabela 1. Nowe Programy Społeczne Brazylii	
Nazwa Programu	Opis i cele programu
Programy oparte na systemie warunkowych transferów pieniężnych (ang. <i>conditional cash transfers</i>, CCT)	
Bolsa Família	program opisany szczegółowo w niniejszym artykule
Brazil Carinhoso	program skierowany do rodzin posiadających dzieci w wieku od niemowlęcia do 6 lat cel 1: zapewnienie minimalnego dochodu w wysokości 70 R\$ dla wszystkich członków rodziny, w której występują dzieci do 6 lat (wsparcie programu Bolsa Família) oraz wsparcie instytucji edukacyjnych (żłobki, przedszkola) cel 2: rozszerzenie programu zdrowotnego (Programa Saúde na Escola, PSE) na żłobki i przedszkola; kampanie szczepień i prewencyjne cel 3: wsparcie żłobków oraz przedszkoli (m.in. 2,725 R\$ wsparcia finansowego dla instytucji edukacyjnych na przedszkolaka, płatne przez rząd awansem)
Programy dostępu do usług publicznych	
UBS	cel: budowa 2077 lokalnych centrów podstawowych usług medycznych dla obywateli „Unidades Básicas de Saúde” w najbardziej ubogich i najbardziej niedostępnych regionach kraju
Mais Educação	cel: zapewnienie uczniom w szkołach podstawowych w biedniejszych regionach kraju (przede wszystkim beneficjenci BF) całodziennego nauczania o wysokim poziomie (np.: 5h zajęć plus 4h sportu/zajęć ogólnorozwojowych)
Assistência Social	cel: rozszerzenie sieci opieki socjalnej, w szczególności poprzez utworzenie 1500 zespołów mobilnych pracowników socjalnych dla terenów wykluczonych społecznie; budowa 239 centrów pomocy społecznej CRAS, 93 centrów opieki dla bezdomnych POP oraz 356 wyspecjalizowanych centrów pomocy społecznej CREAS
Doenças relacionadas à pobreza	cel: 259 mln R\$ przeznaczonych przez Ministerstwo Zdrowia na znalezienie rozwiązań na walkę z chorobami związanymi z ubóstwem i wykluczeniem społecznym
Programy „Produktywnego Włączenia” (Inclusão Produtiva)	
Pronatec	Narodowy Program dostępu do Edukacji Zawodowej oraz Rynku Pracy mający na celu przeszkolenie zawodowe (początkowe lub podwyższenie kwalifikacji) do 2014 r. – 1 mln pracowników (kursy od 160 do 240h), w tym min. 70% kobiet
Mulheres Mil	cel: przeszkolenie do 2014 r. 100.000 kobiet żyjących w skrajnym ubóstwie w zakresie umiejętności zawodowych i dostosowania do potrzeb rynku pracy
MEI	cel: program dla mikroprzedsiębiorców ułatwiający szybką rejestrację firmy i wprowadzający ryczałtową stawkę dla mikroprzedsiębiorców (zwalniając jednocześnie z podatku federalnego) w wysokości R\$ 32,10 (handel oraz produkcja) oraz R\$ 36,10 (inne usługi). Ułatwienie spowodowało, że powstało już ponad 171 tys. firm MEI
CRESCER	cel: stymulowanie powstawania miejsc pracy poprzez program mikrokredytowy dla skrajnie ubogich beneficjentów BF – z niskim oprocentowaniem (6% rocznie; 1% za otwarcie kredytu), z przeznaczeniem na samozatrudnienie i rozwój mikroprzedsiębiorstw; tylko od sierpnia do grudnia 2011 r. udzielono ponad 200 tys. pożyczek mikrokredytowych
Bolsa Verde	cel: rozwój środowiska naturalnego oraz wzmocnienie skrajnie ubogich rodzin mieszkających w środowisku leśnym poprzez wypłacanie świadczeń w wysokości 300 R\$ kwartalnie na rodzinę za aktywność w zakresie ochrony środowiska, zapewnienie wzrostu roślin i drzew oraz zrównoważonego wykorzystania środowiska naturalnego
Fomento/ Ater/ PAA	cel: powiązanie programów produkcji żywnościowej z zasadami sprawiedliwej ceny oraz handlu
Água Para Todos	cel: zapewnienie dostępu do wody do końca 2014 r. dla 750.000 rodzin w skrajnej biedzie, które nie posiadały dostępu do wody
Luz Para Todos	cel: zapewnienie elektryczności dla 257.000 domostw w skrajnej biedzie do końca 2014 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Plano Brasil Sem Miséria” (Ministerstwo Rozwoju Społecznego oraz Walki z Głodem w Brazylii).

2. Program Bolsa Família

Program Bolsa Família został powołany do życia w październiku 2003 r. i należy do grupy programów społecznych opartych na systemie warunkowych transferów pieniężnych. Innowacyjna metoda, na której opierają się programy CCT polega na uzależnieniu pomocy przyznawanej beneficjentom od realizacji założonych wskaźników, mających na celu inwestycje w kapitał ludzki beneficjentów oraz ich potomstwa. Świadczenia dostarczane w ramach programów CCT są uzależnione od realizacji wskaźników dotyczących skolaryzacji potomstwa (np.: uczestnictwo w zajęciach na poziomie 80-90%, ewentualnie konieczność podejścia do egzaminów okresowych), wskaźników zdrowotnych (konieczność szczepień potomstwa, regularne badania i wizyty monitorujące), jak również, w niektórych krajach, wskaźników społecznych (np. pozostawanie niezamężną w trakcie pobierania świadczenia) [Fizbein, 2009, s. 1]. Programy CCT są szczególnie popularne w Ameryce Łacińskiej, gdzie obecnie są realizowane praktycznie we wszystkich krajach. Natomiast w niektórych z nich, tak jak w Meksyku (program Oportunidades – 5 mln gospodarstw domowych) oraz Brazylii (program Bolsa Família – początkowo 11 mln gospodarstw domowych, 46 mln osób) stanowią one główne rządowe narzędzie polityki społecznej do walki z wykluczeniem społecznym [Ibidem, s. 3]. Bank Światowy traktuje CCT jako nowy model kontraktu społecznego, w przypadku którego możemy mówić nie tyle o warunkowości, lecz o współodpowiedzialności (ang. *co-responsibility*) [Ibidem, s. 10]. Beneficjent realizując cele dotyczące rozwoju kapitału ludzkiego rodziny, staje się współodpowiedzialny za przyszłość swojej rodziny, a w szczególności potomstwa. Biorąc pod uwagę wcześniejsze badania empiryczne dotyczące innych projektów (np.: w instytucjach mikrokredytowych), większość programów CCT dokonuje transferów pieniężnych na rzecz matek – jako podejmujących najrozsądniejsze decyzje dotyczące gospodarstw domowych oraz rozwoju edukacyjnego dzieci. Pionierskie programy CCT były wprowadzane na świecie w latach 90. ubiegłego wieku (jeszcze w 1997 r. istniały jedynie 3 krajowe programy CCT na świecie: w Bangladeszu, Brazylii oraz Meksyku), a przykładem pionierskiej dobrej

praktyki podawanej przez World Bank jest program operacyjny FSSAP (Female Secondary School Assistance Program), który był realizowany przez rząd Bangladeszu od 1994 r. O skuteczności programu może świadczyć fakt, że jeszcze w 1990 r. uczennice stanowiły zaledwie 1/3 osób rozpoczynających edukację średnią, natomiast w 2008 r. uczennice stanowiły już 54% uczniów zapisujących się do szkół średnich. Szczegółowy Cel Milenijny 3.1B – zakładający osiągnięcie 50-procentowego udziału kobiet w szkolnictwie średnim – został osiągnięty już w 1999 r. W ramach programu FSSAP rząd ustanowił stypendia gotówkowe dla uczennic, które pokrywają znaczną część kosztów związanych z edukacją, jednak ich wypłata jest uzależniona od obecności na zajęciach oraz pozostawania niezamężną w trakcie nauki w szkole średniej. Obecnie istnieje na świecie ponad 100 programów CCT, które są uznawane przez wielu ekspertów za najskuteczniejsze narzędzie do walki z biedą i wykluczeniem społecznym w krajach rozwijających się. Za jedną z największych zalet uznaje się względną transparentność oraz przejrzystość, gdyż w programach CCT pieniądze w ramach transferów pieniężnych są przekazywane bezpośrednio na konta ubogich, omijając w ten sposób wiele zagrożeń związanych z korupcją oraz biurokracją na różnych szczeblach administracji państwowej [Santos, 2010, s. 13]. Krytycy zarzucają programom CCT przywłaszczanie idei panaceum na biedę, a także zauważają, że oprócz inwestycji w kapitał ludzki oraz edukację, konieczna jest odpowiednia polityka makroekonomiczna, która stymuluje powstawanie miejsc pracy. Ponadto same transfery pieniężne nie muszą powodować poprawienia sytuacji finansowej gospodarstw domowych [Ibidem].

3. Geneza powstania programu Bolsa Família

Geneza idei programów opartych na warunkowych transferach pieniężnych w Brazylii związana jest z latami 80. oraz działalnością prof. C. Buarque na uczelni Universidade do Brasil, który później stworzył w latach 90. program federalny Bolsa Escola, będący pierwowzorem Bolsa Família [Cardoso i Souza, 2004, s. 12]. Przed powstaniem Bolsa Escola w 1995 r. powstały pierwsze pilotażo-

we programy CCT w kilku regionach Brazylii (stan Campinas w marcu, stan Brazylia w maju i Riberao Preto w grudniu), których sukces spowodował powstawanie innych regionalnych programów CCT [Soares, 2012, s. 3]. Program Bolsa Família został wprowadzony w październiku 2003 r. przez rząd Brazylii jako sukcesor czterech istniejących od lat 90. programów typu CCT (z wyjątkiem programu Auxilio Gas) dotyczących różnych czynników społecznych i zarządzanych przez różne ministerstwa: [Santos Maria, 2011].

1. Federal Bolsa Escola Program – program ten, pozostający w gestii ministerstwa Edukacji Brazylii, działał na poziomie federalnym w latach 2001–2003. Każda rodzina otrzymywała świadczenie na podstawie: frekwencji szkolnej dzieci (min. 75%, pomiar 3-miesięczny), zarejestrowania swoich danych w rejestrze beneficjentów programów społecznych – Cadastro Único, posiadanie dochodu per capita poniżej wyznaczonego przez rząd poziomu.
2. Bolsa Alimentação – program administrowany przez Ministerstwo Zdrowia miał na celu redukcję niedożywienia oraz zagrożenia zdrowia i życia dzieci związanego z niedożywieniem. Program ten był skierowany do kobiet w ciąży oraz posiadających potomstwo w wieku do 6 lat, a uzyskanie świadczenia było uzależnione od przestrzegania „karty obowiązków”, w której znajdowały się wskaźniki dotyczące m.in.: wizyt związanych z opieką prenatalną, wizyt związanych z monitorowaniem wzrostu i rozwoju dziecka, zrealizowania harmonogramu szczepień, a także uczestnictwa w szkoleniach dotyczących edukacji zdrowotnej [International Food Policy Research Institute].
3. Auxilio Gas – jako jedyny z grupy programów, był programem pieniężnych transferów bezwarunkowych, celem jego istnienia było dostarczenie środków dla gospodarstw domowych na zakupy gazu.
4. Cartão Alimentação (CA) – program bonów żywnościowych wprowadzony w 2003 r. i zarządzany przez Ministerstwo ds. Bezpieczeństwa Żywnościowego (port. Ministério Extraordinário da Segurança Alimentar). Program powstał jako odpowiedź

na strategię „Zero Głodu” (port. Fome Zero), w ramach której rząd brazylijski poprzez różnorodne programy społeczne (w tym kluczowy Bolsa Família) ma na celu eliminację kwestii głodu na terenie kraju. Idea „Fome Zero” została pierwotnie wypracowana przez organizację pozarządową „Instituto Cidadania” (pol. Instytut Obywatelski) w 2003 r. Model bonów żywnościowych niepowiązanych z celami edukacyjnymi oraz zdrowotnymi (przyjęty w ramach programu CA) został skrytykowany przez ośrodki akademickie oraz polityków w Brazylii, co również przyczyniło się do otwarcia debaty nad unifikacją wszystkich działających programów w jeden ogólnokrajowy program transferów warunkowych [Soares, 2011, s. 55-60].

Istnienie kilku nieskoordynowanych programów utrudniało zarządzanie i sprawiedliwą ich redystrybucję. Mogło się zdarzyć, że jedna uboga rodzina korzysta z 4 programów, a druga rodzina o podobnym dochodzie nie była beneficjentem żadnego programu. W celu ulepszenia istniejących programów powołano Komitet ds. Polityki Społecznej w ramach Gabinetu Prezydencji (port. Casa Civil) w 2003 r. [Ibidem]. Komitet rekomendował unifikację programów w ramach jednego ogólnokrajowego programu CCT – Bolsa Família. W dyskusji nad celami programu wyłoniły się cztery koncepcje i kierunki, za którymi optowały poszczególne grupy: (1) koncepcja nastawienia na edukację i pozostawienia jako oddzielnego programu Bolsa Escola, (2) koncepcja bezwarunkowego dochodu minimalnego, (3) koncepcja inwestycji w kapitał ludzki poprzez wprowadzenie warunków dotyczących edukacji oraz zdrowia, a także (4) idea bezpieczeństwa żywnościowego związana ze strategią „Fome Zero” i istniejącym programem bonów żywnościowych [Ibidem]. Wszystkie te elementy zostały zawarte w nowym programie Bolsa Família, jednak najmocniej zostały zarysowane akcenty związane z inwestowaniem w kapitał ludzki (poprzez warunkowość programu odnośnie kwestii edukacyjnych oraz żywnościowych) [Ibidem]. Charakterystyczną cechą programu Bolsa Família jest jego nastawienie na kapitał ludzki przyszłych pokoleń poprzez inwestycje w edukację i żywienie dzieci i młodzieży (istnieją również w Ameryce Południowej programy CCT nastawione na wzmac-

nianie kapitału ludzkiego osób będących aktualnie w wieku reprodukcyjnym).

Program Bolsa Família jako pierwszy program społeczny w historii Brazylii miał jasno zapisany cel pokrycia swoim zasięgiem wszystkich ubogich według Spisu Powszechnego PNAD 2001, czyli ponad 11 mln gospodarstw domowych [Ibidem]. W 2009 r. liczba rodzin została zwiększona do 12,9 mln gospodarstw domowych, a następnie w 2011 r. prezydent Dilma ogłosiła rozszerzenie programu o następne 800 tys. rodzin do końca 2013 r. [Soares, 2012]. Cel ten ma zostać osiągnięty za pomocą nowej strategii aktywnego wyszukiwania nazwanej Busca Ativa (port. *búsqueda activa*), która ma na celu dotarcie do rodzin pozostających poza systemem Bolsa Família, poprzez mobilne zespoły do spraw wyszukiwania beneficjentów. Jest to przełomowy krok, gdyż dotychczas Brazylia rejestrowała jedynie rodziny, które same się zgłosiły do programu. Teraz dzięki nowej koncepcji 812 mobilnych autobusów wyszukiwujących beneficjentów w najbardziej odległych regionach kraju, w tym osób niepełnosprawnych, o wysokim stopniu wykluczenia społecznego oraz ludność rdzenną, która nie miała pojęcia jak aplikować o środki w ramach programu BF. Charakterystyczną cechą programu Bolsa Família jest nastawienie na empowerment kobiet – według statystyk ponad 93% posiadaczy kart beneficjentów BF przypadających na rodzinę to kobiety [Ministerstwo Rozwoju Społecznego oraz Walki z Ubóstwem Brazylii, 2012]. W zakresie nastawienia na empowerment kobiet program BF można porównać do programu mikrokredytowego oferowanego przez Grameen Bank w Bangladeszu, nagrodzonego Pokojową Nagrodą Nobla w 2006 r., w którym 92% beneficjentów pożyczek to kobiety [Duranowski, 2012, s. 209].

4. Rodzaje świadczeń w ramach Programu Bolsa Família

Program Bolsa Família jest innowacyjnym narzędziem polityki społecznej mającym na celu wsparcie rodzin ubogich oraz skrajnie ubogich w Brazylii. Programem Bolsa Família na terenie Brazylii zarządza Departament Dochodu Obywatelskiego (Secretaria Nacional de Renda de Cidadania – SENARC) w ramach Ministerstwa Rozwoju Społecznego oraz Walki z Ubóstwem (Ministério do Desenvolvimento Social

e Combate à Fome). W celu określenia wysokości świadczeń rząd Brazylijski wprowadził podział na dwie grupy beneficjentów: rodziny ubogie oraz rodziny skrajnie ubogie [Soares, 2007]. Ministerstwo przewiduje obecnie pięć rodzajów świadczeń w ramach programu BF:

Świadczenie podstawowe (port. *Benefício Básico*) – jest to świadczenie skierowane jedynie do rodzin skrajnie ubogich i wynosi obecnie 70 BRS miesięcznie [Ibidem]. Jego przyznanie nie jest uzależnione od posiadania potomstwa. Podstawą otrzymania świadczenia jest dochód w wysokości do 70 BRS miesięcznie na członka rodziny.

Świadczenie zmienne (port. *Benefício Variável*) – jest to świadczenie skierowane zarówno do rodzin ubogich, jak i skrajnie ubogich i wynosi obecnie 32 BRS na każde dziecko w wieku do 15 lat lub kobietę w ciąży. Maksymalna liczba świadczeń przypadająca na jedną rodzinę wynosi pięć (poprzednio maksymalnie świadczenia na troje dzieci, zwiększone zgodnie z dekretem n° 7.494 z dnia 2 czerwca 2011 r.).

Świadczenie zmienne dla nastolatków (port. *Benefício Variável Vinculado ao Adolescente*) – jest to wprowadzone w 2008 r. świadczenie zmienne w wysokości 38 BRS dla rodzin, które posiadają nastolatków w wieku od 16 do 18 lat, maksymalnie 2 świadczenia na rodzinę.

Świadczenie zmienne specjalne (port. *Benefício Variável de Caráter Extraordinário*) – świadczenie obliczane na podstawie konkretnych przypadków, ma na celu ułatwienie migracji beneficjentów poprzednich programów społecznych do Bolsa Família.

Świadczenie do walki ze skrajną biedą we wczesnym dzieciństwie (port. *Benefício para Superação da Extrema Pobreza na Primeira Infância*) – wypłacane w wysokości 70 BRS dla wszystkich rodzin beneficjentów BF posiadających dzieci w wieku od 0 do 6 lat, mających po przeliczeniu (mimo wsparcia BF) dochód na członka rodziny poniżej 70 BRS.

W przypadku rodzin skrajnie ubogich progiem otrzymania wsparcia jest dochód do 70 BRS *per capita*, natomiast w przypadku rodzin ubogich progiem dochodowym jest 140 BRS *per capita* [Ibidem]. Jedynie skrajnie ubogie rodziny mają dostęp do stałej płatności, która nie jest uzależniona od liczby dzieci – w wysokości 70 BRS miesięcznie. Warto zaznaczyć, że rodziny skrajnie ubogie otrzymują stały dochód niezależnie od posiadania po-

Tabela 2. Tabela świadczeń dla rodzin Bolsa Família (na dzień 31 marca 2013 r.)

Dochód miesięczny <i>per capita</i>	Skład rodziny (dzieci/nastolatki)		Wartość świadczenia	Składniki świadczenia
	0 do 15 lat	16 i 17 lat		
od 70,01 BRS do 140 BRS (rodziny ubogie)	1 dziecko	brak	R\$ 32,00	1 św. zmienne
	2 dzieci	brak	R\$ 64,00	2 św. zmienne
	5 dzieci	brak	R\$ 160,00	5 św. zmiennych
	brak	1 nastolatek	R\$ 38,00	1 BVJ
	1 dziecko	1 nastolatek	R\$ 70,00	1 BVJ + 1 św. zmienne
	2 dzieci	1 nastolatek	R\$ 102,00	2 św. zmienne + BVJ
	5 dzieci	1 nastolatek	R\$ 198,00	5 św. zmiennych + BVJ
	brak	2 nastolatków	R\$ 76,00	2 BVJ
	1 dziecko	2 nastolatków	R\$ 108,00	1 św. zmienne + 2 BVJ
	2 dzieci	2 nastolatków	R\$ 140,00	2 św. zmienne + 2 BVJ
5 dzieci	2 nastolatków	R\$ 236,00	5 św. zmiennych + 2 BVJ	
poniżej 70 BRS (rodziny skrajnie ubogie)	brak	brak	R\$ 70,00	jedynie świadczenie podstawowe
	1 dziecko	brak	R\$ 102,00	św. podstawowe + zmienne
	2 dzieci	brak	R\$ 134,00	św. podstawowe + 2 św. zmienne
	5 dzieci	brak	R\$ 230,00	św. podstawowe + 5 św. zmiennych
	brak	1 nastolatek	R\$ 108,00	św. podstawowe + BVJ
	1 dziecko	1 nastolatek	R\$ 140,00	św. podstawowe + 1 św. zmienne + BVJ
	2 dzieci	1 nastolatek	R\$ 172,00	św. podstawowe + 2 św. zmienne + BVJ
	5 dzieci	1 nastolatek	R\$ 268,00	św. podstawowe + 5 św. zmiennych + BVJ
	brak	2 nastolatków	R\$ 146,00	św. podstawowe + 2 BVJ
	1 dziecko	2 nastolatków	R\$ 178,00	św. podstawowe + 1 św. zmienne + 2 BVJ
	2 dzieci	2 nastolatków	R\$ 210,00	św. podstawowe + 2 św. zmienne + 2 BVJ
	5 dzieci	2 nastolatków	R\$ 306,00	św. podstawowe + 5 św. zmiennych + 2 BVJ

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Społecznego i Walki z Głodem Brazylii (Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, www.mds.gov.br, dostęp: 31.03.2013).

tomstwa, natomiast w przypadku rodzin ubogich prawo do świadczenia nabywane jest w przypadku kobiety w ciąży lub posiadania dziecka.

Tabela 2 prezentuje wybrane możliwości otrzymywania świadczeń przez rodziny brazylijskie z podziałem na grupę rodzin ubogich oraz skrajnie ubogich. Maksymalne możliwe świadczenie przypada rodzinie skrajnie ubogiej, która może otrzymać do 306 BRS miesięcznie (równowartość około 153 USD) w przypadku posiadania 5 dzieci oraz 2 nastolatków. Świadczenia są przyznawane na okres 2 lat, po którym rodzinę powinien odwiedzić pracownik socjalny i dokonać aktualizacji rejestru dotyczącego kwalifikowalności rodziny [Soares, 2012].

Program BF jest zarządzany w modelu *shared management model* (port. *gestão compartilhada*), w którym odpowiedzialność za efektywność programu spoczywa także na administracji samorządowej, która odpowiada za prowadzenie nadzoru nad realizacją celów edukacyjnych oraz zdrowotnych programu [Soares, 2011]. Rodziny są kwalifikowane do programu na podstawie oświadczeń o dochodzie oraz deklaracji związanych z liczbą posiadanych dzieci. Dane te wraz z dodatkowymi informacjami socjodemograficznymi na potrzeby programu BF oraz innych programów socjalnych w Brazylii są zarządzane w systemie Jednego Rejestru (Cadastro Unico de Programas Sociais), a za ich wprowadzanie i ak-

tualność odpowiada administracja samorządowa [Soares, 2011]. Otrzymuje ona pieniądze z programu BF na tzw. wsparcie techniczne i operacyjne jak np. zakup komputerów z budżetu federalnego.

5. Warunki otrzymania wsparcia w ramach programu Bolsa Família

Program Bolsa Família, tak jak inne programy CCT, jest oparty na kontrakcie socjalnym pomiędzy beneficjentem a państwem, w ramach którego zobowiązuje się on rozwijać swój kapitał ludzki w poszczególnych sferach. Celem wprowadzenia wsparcia warunkowego nie jest ukaranie obywateli, lecz chęć zwiększenia możliwości pełnej realizacji własnego obywatelstwa w kwestiach edukacji oraz zdrowia, a poprzez to uzyskanie możliwości wyłączenia się z kręgu „kultury ubóstwa” i międzypokoleniowego dziedziczenia zachowań niekorzystnych społecznie. W przypadku niespełniania warunków istnieje możliwość zawieszenia, zablokowania lub skasowania świadczenia [Mourao, de Jesus, 2012].

Tabela 3. Warunki transferów pieniężnych w programie Bolsa Família	
Edukacja	1) uczniowie w wieku od lat 6 do 15 muszą być zarejestrowani w szkołach publicznych oraz uczestniczyć w min. 85% zajęć
	2) uczniowie w wieku 16 oraz 17 lat muszą uczestniczyć w min. 75% zajęć
Zdrowie	1) dzieci poniżej lat 6 muszą mieć codziennie przy sobie kartę szczepień, a także uczestniczyć regularnie w kontrolach rozwoju
	2) kobiety w ciąży w wieku od 14 do 44 lat muszą regularnie uczestniczyć w kontrolach medycznych według harmonogramu wyznaczonego przez Ministerstwo
Praca socjalna	1) dzieci do lat 15 zagrożone koniecznością podjęcia pracy lub dotknięte poprzednio koniecznością pracy muszą uczestniczyć w min. 85% zajęć organizowanych przez centra SCTV w ramach programu walki z pracą dziecięcą PETI
	2) dorośli analfabeci muszą uczestniczyć w programach alfabetyzacji

Źródło: [Insumos, 2012, s. 33].

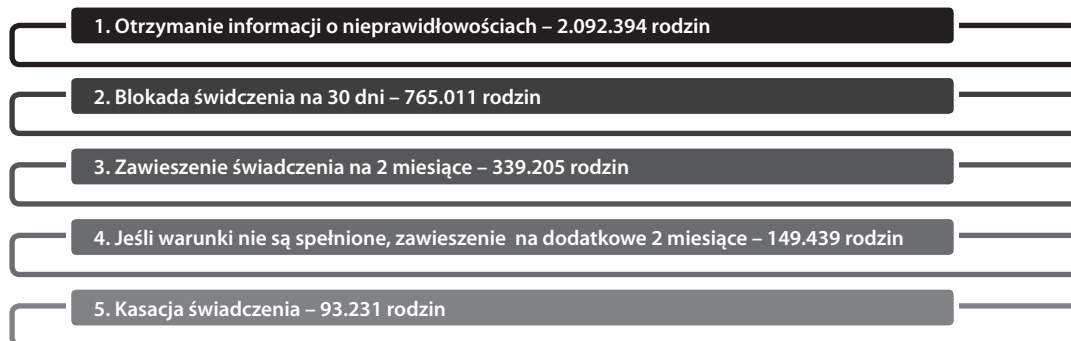
Dane dotyczące edukacji oraz zdrowia są przesyłane bezpośrednio z administracji lokalnej do Ministerstwa odpowiedzialnego za zarządzanie programem Bolsa Família w ramach Jednolitego Rejestru. Program BF posiada unikalny wśród in-

nych programów CCT system tzw. stopniowych reperkusji (port. *Repercussão gradativa*), w ramach którego stosowana jest zasada 5 kroków do ewentualnego utracenia świadczenia [Soares, 2010]. Interesującym aspektem programu Bolsa Família jest powiązanie go z pracą socjalną w ten sposób, że w przypadku pojawienia się trudności z realizacją kontraktu społecznego zagrożoną rodzinę musi odwiedzić pracownik socjalny, który wspólnie opracuje plan wychodzenia z problemu [Soares, 2010].

Jedynie ok. 4,5% beneficjentów utraciło świadczenia w ramach programu Bolsa Família w latach 2006–2008 na skutek niespełnienia któregoś z warunków programu. Jest to relatywnie niewielka liczba osób, biorąc pod uwagę, że od września 2006 r. wprowadzone zostały nowe i ulepszone metody monitoringu realizacji warunków kontraktu społecznego. Do tego czasu nie było skutecznego monitoringu realizacji zadań, gdyż np. na początku 2005 r. program BF monitorował jedynie 6,8% osób realizujących zadania dotyczące opieki zdrowotnej [Soares, 2012]. Jak wskazuje ten raport, zasięg monitoringu warunków zdrowotnych wzrósł w latach 2005–2010 ponaddziesięciokrotnie – od zasięgu 6,8% beneficjentów (0,4 mln rodzin) do 67,5% (6,8 mln rodzin). W przypadku monitoringu partycypacji w edukacji zasięg wzrósł z 62% do 85%. Monitoring edukacyjny jest prowadzony 5 razy w roku, natomiast zdrowotny 2 razy. Zwiększenie nastawienia na monitoring jest sygnałem przenoszenia ciężaru priorytetu programu w stronę koncepcji tworzenia kapitału ludzkiego, tak jak np. w przypadku meksykańskiego programu Oportunidades, a odejścia od koncepcji gwarantowanego dochodu dla wszystkich. Mimo to, nawet po zaostrzeniach monitoringu liczba osób, które zostają usunięte z programu jest relatywnie mała i jest niewiele większa niż liczba osób, które dobrowolnie zrezygnowały z programu, gdyż ich sytuacja uległa poprawie [Soares, 2012].

Wśród najczęściej wymienianych zagrożeń związanych z programami CCT wskazywana jest niewystarczająca weryfikacja danych napływających z lokalnych administracji samorządowych. W przypadku Brazylii 15% gmin uczestniczących w programie Bolsa Família przedstawia niewiarygodne dane, według których dzieci rodzin biorących udział w programie posiadają 100-procentową obecność na zajęciach [The Economist, 2008].

Rysunek 1. System stopniowych reperkusji w ramach programu Bolsa Família w latach 2006–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Soares, 2010, 2012].

6. Efekty Programu Bolsa Família

Edukacja

Według raportu przedstawionego przez UNDP program Bolsa Família posiada pozytywny wpływ na uczestnictwo uczniów w zajęciach – poziom obecności uczniów rodzin należnych do programu Bolsa Família jest o 3,6% wyższy niż w przypadku rodzin, które nie uczestniczą w programie. Podobnie, liczba uczniów, którzy rezygnują z nauki jest o 1,6% niższa w przypadku beneficjentów Bolsa Família [Ibidem]. Jednak należy zaznaczyć, że według tego samego raportu dla dzieci beneficjentów Bolsa Família wskaźnik braku promocji do klas wyższych jest blisko 4% wyższy niż w przypadku pozostałych uczniów [Ibidem]. Inne badania dotyczące wpływu BF na edukację [por. Glewwe, Kassouf, 2008] wskazują, że dzięki programowi zwiększyła się liczba uczniów podejmujących naukę w klasach 1-4 o 5,5%, natomiast w klasach 5-8 wskaźnik był wyższy i wynosił 6,5%. Jednocześnie udało się zmniejszyć o 0,5% liczbę dzieci, które zostają skreślone z listy uczniów w klasach 1-4 oraz o 0,4% w klasach 5-8 [Ibidem]. Według autorów raportu, BF przyczynił się również do zwiększenia o 0,9% liczby uczniów promowanych na następny rok w klasach 1-4 oraz odpowiednio o 0,3% w klasach 5-8 [Ibidem]. Przyczyną takiej sytuacji jest to, że dzieci rodzin BF przez wiele lat pozostawały poza systemem edukacyjnym lub uczęszczały nieregularnie, co spowodowało zapóźnienia, które niełatwo nadrobić w krótkim czasie. Inną istotną kwestią jest to, że programy CCT typu Bolsa Família nagradzają uczestnictwo w zajęciach oraz odpowiedni poziom obecności, lecz – jak na razie – nie wyzna-

czają wskaźników jakościowych, takich jak np.: konieczność uzyskania promocji do następnej klasy lub otrzymania wymaganej średniej ocen. Podejście to wydaje się rozsądne, gdyż pochopne działania w tej kwestii mogłyby odstraszyć rodziny zagrożone wykluczeniem społecznym od wprowadzania dzieci do systemu edukacyjnego, ze względu na zapóźnienie kulturowe, edukacyjne i społeczne, uniemożliwiające w krótkim czasie osiągnięcie wyników edukacyjnych porównywalnych z resztą społeczeństwa.

Rynek pracy

Programy warunkowych transferów pieniężnych są porównywalne do obecnych w Europie programów minimalnego dochodu gwarantowanego nastawionych na kontrakty socjalne, jak np.: francuski RSA (Revenu de Solidarité Active, pol. świadczenie aktywnej solidarności). W ramach RSA osoby bezrobotne lub „ubodzy pracujący” otrzymują świadczenia pod warunkiem aktywnego poszukiwania pracy oraz podejmowania działań mających na celu reintegrację zawodową (tworzenie własnych projektów reintegracji, uczestnictwo w szkoleniach itp.). Południowoamerykańskie programy CCT, takie jak Bolsa Família czy Oportunidades w Meksyku, działają na podobnej zasadzie, ale celem kontraktu socjalnego nie jest reintegracja zawodowa czy znalezienie pracy, a rozwój kapitału ludzkiego w zakresie edukacji oraz prawidłowego odżywiania oraz dbania o zdrowie. Dlatego w przeciwieństwie do nastawionych na rynek pracy programów europejskich, głównym celem programu Bolsa Família jest rozwój kapitału ludzkiego. Dostępne są publikacje [Silva, 2007; Monerrat, 2007], w których autorzy krytykują warun-

kowość programu, wychodząc z założenia, że zabezpieczenie socjalne dla obywateli powinno być warunkowe oraz to, że państwo nie może wymagać realizacji kontraktów społecznych przez obywateli, jeśli samo nie jest w stanie zapewnić dostępności usług edukacyjnych oraz opieki zdrowotnej dla całego społeczeństwa [Ibidem]. Innym argumentem przeciwko Bolsa Família, podnoszonym szczególnie w mediach brazylijskich, jest brak integracji programu z rynkiem pracy, co miałyby powodować zniechęcanie beneficjentów BF do podejmowania pracy zarobkowej przy gwarantowanym świadczeniu pieniężnym. Jednak, jak wskazuje badanie efektów programu, wskaźnik zatrudnienia wśród beneficjentów BF bez podziału na płeć był wyższy o 2,6% niż w przypadku osób, które nie są beneficjentami programu, a w przypadku kobiet wskaźnik zatrudnienia był aż o 4,3% wyższy [por. Soares, 2007]. Inne badania dowodzą, że nie występuje tzw. „efekt lenistwa”, a kobiety, które są głównymi beneficjentkami transferów pieniężnych w ramach BF, dzięki wysokiemu poziomowi partycypacji dzieci w zajęciach szkolnych otrzymują dodatkowy czas, który mogą spożytkować na podejmowanie działań zarobkowych [por. Mourao i de Jesus, 2012].

Ważnym elementem w zakresie rynku pracy programu Bolsa Família, jak również drugiego największego programu CCT na świecie, tj. meksykańskiego Oportunidades, jest przeciwdziałanie i walka z zatrudnianiem osób nieletnich. Oprócz zdrowia i edukacji, trzecim celem warunkowym programu są kwestie socjalne, w które wpisano konieczność uczestnictwa w min. 85% zajęć organizowanych przez Centra Współpracy oraz Wzmacniania Węzłów Społecznych SCTV (Serviço de Convivência e Fortalecimento de Vínculos) w ramach programu walki z pracą dziecięcą PETI (port. Programa de Erradicação do Trabalho Infantil) przez dzieci od lat 6 do lat 15 zagrożone koniecznością podjęcia pracy lub poprzednio pracujące. Celem istnienia tych centrów jest reintegracja społeczna zagrożonych dzieci oraz zapewnienie możliwości rozwoju kapitału ludzkiego oraz społecznego. Aby otrzymać świadczenia BF, dziecko musi uczestniczyć min. w 15 godzinach zajęć tygodniowo (obszary miejskie) lub 10 godzinach zajęć tygodniowo (obszary wiejskie). Centra są otwarte przez cały tydzień, posiadają odpowiedni minimalny zespół (pracownik socjalny, animator, wsparcie administracyjne) i realizują pro-

gram składający się m.in. z zajęć sportowo-fizycznych, rozwijania zainteresowań (taniec, historia, matematyka i inne), rozwijania umiejętności związanych z technologiami informacyjno-komunikacyjnymi oraz kreatywności. Centra są najczęściej prowadzone przez samorządy lokalne, ale istnieją również centra prowadzone przez NGO oraz lokalne stowarzyszenia. O ile w przypadku terenów wiejskich Bolsa Família osiągnęła spore sukcesy w redukcji zatrudnienia dzieci, o tyle efekty w przypadku zatrudnienia dzieci na terenach miejskich są o wiele mniejsze, ze względu na typowo zarobkowy charakter pracy (praca na terenach wiejskich to często nieodpłatna praca na rzecz rodziny) oraz wyższy koszt alternatywny utraty zarobków. Przykładowo, w lipcu 2010 r. z 13 tys. rodzin, które utraciły świadczenie ze względu na nieobecność dzieci na zajęciach prawie połowa zamieszkiwała region miejski Sao Paulo [The Economist, 2010].

Kwestie zdrowotne i żywieniowe

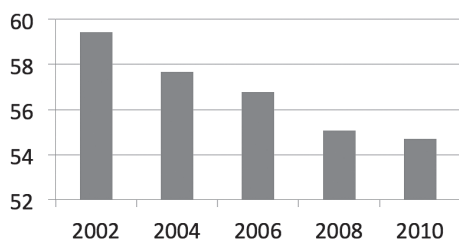
W ramach rozwoju kapitału ludzkiego ważnym czynnikiem programu BF są kwestie zdrowotne oraz odżywianie. Jak wskazują badania [por. Duarte, Sampaio i Sampaio 2009], 87% dochodu ze świadczeń BF rodziny przeznaczają na żywność.

W przypadku kwestii zdrowotnych problemem w niektórych regionach kraju jest brak lub niedostateczna jakościowo infrastruktura medyczna, która często uniemożliwia otrzymanie usług jakościowych w zakresie monitoringu zdrowia, co może powodować frustrację oraz trudności w przygotowywaniu raportów na poziomie lokalnym. Ministerstwo Rozwoju Społecznego oraz Walki z Ubóstwem przeprowadziło do tej pory dwie globalne ewaluacje programu BF w zakresie wpływu na zdrowie beneficjentów [Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, 2005 oraz 2010]. Ewaluacja programu w 2005 r. wskazała na brak istotnego wpływu programu na realizację celów zdrowotnych. Następną ewaluacja w 2010 r. wykazała znaczący wpływ na poprawę sytuacji zdrowotnej beneficjentów w tym: 39% wyższe niedożywienie w grupie kontrolnej niż u beneficjentów BF, 14% więcej przedwczesnych porodów w grupie kontrolnej, 15% większe prawdopodobieństwo otrzymania wszystkich szczepień przez dzieci beneficjentów programu BF [por. Medici, 2011].

Wyrównywanie różnic społecznych w kraju

Brazylia należy do grupy krajów BRICS, która zrzesza wybrane gospodarki światowe o dużym potencjale rozwoju (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny oraz uwzględniona ostatnio RPA), zlokalizowane na różnych kontynentach. Charakterystyczną cechą rozkładu dochodu w Brazylii jest bardzo wysoki indeks Giniego, tzw. Wskaźnik Nierówności Społecznej, który w latach 90. był w Brazylii oraz RPA najwyższy na świecie, natomiast na początku XXI w. systematycznie malał. Jak wskazują badania [por. Soares, 2007], program BF wpłynął w 1/5 na redukcję indeksu Giniego w Brazylii (spadł o 4,7 pkt proc. w latach 1995–2004), będąc jednocześnie drugim największym źródłem zmniejszenia nierówności po przyroście zatrudnienia i rozwoju rynku pracy dzięki szybkiemu wzrostowi gospodarczemu kraju [Mourao i de Jesus, 2012].

Wykres 1. Indeks Giniego w Brazylii w latach 2002–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie www.tradingeconomics.com

Jak wskazuje raport [por. Santos, 2010], wzrost gospodarczy, który miał miejsce w Brazylii w ostatnich latach pozytywnie wpływał na sytuację osób ubogich, gdyż wzrastającemu PKB towarzyszyły malejące nierówności społeczne. W tym samym raporcie podkreślono znaczenie zabezpieczeń socjalnych w przychodach gospodarstw domowych w Brazylii, gdzie w 1981 r. przychody socjalne wynosiły jedynie 10% przeciętnego dochodu gospodarstwa domowego, a w 2004 r. już 20%, przede wszystkim dzięki BF oraz systemowi ubezpieczeń rolnych. Warto dodać, że Brazylia do lat 30. XX w. nie posiadała praktycznie żadnych zabezpieczeń socjalnych dla najuboższych, poza działalnością instytucji charytatywnych, a pierwsze większe programy socjalne zaczęły powstawać dopiero w latach 70. XX w.

7. Przyszłość Programu Bolsa Família

Program Bolsa Família stał się dla ¼ ludności Brazylii najważniejszym narzędziem polityki społecznej w ramach strategii walki z głodem (Fome Zero), podczas gdy Prezydent Dilma zakomunikowała ambitny plan, w ramach którego Brazylia do końca 2015 r. stanie się pierwszym krajem rozwijającym się na świecie, który spełni pierwszy Cel Milenijny ONZ dotyczący eliminacji skrajnego ubóstwa i głodu. Jak wskazują badania, znaczną część tego sukcesu można przypisać programowi BF, który pozytywnie wpłynął na dochody gospodarstw domowych, edukację, zdrowie oraz tworzenie kapitału ludzkiego dla nowych pokoleń. Przeciwnicy zarzucają programowi uzależnianie ludzi od pomocy społecznej, a także krytykują ścieżki wyjścia z programu, podczas gdy inne programy CCT, jak np. Chile Solidario, przewidują ograniczony czas korzystania z programu. Jak twierdzi prof. M. Neri, Sekretarz Stanu w Sekretariacie Spraw Strategicznych Prezydenta Brazylii (port. *ministro-chefe interino da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República*) przyszłość programu Bolsa Família to przede wszystkim integracja programów socjalnych na różnych poziomach administracji (np. w Rio de Janeiro beneficjenci korzystają z 3 programów: Bolsa Família (federalny), Renda Malhor (stanowy) oraz Família Carioca (gminny) [Ministerstwo Rozwoju Społecznego oraz Walki z Ubóstwem, 2012]. Jako drugie wyzwanie wskazuje powiązanie programu Bolsa Família z rynkiem (w tym z rynkiem pracy) – poprzez integrację i rozszerzenie programów stymulujących przedsiębiorczość i zatrudnienie, w szczególności opartych na mikrokredycie. Zgodnie z tymi założeniami, w 2011 r. prezydent Brazylii ogłosiła powstanie nowego programu „Produktywnego Włączenia” (port. *inclusão produtiva*), który podobnie jak BF ma być wiodącym programem polityki społecznej kraju, ale będzie się koncentrował na budowaniu kompetencji zawodowych poprzez uczestnictwo w szkoleniach, sieciach zawodowych, a także inicjowaniu powstawania mikroprzedsiębiorstw poprzez narzędzie mikrokredytu. Istnieje prawdopodobieństwo, że program Bolsa Família oraz program „Produktywnego Włączenia” zostaną w przyszłości zintegrowane w ramach jednego programu mającego na celu kreację kapitału ludzkiego, zapew-

nienie dochodu gwarantowanego, rozwój zdrowia i edukacji, a także dodanie nowego elementu, czyli integracji z rynkiem pracy oraz przedsiębiorczości/kreatywności prowadzącej do samozatrudnienia lub tworzenia mikroprzedsiębiorstw.

Zakończenie

Zebrane informacje wskazują, że na postawione pytanie badawcze możemy odpowiedzieć pozytywnie, tzn. zastosowanie przez brazylijskie władze programu Bolsa Família (BF) stanowi skuteczne narzędzie społecznej polityki państwa prowadzące do poprawy sytuacji rodzin/gospodarstw domowych w tym kraju. Pozytywny wpływ na edukację, dochód rozporządzalny rodzin, kwestie zdrowotne oraz żywieniowe pozytywnie wpływa na sytuację ekonomiczno-społeczną rodzin – beneficjentów programu. W trakcie działania programu procent osób klasyfikowanych przez Bank Światowy jako ubogie spadł z 21% (2003) do 11% (2009), natomiast procent osób chronicznie ubogich spadł z 10% (2004) do 2,2% (2009) [World Bank Overview]. Jednocześnie zmalał Indeks Giniego oraz

znacząco wzrosły wskaźniki dotyczące osób kończących edukację, co pozytywnie wpływa na kreację kapitału ludzkiego wśród beneficjentów programu BF.

Jak wskazuje bogactwo oferowanych programów społecznych oraz ich ambitne cele, Brazylia stawia na spójność, integrację społeczną oraz systematyczne włączanie dotychczas wykluczonych grup obywateli. W czasie gdy wiele krajów na świecie zmniejsza zabezpieczenia społeczne, w Brazylii mamy do czynienia z sytuacją odwrotną – procentowy udział zabezpieczeń w dochodzie rodziny oraz dostępność programów społecznych zwiększa się. Bolsa Família i polityka społeczna Brazylii zwraca uwagę krajów rozwijających się, które zaczynają kopiować rozwiązania związane z programami typu CCT, ze względu na ich skuteczność oraz uniwersalność. Patrząc na skuteczność programów typu CCT (Brazylia, Meksyk, Bangladesz), czy też mikrokredytu (Bangladesz), można zaryzykować tezę, że w XXI w. innowacje społeczne będą coraz częściej pochodzić bezpośrednio z krajów rozwijających się, skąd mogą być również przenoszone do innych krajów zmagających się z podobnymi problemami społecznymi.

Literatura

Cardoso Eliana, Andre Portela Souza [2004], *The Impact of Cash Transfers on Child Labour and School Attendance in Brazil*, Working Paper No. 04-W07, Vanderbilt University, Nashville, USA.

Duarte G.B. i in. [2009], *Programa Bolsa Familia: Impacto das Transferencias sobre os Gastos com Alimentos em Familias Rurais*, Revista de Economia e Sociologia Rural (Brazilian Review of Agricultural Economics).

Duranowski W. [2012], *Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu w Bangladeszu za pomocą modelu mikrokredytu opartego na kapitale społecznym*, [w:] Wybrane aspekty międzynarodowej polityki społecznej – pomoc społeczna i aktywna integracja, Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa.

Fizbein A. i in. [2009], *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*, The World Bank, Washington DC.

Glewwe P., Kassouf A.L. [2011], *What is the Impact of Bolsa Familia Programme on Education*, International Policy Centre for Inclusive Growth, No. 107.

Medici A. [2011], *Impacts on Conditional Cash Transfers on Health Status: The Bolsa Familia Program in Brazil*, The World Bank, Harvard Conference: New Strategies for Health Promotion.

Mourao Luciana et Anderson Macedo de Jesus [2012], *Bolsa Familia (Family Grant) Programme: An Analysis of Brazilian Income Transfer Programme*, "The Journal of Field Actions", No. 4/2012.

Santos Leonor Maria Pacheco [2011], *The Brazilian Experience with Conditional Cash Transfers: A Successful Way to Reduce Inequity and to Improve Health*, conference paper for

World Conference on Social Determinants of Health, Rio de Janeiro, Brazylia.

Santos Luiz Marcelo Videro Vieira [2010], *Bolsa Familia Programme: Economic and Social Impacts under the Perspective of the Capabilities Approach*, University of London, London.

Soares Fabio Veras i in. [2007], *Evaluating the Impact of Brazil's Bolsa Familia: Cash Transfer Programmes in Comparative Perspective*, International Poverty Centre of UNDP.

Soares Fabio Veras [2011], *Brazil's Bolsa Familia: A Review*; Economic and Political Weekly.

Soares Sergei [2012], *Bolsa Familia: Its Design, Its Impacts and Possibilities for the Future*, IPEA Institute Working Paper, No. 89.

The Economist [2008], *Happy Families* (7.02.2008).

The Economist [2010], *How to Children out of Jobs and into School: Brazil's Bolsa Familia* (29.07.2010).

Ministerstwo Rozwoju Społecznego oraz Walki z Ubóstwem Brazylii [2012], *Plano Brasil Sem Miséria: Brazil without extreme poverty plan*, Brazylia.

World Bank [2004], *Inequality and Economic Development in Brazil: A World Bank country study*, World Bank Publications.

Strony internetowe

www.mds.gov.br (Ministerstwo Rozwoju Społecznego oraz Walki z Ubóstwem Brazylii)

www.ifpri.org/ (International Food Policy Research Institute)
<http://www.worldbank.org/en/country/brazil/overview> (World Bank Overview)

Bolsa Família – innovative action struggling social exclusion in Brazil

Abstract: The paper describes one of two largest conditional money transfer program in the world – Bolsa Família in Brazil. Until now, program has reached up to 13 million households and according to research studies it is the effective tool for poverty reduction and for diminishing social inequalities in Brazil. Within the framework of the program, the government of Brazil attempts to achieve its objectives related to education, health and human capital development of next generations. In the article the Author presents structure, mechanisms and regulations of Bolsa Família program in the wider context of social programs implemented in Brazil in line with priority of Brazilian government aiming at the Millennium Development Goal no 1 of United Nations, i.e. to eradicate extreme poverty and hunger by 2015.

Key words: Bolsa Família, conditional cash transfers, social programs, social exclusion, poverty reduction.

Starzenie się ludności – wyzwanie dla podmiotów ekonomii społecznej?

Jolanta Perek-Białas

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie, na ile starzenie się ludności może być szansą dla rozwoju sektora ekonomii społecznej w Polsce. Zarysowano tutaj możliwości działania w obszarze usług opiekuńczych, ale też innych usług, które mogą być oferowane osobom starszym. Starsze osoby (zarówno pracownicy, jak i wolontariusze) mogą być istotnym zasobem dla podmiotów ekonomii społecznej, ale też trzeba mieć na uwadze pewne ograniczenia i problemy w działaniu organizacji z ich udziałem. Na końcu artykułu zamieszczono rekomendację, aby w systemie monitorowania podmiotów ekonomii społecznej uwzględniać dane o wieku osób, które w nich pracują (pracownikach), jak i o wolontariuszach. Podmioty ekonomii społecznej mogą dostosować swoją działalność do zmian demograficznych, ale ich oferta musi uwzględniać zmieniające się potrzeby odbiorców ich usług. Podmioty ekonomii społecznej mogą być ważnymi aktorami w tworzeniu polityk na rzecz osób starszych na szczeblu lokalnym.

Słowa kluczowe: starzenie się ludności, podmioty ekonomii społecznej, spółdzielnie socjalne, starość, starsi wolontariusze.

Wprowadzenie

Uwzględnienie wiedzy o zmianach demograficznych jest konieczne w planowaniu polityk publicznych, także w obszarze trzeciego sektora [Strategie, 2012; Schimanek, 2011] i ekonomii społecznej [Noya, 2009]. Jeśli nawet nie można zapobiec prognozowanym przez demografów trendom, to można na podstawie rekomendacji ekspertów przygotować się na nadchodzące zmiany i dostosować do nich istniejące rozwiązania [Rządowa Rada Ludnościowa, 2012].

W świetle prognoz demograficznych dla Polski [GUS, 2012], warto zastanowić się, czy w obszarze ekonomii społecznej istnieje możliwość zareagowania na zmiany demograficzne (starzenie) w taki sposób, aby złagodzić procesy, które są już obserwowane w naszym kraju. Jeśli nawet odpowiedź jest twierdząca, to warto postawić kolejne pytania: Jakie obecnie mamy możliwości działań w obszarze ekonomii społecznej, jeśli uwzględniamy starzenie się ludności? Jakie możliwości, ale też ograniczenia trzeba mieć na uwadze, gdy łączymy działanie podmiotów ekonomii społecznej „dla” i „z” udziałem coraz większej liczby osób starszych? Postawione pytania wyznaczają dalszą strukturę tekstu, w którym na początku krótko zostanie zarysowana sytuacja demograficzna Polski i zjawisko starzenia się ludności jako punkt wyjścia do rozważań w dalszej części artykułu. Następnie zaprezentuję obecne, jak i przyszłe możliwości działań/usług skierowanych do osób starszych. W dalszej kolejności podejmę wątki dotyczące problemów i kłopotów związanych z angażowaniem starszych osób w prace i działalność społeczną. W zakończeniu natomiast zamieszczę przemyślenia dotyczące dostępności do informacji,

które pozwolą pokazać przydatność sektora ekonomii społecznej zarówno w zakresie zmian demograficznych, jak i możliwości wykorzystania potencjału osób starszych w tym sektorze.

Rozważania opierają się na tezie, że, po pierwsze, ekonomia społeczna w Polsce nie wykorzystuje jeszcze w swoich działaniach szansy, jaką niosą ze sobą zmiany demograficzne (w tym starzenie się ludności) [Gumkowska i in., 2006; Noya, 2009; Mendell i in., 2009]. Po drugie, wraz ze starzeniem się ludności zmieniają się potrzeby i możliwości tych, którzy będą tworzyć podmioty ekonomii społecznej (pracowników oraz wolontariuszy). Trzeba mieć świadomość tych zmian i odpowiednio zarządzać osobami, aby jak najlepiej wykorzystać potencjał osób zaangażowanych w prace organizacji. Ponadto, nie ma pogłębionych studiów i analiz, które pokazują rolę ekonomii społecznej w związku ze starzeniem się ludności. Wynika to też z tego, że obecnie system monitorowania podmiotów ekonomii społecznej nie uwzględnia „wieku” zarówno po stronie osób zaangażowanych w organizację podmiotów ekonomii społecznej, jak i po stronie beneficjentów. Tym samym nie można wykazać, czy i w jaki sposób ekono-

NOTA O AUTORCE

dr Jolanta Perek-Białas – doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Instytucie Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej oraz w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego. Główne obszary badawcze to analiza konsekwencji procesu starzenia się ludności, aktywne starzenie. Polski koordynator międzynarodowych projektów o tej tematyce. Autorka publikacji z zakresu gerontologii społecznej.

nia społeczna jest ważnym sektorem dla starzejącej się ludności w Polsce i jak bardzo ekonomia społeczna przyczynia się do aktywizacji starszych osób [por. Dudkiewicz, Sobiesiak-Penszko, 2011].

Zaprezentuję w ujęciu regionalnym przykłady spółdzielni socjalnych działających w Polsce w obszarze usług na rzecz osób starszych, ale także zaproponuję inne usługi, które mogłyby być przedmiotem działań PES (spółdzielni). Mówiąc o możliwości wykorzystania idei ekonomii społecznej w powiązaniu ze zmianami demograficznymi, powołam się na przykład Klubu Integracji Społecznej Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej z Krakowa (KIS MOPS), który był analizowany w międzynarodowym projekcie nt. „Lokalne scenariusze zmian demograficznych: polityki publiczne i strategie dotyczące trwałego rozwoju, rozwijania umiejętności i wzrostu zatrudnienia”, realizowanym przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w ramach Programu OECD/LEED, przy wsparciu Dyrekcji Generalnej ds. Zatrudnienia, Spraw Społecznych i Włączenia Społecznego w Komisji Europejskiej [por. Martinez i in., 2013]. W Polsce projekt był koordynowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i urzędy marszałkowskie w trzech województwach (małopolskie, łódzkie i pomorskie).

Podmioty ekonomii społecznej (PES¹) (nie ograniczając się tylko do spółdzielni socjalnych) są powiązane z trzecim sektorem. Aby odnieść się do pytania o ograniczenia dla organizacji w związku ze starzeniem, zaprezentuję, jakie bariery mogą być problemem dla podmiotów ekonomii społecznej, gdy działają w nich starsi pracownicy oraz wolontariusze. Chodzi o uświadomienie sobie potencjalnych barier, które są obecnie zidentyfikowane jako znaczące dla prowadzenia działalności non-profit „z” udziałem, jak i „dla” osób starszych, a dotyczą przede wszystkim organizacji pozarządowych. Posłużę się wynikami badań międzynarodowego projektu realizowanego w ramach 7 Programu Ramowego UE nt. „Activating Senior Potentials in Ageing Europe (ASPA)”².

Aby wykazać, że ekonomia społeczna może pełnić istotną rolę w prowadzeniu działań uwzględniających starzenie się ludności, potrzebujemy od-

powiedniego systemu monitorowania PES. Dzięki temu powinniśmy móc ocenić, czy mamy potencjał rozwoju PES w Polsce, który może sprostać konsekwencjom starzenia się ludności. Byłoby wtedy też możliwe pokazanie, czy w działaniach PES jest wykorzystywany potencjał osób starszych.

Zgodnie z założeniami artykuł ma być głosem w dyskusji o możliwościach, jak i ograniczeniach wykorzystania zmian demograficznych (starzenia) przez różne podmioty ekonomii społecznej (PES), w tym spółdzielnie socjalne.

1. Zmiany demograficzne: starzenie się jako wyzwanie

Od 1989 r. w Polsce obserwujemy istotne zmiany demograficzne (spadek liczby urodzeń, migracje), które powodują, że obecnie, jak i w przyszłości nastąpi dalszy spadek liczby ludności ogółem, wraz z jednoczesnym wydłużeniem się trwania życia [por. Kowaleski, Majdzińska, 2012]. Procesy te sprawiają, że pogłębia się tempo starzenia się ludności kraju, tym samym zmniejsza się liczebność zasobów pracy i następuje również ich starzenie się [Sytuacja Demograficzna Polski, 2011]. Procesy te będą bardzo dynamiczne nie tylko dla Polski [Frątczak, 2011], ale też dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej [Hoff, 2011].

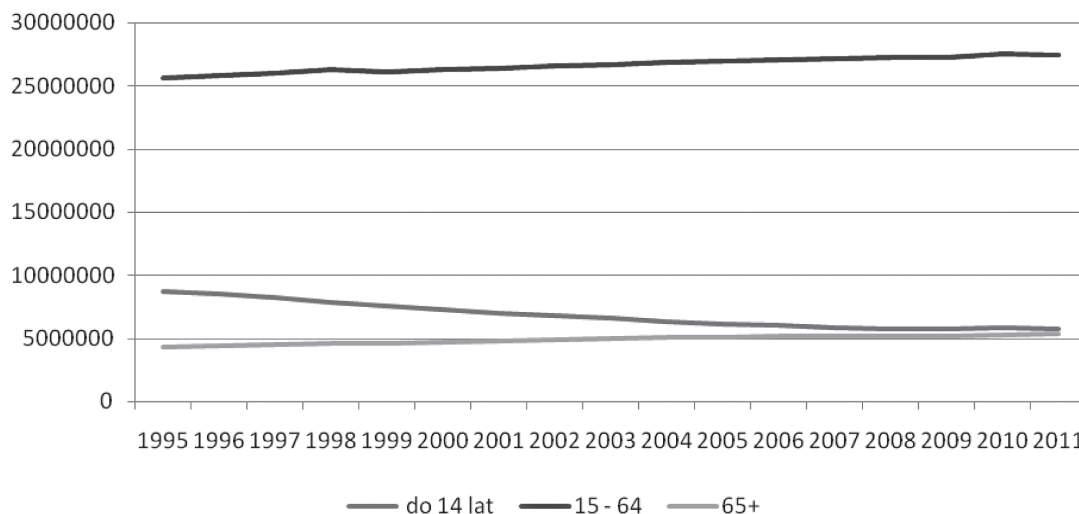
W Polsce dzietność jest poniżej zastępowalności pokoleń (tj. 2,1, w 2010 r. współczynnik dzietności był równy 1,38), co powoduje poważne konsekwencje, m.in. już obserwowane w niektórych regionach Polski zjawisko depopulacji (m.in. woj. łódzkie [Szukalski, 2010; Szukalski i in., 2013]. Wraz ze zmniejszającą się liczbą ludności, trzeba mieć świadomość nie tylko poważnych konsekwencji dla rynku pracy z powodu mniejszej liczby pracowników, ale też konsekwencji dla gospodarki, systemu zabezpieczenia społecznego, ochrony zdrowia i innych sfer, które będą musiały się zmieniać i dostosowywać do rosnącej grupy osób starszych.

W Polsce udział osób 65+ w ogólnej liczbie ludności nadal należy do najniższych w Unii Europejskiej i kształtuje się znacznie poniżej średniej dla UE-27 (13,6% w 2011 r. na podstawie danych Eurostatu). Mediana wieku mieszkańca Polski jest również niższa niż mediana wieku mieszkańca Unii Europejskiej. W 2011 r. mediana wieku dla Polski wyniosła 38, podczas gdy dla 27 krajów UE to

¹ W dalszej części artykułu będzie mowa o podmiotach ekonomii społecznej, czyli PES (używany skrót).

² Projekt ASPA był realizowany w latach 2008–2011 w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego w ramach 7 PR UE (nr 216289). Projekt był prowadzony przez Jolantę Perek-Białas i Konrada Turka.

Wykres 1. Struktura ludności Polski w latach 1995–2011 według grup wiekowych: do 14 lat, od 15 do 64 oraz 65+



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych, GUS (www.stat.gov.pl, dostęp: 28.04.2013).

41,2 [dane Eurostat]. Mimo już widocznych zmian w strukturze demograficznej polskiego społeczeństwa (malejące grupy osób w wieku do 14 lat, a rosnące grupy osób w wieku 65+, zob. Wykres 1), Polska nadal jest uważana za kraj, w którym relatywnie mamy lepszą sytuację niż, przykładowo, w innych krajach Europy (Włochy, Niemcy). Prognozy Głównego Urzędu Statystycznego [GUS, 2013] (zob. Wykres 2), Organizacji Narodów Zjednoczonych [UN, 2011] oraz Eurostatu [dane Eurostat, 2012] wskazują, że zjawisko starzenia będzie w Polsce coraz bardziej widoczne³. Według prognoz, w 2030 r. w Polsce będzie około 22% osób w wieku 65+ i więcej [por. dane Eurostat, 2013]. Jednak trzeba mieć świadomość zróżnicowania regionalnego, jak i lokalnego w zakresie zmian demograficznych [Martinez i in., 2013]⁴.

Osoby starsze, których będzie coraz więcej, mogą być potencjałem, który może i powinien być odpowiednio wykorzystany nie tylko na rynku pracy, ale także w działalności społecznej [Wyzwania, 2010]. Trzeba równocześnie pamiętać, że wraz ze starzeniem się ludności będzie też rosła grupa osób niesamodzielnych, które będą potrzebować

wsparcia, pomocy oraz opieki. Jednak osoby starsze mogą być potencjalnymi odbiorcami nie tylko usług, które dotyczą opieki, ale również innego rodzaju usług (np. edukacyjnych) [Strategie, 2012].

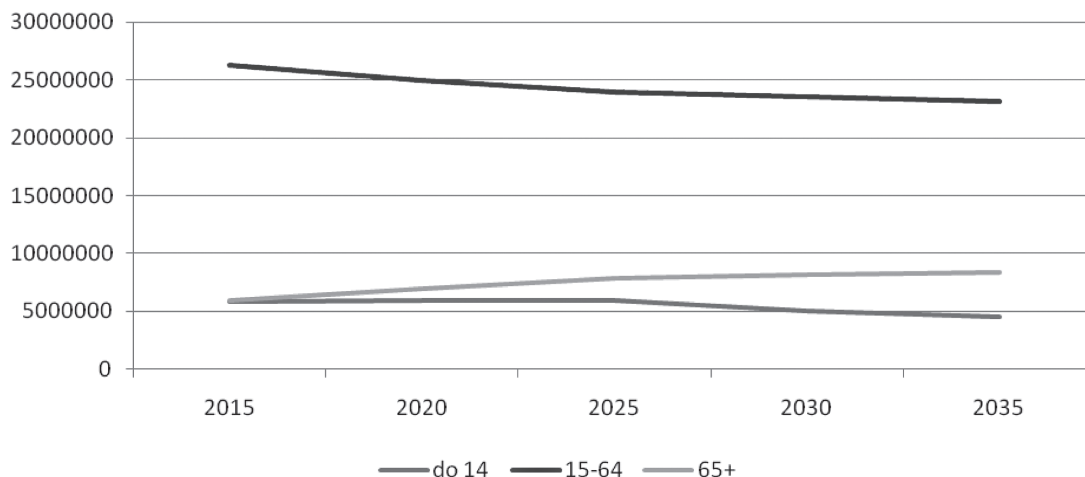
2. Możliwości działania podmiotów ekonomii społecznej jako odpowiedź na starzenie się ludności

Przed społecznościami lokalnymi (mieszkańcami, samorządami lokalnymi, jak i organizacjami pozarządowymi oraz podmiotami ekonomii społecznej) stoi wiele wyzwań spowodowanych zmianami demograficznymi, w tym starzeniem się ludności [Wyzwania, 2010]. To właśnie starzenie się ludności powoduje, że należy oczekiwać wzrostu popytu na nowe usługi społeczne kierowane do osób starszych, których będzie coraz więcej w społeczeństwie. Potrzebne będą nie tylko zmiany w zakresie usług dostarczanych przez instytucje publiczne – do tych zmian musi się dostosować rynek, a także organizacje pozarządowe oraz podmioty ekonomii społecznej. Ważne, aby świadomość zmian demograficznych była obecna w dalszych działaniach sektora ekonomii społecznej w Polsce, traktując starzenie i starość jako szansę na rozwój swojej działalności, a nie jako kłopot czy zagrożenie. To zmiana myślenia o starzejących się populacjach i możliwościach wykorzystania zjawiska starzenia się ludności jest najbardziej potrzebna [por. Strategie, 2012].

³ Szerzej o pomiarach zjawiska starzenia (mierniki) w pracach m.in. [Abramowska-Krmon, 2011; Kowaleski, Majdzińska, 2012].

⁴ Przykładowo, w Małopolsce udział osób w wieku 65+ wynosił w 2010 r. 13,7%, a prognozy wskazują, że w 2035 r. wyniesie 21,5% [Perek-Białas i in., 2013]. O ile w 1995 r. w Krakowie udział osób 65+ wynosił 12%, o tyle w 2010 r. wynosił już 15,7%, w powiecie miechowskim 16,9%, a w mieście Tarnów 15,1% [Bank Danych Lokalnych – GUS, 2013].

Wykres 2. Prognoza ludności Polski według grup wiekowych: do 14 lat, od 15 do 64 oraz 65+ w kolejnych latach: 2015, 2020, 2025, 2030 oraz 2035



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych, GUS (www.stat.gov.pl, dostęp: 28.04.2013).

Patrząc na zapis ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r.⁵ o spółdzielniach socjalnych, przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę jej członków. Poza prowadzeniem działalności gospodarczej spółdzielnia socjalna ma obowiązek prowadzić działania na rzecz: społecznej reintegracji jej członków (podejmuje działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie u nich umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu) oraz zawodowej reintegracji jej członków (podejmuje działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy). Dodatkowo spółdzielnie mogą prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych określonych w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie [Informacja, 2012].

Na podstawie ogólnopolskich badań dla Departamentu Pożytku Publicznego MPIPS [Ibidem, 2012] można ustalić, że spółdzielnie socjalne świadczą różnego rodzaju usługi, ale przede wszystkim oferują usługi, które dotyczą domu i ogrodu. Drugim najczęściej wskazywanym polem działalności gospo-

darczej badanych podmiotów było budownictwo, czyli usługi elektryczne, elektroniczne, hydrauliczne, konserwatorskie, malarskie, remontowe, spawalnicze, stolarskie, ślusarskie oraz kamieniarskie. W dalszej kolejności spółdzielnie oferowały usługi caterinowe, organizację imprez okolicznościowych oraz prowadzenie lokali gastronomicznych.

Podobnie, przykładowo na podstawie badań w Małopolsce, podmioty ekonomii społecznej, w tym spółdzielnie socjalne⁶, głównie deklarowały dostarczanie usług deficytowych dla społeczności lokalnej, czyli takich, które mają na celu zaspokojenie potrzeb społecznych, edukacyjnych, zdrowotnych, związanych z bezpieczeństwem innych [Monitoring, 2012]⁷.

Jednym z najbardziej potrzebnych kierunków interwencji polityk publicznych w przyszłości bę-

⁶ Przykładowo, w ramach badań „Monitoring spółdzielni socjalnych...” przyjmuje się, że przedsiębiorstwo społeczne oznacza prowadzenie przez organizację działalności ekonomicznej rozumianej jako zarejestrowana działalność gospodarcza, odpłatna działalność nie dla zysku lub obywatelom formy jednocześnie. W związku z tym oprócz spółdzielni socjalnych, włącza się do tej grupy także m.in.: fundacje, stowarzyszenia.

⁷ Spośród wszystkich badanych organizacji w 2012 r. w Małopolsce, w kolejności były to działania nakierowane na aktywizację zawodową i edukację, organizację czasu wolnego i wypoczynku, pomoc i pracę terapeutyczną, zapewnienie beneficjentom pomocy materialnej oraz leczenie i/lub rehabilitację zdrowotną [Monitoring, 2012, s. 52-53]. Na przykładzie Małopolski widać, że badane podmioty ekonomii społecznej działały głównie w Krakowie [54%, por. Ibidem, 2012, s. 8], a swoje działania kierowały w większości do osób niepełnosprawnych i z zaburzeniami psychicznymi [por. Ibidem, 2012, s. 9].

⁵ Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. Nr 94, poz. 651).

dzie organizacja opieki i wsparcie niesamodzielnych osób starszych [Golinowska, 2011]. Osobami starszymi opiekują się głównie rodziny [Czekanowski, 2006; Kurkiewicz, 2007]. W Polsce nadal panuje powszechne przekonanie, że rodzina ma – także w przyszłości – zapewnić opiekę osobom starszym, jeśli są niesamodzielne [Eurobarometer, 2007]. Jednocześnie zwraca się uwagę, że opieka oraz wsparcie świadczone przez rodziny będzie coraz mniejsze [Raclaw, 2011a], m.in. z powodu wydłużenia wieku emerytalnego i pozostawania na rynku pracy dłużej niż obecnie⁸. Od kilku lat dyskutuje się o różnych rozwiązaniach w zakresie opieki nad osobami starszymi (np. ubezpieczenia pielęgnacyjne) [Błędowski, 2008; Augustyn, 2010]. Dodatkowo wskazuje się, że urynkowienie usług opiekuńczych dla osób starszych (komercjalizacja) może mieć pozytywny wpływ na rynek pracy (powstawanie nowych miejsc pracy i aktywizacja osób, które nie są aktywne) [Perek-Białas, 2011].

Analizy już dzisiaj pokazują, że ten obszar opieki jest już obecnie deficytowy, a będzie coraz bardziej w przyszłości (brak lekarzy, w tym geriatrów, opiekunów/opiekunek, itp.) [por. Wyzwania, 2010]. Jednak oprócz usług medycznych czy opiekuńczych powinny się jeszcze bardziej rozwinąć różnego rodzaju usługi dla osób starszych, które będą świadczone zarówno w ich domach, jak i w wyspecjalizowanych placówkach pobytu dziennego (dienne domy pomocy społecznej), a także placówkach stacjonarnych (domy pomocy społecznej) [Martinez i in., 2013]. Forma świadczenia usług w zakresie opieki nad osobami starszymi powinna być dostosowana do potrzeb i oczekiwań osób starszych oraz możliwości finansowych ich samych i rodzin. Świadczenie takich usług wymusza elastyczność, ale też konieczność bycia skutecznym. Podjęcie się tego typu świadczeń może być cechą wyróżniającą przedsiębiorstwa społeczne, które niekoniecznie są nastawione na zysk.

Przykładowo, usługi opiekuńcze dzielą się na usługi pielęgnacyjne (wszystko to, co mieści się w rozumieniu pielęgnacji) oraz usługi gospodarcze, czyli po-

moc w prowadzeniu gospodarstwa, w codziennych zajęciach: sprzątanie, gotowanie, robienie zakupów itp. Obecnie usługi te niejednokrotnie są świadczone przez członków rodzin, bliskich i dalszych krewnych, sąsiadów, przyjaciół. Jednak w sytuacji, gdy któraś z tych grup nie będzie mogła zapewnić niezbędnych do dalszego funkcjonowania osoby starszej usług (takich, które nie wymagają specjalistycznego wykształcenia), to daje szansę wielu osobom na pracę i tym samym rozwinięcie swojej działalności, która jest potrzebna w danym środowisku lokalnym.

Dodatkowo, szansą jest rozwinięcie działania spółdzielni socjalnych i innych podmiotów klasyfikujących się do tego sektora na terenach wiejskich (lub jako oddziały lokalne spółdzielni, które mają swoje siedziby w miastach, ale działają lokalnie).

W aneksie w tabeli A1 wymieniłam spółdzielnie socjalne z całej Polski z poszczególnych województw, które w swojej ofercie mają usługi opiekuńcze, w tym dla osób starszych. Trzeba zaznaczyć, że w wielu przypadkach opieka nad osobami starszymi nie jest jedyną usługą świadczoną przez te spółdzielnie. Może nawet zaskakiwać fakt powiązania świadczenia różnych usług w ramach jednej spółdzielni⁹, co pokazuje rozproszenie działalności i zasobów organizacji. Tym samym spółdzielnie pozycjonują się w świadomości społeczności lokalnej jako spółdzielnie „od wszystkiego”. Jest to istotne, gdyż wybrane usługi muszą odznaczać się profesjonalizmem i rzetelnością działania, opartym na zaufaniu (szczególnie gdy powierza się w opiekę osoby niesamodzielne, także dzieci). Informowanie otoczenia (społeczeństwa) o swoich kompetencjach jest bardzo ważnym elementem budowania pozycji, marki i zaufania organizacji, co niewątpliwie ułatwia nawiązywanie współpracy z klientami. W większości strony internetowe spółdzielni wymienionych w aneksie w tabeli A1 nie działają lub nie są na bieżąco aktualizowane, są mało atrakcyjnie graficzne i nie przekonują potencjalnych klientów – odbiorców usług tych podmiotów¹⁰.

Jednak nie tylko usługi opiekuńcze mogą być przewagą spółdzielni socjalnych w przyszłości. Wiadomo, że już teraz istnieje potrzeba stworzenia nowych usług dla

⁸ Chociażby dlatego, że zmieniły się zasady przechodzenia na emeryturę: wydłużenie wieku emerytalnego z 60 lat do 67 dla kobiet oraz z 65 do 67 lat dla mężczyzn. Oznacza to, że do 2040 r. wszyscy (zarówno mężczyźni, jak i kobiety) będą musieli pracować do 67 roku życia. Będzie więcej osób, które jednocześnie będą musiały pracować (wraz z wydłużeniem wieku emerytalnego dłużej niż obecnie), jak i opiekować się swoimi bliskimi osobami starszymi, a tym samym będą musiały łączyć pracę i opiekę nad osobą starszą [Stypińska, Perek-Białas, 2010].

⁹ Przykładowo, opieka nad osobami starszymi, niepełnosprawnymi i zwierzętami.

¹⁰ Oczywiście są wyjątki. Niektóre spółdzielnie wymienione w aneksie w tabeli A1 (jak np. Spółdzielnia Socjalna OPOKA z Klucza) mają aktualną i ciekawą stronę internetową. Jest to odpowiedź dla wszystkich spółdzielni, aby lepiej „sprzedawać i oferować swoje usługi”, także za pomocą Internetu.

osób starszych w wielu innych obszarach [Noya, 2009]. Można wskazać potencjalne możliwości rozwoju usług edukacyjnych (np. uniwersytety trzeciego wieku i działania organizacji pozarządowych), w zakresie spędzania wolnego czasu, rekreacyjnych, finansowych, prawnych oraz transportowych. W przypadku tych ostatnich szczególnie pożądane będą usługi transportowe na terenach wiejskich, gdzie są trudności z dostępem do wybranych usług publicznych (np. organizacja dojazdu do lekarza rodzinnego, specjalistów, w tym geriatrów, transportu na rehabilitację itp.), gdy rodzina nie może zapewnić czy zorganizować transportu.

Aby wskazać dodatkowe możliwości działań na rzecz osób starszych w zakresie ekonomii społecznej, posłużę się przykładem Klubu Integracji Społecznej Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej (KIS MOPS) z Nowej Huty. KIS MOPS nie jest spółdzielnią socjalną, ale starsze osoby (w tym po 60. roku życia, patrz Ramka 1) są społecznie i zawodowo aktywizowane, co wpisuje się w definicję zapisaną w przytoczonej ustawie dla spółdzielni socjalnej. Zatem KIS MOPS działa w sektorze ekonomii społecznej i warto w dyskusji o roli ekonomii społecznej pokazać działania tej instytucji.

Uczestnicy objęci wsparciem KIS MOPS uczą się m.in. nowych zawodów (np. opiekunowie osób starszych) oraz wykonują prace społecznie użyteczne. Przykład Klubu Integracji Społecznej Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej w Krakowie w Nowej Hucie pokazuje również, że można zachęcić osoby w wieku 55+ do udziału w odpowiednich kursach, które dają im nowe umiejętności (potwierdzone certyfikatami kwalifikacje) w zakresie opieki nad osobami starszymi, a także mobilizować do tworzenia spółdzielni socjalnych (np. usługi w zakresie edukacji, kursy komputerowe dla osób w starszym wieku) [zob. Perek-Białas i in., 2013].

Ramka 1. Klub Integracji Społecznej Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej w Krakowie w Nowej Hucie

39,5% uczestników KIS MOPS to osoby powyżej 50. roku życia. Struktura wiekowa uczestników przedstawia się następująco (dane za 2011 r.):

do 25 lat	- 96 osób, czyli	13,9% uczestników KIS MOPS
25-39 lat	- 177	25,6%
40-49 lat	- 145	21%
Powyżej 50 lat	- 273	39,5%

Spśród osób powyżej 50. roku życia:

50-54 lata	- 114 osób, czyli	16,5% uczestników KIS MOPS
55-59 lat	- 104	15%
Powyżej 60 lat	- 55	8%

Korzyści dla osób starszych:

- Integracja – osoby starsze uczestniczą w działaniach KIS MOPS wspólnie z osobami młodszymi, zatem w grupach samopomocy, wsparcia i warsztatach uczestniczą osoby zróżnicowane wiekowo.
- Osoby starsze podkreślają, że mimo wieku czują się potrzebne, użyteczne i mają możliwość przekazywania nabytego doświadczenia życiowego innym uczestnikom.
- Osoby starsze czują się mocniejsze dzięki wsparciu młodszych uczestników KIS MOPS.
- Wiek stanowi dla osób starszych istotną barierę w podjęciu pracy na otwartym rynku, dlatego ważne jest to, że mogą pracować wykonując roboty publiczne lub prace społecznie użyteczne. Stwarza to możliwość zaprezentowania się pracodawcy i zwiększa szansę na podjęcie pracy (w 2011 r. 111 uczestników KIS MOPS podjęło pracę na otwartym rynku pracy).
- Osoby starsze prowadzą zajęcia jako asystenci w takich grupach KIS MOPS, jak: Warsztat, Komputer, Klub Miłośników Kwiatów, Rękodzieło, Sztuka.
- Jednym z przykładów reintegracji zawodowej osób 50+ jest *Projekt Opiekun Środowiskowy*, w ramach którego osoby mające więcej niż 50 lat świadczą pomoc w usługach opiekuńczych na rzecz osób jeszcze starszych. W 2011 r. 9 uczestników tego projektu podjęło pracę w charakterze opiekuna osób starszych.

W 2011 r. zrealizowano następujące zadania:

1. Wsparcie indywidualne:

Warunkiem uczestnictwa w KIS MOPS była realizacja zawartego kontraktu socjalnego. Wszyscy uczestnicy byli objęci wsparciem indywidualnym pracowników socjalnych KIS MOPS. Wsparcie to było również udzielane w ramach poradnictwa specjalistycznego. Aż 2033 porad udzielili: psycholog, prawnik, doradca zawodowi i inni pracownicy KIS MOPS. W sytuacjach wymagających konsultacji zwołano 11 zespołów interdyscyplinarnych.

2. Wsparcie grupowe:

Wsparcie grupowe było organizowane w KIS MOPS w różnych formach umożliwiających uczestnikowi dokonanie wyboru aktywności adekwatnej do jego ścieżki rozwoju, określonej w kontrakcie socjalnym. W 2011 r. odbyło się w KIS MOPS 840 grupowych spotkań. Każde trwało 2 do 3 godzin. Zdecydowaną większość prowadziło 2 pracowników KIS MOPS. W trakcie zajęć zaangażowani byli wolontariusze oraz sami uczestnicy, pełniąc funkcje liderów, asystentów lub pomocników. Wsparcie grupowe objęło wszystkie osoby korzystające z wsparcia KIS MOPS.

3. Działania o charakterze edukacyjno-integracyjnym:

W warsztatach reintegracji zawodowej i społecznej pn. „Biuro”, „Komputer”, „Klub Miłośników Kwiatów”, „Kultura”, „Integracja przez gry i zabawy” w 371 spotkaniach wzięło udział 400 uczestników.

4. Działania o charakterze zatrudnieniowym:

Prace społecznie użyteczne – PSU: Osoby bezrobotne, korzystające z pomocy MOPS, wykonywały prace społecznie użyteczne w wymiarze do 10 godzin tygodniowo. W pierwszym półroczu 2011 r. otrzymały świadczenie w wysokości 7,10 zł, a w drugim półroczu 2011 r., po waloryzacji, 7,30 zł za godzinę pracy. Wypłacone świadczenia w 60% były refundowane przez GUP.

W 2011 r. w ramach prac społecznie użytecznych w Krakowie pracowało łącznie 439 osób w 48 podmiotach. Wykonywano następujące prace: gospodarcze, biurowe, opiekuńcze, remontowe, pomocy kuchennej i ogrodnicze. Łączna liczba przepracowanych godzin wyniosła 81 980. Roboty Publiczne. Ich celem było nabycie kwalifikacji zawodowych i przygotowanie do samodzielnego funkcjonowania na otwartym rynku pracy. Łącznie roboty publiczne wykonywało 27 osób: sprzątanie lokali MOPS – 18 osób, wykonywanie remontów – 7 osób (DG) i prac biurowych – 2 osoby (KIS, F7).

Źródło: na podstawie niepublikowanych informacji KIS MOPS (opr. K. Kuc oraz R. Szczurek).

Podsumowując ten punkt można powiedzieć, że zmiany demograficzne wpłyną na prawie wszystkie sektory gospodarki i obszary życia społecznego [Martinez i in., 2012; Martinez, in., 2012, Wyzwania, 2010]. Jest to jednak także szansa dla przedsiębiorstw społecznych, w tym spółdzielni socjalnych [Noya, Clarence, 2007; Noya, 2009]. Im szybciej spółdzielnie otworzą się na wykorzystanie tej szansy, tym lepiej. Nastawienie się na „innego”, starszego klienta jest też ważne dla środowiska lokalnego, w tym instytucji publicznych, które niejednokrotnie nie będą mogły zapewnić odpowiednich usług swoim mieszkańcom, a spółdzielnie socjalne mogą idealnie wypełnić tę lukę. Jak pokazują przykłady istniejących spółdzielni (podmiotów ekonomii społecznej), tak się już dzieje, ale jeszcze w zdecydowanie zbyt małym stopniu [Mendell i in., 2009].

3. Zaangażowanie osób starszych w działalność podmiotów ekonomii społecznej

Dyskutując na temat możliwości wykorzystania zmian demograficznych w działaniach przedsiębiorstw społecznych, trzeba także mieć świadomość potencjalnych problemów i ograniczeń, które mogą wystąpić, gdy mamy do czynienia z osobami starszymi. PES prowadzą działalność w ramach określonych możliwości prawnych (które nie są w tym tekście przedmiotem rozważań) i niejednokrotnie nie dostrzegają, że są to też organizacje, które wymagają odpowiedniego zarządzania zasobami ludzkimi (zarówno pracownikami, jak i wolontariuszami, w tym osobami starszymi).

Zatrudnianie starszych pracowników i wolontariuszy w organizacjach pożytku publicznego niesie za sobą wiele korzyści [Principi i in., 2012]. Starsi wolontariusze m.in. dzielą się swoją wiedzą, umiejętnościami i doświadczeniem, mają rozwinięte kompetencje społeczne i są odpowiedzialni, angażują się w działalność na dłużej¹¹, są rzetelni, lojalni.

O ile wiele badań wskazuje na korzyści związane z działalnością osób starszych w organizacjach społecznych [por. Warburton, Cordingley, 2004; Steinberg, Cain, 2004; Musick, Wilson, 2008], to mniej wiemy o problemach ze starszymi osoba-

mi działającymi społecznie (w tym jako wolontariusze). Warto na podstawie dostępnych badań wskazać na ograniczenia, które powinny już teraz mieć na uwadze PES, gdy myślą o zaangażowaniu starszych osób w swoją działalność – dotyczy to osób, które mogą zakładać PES, być ich aktywnymi członkami, pracownikami, czy działać w nich na zasadzie wolontariatu (jako starsi wolontariusze)¹².

Trzeba zaznaczyć, że badania dotyczące podmiotów ekonomii społecznej, w tym spółdzielni socjalnych, wskazują, że w tych ostatnich jest niewielka liczba wolontariuszy [Monitoring, 2012]. Wolontariusze działają raczej w ramach innych podmiotów ekonomii społecznej, a nie w spółdzielniach [Informacja, 2012]¹³.

Możliwości osób do pracy zmieniają się wraz z wiekiem. Mając to na uwadze, trzeba przewidzieć i przygotować się na te zmiany, zaplanować działania, które przeciwdziałają niekorzystnym sytuacjom lub ograniczającym funkcjonowanie organizacji. Ten aspekt zarządzania wiekiem jest dość dobrze rozpoznany i zbadany w firmach (*age management*, por. dla krajów europejskich [Conen i in., 2012; Frerichs i in., 2012]). Natomiast w Polsce analizy dotyczące tej tematyki wykazują, że także w firmach zasady zarządzania wiekiem nie są jeszcze powszechne [Urbaniak, 2007; Perek-Białas, Turek, 2012], a tym bardziej w odniesieniu do organizacji pozarządowych czy spółdzielni socjalnych.

Oprócz korzyści z zaangażowania starszych osób w działalność społeczną, mogą także wystąpić pewne kłopoty dla organizacji/podmiotów, o których warto wiedzieć. Identyfikacja tych trudności została dokonana na podstawie badań projektu ASPA [Principi i in., 2012]. W ramach projektu przebadano 74 organizacje pozarządowych w 8 krajach: Niemcy, Dania, Szwecja, Holandia, Francja, Włochy, Polska i Wielka Brytania, z czego 27 świadczyło usługi społeczne. Na podstawie wyników tych badań do ważniejszych problemów, które dostrzegają Europej-

¹² Sprawdzenie struktury wiekowej członków spółdzielni w Polsce umożliwia weryfikację, w jakim wieku są ich członkowie. Na podstawie analizy wybranej spółdzielni socjalnej, która oprócz wielu obszarów aktywności działa także w obszarze usług opiekuńczych, można wskazać, że członkowie założyciele to osoby w wieku 60+ (podane zostały daty urodzenia na stronie internetowej spółdzielni, np. 1952 dla prezesa spółdzielni i jednego z członków założycieli).

¹³ Wątek dotyczący przyczyn braku rozwoju w spółdzielniach socjalnych idei wolontariatu wymaga pogłębionych analiz, m.in. analizy formy prawnej spółdzielni i możliwości działań, współpracy z innymi. Jednak to nie jest przedmiotem niniejszego artykułu.

¹¹ Podkreślano ten aspekt, szczególnie w jednej organizacji z Danii, która organizuje opiekę nad osobami starszymi, w sytuacji, gdy opiekun nie może się nią zajmować przez jakiś czas (np. urlop, wyjazd, delegacja).

skie organizacje mające do czynienia ze starszymi wolontariuszami należy zaliczyć:

1. Kłopoty z dopasowaniem zadań, które mogłyby wykonywać osoby starsze, gdyż zmieniają się ich możliwości (w tym fizyczne, zdrowotne). Aby uniknąć takich problemów, organizacje starają się nie zatrudniać/nie zapraszać do współpracy określonych osób (w tym wypadku starszych).
2. Kłopoty w sytuacji, gdy organizacje są nastawione na jakąś określoną grupę, np. dzieci. Organizacje dążąc do zachowania odpowiednich proporcji między starszymi a młodszymi osobami pracującymi, starają się nie angażować zbyt wielu starszych wolontariuszy, aby tym samym nie zniechęcić młodszych ochotników do pracy.
3. Kłopoty z przekonaniem starszych osób, że pewne zmiany są konieczne, że trzeba – mimo posiadanego wcześniej wykształcenia i doświadczenia zdobytego w czasie swojego całego życia – podjąć dodatkowy wysiłek w zakresie doksztalcania.
4. Kłopoty z wykonywaniem zadań w sytuacjach niespodziewanych, wymagających natychmiastowej reakcji (pod presją czasu) lub realizacji określonego zadania, które nie może być zrobione później.
5. Kłopoty z wykonywaniem zadań wymagających zaangażowania fizycznego.
6. Kłopoty ze zdrowiem i brak możliwości działania, bycia aktywnym, a tym samym z wypełnieniem zobowiązań.
7. Kłopoty z angażowaniem starszych osób (wolontariuszy) do strategicznych działań organizacji w dłuższej perspektywie. Jest ryzyko, że mogą się w pewnym momencie „wykruszyć”. Część badanych organizacji radziła sobie wtedy w taki sposób, że angażowała więcej osób starszych, ale do mniej odpowiedzialnych zadań do wykonania, a inne organizacje wolały wtedy zaprosić do współpracy młodsze osoby.

Warto mieć na uwadze wyniki tych badań przy rozwijaniu działalności PES w Polsce. Niestety pokazują one, jak organizacje pozarządowe (nie tylko firmy) w Europie stereotypowo postrzegają i traktują osoby starsze (wolontariuszy). Niektóre z tych sytuacji wpisują się w dyskryminację ze względu na

wiek [Principi i in., 2012]. W Polsce nadal jesteśmy na etapie rozwoju sektora ekonomii społecznej i wiele PES (jak i spółdzielni) może być narażonych na tego typu kłopoty ze starszymi pracownikami czy wolontariuszami. Jednak odpowiednie przygotowanie i ustalenie, co robimy w takich sytuacjach, jak wymienione powyżej, być może pozwoli PES i spółdzielniom socjalnym zachować ciągłość świadczonych usług, a także utrzymać zaufanie odbiorców usług. Co ważne, pozwoli również na traktowanie starszych chętnych do pracy społecznej jako cennego zasobu, a nie jako problemu. Spółdzielnie socjalne są mniejszymi organizacjami i trudniej zastąpić kluczowe, starsze osoby, które z jakiegoś powodu nie mogą wypełnić swoich zobowiązań. Jednak to nie znaczy, że nie można tak zorganizować działania organizacji, aby w różnych sytuacjach można było dobrze wykorzystać potencjał osób starszych, mając jednocześnie świadomość ograniczeń.

Niepokojące jest to, że wiele PES i większość spółdzielni w ogóle nie korzysta z wolontariuszy, w tym z pomocy osób starszych. Akurat zaangażowanie osób starszych w działania społeczne byłoby pożądane i aktywizujące ich samych. Jedną z kluczowych rekomendacji dotyczących tego aspektu zakłada posiadanie strategii działania uwzględniającego fakt, że mamy do czynienia z różnymi wiekowo wolontariuszami i odbiorcami usług organizacji (w naszym przypadku PES i spółdzielni). To jest możliwe w ramach budowania więzi międzygeneracyjnych w różnych relacjach – niekoniecznie robimy coś dla osób starszych (klientów), ale to właśnie ich potencjał może inicjować, organizować działania na rzecz innych (przykład mentoringu dla młodszych osób prowadzony przez osoby starsze).

Zakończenie

W tekście pojawiły się odwołania do wybranych wyników badań, które częściowo dają wskazówki, jak przygotować podmioty ekonomii społecznej do zademonstrowania otoczeniu, że są gotowe na zmiany demograficzne i działają na rzecz osób starszych i z ich udziałem.

Jednak niezależnie od tego, czy tak się stanie, musimy mieć odpowiedni system, aby wykazać, że potencjał osób starszych może przydać się w PES i spółdzielniach oraz że podmioty te działają na rzecz osób starszych – swoich klientów, a tym samym są

ważnymi aktorami w różnych obszarach polityk publicznych, które dotyczą starszych grup wiekowych.

Obecnie trudno znaleźć informacje, kto jest odbiorcą usług przedsiębiorstw społecznych. Wiemy, że osoby fizyczne, ale nie wiemy, w jakim są one wieku. W badaniach konieczne jest tworzenie zestawień nie tylko z uwzględnieniem, przykładowo, płci, ale też wieku osób, którym podmioty świadczą usługi społecznie. Gdyby takie analizy można było przygotować w kolejnych latach, to możliwe będzie uchwycenie zmian grup klientów, a tym samym tego, czy i jak zmieniają się grupy odbiorców usług podmiotów ekonomii społecznej. KIS MPOS gromadzi dane według wieku i to dowodzi, że takie informacje są w rejestrach podmiotów. Zakładam, że podmioty ekonomii społecznej wiedzą, kto jest ich klientem, ale świadomość wagi takich analiz i ich prezentowania jest także istotna. Można przyjąć, że nie ma świadomości i pomysłu jak te dane wykorzystać. Twierdzę, że właśnie zmiany demograficzne są powodem, aby uwzględniać w kolejnych badaniach i zestawieniach tego typu informacje. Być może dla samych podmiotów nie wydaje się to takie ważne, ale gdyby pokazać siłę PES w skali kraju i w podziale według województw – mogąc uchwycić liczbowo, kto jest odbiorcą ich usług, kto jest klientem, kto jest wolontariuszem? – wtedy PES zaczęłyby funkcjonować w świadomości społecznej jako podmioty, które robią coś nie dla „anonimowych” osób fizycznych, ale konkretnych grup. Można byłoby zobaczyć, dla jakich osób świadczą usługi społeczne i czy jest potencjał na dalszy ich rozwój, ekspansję rynkową, czy też muszą zmieniać swój obecny profil działania? Tylko wtedy można ocenić czy ekonomia społeczna działa na rzecz osób starszych (np. pokazując liczbę starszych beneficjentów w stosunku do ogółu wszystkich beneficjentów). Obecnie jest to możliwe, ale tylko dla wybranych przypadków.

Dla wizerunku danego podmiotu ważne jest to, aby wskazać, że kieruje się usługi np. do grupy osób niepełnosprawnych, ale należy także ustalić wiek tych osób w celu ustalenia czy są to starsze osoby niepełnosprawne czy młodsze. Lepiej kojarzyć się z określoną działalnością dla określonej grupy (jeśli usługi są tak dedykowane) i tak się promować niż oferować wszystko¹⁴. Analiza dynamiki zmian wieku beneficjentów ma znaczenie dla samego podmio-

tu ekonomii społecznej, ponieważ pozwala na lepsze dostosowanie oferty do zmieniających się – wraz z wiekiem – potrzeb jej klientów.

Kolejna kwestia, która powinna być standardem systemu monitorowania spółdzielni socjalnych, to możliwość prezentacji (w zestawieniach zbiorczych), w jakim wieku są członkowie założyciele i członkowie spółdzielni socjalnych w Polsce. Obecnie te informacje są w systemach rejestru PES (w tym spółdzielni), w różnych systemach sprawozdawczości, nawet na stronach internetowych niektórych spółdzielni. Generalnie jednak nie można wskazać, czy mamy do czynienia ze „starszymi” czy „młodszyimi” wiekowo założycielami, członkami i wolontariuszami przedsiębiorstw społecznych.

PES można promować jako te podmioty, których głównym celem jest włączenie społeczne różnych osób zaangażowanych w ich działalność – „dawców” (*givers*), jak i tych, dla których działają, czyli „biorców” (*receivers*). Jeśli po stronie „dawców” (*givers*) i „biorców” (*receivers*) są osoby starsze (w wieku 65+), to mamy dodatkowe efekty promujące aktywność obu grup, a to z kolei wpisuje się w promocję polityki aktywnego starzenia, która jest jedną z flagowych koncepcji w strategiach i dokumentach Unii Europejskiej (por. Europejski Rok Aktywności Osób Starszych i Solidarności Międzypokoleniowej 2012¹⁵ [Ruzik-Sierdzińska i in., 2013¹⁶]).

W niniejszym artykule punktem wyjścia do dyskusji były zmiany demograficzne i starzenie się ludności. Moim celem było wskazanie możliwości podmiotów ekonomii społecznej – obecnie jeszcze niewykorzystanych – łagodzenia skutków demograficznych, głównie na przykładzie usług opiekuńczych. Można wskazać wiele obszarów działalności organizacji ekonomii społecznej w powiązaniu z aspektem starzenia się ludności, a mianowicie: w zakresie usług opiekuńczych/pielęgnacyjnych, ale też edukacyjnych, integrujących (przykład KIS MOPS). Pomysłów na działalność odpowiadającą na potrzeby społeczności lokalnej może być dużo, ale

¹⁵ Mimo to pojawiają się zarzuty, że polityka aktywnego starzenia jest wprowadzana bezrefleksyjnie [Raclaw, 2011b; Rymśza, 2007] i rodzi to różne niebezpieczeństwa, m.in. chodzi o: uprzedmiotowienie odbiorców działań i odejście od prowadzenia działań osłonowych, w tym opiekuńczych. A to jest spychanie odpowiedzialności przez instytucje publiczne na innych.

¹⁶ W tekście tym można znaleźć rozważania na temat tego, jak w Polsce prowadziło i prowadzi się politykę aktywnego starzenia (podkreślono, że jesteśmy na początku zmiany myślenia i działania w tym obszarze).

¹⁴ Przykład spółdzielni, która oferuje opiekę nad osobami starszymi, osobami niepełnosprawnymi i zwierzętami.

ważne jest to, na ile część tych zadań może, a na ile musi być realizowana przez instytucje, które działają w ramach ekonomii społecznej. Przykłady wybranych spółdzielni socjalnych pokazują, że mogą one działać z sukcesem, ale nie zawsze i nie w każdym środowisku (np. jeśli jest duża konkurencja innych podmiotów). Zatem szukanie nisz „rynkowych” jest szansą dla ekonomii społecznej, a w związku ze starzeniem się ludności takich nisz jest wiele (np. dostarczanie posiłków osobom starszym, organizacja transportu na rehabilitację, do dziennych domów pomocy społecznej itp.).

Bardzo istotne jest odpowiednie zarządzanie umiejętnościami i kompetencjami obecnych i przyszłych pracowników podmiotów ekonomii społecznej, biorąc pod uwagę starszych pracowników i starszych wolontariuszy. Wskazałam w artykule problemy, jakie zidentyfikowano w badanych w Europie organizacjach, w tym tych, które funkcjonują w sferze ekonomii społecznej. Warto pamiętać, że istnieją konkretne strategie i procedury postępowania ze starzejącymi się pracownikami, które są stosowane w firmach, ale także w organizacjach pozarządowych. Podobnie, istnieją odpowiednie zasady postępowania ze starszymi wolontariuszami, które można wykorzystać w bieżącej pracy już działających podmiotów ekonomii społecznej.

W Polsce mały odsetek osób jest zaangażowany w pracę charytatywną, w wolontariat [na podstawie różnych danych aktywność osób starszych w Polsce jest niska m.in. około 5% (z danych European Quality Life Survey 2011), artykuły w nu-

merze Trzeci Sektor, nr 25/2011]. Wiedząc, że w tym obszarze nastąpią zmiany, i nie ominą sektora ekonomii społecznej, trzeba mieć już dzisiaj na uwadze nie tylko pozytywne aspekty/korzyści związane z angażowaniem starszych wolontariuszy, ale także te, które mogą przeszkadzać, ograniczać działania organizacji. Świadomość i przygotowanie się na zmiany demograficzne – nie tylko jako „dawca”, ale również jako „biorca”, w ramach współpracy ze starszymi osobami – wymusi ustalenie nowych reguł gry dla podmiotów ekonomii społecznej. Po prostu, muszą one – tak jak organizacje pozarządowe w Polsce – bardziej się „profesjonalizować”. O ile tylko prawo i legislacja nie będą przeszkodą w tworzeniu podmiotów ekonomii społecznej, o tyle sektor – właśnie dzięki, a nie na przekór zmianom demograficznym – może się bardzo dynamicznie rozwijać, tym samym dając możliwość pracy (czyli aktywizacji i reintegracji) osobom starszym, ale też młodszym [Mendell i in., 2009].

Autorka chciałaby podziękować za udostępnione materiały dotyczące działalności Klubu Integracji Społecznej Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej w Krakowie w Nowej Hucie Panom Kazimierzowi Kucowi i Radosławowi Szczurkowi (marzec 2012 r.). Dziękuję Pani Marcie Bohdziewicz-Lulewicz (Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie) za materiały z badaniami podmiotów ekonomii społecznej. Dziękuję recenzentom obecnej wersji artykułu, jak i jego wcześniejszych wersji.

Literatura

Abramowska-Kmon A. [2011], *O nowych miarach zaawansowania procesu starzenia się ludności*, „Studia Demograficzne”, nr 1/159.

Augustyn M. (red.) [2010], *Opieka długoterminowa w Polsce. Opis, diagnoza, rekomendacja*, Warszawa, Grupa robocza ds. Przygotowania Ustawy o Ubezpieczeniu od Ryzyka Niezależności przy Klubie Senatorów Platformy Obywatelskiej.

Błądowski P. [2008], *Ubezpieczenia społeczne i pielęgnacyjne wobec procesu starzenia się społeczeństwa*, [w:] A. Karpiński, A. Rajkiewicz (red.), *Polska w obliczu starzenia się społeczeństwa*, PAN Komitet Prognoz Polska 2000 Plus, Warszawa.

Conen W.S., Henkens K., Schippers J. [2012], *Employers' Attitudes and Actions towards the Extension of Working Lives in Europe*, „International Journal of Manpower”, Vol. 33, No. 6.

Czekanowski P. [2006], *Family Carer of the Elderly*, [w:] B. Bień (red.) *Family Caregiving for the Elderly in Poland*, Wydawnictwo Uniwersyteckie TRANS HUMAN, Białystok.

Dudkiewicz M., Sobiesiak-Penszko P. [2011], *Starość w trzecim sektorze – aktywnie czy opiekuńczo?*, „Trzeci Sektor”, nr 25 (jesień).

Eurobarometer [2007], *Health and Long Term Care in European Union*, Special No. 283, wave 67.3 (dostępne na: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_283_en.pdf, 20.10.2012).

Frątczak E. [2011], *Population Ageing in Poland*, [w:] A. Hoff (ed.), *Population Ageing in Central and Eastern Europe. Societal and Policy Implications*, Ashgate Publishing, Farnham, UK.

Frerichs F., Lindley R., Aleksandrowicz P., Baldauf, Galloway S. [2012], *Active Ageing in Organisations: A Case Study Approach*, „International Journal of Manpower”, Vol. 33 Iss: 6.

Golinowska S. [2011], *„Srebrna gospodarka” i miejsce w niej sektora zdrowotnego. Koncepcja i regionalne przykłady zastosowania*, Zeszyty Naukowe Ochrony Zdrowia. Zdrowie Publiczne i Zarządzanie, tom IX, nr 1/2011.

Gumkowska M., Herbst J., Wygnański J.J. [2006], *The Role of Social Enterprises in Employment Generation in CEE and the CIS: Case of Poland*, Report commissioned by UNDP Bratislava Regional Centre.

Hoff A. [2011], *Population Ageing in Central and Eastern Europe: Societal and Policy Implications*, Ashgate Publishing, Farnham, UK.

Informacja [2012], *Informacja o funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych działających na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych za okres 2010–2011*, Departament Pożytku Publicznego, Warszawa (sierpień).

Kowaleski J.T., Majdzińska A. [2012], *Starzenie się populacji krajów Unii Europejskiej – nieodległa przeszłość i prognoza*, „Studia Demograficzne” 1(161).

Kurkiewicz J. (red.) [2007], *Ludzie starsi w rodzinie i społeczeństwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Martinez-Fernandez C., Kubo N., Noya A., Weyman T. [2012], *Demographic Change and Local Development: Shrinkage, Regeneration and Social Dynamics*, OECD Publishing. doi:

Martinez-Fernandez C., Weyman T., Perek-Białas J., Sagan I., Szukalski P., Stronkowski P. [2013], *Demographic Transition and an Ageing Society: Implications for Local Labour Markets in Poland*, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers, No. 2013/08, OECD Publishing.

Mendell M., Pestoff V., Noya A., Clarence E. [2009], *Improving Social Inclusion at the Local Level Through the Social Economy: Report for Poland*, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers, No. 2009/01, OECD Publishing.

Monitoring [2012], *Monitoring przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce*, raport z III edycji badań, K. Stec, A. Szczucka, P. Antosz, S. Krupnik, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych Uniwersytet Jagielloński, Kraków.

Musick M.A., Wilson J. [2008], *Volunteers. A Social Profile*, Indiana University Press, Bloomington, IN.

Noya A., Clarence E. (eds.) [2007], *The Social Economy: Building Inclusive Economies*, OECD, Paris.

Noya A. [2009], *The changing boundaries of social enterprises*, OECD, Paris.

Perek-Białas J. [2011], *Urynkowanie usług opiekuńczych dla osób starszych w Polsce – możliwości i ograniczenia*, [w:] M. Raclaw (red.), *Publiczna troska, prywatna opieka. Społeczności lokalne wobec osób starszych*, ZUS oraz Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Perek-Białas J., Turek K. [2012], *Organisation-level Policy towards Older Workers in Poland*, “International Journal of Social Welfare”, 21.

Perek-Białas J., Martinez-Fernandez C., Weyman T. [2013], *Malopolska Region Demographic Transition: Working for the Future*, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers, No. 2013/06, OECD Publishing.

Principi A., Lindley R., Perek-Białas J., Turek K. [2012], *Volunteering in Older Age: An Organizational Perspective*, “International Journal of Manpower”, Vol. 33, Iss. 6.

Raclaw M. (red.) [2011a], *Publiczna troska, prywatna opieka. Społeczności lokalne wobec osób starszych*, ZUS oraz Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Raclaw M. [2011b], *Mit w służbie rutyny – lokalne wymiary troski o osoby starsze*, „Trzeci Sektor”, nr 25 (jesień).

Ruzik-Sierdzińska A., Perek-Białas J., Turek K. [2013], *Did the Transition to a Market Economy and the EU Membership have an Impact on Active Ageing Policy in Poland?*, [w:] R. Ervik, T. Linden (eds), *The Making of Aging Policy: Theory and Practice in Europe*, Edward Elgar Press.

Rządowa Rada Ludnościowa, *Założenia polityki ludnościowej – projekt*, luty 2012.

Rymśa M. [2007], *Rola służb społecznych w upowszechnianiu aktywnej polityki społecznej*, [w:] Aktywizacja. Partnerstwo. Partycypacja. O odpowiedzialnej polityce społecznej, Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej, Warszawa.

Schimanek T. [2011], *Starzenie się społeczeństw wyzwaniem XXI w.*, „Trzeci Sektor”, nr 25.

Steinberg M., Cain L. [2004], *Managing an Ageing Third Sector Workforce: International and Local Perspective*, “Third Sector Review”, Vol. 10, No. 1.

Strategie [2012], *Strategie działania w starzejącym się społeczeństwie. Tezy i rekomendacje*, Biuletyn Rzecznika Praw Obywatelskich, Źródła 2012, nr 9.

Stypińska J., Perek-Białas J. [2010], *Łączenie pracy i opieki nad osobą starszą – wpływ na jakość życia opiekuna*, [w:] D. Kałuża, P. Szukalski (red.), *Jakość życia seniorów w XXI w. Ku aktywności*, Łódź 2010.

Szukalski P. (red.) [2010], *Społeczno-demograficzne wyzwania stojące przed Łodzią I województwem łódzkim*, „Folia Sociologica”, 35.

Szukalski P., Martinez-Fernandez C., Weyman T. [2013], *Łódzkie Region: Demographic Challenges Within an Ideal Location*, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers, No. 2013/05, OECD Publishing.

Wartburton J., Cordingley S. [2004], *The Contemporary Challenges of Volunteering in an Ageing Australia*, “Australian Journal on Volunteering”, Vol. 9, No. 2.

Wyzwania [2010], *Wyzwania Małopolski w kontekście starzenia się społeczeństwa. Podejście strategiczne*, dokument opracowany przez zespół pod kierunkiem prof. Stanisławy Golinowskiej, „Małopolskie Studia Regionalne”, Nr. 10-11.

UN [2011], *World Population Prospects*, The 2010 Revision.

Urbaniak B. [2007], *Pracownicy 45+ w naszej firmie*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa.

Ageing population – the Challenge for Social Economy Entities

Abstract: The aim of the paper is to show if and how demographic changes (population ageing) could be the opportunity for the social economy in Poland. First, the opportunities in the social care sector was outlined, as well as the other services that can be delivered to the old people. However, due to population ageing, it should be also stressed that the age of employees of the social enterprises should be taken into account in improved organizational management of human resource. The elder volunteers could constitute the resource ready to use but one should remember that – based on the study of the non-government organizations – the organizations face various problems and limitations of their members and clients due to their ageing. The paper recommends that the monitoring system for social economy entities should include the data about the age of their employees and volunteers. The social economy entities have to adjust their actions to demographic changes and their offer has to consider shifting needs of the clients. The social economy entities can become the important actors in policy making for the old people at the local level.

Key words: population ageing, social economy, social cooperatives, old age, elder volunteers

Tabela A1. Przegląd spółdzielni socjalnych świadczących usługi opiekuńcze (w tym dla osób starszych) w Polsce

Województwo	Liczba	Spółdzielnie socjalne i przykłady i działalności
Dolnośląskie	2	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „Pomocna dłoń” (także usługi opiekuńcze i pielęgnacyjne dla osób chorych, starszych i dzieci) Spółdzielnia Socjalna „Błysk” (opieka nad osobami starszymi)
Kujawsko-pomorskie	6	<ul style="list-style-type: none"> Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „Arkadia” (opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Wspólnota” (m.in. opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Kreatywni” (m.in. opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „PROGRES” (opieka dzienna nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Nasz Dom” (opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Razem” (usługi opiekuńcze, całonocowe)
Lubelskie	4	<ul style="list-style-type: none"> Lubelska Spółdzielnia Socjalna „Koziołek” (m.in. usługi dla osób starszych) Spółdzielnia Socjalna „SOCPROJEKT” (usług opiekuńcze) Spółdzielnia Socjalna „CASUS” – Klub Samopomocy (usługi opiekuńcze – Klub Samopomocy) Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „AS” (pomoc osobom starszym)
Lubuskie	1	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „Warto nad Wartą” (m.in. usługi dla osób starszych)
Łódzkie	4	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „Na wzniesieniach” (m.in. opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Konstans” (m.in. opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Promyk Nadziei” (opieka nad osobami starszymi w domu podopiecznego) Tomaszowska Spółdzielnia Socjalna „Impuls” (usługi opiekuńcze – opieka nad osobami starszymi)
Małopolskie	4	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „Pomocna Dłoń” (usługi opiekuńcze) Spółdzielnia Socjalna „Zdrojowianka” (m.in. opieka na osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Victoria” (usługi opiekuńcze) Spółdzielnia Socjalna „Opoka” (m.in. opieka nad osobami starszymi)
Mazowieckie	7	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „Nowa” (opieka nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „Kamionek” (m.in. osoby starsze) Osiedlowa Spółdzielnia Socjalna „Praga” (opiekunka środowiskowa osób starszych i niepełnosprawnych) Spółdzielnia Socjalna „Moka-Son” (pomoc w codziennych czynnościach) Spółdzielnia Socjalna „BIAŁY ŁABĘDŹ” (usługi opiekuńcze nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi) Spółdzielnia Socjalna „KARIMA” (opieka nad dziećmi, nad osobami starszymi) Spółdzielnia Socjalna „BLASK” (opieka domowa nad dziećmi, osobami starszymi i niepełnosprawnymi)
Opolskie	1	<ul style="list-style-type: none"> Strzelecka Spółdzielnia Socjalna „SYDORAJ” (usługi opiekuńcze)
Podkarpackie	1	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „SAMARYTANIN” (praca z chorym pacjentem, pomoc rodzicom w opiece nad dziećmi)
Podlaskie	1	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „Łap Szansę” (opieka nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi w domu klienta)
Pomorskie	2	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „50+” (usługi opiekuńcze dla osób chorych i niepełnosprawnych) „RUMIS” Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna (usługi opiekuńcze)
Śląskie	2	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „SZANSA I WSPARCIE” (usługi sanitariuszek szpitalnych) Spółdzielnia Socjalna „GENEZA” (opieka dla chorych i potrzebujących, niania na telefon)
Świętokrzyskie	1	<ul style="list-style-type: none"> Spółdzielnia Socjalna „ALTERNATYWA 5” (usługi opiekuńcze, opieka nad dziećmi, osobami starszymi i chorymi)
Warmińsko-mazurskie	5	<ul style="list-style-type: none"> Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „BLASK” (opieka nad osobami starszymi) Ornecka Spółdzielnia Socjalna „ARKA” (opieka nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi) Spółdzielnia Socjalna „VIP” (opieka nad osobami starszymi i dziećmi) Spółdzielnia Socjalna „ZWIASTUN” (usługi opiekuńcze dla Ośrodków Pomocy Społecznej) Spółdzielnia Socjalna „MAZURSKA ZAGRODA” (opieka nad osobami starszymi)
Wielkopolskie	9	<ul style="list-style-type: none"> Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „EKO-FARMA” (usługi opiekuńcze i porządkowe) Spółdzielnia Socjalna „DĄB” (opieka nad osobami starszymi, sprzątanie i prowadzenie domu) Spółdzielnia Socjalna „SIÓDEMKA” (opieka nad osobami starszymi, prace porządkowe) Spółdzielnia Socjalna „WŁAŚNIE MY” (opieka nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi) Spółdzielnia Socjalna „EKOFOLWARK” (opieka nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi, zwierzętami) Spółdzielnia Socjalna „STONECZKO” (opieka nad osobami starszymi i samotnymi, opieka nad dziećmi) Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „KWANT” (opieka nad osobami starszymi, niepełnosprawnymi i dziećmi) Spółdzielnia Socjalna „RAZEM DO SUKCESU” (usługi opiekuńcze w godzinach popołudniowych i w weekendy) Spółdzielnia Socjalna „MONIA” (usługi opiekuńcze w domu chorego)
Zachodniopomorskie	5	<ul style="list-style-type: none"> Kołobrzeska Spółdzielnia Socjalna „PARSETA” (usługi higieniczno-pielęgnacyjne) Kołobrzeska Spółdzielnia Socjalna „MORSKA ODYSEJA” (usługi opiekuńcze) Spółdzielnia Socjalna „RAZEM” (opieka nad chorymi w domu oraz dziećmi) Spółdzielnia Socjalna „BRZOZA” (m.in. opieka nad osobami starszymi)

Źródło: Katalog Spółdzielni Socjalnych (<http://www.spoldzielniesocjalne.org/kzdrowie2.htm>, dostęp: 1.05.2013).

UWAGA! Nie uwzględniono Pedagogicznej Spółdzielni Socjalnej „Baby Boom”, gdyż wskazano, że świadczy usługi opiekuńcze, ale chodziło o opiekę nad dziećmi. Dodatkowo, w wykazie nie wszystkie spółdzielnie socjalne świadczące usługi na rzecz osób starszych są w katalogu, gdyż przykładowo nie ma tutaj Dzierżoniowskiej Wielobranżowej Spółdzielni Socjalnej „AWANS” – Dzierżoniów [<http://www.u-s-a.info.pl/index.htm>]. Może się też zdarzyć, że część z tych spółdzielni nie funkcjonuje obecnie, nie prowadzi działalności.

(eS)

INICJATYWY

Przeszłość dla (lepszego) przyszłości

Remigiusz Okraska

Jednym z wielu następstw czasów PRL jest brak ciągłości ideowo-programowej w dziedzinie spółdzielczości, czy szerzej – gospodarki społecznej. Dokonało się wówczas niemal całkowite zerwanie z tradycjami rozwijającymi się do 1939 r. Najbardziej dobitnie świadczy o tym brak wznowień, przez cały ów okres, tekstów autorstwa czołowych teoretyków i współtwórców polskiego ruchu spółdzielczego. Od pewnego czasu podejmowane są wysiłki na rzecz zmiany tego stanu rzeczy.

W latach 1944–1989 nie przypomniano żadnych publikacji o tematyce kooperatywnej autorów tak istotnych, jak S. Wojciechowski, R. Mielczarski, ks. S. Adamski, F. Stefczyk, Z. Chmielewski, E. Milewski, J. Wolski czy M. Dąbrowska (wymieniając tylko osoby najbardziej zasłużone dla rozwoju spółdzielczości i zarazem propagowania jej ideałów). Nieliczne wyjątki potwierdzały regułę traktowania tego dorobku po macoszemu: kilka rozpraw E. Abramowskiego o tematyce spółdzielczej włączono do zbiorów jego pism społeczno-politycznych [Abramowski, 1965; 1986]; podobnie, choć w mniejszym zakresie (kilka niedużych artykułów) uczyniono ze spuścizną S. Thugutta [Thugutt, 1986]; niewielką liczbę tekstów M. Rapackiego przypomniano natomiast w aneksie do jego biografii [Jasiński, 1958]. Taki los spotkał nie tylko „solidarystyczne” czy „neutralne”, jak je wówczas zwano, nurty ruchu spółdzielczego, których krytyce poświęcono w PRL wiele wysiłków, lecz także dorobek autorów jednoznacznie lewicowych. Nie wznowiono prac M. Orsetti, sympatyzującej z „klasowym” nurtem kooperatywnym, a kilkutomowa edycja dzieł marksisty L. Krzywickiego nie objęła jego rozprawy o spółdzielczości spożywców. W zbiorach publikacji A. Próchnika (teoretyk i działacz spółdzielczości klasowo-robotniczej) znalazły się nieliczne teksty o takiej tematyce [Próchnik, 1971]. Na zapomnienie skazano nawet dorobek publicystyczny komunisty J. Hempla – w II RP autora licznych publikacji ideowo-programowych i popularyzatorskich nt. kooperatywności.

Przyczyny tego zjawiska są oczywiste. Jakkolwiek oficjalnie spółdzielczość była hołubiona przez władarzy PRL jako jedna z form gospodarki uspołecznionej, to w praktyce była ona, po pierwsze, lekceważona (ustępując własności stricte państwowej), po drugie – dorobek ideowo-popularyzatorski przedwojennego ruchu spółdzielczego (nawet jego odłamu lewicowego) akcentował jako pryncypia takie zasady, które w okresie „władzy ludowej” zostały zupełnie porzucone lub wypaczone (dobrowolny akces, samorządność spółdzielni, demokracja członkowska, samodzielność organizacyjna i finansowa ruchu spółdzielczego, całkowita swoboda tworzenia nowych podmiotów i reorganizacji istniejących itp.). W efekcie dość bogata aktywność edytorska poświęcona historii ruchu spółdzielczego, obejmująca wiele pozycji książkowych i setki artykułów naukowych i popularyzatorskich, współgrała w okresie PRL z niemal całkowitym brakiem wznowień tekstów archiwalnych, w tym także i tych, które stanowiły swoisty kanon refleksji spółdzielczej w Polsce i dokumentację kluczowych etapów rozwoju tego ruchu. Z perspektywy czasu sytuacja ta stanowi swoiste kuriozum – liczne publikacje mówiły o przeszłości kooperacji słowami badaczy, komentatorów i interpretatorów, natomiast istniały znikome szanse na samodzielne poznanie tego, co stanowiło przedmiot owego badania, komentarza i interpretacji. Czytelnik mógł bez trudu zapoznać się z omówieniami dotyczącymi historii rozmaitych dziedzin i branż ruchu kooperatywnego, a także z interpretacjami ideologii powstałych

NOTA O AUTORZE

Remigiusz Okraska – socjolog, od 20 lat związany z sektorem organizacji pozarządowych. Pomysłodawca, współtwórca i redaktor naczelny pisma „Obywatel” (obecnie pismo ukazuje się jako „Nowy Obywatel”). Pomysłodawca i redaktor portalu Lewicowo.pl oraz pomysłodawca i współtwórca portalu Kooperatywność.pl. Publicysta – autor ponad 500 tekstów.

w łonie tego ruchu (oczywiście prezentowanych z „ideowo słusznego” punktu widzenia, krytykującego to, co nie pasowało do komunistycznej ortodoksji). Niestety nie miał natomiast prawie żadnej możliwości dostępu ani do tekstów źródłowych, ani do wydanych przed 1939 r. prac, które prezentowały i oceniały dotychczasowe dzieje owego nurtu w Polsce, jego dokonania, problemy, zmiany natury organizacyjnej czy gospodarczej, punkty zwrotne itp. Świadomość takiego stanu rzeczy mieli niektórzy badacze przedmiotu, np. W. Rusiński, autor stosunkowo rzetelnej rozprawy o dziejach spółdzielczości w II RP [Rusiński, 1980]. Omawiając dorobek edytorski historiografii dotyczącej kooperacji, stwierdzał on, iż: „Na koniec wypada jeszcze zwrócić uwagę na wydawnictwa źródłowe odnoszące się bezpośrednio do dziejów spółdzielczości. Okresu do II wojny światowej dotyczy opublikowany wybór statutów spółdzielni górnośląskich” [Rusiński, 1976]. Zdanie to pada w kilkunastostronicowym artykule poświęconym w całości omówieniu i wymienieniu licznych prac wydanych w okresie PRL, dotyczących prezentacji i analizy dziejów spółdzielczości.

Rok 1989 i związany z nim przełom ustrojowy nie przyniósł w tej kwestii istotnych zmian. Stało się tak zarówno w efekcie dominacji w dyskursie publicznym ideologii neoliberalnej i typowych dla niej wartości (apoteoza własności prywatnej, konkurencji, maksymalizacji zysku itd.), odległych od tego, co propaguje ruch kooperatywny, jak i wskutek rozpowszechnionych skojarzeń spółdzielczości z jej PRL-owską postacią, czyli z gospodarką niedoborów, scentralizowanym zarządzaniem oraz ogólną „nieprzyjaznością” wobec członków/klientów. W Polsce spółdzielczość kojarzyła się po 1989 r. z „realnym socjalizmem”, z czymś archaicznym, przestarzałym, będącym świadectwem „minionej epoki” – z czymś, o czym należy jak najszybciej zapomnieć jako o przeżytku. Polacy nie mieli żadnej świadomości faktu, że ruch spółdzielczy z powodzeniem istnieje, a nawet rozwija się w nowoczesnych gospodarkach kapitalistycznych i w krajach, w których nigdy nie istniał „realny socjalizm”. Do dzisiaj w Polsce nie ma świadomości, że nawet kraje będące symbolami gospodarki wolnorynkowej są zarazem państwami, w których istnieje silny i masowy ruch kooperatywny. Przykładowo: „130 mln Amerykanów należy do miejskich spółdzielni spożywczych i mieszka-

niowych, tradycyjnych spółdzielni rolniczych i, co szczególnie ważne, do szeroko rozpowszechnionych spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych” [Alperovitz, 2012]. Z kolei w Wielkiej Brytanii sama tylko spółdzielczość spożywców stanowi masową organizację: „The Co-operative Group (nazwa marki: The Co-op), mając ok. 4,5 mln członków i niemal 5000 sklepów, zatrudnia ponad 120 tys. osób; w 2008 r. osiągnęła przychody w wysokości 9,4 mld funtów oraz 111 mln funtów czystego zysku” [Okraska, 2010]. W krajach tych ukazują się dziesiątki publikacji poświęconych historii spółdzielczości, bez trudu można nabyć wznowienia kluczowych tekstów z epoki tworzenia i rozwoju tego ruchu. Na przykład w Wielkiej Brytanii w 2012 r. powstał pełnometrażowy film „The Rochdale Pioneers”, poświęcony historii założycieli kooperacji spożywców w tym kraju – był on pokazywany w ogólnokrajowej telewizji w porze wysokiej oglądalności (strona internetowa filmu: <http://www.therochdalepioneers.co.uk/>). Natomiast w Polsce poza wąską grupą naukowców-historyków oraz środowiskami sympatyków kooperacji trudno znaleźć osoby, które są świadome takiego stanu rzeczy, również wśród ekonomistów, publicystów i innych osób kształtujących opinię publiczną.

W konsekwencji dotychczasowe zerwanie ciągłości ideowo-programowej w sferze gospodarki społecznej trwało nadal, a wręcz uległo w III RP pogłębieniu. Przez pierwszych kilkanaście lat po przełomie ustrojowym wciąż nie przypomniano tekstów źródłowych dotyczących polskiego ruchu kooperatywnego, a wyjątków od tej reguły było jeszcze mniej niż w PRL (co gorsza, w porównaniu do okresu 1945–1989 znacznie zmalała również liczba współczesnych omówień dotyczących przeszłości ruchu spółdzielczego). Jakie są skutki takiego stanu rzeczy?

Po pierwsze, zaprzepaszczenie wielkiego, ciekawego i w wielu kwestiach wciąż aktualnego dziedzictwa ideowego. Jak wielkiego? W sferze najłatwiejszej do oszacowania po latach, czyli w przypadku publikacji nieperiodycznych (książki, broszury itp.), wedle danych dla 1927 r. było to co najmniej ok. 140 pozycji traktowanych jako swoisty „niezbędnik” ideowo-popularyzatorsko-organizacyjny z zakresu spółdzielczości [Orsetti, 1927]. O rok wcześniejsze zestawienie jest bardziej szczegółowe i wymienia takich pozycji kilkaset [Szromba, 1926].

Oczywiście część z nich to publikacje już dawno nieaktualne (poradniki ogólne i dotyczące poszczególnych działów spółdzielczości, niektóre wydawnictwa popularyzatorskie odnoszące się do ówczesnych realiów), ale do wspomnianych szacunków należy dodać pozycje powstałe w kolejnych kilkunastu latach II RP. Oznacza to, że w zapomnienie popadł ważny element kultury narodowej, a szczególnie jej reformatorsko-prospołecznego nurtu.

Po drugie, taki stan rzeczy znacząco utrudnia popularyzację gospodarki społecznej obecnie. Zerwanie ciągłości kulturowej sprawia, że spółdzielczość czy ekonomia społeczna nie tylko są słabo zakorzenione w świadomości zbiorowej, ale w dodatku często są traktowane jako „nowa moda” czy zapożyczenie z Unii Europejskiej, wprowadzane w sposób odgórnny i mechaniczny. Jest to sytuacja kuriozalna w kraju o tak bogatych tradycjach spółdzielczych. Jednak w świadomości Polaków niemal nie istnieje ogromny dorobek tego sektora przed wojną, stanowiący wówczas efekt oddolnej aktywności milionów obywateli, którzy w oparciu o własne wysiłki i zasoby finansowe tworzyli liczne rentowne przedsiębiorstwa zorganizowane na zasadach demokratycznych i szanujących podmiotowość człowieka – czy to jako członka/klienta, czy jako pracownika.

Problem z popularyzowaniem ekonomii społecznej nasila się także poprzez fakt, że ogromna część współczesnej literatury tematycznej koncentruje się na aspektach organizacyjnych, technicznych i finansowych tego sektora. Brakuje natomiast takich form propagowania gospodarki społecznej, które akcentowałyby zasady etyczne i wartości humanistyczne czy odwoływały się do tęsknot za lepszym, bardziej sprawiedliwym i prospołecznym porządkiem gospodarczym. Tymczasem dorobek intelektualny dawnego ruchu kooperatywnego, nie lekceważąc ekonomicznego aspektu, często podkreślał właśnie takie kwestie.

Powyższa diagnoza sytuacji i jej skutków stanowiła przesłankę przyświecającą redakcji pisma „Nowy Obywatel” (do 2010 r. ukazywało się jako „Obywatel”) w podjęciu starań o wznowienie i spopularyzowanie przynajmniej części spośród bogatego dorobku piśmienniczego polskiego ruchu kooperatywnego. Zadanie to jest realizowane w rozmaitych formach. Ukazuje się seria „Klasycy myśli spółdzielczej”, która jest wydawana w ramach Biblioteki Obywatela.

Edycję serii rozpoczęto od książki Abramowskiego pt. *Braterstwo, solidarność, współdziałanie. Pisma spółdzielcze i stowarzyszeniowe*. Było to pierwsze po 18-letniej przerwie książkowe wydanie tekstów Abramowskiego oraz pierwsze w historii wydanie gromadzące w jednym tomie wszystkie jego teksty poświęcone tematyce kooperatywnej; zawierało m.in. artykuły, które nie były wznawiane od 1938 r. Całość opatrzone obszernym posłowiem, omawiającym związki Abramowskiego ze spółdzielczością. Publikacja ukazała się dzięki współpracy wydawcy z Krajową Radą Spółdzielczą oraz Instytutem Stefczyka. Prezentacji tej pozycji towarzyszyły spotkania promocyjno-dyskusyjne w kilku dużych miastach Polski. Nieco zmieniona wersja tej książki ukazała się następnie pod tytułem *Kooperatywa. Polskie korzenie przedsiębiorczości społecznej* w ramach Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich. Dzięki dotacji cały nakład książki mógł zostać rozdysponowany nieodpłatnie między zainteresowanych odbiorców indywidualnych i instytucjonalnych, a promocji tego wydania towarzyszył cykl kilkunastu warsztatów i prelekcji w całej Polsce, m.in. na uczelniach i w podmiotach ekonomii społecznej. Jako drugą pozycję w serii „Klasycy myśli spółdzielczej” wydano książkę Mielczarskiego *RAZEM! czyli Społem. Wybór pism spółdzielczych*. Zawiera ona zbiór tekstów współzałożyciela i wieloletniego lidera polskiej spółdzielczości spóżywców, które nie były wznawiane od 1936 r. Całość opatrzone posłowiem, które stanowi najbardziej dotychczas obszerne omówienie biografii i związków Mielczarskiego ze spółdzielczością. Książka ponownie ukazała się dzięki współpracy z Krajową Radą Spółdzielczą oraz Instytutem Stefczyka. Obecnie trwają prace nad kolejną pozycją serii – będzie nią zbiór tekstów Wolskiego, jednego z czołowych propagatorów kooperacji oraz teoretyka i organizatora spółdzielczości pracy. Książka będzie zawierać teksty, które nie były wznawiane od czasów II RP, ale także prace, które pozostały w maszynopisach i rękopisach. W bardziej odległym terminie planowane jest wznowienie jednej z książek Wojciechowskiego. Oprócz tego redaktor serii współpracuje z innymi wydawcami przy planowanej edycji dwóch antologii dawnych tekstów spółdzielczych – obie będą zawierały po kilkanaście rozpraw różnych autorów, przy czym jedna trafi na rynek księgarski, druga natomiast zostanie nieodpłatnie rozdysponowana wśród podmiotów ekonomii społecznej w całej Polsce.

Kolejną formą popularyzacji dorobku ruchu kooperatywnego jest Internet. Mowa tu o dwóch portalach utworzonych z inicjatywy środowiska skupionego wokół pisma „Nowy Obywatel”. Pierwszy to Lewicowo.pl – autorski portal redaktora naczelnego „Nowego Obywatela”, poświęcony tradycjom polskiej lewicy demokratycznej, patriotycznej i niekomunistycznej. Na portalu, który w chwili obecnej zawiera około 900 tekstów, utworzono dział pt. „Spółdzielczość”. Opublikowano w nim dotychczas ponad 80 artykułów i broszur z dorobku lewicowego i centrolewicowego nurtu polskiego ruchu kooperatywnego. Drugi to portal Kooperatyzm.pl – w całości poświęcony tradycjom polskiej spółdzielczości oraz jej różnych nurtów i branż. Zawiera on ponad 150 tekstów o takiej tematyce, zarówno rodzimych autorów, jak i dokonanych przed 1940 r. przekładów publikacji obcojęzycznych.

Oprócz publikacji, dorobek polskiej spółdzielczości jest propagowany za pomocą innych metod, m.in. do pisma „Obywatel” (nr 6/2008) dołączono płytę DVD z filmem dokumentalnym „Opowieść o niezależności. Historia Kas Stefczyka 1890–2008”, prezentującym dorobek „ojca” spółdzielczości oszczędnościowo-kredytowej w Polsce, a przygotowanym przez SKOK Stefczyka. Z kolei przy współpracy z Krajową Radą Spółdzielczą co roku w ramach warszawskiej „Nocy Muzeów” organizowana jest Noc Kooperatystów – cykl wykładów i warsztatów o historii polskiej kooperacji, połączony ze zwiedzaniem Muzeum Historii Spółdzielczości. Dotychczas odbyły się trzy edycje.

P. Jasienica napisał niegdyś: „Masowych i poważnych poruszeń nigdy znikąd się nie importuje. One wyrastają z miejscowego gruntu lub nie ma ich wcale”. To chyba najlepsze motto przyświecające opisanym powyżej wysiłkom i ich celowi.

Literatura

Abramowski E. [2009], *Braterstwo, solidarność, współdziałanie. Pisma spółdzielcze i stowarzyszeniowe*, Stowarzyszenie „Obywatele Obywatelom”, Łódź–Sopot–Warszawa.

Abramowski E. [1965], *Filozofia społeczna. Wybór pism*, PWN, Warszawa.

Abramowski E. [2010], *Kooperatywa. Polskie korzenie przedsiębiorczości społecznej*, Stowarzyszenie „Obywatele Obywatelom”, Łódź.

Abramowski E. [1986], *Rzeczpospolita przyjaciół. Wybór pism społecznych i politycznych*, IW Pax, Warszawa.

Alperovitz G. [2012], *Stany zjednoczonej własności*, „Nowy Obywatel”, nr 5(56).

Godwin E. (pseud.), właśc. Orsetti M. (oprac.) [1927], *Co czytać z zakresu spółdzielczości?* (Katalog informacyjny), Wydawnictwo Związku Spółdzielni Spożywców Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa.

Jasiński J. [1958], *Marian Rapacki*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.

Mielczarski R. [2010], *RAZEM! czyli Społem. Wybór pism spółdzielczych*, Stowarzyszenie „Obywatele Obywatelom”, Łódź–Sopot–Warszawa.

Okraska R. [2010], *Marzyciel i realista. Romuald Mielczarski i spółdzielczość spożywców w Polsce*, postłowie [w:] R. Mielczarski RAZEM! czyli Społem. Wybór pism spółdzielczych, Stowarzyszenie „Obywatele Obywatelom”, Łódź–Sopot–Warszawa.

Próchnik A. [1971], *Wybór publicystyki*, Książka i Wiedza, Warszawa.

Rusiński W. [1976], *Spółdzielczość w powojennej historiografii polskiej*, [w:] *Myśl spółdzielcza doby współczesnej. Materiały z konferencji zorganizowanej przez Spółdzielczy Instytut Badawczy w dniu 6 grudnia 1973 r.*, Zakład Wydawnictw CZSR, Warszawa.

Rusiński W. [1980], *Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego. Część II 1918-1939*, Zakład Wydawnictw CZSR, Warszawa.

Szromba M.S. (oprac.) [1926], *Polska literatura spółdzielcza. Przegląd bibliograficzny*, Wydawnictwo Spółdzielczego Instytutu Naukowego w Krakowie, Kraków.

Thugutt S. [1986], *Wyznania demokracji. Publicystyka z lat 1917-1939*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.

Co to jest odpowiedzialny biznes?

Jacek Stryczek

W szalejącym kryzysie ostatnich lat pojawia się postulat, byśmy tworzyli w Polsce miejsca pracy. Więcej i więcej miejsc pracy – to postulat nowego patriotyzmu. A mnie się wydaje, że jeśli tylko ktoś chce pracować, to zawsze może. Nie ma tu przecież żadnych barier. Problemy zaczynają się wtedy, gdy ktoś ma za tę pracę zapłacić. Innymi słowy, najpierw trzeba mieć coś, co ludzie będą chcieli kupić, żeby móc tworzyć miejsca pracy. To jest dla mnie przykład źle postawionego problemu, dla którego poszukuje się zupełnie niepotrzebnych rozwiązań. Tak właśnie postrzegam większość tego, co nazywamy społecznie odpowiedzialnym biznesem (ang. *Corporate Social Responsibility, CSR*).

Przymus czy miłosierdzie

Niewątpliwie stworzono modę na odpowiedzialny biznes. Wygląda na to, że dzisiaj wypada właśnie tak się zachowywać. Kiedyś słyszałem o przełomowej decyzji właściciela potężnej firmy, który po wielu latach sukcesu stwierdził: to może zaczniemy działać odpowiedzialnie! Zrobimy tak, żeby było 'fifty-fifty'. No właśnie. Skoro biznes nastawiony jest na zysk, to czym jest odpowiedzialny biznes? Przymusowym marnotrawieniem środków, bo wypada? Dobrym PR-em? A może kaprysem szefa? Wbrew pozorom, to jest jedno z najbardziej fundamentalnych pytań, jakie należy zadać, aby zrozumieć CSR. Równocześnie, odpowiedzi na to pytanie unikają jak ognia przedstawiciele firm, a tym bardziej osoby zajmujące się odpowiedzialnym biznesem. W zamian można zawsze otrzymać poprawną politycznie formułę, że to oczywiście dla dobra ludzi i środowiska. Jednak odpowiedź jest nie na zewnątrz, ale w środku, w firmie.

Postulat spójności

Wiadomo. Jest całkiem sporo firm nieodpowiedzialnych, czyli takich, które robią pieniądze na przekrętach. Nieodpowiedzialność jest wpisana w pomysł biznesowy – jest po prostu źródłem zysku. Rozumiem, że w takim przypadku nie ma sensu mówić o społecznie odpowiedzialnym biznesie,

a należy mówić (jako postulat) o biznesie odpowiedzialnym lub po prostu o odpowiedzialności karnej. To jest zresztą ciekawy przypadek, ponieważ część takich biznesów wydaje pieniądze właśnie na CSR, aby stworzyć „zasłonę dymną” dla swoich nielegalnych, nieczystych, czy też niezgodnych z prawem działań. „Hojny gest” od wieków jest stosowany jako świetny sposób na odwrócenie uwagi. Nikt z nas nie jest przecież w stanie przeanalizować wszystkich aspektów działalności firm. Dlatego nasze wyobrażenia budujemy w oparciu o obrazy, o wyraziste doświadczenia. Jeden, spektakularnie wręczony bukiet kwiatów może przykryć całkiem sporo wad amanta. Tylko czy nieodpowiedzialny biznes może być biznesem społecznie odpowiedzialnym?

Analiza przypadku

Wróćmy do miejsc pracy. Klasycznym przykładem społecznie odpowiedzialnego biznesu jest kwestia zwolnień pracowników. Mamy więc przypadek pracownika, który nie jest za bardzo zmotywowany, ciągle ma wpadki. Ale jest ojcem czwórki dzieci, żona nie pracuje i nawet nie za bardzo mają co jeść. Ze względu na jakość pracy powinien być natychmiast zwolniony. Trzeba być jednak bez serca, aby go wyrzucić na bruk. Co będzie z jego rodziną... myśli kłębią się w głowie. On już wie, że jest na wylocie. Przychodzi i błaga. Dostaje szansę, ale poprawy nie widać. Która ścieżka postępowania będzie zgodna z duchem CSR?

NOTA O AUTORZE

ks. Jacek WIOSNA Stryczek – lider społeczny, duszpasterz akademicki i duszpasterz ludzi biznesu, znany z nowatorskich kazań i happeningów. Pomysłodawca i Prezes Stowarzyszenia WIOSNA, które realizuje projekty SZLACHETNĄ PACZKĘ i AKADEMIĘ PRZYSZŁOŚCI. Laureat wielu nagród, m.in. Magellan Roku 2012, Nagroda Polskiej Rady Biznesu im. Jana Wejcherta, Brązowy Medal Honorowy za zasługi dla woj. małopolskiego, Człowiek Roku w plebiscycie Gazety Krakowskiej.

Przyjrzyjmy się tej sytuacji jeszcze raz. Pracownik źle pracuje, ale jest wynagradzany tak, jakby wszystko było dobrze. Jest więc systematycznie demoralizowany. Zła praca jest przecież rodzajem oszustwa, to działanie niezgodnie z umową. Jeśli jedna strona nie dotrzymuje warunków umowy, dlaczego zatem miałaby to robić druga. Równocześnie inni pracownicy widzą, że można postępować nieuczciwie i w firmie jest na to przyzwolenie. Oczywiście rzeczą jest, że morale spadnie, a co za tym idzie – zaangażowanie w pracę i jakość relacji międzyludzkich. Trzymając takiego pracownika niby firma mu pomaga, ale tak naprawdę demoralizuje go. Działa też na własną szkodę, której nie można mierzyć jedynie źle wydanymi pieniędzmi na wypłatę, ale również marnotrawieniem stanowiska pracy i pogarszającą się atmosferą w zespole. Jeśli taka osoba będzie zwolniona, to może jednak wyciągnie wnioski z porażki i zmieni swoją postawę. A rodzina? Uważam, że w takiej sytuacji lepiej rozdzielić pomoc dla rodziny od płacenia pensji... jako pomoc dla rodziny.

Można lepiej

Zwolnić, nie zwolnić... można zrobić dużo więcej, wychodząc poza ten „piekielny” dylemat. Skoro ktoś źle pracuje, należy najpierw sprawdzić dobrą wolę. Jeśli jest, można stworzyć program rozwoju. Każdy z nas bowiem „nosi w sobie” wiele barier i problemów. Czasami mamy też kłopoty, które sprawiają, że nie funkcjonujemy tak sprawnie, jak zwykle. Zła jakość pracy może być tylko przejawem głębszych problemów. Pracownik, który został „zdiagnozowany”, może łączyć pracę zawodową z pracą nad sobą. Nie ma mowy o demoralizacji, a sukces takich działań będzie się opłacał i firmie, i pracownikowi. Właśnie w tym dopatruję się naprawy odpowiedzialnego podejścia do biznesu. Ludzie pracujący w firmie są tak traktowani, że nawet jeśli stracą pracę, to poradzą sobie na wolnym rynku. Leczymy nie objawy choroby, ale jej źródło. Jest to też działanie absolutnie zgodne z duchem biznesu. Opłaca się firmie, ale – generalnie – opłaca się wszystkim!

Odpowiedzialność

W edukacji biznesowej często podkreśla się, że nie należy koncentrować się na zysku, ale na potrzebach ludzi. To, że my chcemy dużo zarabiać nikogo przecież nie interesuje. Jeśli jednak pomożemy ludziom, to przy okazji pozwolą nam zapewne zarobić. Dla mnie to jest podstawowe źródło i biznesu, i społecznie odpowiedzialnego biznesu: jeśli pomożemy ludziom, to ludzie pozwolą nam zarobić. Ta zasada jest wpisana w samą naturę pieniądza, którego wartość ma przecież znaczenie umowne. Jeśli ludzie stwierdzą, że pieniądź przestaje być dla nich ważny, to zyski mogą zamienić się w stratę. Subiektywny, międzyludzki charakter jest szczególnie widoczny w czasie kryzysów. Tak chociażby, jak obecnie. Nie można myśleć o biznesie i o zyskach, nie myśląc o człowieku. I to jest dla mnie wspólne źródło myślenia o CSR. Firma dba o klientów i stara się zbudować z nimi porozumienie, bo tylko dzięki nim może mieć zysk. Jeszcze lepiej, kiedy zbuduje z nimi trwały sojusz, zbuduje lojalność, bo wtedy koszty spadają, a przewidywalność zysków rośnie. Podobnie firma traktuje swoje otoczenie. Ludzi, którzy w niej pracują, sąsiadów, przyrodę. Nikt nie jest samotną wyspą i nie można prowadzić działalności gospodarczej w oderwaniu od otaczającego świata.

Dla mnie odpowiedzialny biznes i społecznie odpowiedzialny biznes to spójna strategia współpracy i porozumienia z ludźmi, którym firma pomaga i za tę pomoc jest wynagradzana.

Pomorski Fundusz Młodzieżowy

Adam Niemkiewicz, Agnieszka Mróz

Wprowadzenie

Pomorski Fundusz Młodzieżowy powstał w 2012 r. z inicjatywy Stowarzyszenia Morena z Gdańska (www.morena.org.pl). Jest on jednym z czterech elementów – narzędzi wypracowanych w ramach realizacji projektu innowacyjno-testującego pt. „Wsparcie instytucji ekonomii społecznej na podstawie doświadczeń polsko-szkockich”. Projekt jest finansowany z regionalnego komponentu Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Pomorski Fundusz Młodzieżowy to najprostszy w Polsce fundusz mikrograntów dla organizacji i grup młodzieżowych. Charakteryzuje się tym, że aktywizuje młode osoby na każdym etapie realizacji działań i do minimum ogranicza kwestie formalne.

Geneza

Pomorski Fundusz Młodzieżowy był ukoronowaniem 6 lat doświadczeń zbieranych przez Stowarzyszenie Morena. Dzięki środkom uzyskanym w latach 2006–2011 z Funduszu Inicjatyw Obywatelskich przeprowadzono trzy cykle warsztatów, podczas których grupy młodzieżowe uczyły się tworzenia projektów. Każdy z nich kończył się wyborem najlepszych projektów, które były potem realizowane. Od drugiej edycji warsztatów wyboru projektów dokonywała sama młodzież.

Kolejnym elementem zbierania doświadczeń były edycje lokalne, czyli współpraca z podmiotami na terenie województwa pomorskiego. Była ona ułatwiona dzięki temu, że Stowarzyszenie Morena stworzyło największą w Europie regionalną sieć 30 punktów informacji młodzieżowej – Eurodesk Pomorze. W ramach projektu FIO trzy punkty Eurodesk Pomorze zorganizowały warsztaty, a następnie konkurs na projekty młodzieżowe na swoim terenie. W Lęborku wsparcia udzieliło nam Stowarzyszenie EDUQ, w Starogardzie Gdańskim – Ognisko Pracy Pozaszkolnej, a w Tczewie –

Fundacja Pokolenia. Dzięki nim młodzież realizowała swoje projekty na terenie kilku powiatów, a Stowarzyszenie Morena już w 2009 r. zdobywało pierwsze doświadczenia jako operator Funduszu, który miał swoje lokalne edycje.

W latach 2008–2011, w ramach programu URBACT, Miasto Gdańsk realizowało projekt młodzieżowy „My Generation”. Pod koniec projektu powstała lista propozycji wsparcia aktywności młodych Gdańszczan, a jedną z nich było uruchomienie systemu minigrantów. Mimo iż Stowarzyszenie Morena nie było bezpośrednio zaangażowane w ten projekt, to jednak miał on niewątpliwą wpływ na wdrażanie w mieście Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego i uzyskanie przychylności władz miasta Gdańska dla tego pomysłu.

Źródła inspiracji przy projektowaniu Funduszu

Mechanizm funkcjonowania Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego został oparty na doświadczeniach organizacji z wielu krajów europejskich. Największy wpływ na jego kształt miały konkursy grantowe kierowane do młodzieży, których operatorami są szkockie organizacje – Youth Scotland oraz Young Scot. Wieloletnia praktyka szkockich organizacji w przekazywaniu mikrograntów grupom mło-

NOTA O AUTORACH

Adam Niemkiewicz – prezes Stowarzyszenia Morena, koordynator projektu innowacyjno-testującego, pomysłodawca Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego; wiceprzewodniczący Regionalnej Sieci Tematycznej Województwa Pomorskiego.

Agnieszka Mróz – twórczyni i szefowa Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego, od 5 lat związana z trójmiejskimi organizacjami pozarządowymi.

dzieżowym, w połączeniu z innowacyjnym charakterem stosowanych rozwiązań sprawia, że regranting jest jednym z najefektywniejszych narzędzi służących aktywizacji młodych ludzi i zapewnieniu zwiększenia ich zaangażowania w życie lokalnej społeczności. Dostęp do szkockich rozwiązań mieliśmy dzięki wsparciu naszego partnera krajowego, tzn. Polskiego Stowarzyszenia Projektów Młodzieżowych, które współpracuje z obiema szkockimi organizacjami od wielu lat.

W analizowanych konkursach grantowych wszystkie formalności zredukowano do niezbędnego minimum. Grupa robocza pracująca nad stworzeniem naszego funduszu poświęciła szczególnie dużo uwagi – podczas zapoznawania się z funkcjonowaniem innych rozwiązań – określeniu dostępności środków dla różnych grup, procesowi oceny wniosków oraz sposobowi ich składania.

W większości przypadków o środki mogły wnioskować zarówno grupy działające w ramach organizacji pozarządowych, grupy nieformalne, jak i osoby indywidualne. Pomorski Fundusz Młodzieżowy jest otwarty zarówno na grupy nieformalne, jak i te działające w ramach organizacji. Ze względu na ich odmienną sytuację prawną konieczne jest jednak stosowanie dwóch rodzajów umów oraz odmiennego trybu rozliczania przekazywanych dotacji.

W Pomorskim Funduszu Młodzieżowym wykorzystano mechanizm oceny wniosków stosowany w ramach szkockiego funduszu Small Grants Scheme. U jego podstaw leży przekonanie, że ekspertami są ci, do których fundusz jest kierowany. W przypadku Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego oceny dokonują więc młodzi ludzie – liderzy młodzieżowi oraz młodzież, która miała już okazję realizować swoje działania na rzecz lokalnej społeczności.

W funduszach, stanowiących wzór dla Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego, sam sposób składania wniosków jest niezwykle zróżnicowany. Niezależnie od stosowanej formy, nie ma jednak konieczności załączania dodatkowych dokumentów, a sam formularz ogranicza się do ok. 10 pytań. W pierwszym naborze Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego wnioski można było składać z wykorzystaniem kilku narzędzi – formularzy wydrukowanych w formie ulotek, przesłania pliku tekstowego oraz złożenia wniosku on-line. Ostatecznie możliwości te zostały ograniczone do formularza on-line. Wdrożenie rozwiązań stosowanych m.in.

na Słowacji jest planowane w kolejnych etapach rozwoju funduszu. Należy do nich m.in. możliwość przesłania filmu wideo prezentującego pomysł (zamiast formularza wniosku), czy też prezentacja pomysłów przed komisją, która dokonuje wyboru projektów itp.

Fundusz obecnie

Pomorski Fundusz Młodzieżowy w obecnym kształcie wspiera działania grup młodzieżowych wpisujące się w różne obszary tematyczne, takie jak sport, ekologia, sztuka, wolontariat itp. O środki mogą się ubiegać minimum czteroosobowe grupy młodzieżowe – za pośrednictwem formularza on-line dostępnego na stronie Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego mogą wysyłać opisy swoich pomysłów. Wyboru dokonuje Komisja, w skład której wchodzi młodzi ludzie działający w organizacjach pozarządowych. Każdy wniosek jest oceniany niezależnie przez dwie osoby. Pod uwagę brane są m.in. takie kryteria, jak: innowacyjność pomysłu, oddziaływanie na grupę/lokalną społeczność, trwałość rezultatu projektu.

Dla przedstawicieli grup, które otrzymały wsparcie, organizowane są warsztaty pozwalające podnieść jakość realizowanych przez nich działań. W odpowiedzi na informacje zwrotne uzyskane od nich, obecnie nacisk położono na szkolenia związane z promocją projektu oraz pracą z różnymi grupami docelowymi. Po realizacji działania każda z grup jest zobowiązana do przedłożenia prostego sprawozdania, prezentującego podjęte działania i uzyskane rezultaty.

W 2012 i 2013 r. zorganizowano cztery nabory do Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego. W sumie złożono blisko 600 aplikacji, z czego wsparcie otrzymała niemal połowa z nich. Działania realizowane przez młodych ludzi trafiły do ponad 5 tys. odbiorców: zarówno ich rówieśników, dzieci, jak i osób dorosłych.

Wykorzystanie Funduszu w ramach polityki publicznej

Najważniejszym celem realizacji każdego projektu innowacyjno-testującego jest wdrożenie wypracowanych rozwiązań na jak największym obszarze. Od początku projektu założyliśmy, że Pomorski

Fundusz Młodzieżowy będzie tym elementem, który chcemy przenieść ze sfery teorii (modelu) do praktyki. Udało się nam to zrealizować już na etapie testowania, dzięki bezpośrednio zaangażowaniu władz Gdańska i Łęborka, a także zespołu Stowarzyszenia EDUQ. Cenne uwagi uzyskaliśmy również z Referatu Współpracy z Organizacjami Pozarządowymi w Urzędzie Miasta Gdańska.

Wdrażanie innowacyjnych rozwiązań do polityki na poziomie krajowym nie jest możliwe bez dobrej współpracy na poziomie regionu. Promocję projektu w Krajowej Instytucji Wspomagającej za wdzięczamy zespołowi Departamentu EFS Urzędu Marszałkowskiego Województwa Pomorskiego. Dzięki temu informacja o naszym projekcie trafiła do zespołu ekspertów MPiPS, którzy opracowują Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej. Po cyklu spotkań i prezentacji projektu otrzymaliśmy propozycję włączenia wypracowanych narzędzi do tego Programu.

Na poziomie województwa w promowanie i wsparcie Pomorskiego Funduszu Młodzieżowego zaangażowało się kierownictwo Urzędu Marszałkowskiego Województwa Pomorskiego. Dzięki temu rosną szanse na wpisanie wypracowanych przez nas rozwiązań do Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014–2020.

Przyszłość funduszu

Nasz projekt jest najwyżej ocenionym projektem innowacyjnym na Pomorzu. Wszystkim, którzy tworzyli, testowali i wdrażali rozwiązania serdecznie dziękujemy. Liczymy, że nasze rozwiązania, które mają bardzo duże szanse na zastosowanie w całym kraju, będziemy mogli wdrożyć w pierwszej kolejności na terenie Pomorza. Mogą one objąć bezpośrednio nawet 400 tys. młodych osób, co pozwoliłoby Pomorzu stać się liderem w polityce młodzieżowej i edukacji w zakresie ekonomii nie tylko w Polsce, ale i w Europie.

Czy Kraków będzie miał Program Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej?

Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Dorota Kobylec

Od października 2012 r. trwają prace nad Programem Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej dla Gminy Miejskiej Kraków, który powstaje w ramach partnerskiej inicjatywy Fundacji Biuro Inicjatyw Społecznych i Urzędu Miasta Krakowa. Program jest tworzony w sposób uspołeczniony. W październiku 2012 r. powołano cztery zespoły zajmujące się: (1) profesjonalizacją i ekonomizacją NGO; (2) wykorzystaniem ekonomii społecznej w polityce społecznej; (3) tworzeniem warunków do rozwoju przedsiębiorczości społecznej oraz (4) rozwojem współpracy z biznesem. W skład grup roboczych weszli zarówno przedstawiciele różnych wydziałów Urzędu Miasta Krakowa, jak i osoby reprezentujące organizacje pozarządowe zainteresowane ekonomizowaniem swojej działalności lub prowadzące działalność gospodarczą, spółdzielnie socjalne, Centrum Integracji Społecznej, Klub Integracji Społecznej, Warsztaty Terapii Zajęciowej.

Proces prac nad Programem został zaplanowany w taki sposób, aby w jak największym stopniu uczestniczyli w nim sami zainteresowani, a więc przedstawiciele podmiotów ekonomii społecznej działających na terenie Krakowa.

Wciąż jeszcze powszechną praktyką w samorządach jest tworzenie dokumentów planistycznych „zza biurka”, przez przedstawicieli urzędu. Osoby, których dotyczy tworzony dokument – jego beneficjenci – są najczęściej zapraszani jednorazowo na jakieś warsztaty czy dyskusję. Później mają możliwość wypowiedzenia się na temat strategii czy programu dopiero na etapie konsultacji społecznych, mając realnie niewielkie możliwości wniesienia konstruktywnych uwag czy nowych pomysłów „burzących” konstrukcję już gotowego dokumentu.

Fundacja BIS, jako członek Sieci Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT, zainspirowana modelem współpracy administracji publicznej i organizacji pozarządowych, której Sieć SPLOT jest współautorem, zaproponowała inne podejście.

Jednym z kluczowych założeń modelu – „drogowskazem” dla tworzących polityki publiczne – jest konstytucyjna zasada pomocniczości¹ (subsydiarności) i wynikające z niej praktykowanie szerokiej partycypacji społecznej. Dlatego tak istotną kwestią w przypadku Programu Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej było włączenie w prace nad dokumentem przedstawicieli podmiotów, do których jest on skierowany, już na etapie konstruowania założeń. To właśnie sami zainteresowani mają największą wiedzę i doświadczenie w zakresie barier i problemów utrudniających rozwój podmiotów ekonomii społecznej w Krakowie wyniesione z codziennej praktyki. Równocześnie mogą oni zaproponować rozwiązania, które poprawią ich sytuację oraz wzmocnią współpracę z Gminą.

Właśnie dzięki takiemu podejściu udało się, jak sądzimy, spojrzeć w „świeży” sposób na zagadnienie współpracy Urzędu Miasta Krakowa z organizacjami pozarządowymi zainteresowanymi ekonomizowaniem swojej działalności lub prowadzącymi działalność gospodarczą, spółdzielniami socjalnymi, Centrami Integracji Społecznej, Klubami Integracji Społecznej, czy też Warsztatami Terapii Zajęciowej. Zdiagnozowano wiele problemów/barier dotyczących tworzenia i rozwoju podmiotów ekonomii społecznej oraz inicjatyw, które

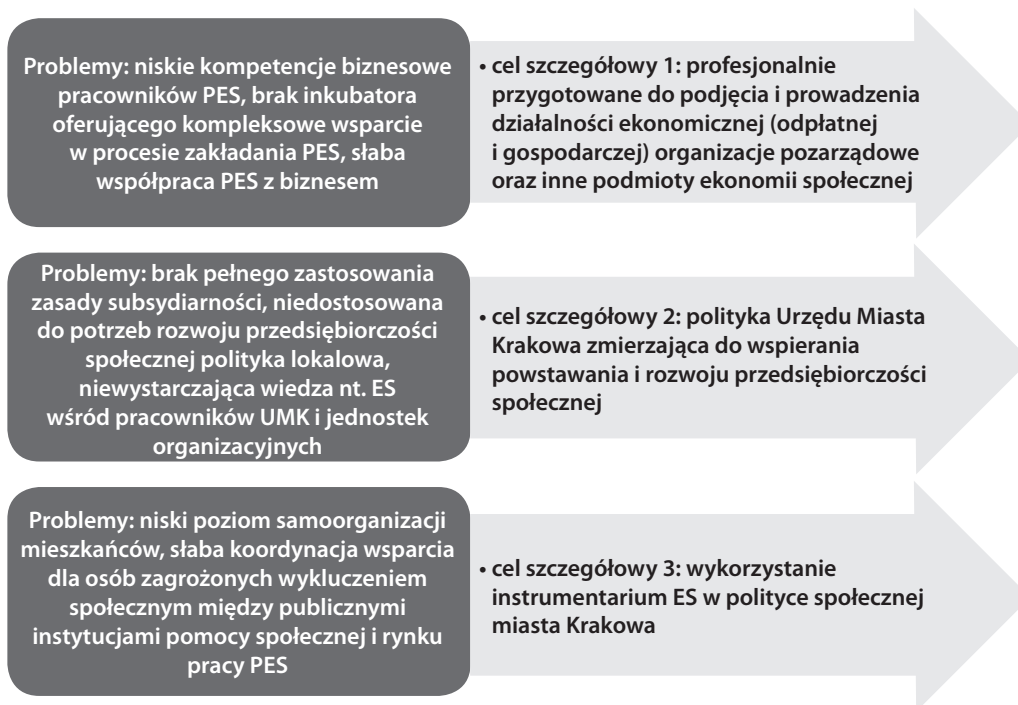
¹ Publikację na temat modelu współpracy administracji publicznej i organizacji pozarządowych można znaleźć pod adresem: <http://www.pokl541.pozYTEK.gov.pl/files/Model/Produkty/odbior-%20na%20strone/Poradnik%20cz.1.pdf>

NOTA O AUTORKACH

Dorota Kobylec – absolwentka socjologii na Uniwersytecie Jagiellońskim oraz studiów podyplomowych w zakresie integracji europejskiej w INP UJ.

Marta Bohdziewicz-Lulewicz – absolwentka socjologii na Uniwersytecie Jagiellońskim, pracownik Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie.

Schemat 1. Cele szczegółowe Programu wynikające ze zdiagnozowanych problemów rozwoju ekonomii społecznej w Gminie Kraków



Źródło: opracowanie własne.

w przyszłości mogłyby „wkroczyć” w obszar przedsiębiorczości społecznej.

Na tej podstawie – poprzez przeformułowanie problemów w cele – określono trzy obszary priorytetowe rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Gminie Kraków.

Prezentujemy Państwu założenia wpisane w cele szczegółowe. Cel pierwszy, czyli profesjonalnie przygotowane do podjęcia i prowadzenia działalności ekonomicznej (odpłatnej i gospodarczej) organizacje pozarządowe oraz inne podmioty ekonomii społecznej, obejmuje działania, które mają za zadanie:

1. Dopasowanie wsparcia szkoleniowo-doradczego w zakresie zakładania i prowadzenia działalności odpłatnej i gospodarczej do potrzeb krakowskich NGO i innych PES (głównie poprzez wykorzystanie potencjału Punktu Obsługi Przedsiębiorców UMK i Małopolskiego Ośrodka Wspierania Inicjatyw Społecznych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności odpłatnej i gospodarczej dla PES oraz „włączenie” wiedzy

i doświadczenia biznesowego do modelu wsparcia PES).

2. Stworzenie kompleksowego wsparcia dla krakowskich PES w obrębie inkubatora, świadczącego pełny zakres wsparcia: edukacyjnego (szkolenia, doradztwo, coaching), usługowego (usługi księgowe, prawne, biznesowe) oraz lokalowego (rejestracja firmy, przestrzeń biurowa, sala konferencyjna).
3. Stworzenie mechanizmów ułatwiających korzystanie z oferty zwrotnego i bezzwrotnego wsparcia finansowego dla PES.
4. Działania inicjujące i wzmacniające współpracę PES z biznesem (m.in. dzięki forum dla menedżerów PES i osób odpowiedzialnych za CSR w przedsiębiorstwach, realizowanego pod patronatem Prezydenta Krakowa, oraz opracowanie narzędzia umożliwiającego nawiązywanie współpracy krakowskich PES z przedsiębiorcami – od sponsoringu przez zakup produktów PES, kooperację).
5. Zacieśnienie współpracy krakowskich PES poprzez powołanie Komisji Dialogu Obywatelskiego ds. ES.

Cel drugi – **polityka Urzędu Miasta Krakowa** zmierzająca do **wspierania powstawania i rozwoju przedsiębiorczości społecznej** – obejmuje natomiast następujące zadania:

1. Podniesienie wiedzy pracowników UMK i jednostek organizacyjnych w zakresie specyfiki PES oraz metod i korzyści płynących ze współpracy (poprzez przygotowanie cyklu edukacyjnego na temat specyfiki PES, w tym klauzul społecznych, na platformę e-learningową UMK).
2. Gromadzenie, aktualizacja i upowszechnianie informacji dotyczących różnych aspektów prowadzenia działalności ekonomicznej przez podmioty ekonomii społecznej.
3. Wypracowanie systemu preferencji lokalowych, służących wspieraniu działalności ekonomicznej PES, nie zaburzających zasady konkurencyjności (m.in. opracowanie i wdrożenie procedury umożliwiającej organizację przetargów celowych na preferencyjnych warunkach dla PES spełniających kryteria społeczne na wzór klauzul społecznych).
4. Wykorzystanie możliwości wynikających z ustawy prawo zamówień publicznych ułatwiających udział w realizacji zleceń podmiotom ES (m.in. poprzez wypracowanie i wdrożenie długofalowej, konsekwentnie realizowanej polityki stosowania klauzul społecznych).
5. Wsparcie PES realizujących działalność ekonomiczną zbieżną z zadaniami własnymi gminy (m.in. wypracowanie mechanizmów przygotowujących PES do prowadzenia publicznych instytucji, takich jak kina i domy kultury, szkoły).

W celu trzecim – **wykorzystanie instrumentarium ES w polityce społecznej miasta Krakowa** – znalazły się działania zmierzające do:

1. Stworzenia warunków do samoorganizacji społeczności lokalnych (dzielnicy i osiedli) w Gminie Kraków (na bazie opracowanych w oparciu o współpracę lokalnych instytucji, organizacji i mieszkańców Programów Rozwoju Społecznego Dzielnicy zawierających m.in. plan wykorzystania konkretnych instrumentów typu PAL, inicjatywa lokalna, budżet partycypacyjny, konkursy grantowe finansowane ze środków Rad Dzielnicy na działania prowadzące do rozwiązania zdiagnozowanych problemów oraz włączania mieszkańców w życie społeczne dzielnicy).
2. Stworzenia warunków zwiększających aktywność społeczno-zawodową osób o niskim potencjale zatrudnieniowym poprzez rozwój systemu koordynacji integracji społeczno-zawodowej pomiędzy instytucjami rynku pracy, pomocy społecznej oraz PES.

Przedstawione powyżej założenia zostały uszczegółowione w postaci konkretnych działań – przypisano im koordynatorów (wydziały UMK lub jednostki organizacyjne gminy) oraz realizatorów działań.

Obecnie założenia do Programu znajdują się w fazie szeroko zakrojonych konsultacji społecznych, dlatego też mogą jeszcze ulec zmianom. Po zakończeniu konsultacji powstanie projekt Programu Rozwoju Przedsiębiorczości Społecznej dla Gminy Miejskiej Kraków, który zostanie przedstawiony Radzie Miasta Krakowa. Czy Radni zechcą docenić wysiłek ponad pięćdziesięciu osób zaangażowanych w prace nad dokumentem? Już niedługo będziemy mieli szansę się o tym przekonać.

Caritas Archidiecezji Krakowskiej wobec wyzwań współczesnej ekonomii społecznej

Bogdan Kordula

Nowoczesne organizacje charytatywne, a do tego grona chce się zaliczać Caritas, wciąż stają wobec wyzwań współczesnego świata. Przebogata oferta kierunków rozwoju i innowacji wymaga racjonalnego działania, obliczonego nie tylko na progres społeczny, ale również gospodarczy. Mimo iż działalność charytatywna zajmuje w Caritas 100% aktywności, to coraz bardziej kierujemy swe spojrzenie ku nowym trendom. Stąd ekonomia społeczna jest wyzwaniem również dla naszej organizacji. Wynika to przede wszystkim z poszukiwania stabilnych środków finansowych na działalność charytatywno-opiekuńczą. Darowizny i odpis 1% podatku, o który nieustannie apelujemy do naszych darczyńców, nie mogą być podstawą budżetu rocznego, a jedynie jego wsparciem. Poza tym, ogromna konkurencja – ok. 6 tys. stowarzyszeń i fundacji w Małopolsce – sprawia, że coraz trudniej jest pozyskać wystarczającą ilość środków na realizację celów statutowych.

1. Działalność charytatywna Caritas

O ile działalność dobroczynna była realizowana w Kościele od początków jego istnienia, o tyle próby jej ujednoczenia, systematyzowania i centralizowania zaczęto podejmować w XIX w. w dobie rodzącego się kapitalizmu. Wcześniej działania charytatywne były przypisane do różnych zakonów i zgromadzeń oraz stowarzyszeń powstałych i mających zaradzić różnego rodzaju cierpieniom ludzkości. Caritas jako kościelna organizacja charytatywna powstała na przełomie XIX i XX w. Miała scałić i skoordynować działania prowadzone wcześniej niezależnie, głównie przez liczne zakony i bractwa kościelne. Jako pierwsza – w 1870 r. – powstała centrala we Francji, a następnie kolejno w Niemczech, w Austrii i w USA. W 1924 r. powołano międzynarodową Caritas Catholica, a w 1929 r. Instytut Caritas w Polsce. Powstanie Caritas miało zapoczątkować proces centralizacji katolickiego ruchu dobroczynnego. Obecnie Caritas jest organizacją o za-

sięgu światowym. Centralą federacji jest Caritas Internationalis – skupiająca 146 organizacji Caritas ze 194 państw całego świata. Na kontynencie europejskim Caritas Europa zrzesza 42 organizacje krajowe i podejmuje poprzez swoje organy działalność koordynacyjną, informacyjną i reprezentacyjną na szczeblu europejskim. Aktualnie we wszystkich 44 diecezjach Kościoła Rzymskokatolickiego w Polsce funkcjonują Caritas, które są federacją niezależnych od siebie organizacji.

Druga do odbudowy kościelnych struktur charytatywnych była w Polsce długa i żmudna. Po 25 stycznia 1950 r. władze państwowe rozwiązały Caritas w Polsce, a majątek został skonfiskowany. Doprowadziło to do zniszczenia struktur tej organizacji i zaprzepaszczenia tradycji pracy charytatywnej Kościoła w Polsce. Dopiero od 1989 r. rozpoczęło się jej odradzanie i budowa nowych modeli organizacyjnych. Caritas w Archidiecezji Krakowskiej została reaktywowana w dniu 29 stycznia 1990 r. Początki działalności to głównie dystrybucja darów materialnych otrzymywanych z zagranicy. Organizacja szybko jednak zmieniła swoją strategię i zajęła się udzielaniem pomocy charytatywnej dzięki środkom pozyskiwanym od darczyńców indywidualnych i instytucji krajowych. Szybko wykryształizowały się główne kierunki działalności. Były to: pomoc osobom bezdomnym i najuboższym, niepełnosprawnym i chorym, starszym oraz dzieciom i rodzinom. Obecnie nasza organizacja prowadzi ponad 50 różnych placówek w ramach pomocy społecznej, ale także w dziedzinie edukacji.

NOTA O AUTORZE

ks. Bogdan Kordula – duszpasterz i prawnik. Znany z innowacyjnego podejścia do pomocy charytatywnej, która jest jego pasją. W latach 2005–2006 Dyrektor Radia Plus Kraków, a następnie Radia Vox Fm. Od 2005 r. Dyrektor Caritas Archidiecezji Krakowskiej.

Cywilnoprawna forma organizacyjna Caritas została nadana ustawą o stosunku państwa do Kościoła katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 17 maja 1989 r. (Dz.U. z 1989 r., Nr 29, poz. 154, z późn. zm.). Według ustawodawcy środki na realizację działalności charytatywno-opiekuńczej mogą, przykładowo, pochodzić z: ofiar pieniężnych, spadków, zapisów i darowizn, zbiórek publicznych, subwencji, dotacji i ofiar, odpłatności za usługi świadczone przez kościelne instytucje charytatywno-opiekuńcze oraz dochodów z działalności gospodarczej prowadzonej przez Caritas. Te końcowe zapisy są dla nas szczególnie interesujące w aspekcie tworzenia przedsięwzięć ekonomii społecznej.

2. Caritas a ekonomia społeczna

Zgodnie z najbardziej popularną definicją, sformułowaną przez pracowników europejskiej sieci badawczej EMES (European Research Network), za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski z założenia są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, czyli nie chodzi o maksymalizację zysku lub zwiększenie dochodu udziałowców czy właścicieli. EMES określa też kryteria społeczne i ekonomiczne, którymi powinny charakteryzować się inicjatywy wpisujące się w ekonomię społeczną (zob. www.ekonomiaspoleczna.pl). Są nimi kryteria ekonomiczne oraz kryteria społeczne, które wzajemnie się przenikają, tworząc w związku z tym ciekawy model biznesowy. Takie kryteria, jak prowadzenie działalności w sposób ciągły, w oparciu o instrumenty ekonomiczne, ponoszenie ryzyka ekonomicznego, zatrudnianie pracowników, ale też suwerenność i ścieranie się z konkurencyjnością rynku gospodarczego, choć przy wsparciu publicznym, upodabniają te przedsiębiorstwa do tych działających na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Jednocześnie wyraźne ukierunkowanie na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia, często oddolny system zarządzania i ograniczona dystrybucja zysków, zupełnie odbiegają od znanych nam modeli przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Sądzę, że działania Caritas wpisują się w ekonomię społeczną, ponieważ lokują się w sferze usług zarówno społecznych, jak i przedsięwzięć gospodarczych.

Strefa usług odpłatnych

Generalnie, organizacje pozarządowe mogą jednocześnie prowadzić nieodpłatną i odpłatną działalność pożytku publicznego, pozostałą działalność statutową oraz działalność gospodarczą. Prowadzenie tych działalności wymaga rachunkowego wyodrębnienia różnych form działalności w stopniu umożliwiającym określenie przychodów, kosztów i wyników każdej z nich. Caritas Krakowska – jako kościelna organizacja charytatywna – oprócz nieodpłatnych, świadczy również usługi odpłatne. Wprawdzie jest to dla naszej organizacji zaledwie ułamek budżetu, ale jednak niewątpliwie konieczny dla zapewnienia funkcjonowania i zbilansowania działalności danej placówki. Zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, działalnością odpłatną pożytku publicznego jest działalność prowadzona przez organizacje pozarządowe i podmioty wymienione w art. 3 ust. 3, w sferze zadań publicznych, za które pobierają one wynagrodzenie (art. 8.1. Dz.U. z 2010 r., Nr 234, poz. 1536). Podstawowe zastrzeżenie dotyczy tego, że przychód z działalności odpłatnej służy wyłącznie prowadzeniu działalności pożytku publicznego. Działalność odpłatna podlega szeregom ograniczeń, których przekroczenie skutkuje zakwalifikowaniem tej działalności do działalności gospodarczej, a wtedy podlega obowiązkowemu wpisaniu do rejestru przedsiębiorców.

Formę odpłatnej działalności stosujemy, przykładowo, w prowadzeniu działań leczniczych nie finansowanych z innego kontraktu (np. NFZ) lub turnusów rehabilitacyjnych. Odpłatność, zwłaszcza w ambulatoryjnych zabiegach rehabilitacyjnych, jest dla pacjentów zdecydowanie niższa niż na rynku prywatnym. Możemy stosować takie rozwiązania, gdyż dysponujemy własnymi lokalami, a więc nie ponosimy kosztów najmu. Taka forma działania pozwala na racjonalne zatrudnianie pracowników oraz utrzymanie placówki w zakresie ponoszonych kosztów mediów, remontów i naprawy sprzętu.

Strefa działalności gospodarczej

Granicę pomiędzy działalnością odpłatną a gospodarczą stanowi osiągnięcie wynagrodzenia wyższego od tego, jakie wynika z kosztów tej działalności oraz wymóg nie prowadzenia działalności odpłat-

nej i gospodarczej w stosunku do tego samego zakresu usług [Ibidem, art. 9]. Caritas Krakowska, po kilkunastu latach od reaktywacji, prowadzi różnorodnego rodzaju formy działalności gospodarczej. To dla każdej organizacji charytatywnej jest szansą na pozyskiwanie dodatkowych środków finansowych na podstawową działalność statutową. Mimo iż działalność gospodarcza na wolnym rynku jest obciążona ryzykiem, narażona na różne zdarzenia ekonomiczne, to jednak jest szansą na wykorzystanie potencjału organizacji i poszukiwanie stabilizacji finansowej. W 2003 r. została założona Jednostka Działalności Gospodarczej „Dar Serca”, która skupiła całą działalność gospodarczą Caritas. Powołanie tej jednostki nastąpiło w drodze aktu założycielskiego dyrektora Caritas, na podstawie ustawy o stosunku państwa do Kościoła katolickiego w Rzeczypospolitej z 1989 r. Artykuł 12 tej ustawy stanowi o możliwości powoływania zakładów wytwórczych i usługowych przez kościelne osoby prawne. Natomiast art. 40 wprost wskazuje, że środki na działalność charytatywną mogą pochodzić z dochodów z działalności gospodarczej prowadzonej przez Caritas Polską i Caritas diecezji bezpośrednio lub w formie wyodrębnionych zakładów (por. art. 40, pkt 6). Zgodnie z przepisami polskiego prawa podatkowego, takie jednostki są zwolnione z podatku dochodowego pod warunkiem, że cały dochód jest przeznaczany na cele charytatywno-opiekuńcze (ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych; art. 17 ust. 1, pkt 4a. pp. B; Dz.U. z 2000 r., Nr 54, poz. 654). Takim przywilejem cieszą się kościelne jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej, jak również spółki prawa handlowego, w których udziałowcem w 100% jest kościelna osoba prawna.

Jednostka Działalności Gospodarczej „Dar Serca” jest więc wyodrębnionym samobilansującym się podmiotem podatkowym, posiadającym odrębny NIP. W chwili obecnej, czyli po 10 latach funkcjonowania, działalność tej jednostki jest dość stabilna ekonomicznie i sprowadza się do wynajmu posiadanych lokali, prowadzenia sklepów z dewocjonaliami w Krakowie i w Wieliczce, a także dużego Ośrodka Wczasowo-Rekreacyjnego w Zakrzowie k. Kalwarii. Cały dochód wygenerowany przez „Dar Serca” zasila statutowe działania Caritas. Jednostka ta intensywnie rozwija się, dając zatrudnienie kilkudziesięciu osobom, co stanowi również ważny

czynnik społeczny, zwłaszcza w regionach zagrożonych bezrobociem.

W działaniach podmiotów gospodarczych prowadzonych przez Kościół niezmiernie istotna jest tzw. etyka biznesu. Dotyczy to zarówno obszaru handlu i usług, jak i całej sfery relacji <<pracodawca – pracownik>>. Mimo iż ekonomicznie wiele działań byłoby opłacalnych, to jednak gospodarcze podmioty kościelne nigdy ich nie podejmą, gdyż sprzeciwiałyby się głoszonej nauce społecznej. Przykładowo, jednostki te nie powinny prowadzić handlu alkoholem, papierosami, czy też niektórym środkami farmakologicznymi, których użycie jest wątpliwe z punktu widzenia moralności. Caritas w Polsce prowadzi jednak różnego rodzaju usługi gospodarcze, takie jak: najem lokali, biura turystyczne, apteki, poradnie medyczne, piekarnie, bary mleczne, w tym bardzo popularne w kilku miastach pierogarnie. Co ciekawe, jedna z Caritas prowadzi nawet zakład pogrzebowy. Zatem zakres możliwych pól działania dla Caritas jest nieograniczony. W obszarze relacji z pracownikiem również mamy do czynienia z wieloma wyzwaniami. To nie tylko styl wzajemnych relacji, poszanowania praw pracownika, ale także kwestia umów o pracę, zabezpieczenia społecznego, podejścia do rozwoju rodziny pracownika, jego doksztalanie itd. Wspierając ekonomię społeczną, staramy się zatrudniać osoby z orzeczeniem niepełnosprawności lub też, jak w jednym przypadku, mężczyznę wychodzącego z bezdomności.

Sądę, że działalność gospodarcza Caritas prowadzona w formie wyodrębnionych jednostek jest nową i skuteczną formą poszukiwania funduszy na wsparcie projektów charytatywnych. Wiele jednak zależy od rynku oraz ryzyka gospodarczego, które organizacja podejmie.

3. Kierunki rozwoju

Istotą funkcjonowania jednostek w ramach ekonomii społecznej jest nastawienie na zysk. Ma on jednak wymiar nie tylko finansowy, ale także osobowy. Dlatego zakładając nową działalność gospodarczą w organizacjach pozarządowych, trzeba koniecznie przygotować biznesplan. W przeciwnym razie funkcjonowanie nierentownego przedsiębiorstwa będzie rodziło frustrację zarówno zarządu organizacji, jak i pracowników. Obserwuję różne inicjatywy or-

ganizacji pozarządowych, które są z pewnością ciekawe i potrzebne, ale często nie są zbilansowane ekonomicznie.

Niektóre przedsięwzięcia są jeszcze przedczesne. Takim przykładem jest założona przez Caritas Krakowską w 2010 r. Agencja zatrudnienia. Impulsem była współpraca z diecezjalnymi Caritas w Niemczech w ramach projektu „Wyjść z szarej strefy”, który zakładał pomoc w zatrudnieniu polskich kobiet w Niemczech jako opiekunek dla osób przewlekle chorych i starszych. Ten projekt, który w naszej Caritas dał zatrudnienie ok. 70 kobietom z Małopolski, był próbą ograniczenia szarej strefy. Współpraca jest trudna, ale jednak przynosi efekty. Póki co realizujemy tę formę pomocy bezrobotnym na swój koszt. Jednak naczelną Ideą, która kierowała nami przy zakładaniu agencji zatrudnienia było przygotowanie opiekunek do pracy z osobami chorymi w polskich rodzinach. Niestety brak środków finansowych po stronie osób wymagających opieki nie pozwala aktualnie na rozwinięcie tego rodzaju działalności w Polsce w takim stopniu, w jakim zakładaliśmy. Innym ciekawym pomysłem, który jednak dojrzeewa powoli, może być sieć dyskontów spożywczych i przemysłowych z kilku-

dziesięcioma podstawowymi artykułami, w których można by było dokonywać płatności w formie bonów. W tym przypadku ideą naczelną jest nie tylko sprzedaż dobrego i taniego produktu dla rodzin ubogich, ale także nauka gospodarowania. Niektóre osoby nie potrafią bowiem racjonalnie zagospodarować swoich środków finansowych, trwoniąc je na zakup nieprzydatnych rzeczy. Kolejną kwestią jest zatrudnianie osób niepełnosprawnych. Wciąż nie ma na rynku pracy wystarczających możliwości w tym zakresie, np. w odniesieniu do absolwentów Warsztatów Terapii Zajęciowej. W konsekwencji funkcjonują oni w nich przez wiele lat lub wracają do swych dawnych przyzwyczajzeń. Niestety otwarcie i prowadzenie nowych Zakładów Aktywizacji Zawodowej wymaga ogromnych środków finansowych, co sprawia, że „nie rosną one jak grzyby po deszczu”.

Jako osoba zarządzająca dużą organizacją charytatywną mam świadomość, że oprócz takiej działalności, równolegle powinny rozwijać się inne formy aktywności ekonomii społecznej. Powoli staje się to normą w naszych Caritas diecezjalnych, ale do ideału wciąż długa droga.

(eS)

RECENZJE PUBLIKACJI

Recenzja książki pt. *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym w procesie konwergencji* autorstwa Wioletty Czemieli-Grzybowskiej

Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa, 2012

Ewa Bogacz-Wojtanowska

Gdy sięgam po książkę dotyczącą ekonomii społecznej, zawsze odczuwam pewną ciekawość, która wynika z tego, że tak wiele jeszcze w tym obszarze badań jest tematów nierozpoznanych i niezbadanych. Warto dodać, że jest to przecież żywa i zmienna materia. Wielość uwarunkowań instytucjonalnych, społecznych czy ekonomicznych czyni przedsiębiorstwa społeczne dosyć trudnym przedmiotem badań, którym interesują się nie tylko ekonomiści i socjologowie, ale także badacze organizacji i politycy społeczni. Postaram się więc przedstawić, jak poradziła sobie autorka książki z tym trudnym zadaniem.

Ze wstępu dowiadujemy się, że monografia skierowana jest głównie do studentów i praktyków zarządzania tego typu podmiotami, jak również do przedstawicieli władz i urzędników samorządowych. Dlatego też w recenzji pominię zasadniczo kwestię sfery naukowej i skupię się na tych elementach pracy, które mogą mieć znaczenie dla tak zdefiniowanych odbiorców.

Książka składa się z ośmiu rozdziałów – siedem z nich ma charakter podręcznikowy i prezentuje kwestie związane z różnymi aspektami funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych, które zostały rozpoznane na podstawie podstawowej literatury przedmiotu i aktów prawnych. Ostatni rozdział prezentuje wyniki badań prowadzonych w województwie podlaskim.

W pierwszym rozdziale – Wpływ konwergencji na procesy zarządzania przedsiębiorstwem – Czytelnik odnajdzie konkretne i spójne omówienie procesów konwergencji, rozumianej tutaj jako zbieżność i szybszy rozwój regionów słabiej rozwiniętych w stosunku do tych, które posiadają wyższe wskaźniki poziomu i jakości życia. Wymieniając różne rodzaje konwergencji, autorka skupia się głównie na konwergencji nominalnej, czyli określonych kryteriach, które muszą spełnić państwa Unii Europejskiej, aby stać się członkiem strefy euro. Pokazuje także, jaką rolę pełnią kryteria z Maastricht

w kreowaniu spójności gospodarczej w całym obszarze strefy euro.

W drugim rozdziale – Rola przedsiębiorczości w kreowaniu procesów konwergencji – znajdujemy charakterystykę przedsiębiorstw pod kątem różnych kryteriów oraz rozważania na temat rozumienia pojęć przedsiębiorca i przedsiębiorczość. W rozdziale trzecim, zatytułowanym dość niefortunnie Identyfikacja ekonomii społecznej (przecież zjawisko to od dawna jest już zidentyfikowane, dlatego więc przypisywać sobie w ten sposób zasługi), znajdzie Czytelnik ciekawe i syntetycznie zaprezentowane informacje na temat podmiotów ekonomii społecznej – ich podstawowe funkcje i źródła finansowania. Interesujące są przedstawiane przez autorkę różnorodne fundusze międzynarodowe, które są zaangażowane w tworzenie przedsiębiorczości społecznej na świecie.

W rozdziale czwartym – Formy prawne podmiotów ekonomii społecznej – autorka skupiła się na charakterystyce form organizacyjnych ekonomii społecznej – począwszy od organizacji pozarządowych, poprzez spółdzielnie socjalne, centra i kluby integracji społecznej oraz zakłady aktywności zawodowej. Prezentuje także założenia ustawy o przedsiębiorstwie społecznym.

W rozdziale piątym – Regionalność w ewolucji przedsiębiorczości społecznej – Czytelnik zostaje „przeniesiony” w sferę rozwoju regionalnego. Autorka prezentuje w tym miejscu modele i czynniki rozwoju, ale również pokazuje, jak przedsiębior-

NOTA O AUTORCE

dr Ewa Bogacz-Wojtanowska – adiunkt w Katedrze Zarządzania Organizacjami Publicznymi i Obywatelskimi w Instytucie Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego. Jej zainteresowania badawcze dotyczą: zarządzania publicznego, zarządzania organizacjami pozarządowymi, relacji sektora pozarządowego z sektorem publicznym i komercyjnym oraz roli organizacji pozarządowych w społeczeństwie obywatelskim

czość społeczna może wpływać na rozwój lokalny i regionalny. Warte uwagi są prezentacje różnych czynników rozwoju regionu i konkretne przykłady wpływu ekonomii społecznej na ich zmiany. W tym rozdziale znajdziemy także analizę dotyczącą otoczenia przedsiębiorstwa społecznego oraz środowiska organizacji (autorka używa określenia otoczenie wewnętrzne), ze wskazaniem na źródła budowania przewagi konkurencyjnej tego typu podmiotu.

Rozdział szósty zatytułowany Zarządzanie wartością w przedsiębiorstwie społecznym w aspekcie spójności europejskiej odnosi się do cech przedsiębiorstw społecznych, w szczególności ich misji i celów, kryteriów wyróżniających je na tle innych podmiotów komercyjnych czy pozarządowych. Autorka prezentuje tutaj funkcjonujące w literaturze przedmiotu modele działania przedsiębiorstw społecznych i podaje konkretne przykłady. Część rozdziału poświęca także kwestiom zarządzania tego typu podmiotami, koncentrując się na celach i metodach zarządzania zidentyfikowanych przez innych badaczy, np. lean management czy zarządzanie procesowe. Ciekawą część stanowi prezentacja społecznej stopy zwrotu z inwestycji, sposobów obliczenia jej wartości, wraz z przykładami zastosowania w Kanadzie.

W rozdziale siódmym – Przedsiębiorczość społeczna- modele współpracy z otoczeniem zewnętrznym – Czytelnik odnajdzie informacje o relacjach podmiotów ekonomii społecznej z otoczeniem zewnętrznym. Autorka skupia się na partnerstwie publiczno-społecznym (skądinąd nie wiem, dlaczego nie nazywa tych relacji po prostu współpracą, bo słowo partnerstwo oznacza jednak coś innego w Polsce, czego dowodzą prowadzone badania), prezentuje przykłady współpracy sektora pozarządowego z przedsiębiorstwami i wreszcie odnosi się do współpracy międzysektorowej w Polsce, na podstawie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Ostatni rozdział książki zatytułowany Metodologia badań prezentuje wyniki badań prowadzone w województwie podlaskim i dotyczące sektora ekonomii społecznej. Zawarto w nim także wnioski, które mają charakter rekomendacji autorki w kwestii dalszych badań nad podmiotami ekonomii społecznej. Wyniki o których mowa, to prezentacja badań ankietowych prowadzonych wśród

260 pracowników organizacji publicznych województwa podlaskiego (urzędów gmin i powiatów, ośrodków pomocy społecznej oraz powiatowych urzędów pracy), którzy odpowiadali na pytania dotyczące roli, funkcji i znaczenia podmiotów ekonomii społecznej.

Recenzowana książka ma pewne mocne strony i niestety trochę istotnych słabości. Na początek zajmę się atutami tej pozycji. Przede wszystkim należy docenić wieloaspektowość prowadzonej w książce analizy, co przecież nie jest zadaniem łatwym dla autora. Czytając książkę, cały czas mamy wrażenie, że wiemy, gdzie autorka zmierza, co bardzo polepsza odbiór tekstu przez Czytelnika. Wartościowe są odniesienia do programów i dokumentów regulujących niektóre kwestie związane z funkcjonowaniem podmiotów ekonomii społecznej w Unii Europejskiej.

Książka ma w większości charakter podręcznika, stanowiącego podstawowe źródło wiedzy o roli i funkcjonowaniu przedsiębiorstw społecznych. Tekst jest napisany przystępnym językiem i może służyć studentom, zwłaszcza kierunków ekonomicznych. Rozdziały mają uporządkowaną i ustrukturalizowaną treść i łatwo dzięki temu odnaleźć interesujące fragmenty. Bardzo przydatne dla Czytelnika mogą być w szczególności opracowane na podstawie badań innych autorów studia przypadków. Warto przyjrzeć się przykładom liczenia wartości społecznej stopy zwrotu z inwestycji oraz ilustracjom współpracy podmiotów ekonomii społecznej z przedsiębiorstwami i administracją publiczną w Europie. Przydatne dla Czytelników mogą być także informacje zawarte w obszernym załączniku, który zawiera informacje na temat funduszy międzynarodowych, które wspierają rozwój przedsiębiorczości społecznej na świecie.

Niestety muszę także zwrócić uwagę na kilka kwestii, które budzą mój sprzeciw jako Czytelnika. Po pierwsze, mimo iż autorka odróżnia organizacje pozarządowe od przedsiębiorstw społecznych, to w niektórych rozważaniach i tabelach podaje, że wszystkie organizacje pozarządowe to podmioty ekonomii społecznej (np. s. 89-90). Niestety tak nie jest i nie można stowarzyszeń i fundacji nazywać od razu przedsiębiorstwami działającymi w sferze ekonomii społecznej. Istnieją wyraźne kryteria odróżniające te podmioty – m.in. prowadzenie działalności gospodarczej i zatrudnianie pracowni-

ków w stowarzyszeniu lub fundacji. Można dodać, że średnio 8% polskich organizacji pozarządowych prowadzi działalność gospodarczą (i ich odsetek spada w ostatnich latach, dzięki wprowadzeniu odpłatnej działalności pożytku publicznego), nie więcej zaś niż 50% zatrudnia w jakiejkolwiek formie pracowników.

Po drugie, mam poważne zastrzeżenia do rozdziału, w którym autorka opisuje model współpracy sektora ekonomii społecznej z administracją publiczną. Z prezentowanego katalogu form współpracy organizacji pozarządowych – które, jak wiemy, nie wszystkie, a nawet zdecydowana większość nie są podmiotami ekonomii społecznej – autorka odwołuje się tylko do „starych” form współpracy przed nowelizacją ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie w 2010 r. To niestety dość poważny błąd, zwłaszcza, że książka została wydana w 2012 r. Podobnie jest z odwołaniami do Zasad tworzenia programu współpracy z 2004 r., opracowanego przez ówczesne Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej. Rzeczywiście, w swoim czasie ten dokument był ważną „ściągą” dla samorządów przy tworzeniu planów współpracy z organizacjami pozarządowymi, ale od tego czasu wiele się zmieniło i mamy już bardzo poważny dorobek naukowy i praktyczny w zakresie realizacji ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, i ogólnie współdziałania międzysektorowego. Mamy także w Polsce, pisząc w pełnym skrócie, opracowany wraz partnerami Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej referencyjny „model współpracy”, oparty o rzetelne badania. Podobnie rzecz się ma z jedną z form współpracy, tj. konsultowaniem projektów aktów normatywnych. Autorka wprowadza tutaj pojęcie dialogu społecznego, który jednak nieco różni się od dialogu obywatelskiego, do którego odnosi się kwestia konsultacji. Dialog społeczny ma bowiem odmienne uwarunkowania prawne w Polsce.

Po trzecie, przede wszystkim mam zastrzeżenia do ostatniego rozdziału, którego celowości zamieszczenia w książce niestety nie rozumiem. O ile te siedem wcześniejszych rozdziałów można traktować jako pewnego rodzaju wstępny i podstawowy podręcznik czy opis sytuacji w obszarze ekonomii społecznej, o tyle badania empiryczne niestety nie odnoszą się do rozdziałów teoretycznych. Autorka w teoretycznych rozdziałach przywołuje ustawodawstwo, korzysta z dokumentów Unii Europejskiej, dostępnych raportów i statystyk. Natomiast w ostatnim rozdziale Czytelnik otrzymuje zawiłą i zupełnie niepotrzebną charakterystykę metod badawczych (nazwaną niestety zdecydowanie na wyrost metodologią badań), po czym może zapoznać się z bardzo skrótkowo zaprezentowanymi badaniami ankietowymi, przeprowadzonymi na nielosowej próbie badawczej. Nie byłoby w tym nic dziwnego, problem jednak stanowią osoby badane – urzędnicy sektora publicznego województwa podlaskiego. Rozumiem, że może być interesujące poznanie opinii na temat ekonomii społecznej wśród pracowników urzędów, ale niestety nie mogę zrozumieć, jaki to ma związek z tytułem i celem książki, a także czy formułowane wnioski mają jakiegokolwiek podstawy, w świetle zaprezentowanych badań? Słabością książki jest także brak syntetycznego zakończenia.

Po czwarte, w niewielkim stopniu pozycja ta odnosi się do problemów zarządzania przedsiębiorstwem społecznym. W mojej opinii, lepszy byłby następujący tytuł: Przedsiębiorstwo społeczne w procesie konwergencji. Jeden rozdział dotyczący zarządzania wartością to trochę za mało w odniesieniu do tytułu.

Pomimo wykazanych słabości, „grupa docelowa” i adresaci książki na pewno znajdą w niej coś interesującego. Warto jednak pamiętać, aby wydawane monografie były zawsze rzetelne w sferze metodycznej i terminologicznej.

(eS)

BIBLIOTEKA TEKSTÓW KLASYCZNYCH

Konceptualizacja kapitału etycznego w przedsiębiorstwie społecznym¹

M. Bull, R.J. Ridley-Duff, D. Foster, P. Seanor (tłumaczenie Robert Chrabąszcz)

Streszczenie: Cel – W obecnym kontekście kultury masowej, w którym uwaga zwrócona jest na sektor bankowy i wynagrodzenia bankowców, kapitalizm monopolistyczny, globalne ocieplenie i rozwój zrównoważony olbrzymią rolę odgrywają etyka i moralność [Giroux, 1994]. Zdziwiający jest jednak fakt, jak niewiele uwagi poświęca się tym kwestiom w narracjach konceptualizujących przedsiębiorstwo społeczne lub przedsiębiorczość społeczną, czy też w badaniach naukowych dotyczących tego sektora. Obecne konceptualizacje przedsiębiorstwa społecznego nie odnoszą się w sposób satysfakcjonujący do idei ruchu, który jest orędownikiem modelu przedsiębiorstwa społecznego działającego w sposób bardziej biznesowy niż organizacje pozarządowe, będącego bardziej przedsiębiorczym w świadczeniu usług społecznych; wykorzystującego modele biznesowe, jednak nie czyniąc tego wyłącznie w celu osiągnięcia zysku. Koncentracja na gospodarce zakłada istnienie modelu biznesu, charakteryzującego się dużymi napięciami. Koncentracja na kapitale społecznym ukazuje inne ramy odniesienia, jednak obie konceptualizacje nie są w stanie w pełni opisać zjawiska określanego mianem przedsiębiorstwa społecznego. Celem tego artykułu jest wypełnienie tej luki. Kapitał etyczny stanowi tutaj alternatywę i nieprzejmowaną jak dotychczas konceptualizację w obszarze nauki o przedsiębiorstwie społecznym.

Projekt/metodologia/podejście – artykuł na charakter eksploracyjny – jest elementem procesu teoretyzowania, łączącego perspektywy autorów wobec zjawiska kapitału etycznego, po to by zaproponować nowe ramy odniesienia dla przedsiębiorstwa społecznego. Celem artykułu jest zbadanie części zagadnień dla przeprowadzenia dalszych badań. Jako autorzy uważamy, że teoretyczna eksploracja tego tematu jest niezwykle ważna i wraz z dyskusją akademicką może spowodować pożądaną reakcję. Wszyscy potrzebujemy dalszych badań o charakterze bardziej szczegółowym. Rozpoczynamy je nakreślając obecne konceptualizacje przedsiębiorstwa społecznego, następnie przenosimy je w teoretyczny obszar szeroko rozumianego kapitału etycznego, odnosząc się do trzech zagadnień; wątek 1 opiera się na debacie o poziomach kapitału etycznego tworzącego pomost między sektorem prywatnym i społecznym. W wątku 2 dokonuje się dekonstrukcja etyki przedsiębiorstwa społecznego, a w wątku 3 podniesione są kwestie agendy moralnej kreowanej przez typowego przedsiębiorcę lub zagadnienie większego dobra wnoszonego przez przedsiębiorcę krytycznego i twórczego moralnie.

Wnioski – podstawowy cel artykułu to zainicjowanie procesu debaty intelektualnej o pojęciu kapitału etycznego w przedsiębiorstwach społecznych. Wnioski autorów są fundamentem dla dalszych pytań badawczych, na które należy odpowiedzieć, celem pełnego skonstruowania koncepcji.

Oryginalność/wartość – przyjmuje się, że obecny ekonomiczny paradygmat neoklasyczny stawia na egoistyczny interes jednostki i przyczynia się do erozji moralnych fundamentów wspólnot społecznych. W rezultacie społeczność zostaje pozostawiona sama sobie z problemem niskich wartości etycznych. W założeniu artykułu przedsiębiorstwa społeczne, bardziej niż inne formy organizacji, maksymalizują wartości etyczne i jako takie tworzą wartość etyczną niezależnie od swoich celów i misji. Wartość artykułu polega na zrozumieniu kwestii przedsiębiorstwa społecznego, wykorzystując odnowione spojrzenie na jego konceptualizację. Obecna literatura przedmiotu wykorzystana jest w przyjętej przez autorów perspektywie krytycznej. Artykuł rzuca nowe światło na rozumienie tego sektora ekonomii społecznej, proponując praktykom, agencjom wspierania biznesu oraz przedstawicielom nauki koncepcję, która nie została jeszcze eksplorowana.

Słowa kluczowe – przedsiębiorstwo społeczne, etyka biznesu, definicja, moralność, kapitał etyczny.

Typ artykułu – konceptualny.

Wprowadzenie

„Żyjemy w wieku antyhierarchicznym, w którym aprobatą tradycyjnych źródeł władzy – społecznego porządku klasowego, kościołów, tradycyjnej rodziny – znajduje się w stanie zaniku. Etyka indywidualnego samospelnienia i samorealizacji to najpotężniejszy nurt nowoczesnego społeczeństwa... Dla wielu osób postęp społeczny mierzony jest indywidualnymi wyborami w sferze prywatnej. Taki indywidualizm nie jest już zwyczajnym konsumeryzmem. Stał się moralnością. Czasy obecne są na wiele sposobów bardziej moralne niż lata 50. i 60. Młodzi lu-

dzie odczuwają więcej pasji i wykazują wiele postaw moralnych związanych z szeroko pojmowanymi problemami niż miało to miejsce dotychczas – od tego, jak traktują oni środowisko naturalne i zwierzęta, po płeć, rasę i międzynarodowe prawa człowieka. Ludzie z większym prawdopodobieństwem

NOTA O AUTORACH

Mike Bull – Research Fellow Manchester Metropolitan University.

Dr Rory Ridley-Duff – Senior Lecturer Sheffield Hallam University.

Dr Doug Foster – Senior Lecturer University of Surrey.

Pam Seanor – Associate Lecturer Sheffield Hallam University.

¹ Tekst oryginalny pt. *Conceptualising Ethical Capital in Social Enterprises* opublikowano w 2010 r. w „Social Enterprise Journal”, 6 (3), s. 250-264.

będą sprzeciwiać się prawu rozmaitych autorytetów na rzecz ich własnej wykładni prawa moralnego. Dla wielu, szczególnie młodych [są to] argumenty, których potrzeba nam, by odbudować sens istnienia społeczeństwa” [Leadbeater, 1997, s. 14].

Uwaga Leadbeatera na temat dzisiejszych czasów, zmieniającej się naturze społeczeństwa, jego wartości i etyki, mieści się w jednym ze współczesnych dyskursów społecznych. W świecie biznesu wzrastają żądania ograniczenia negatywnego wpływu działalności gospodarczej na środowisko naturalne. Retoryka społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR) staje się wspólnym gruntem, napotykać sojusznika w postaci ruchu na rzecz uczciwego handlu, który ma na celu nie tylko przeciwdziałanie częstemu pustostłowi takich terminów, ale też strukturyzowanie relacji handlowych w sposób, dzięki któremu słabsi nie pozostaną na łasce i niełasce wolnego rynku [Jones, 2000; Allen, 2005; Doherty i in., 2009]. Rozwój ten dokumentuje kodeks postępowania odzwierciedlający moralność czasów, w których żyjemy. Właśnie zaczyna funkcjonować wiele wpływowych, społecznych i środowiskowo odpowiedzialnych form organizacyjnych: Ben and Jerry’s; Bodyshop; Timberland; Howies; John Deere; Traidcraft; The Eden Project. Jednak nadal istnieje problem, czy owe organizacje rzeczywiście kreują bardziej etyczne i moralne zachowania. Są to pytania o punkt, w którym CSR nabywa rzeczywistych cech społecznych i staje się przedsiębiorstwem społecznym oraz o to, jakie różnice istnieją między obydwoma podmiotami.

Analizując Milтона Friedmana i jego doniosłą pracę na temat etyki w biznesie [1970] oraz odwołując się do zasad kształtujących „reguły gry”, jako jedyne etyczne zobowiązanie biznesu wobec społeczeństwa, w artykule poniższym przeciwstawiamy się neoklasycznym ideałom ekonomicznym, zwracając uwagę na to, jak ewoluuje zmiana kulturowa wewnątrz organizacji. W artykule eksplorujemy także konsekwencje wynikające z łączenia misji społecznej z kulturą i turbulentnym charakterem wolnego rynku, odwołując się do Maitlanda [1997], po to by spojrzeć krytycznie na „przetargi” etyczne, w których zaistniał czynnik „niewidzialnej ręki rynku”. Wreszcie dokonujemy konceptualizacji przedsiębiorstwa społecznego, jako tego, które posiada potencjał do bardziej moralnego i etycznego dzia-

łania w biznesie. To, co to oznacza i w jaki sposób może być kapitalizowane ożywczo wpływa na rozumienie ekonomii społecznej.

Rozpocznijmy od analizy Friedmana:

„Istnieje jedna i tylko jedna społeczna odpowiedzialność biznesu – wykorzystanie swoich zasobów i zaangażowanie w działalność w celu zwiększenia korzyści, o tyle, o ile mieści się to w regułach gry, co oznacza działania w ramach wolnej i otwartej konkurencji, bez oszustw i nadużyć” [Friedman, 1970/1993, s. 254].

To „pozostawanie w ramach reguł gry” ilustruje ramy oceny moralnej, lecz - jak sugeruje Friedmann – korzyści są podstawową troską społeczeństwa. Zatem, czy biznes jest moralny, czy amoralny?

Rozważamy ten aspekt przedsiębiorstwa społecznego, uznając, że istnieją moralne obowiązki w biznesie wychodzące poza ekonomię. Keller [2007] twierdzi, że uznanie biznesu wyłącznie za działalność gospodarczą tworzy społeczeństwo ułomne etycznie, ignorujące kwestię społecznych kosztów przedsiębiorstwa prywatnego. Obecnie żyjemy w czasach, w których wartości etyczne i kodeksy moralne są częścią manifestów programowych wielu organizacji. Uwaga ta odnosi się szczególnie do przedsiębiorstw społecznych, których podstawowym celem jest koncentracja na słowie „społeczny” [Pearce, 2003]. Termin „społeczny” w kontekście przedsiębiorstwa społecznego rozszerza się na środowiskowe i społeczne działania organizacji, w których utopijne moralne i ambitne etycznie postulaty etyczne przywoływane są po to, aby uzyskać większą legitymizację niż odmienne formy biznesu nastawionego na osiągnięcie korzyści. Ambicje etyczne, jak zauważamy w artykule, tworzą jedną z podstawowych charakterystyk przedsiębiorstwa społecznego. Pełniejsze zrozumienie tego stwierdzenia pozwoli na wniesienie znaczącego wkładu w rozumienie i rozwój sektora ekonomii społecznej.

Kwestia kapitału etycznego po raz pierwszy przykuła uwagę autorów podczas sesji otwierającej Voice 7 (Koalicja Przedsiębiorstw Społecznych, „uczciwy handel” w ramach sektora społecznego). Mowę otwierającą sesję wygłosił Tim Smit. Jego organizacja Eden Project zajmuje się przekształcaniami gruntów i przywracaniem środowiska naturalnego na krańcach południowo-zachodniej Anglii, a sam Smit postrzegany jest jako wiodący przedsiębiorca społeczny. Eden Project opisuje się jako

„żywy teatr roślin i ludzi”, atrakcję, w której dominuje ciekawy krajobraz, roślinność itd. W swoim wystąpieniu Smit stwierdził:

„Jedną z najbardziej interesujących kwestii, na którą natknąłem się ostatnio jest to, że wielu ludziom w mieście wydaje się, że praca w korporacji, jaką ją znamy, będzie przeżytkiem za trzydzieści lat. A ja powiedziałbym, że Eden będzie dobrym przykładem, dlaczego tak się stanie. Gdy spoglądam na swoich kierowników, najlepsza ósemka pracujących dla mnie, to osoby, które zrezygnowały z bardzo dobrej pracy w doskonale prosperujących firmach, ponieważ nie chciały pracować w korporacji, w której nie istnieje **kapitał etyczny**, a tak dzieje się wszędzie. Obecnie 40% osób kończących edukację szkolną nie chce pracować w korporacji” [zaznaczenie dodane].

Jeśli ludzie nie wybierają pracy w organizacjach sektora prywatnego lub publicznego, w zamian poszukując zatrudnienia w ekonomii społecznej, to oczywista jest potrzeba lepszego zrozumienia znaczenia kapitału etycznego. Zatem, w artykule tym za cel postawiono sobie zbadanie tej kwestii, po to by spowodować dalszą eksplorację konceptualizacji kapitału etycznego.

Uważa się, że kapitał przyjmuje kilka form:

- kapitał materialny (mobilizacja zasobów naturalnych),
- kapitał ekonomiczny (mobilizacja zasobów finansowych),
- kapitał ludzki (mobilizacja zasobów pracy),
- kapitał intelektualny (mobilizacja zasobów intelektualnych),
- kapitał społeczny (mobilizacja zasobów społeczeństwa obywatelskiego),
- kapitał etyczny (mobilizacja wartości moralnych).

W organizacjach może występować każdy z tych kapitałów, jednak ich udział różni się w zależności od formy konkretnej organizacji.

W ostatnich badaniach przeprowadzonych przez Koalicję Przedsiębiorstw Społecznych [SEC, 2009] próbowano skwantyfikować motywację społeczną w przedsiębiorstwach społecznych. Większość respondentów posiadała motywację społeczną, wspólnotową i środowiskową, a najczęściej spotykanymi odpowiedziami były: „przywrócić coś wspólnocie” (45%); „lepszy sposób osiągnięcia celów środowiskowych i społecznych (24%). Najczęstszą odpowiedzią na pytanie o „wartości najistotniejsze” była: „pomoc wspólnocie” (32%);

bycie „społecznie motywowanym” (31%). W oparciu o te wyniki, w pracy skonkludowano, iż społeczna i wspólnotowa korzyść jest kluczowym motywatorem dla zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych [por. Amin, 2009a].

W kolejnej części artykułu zostanie poddana badaniu konceptualizacja przedsiębiorstwa społecznego, po czym nastąpi teoretyczny przegląd kodeksów moralnych regulujących różne formy działalności przedsiębiorczej. W głównej części artykułu stworzymy swoisty pomost między tymi dwoma aspektami i zaproponujemy swego rodzaju fundament dla dalszego badania powiązań między różnymi podejściami do kapitału etycznego i do przedsiębiorstwa. W ramach tego procesu ukażemy, jakie są pierwsze kroki w stronę konceptualizacji kapitału etycznego i jego miejsca we współczesnej teorii przedsiębiorstwa społecznego.

Współczesna konceptualizacja przedsiębiorstwa społecznego

Na całym świecie zainteresowanie biznesowym modelem przedsiębiorstwa społecznego zatacza coraz szersze kręgi [Nicholls, 2006b; Bornstein, 2004]. Obecna konceptualizacja oparta jest na trwającej debacie o przykładach biznesowych oraz charakterystykach przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorcy społecznego. Ta metoda usiłuje odkryć istnienie swoistego DNA, jednak nie pogłębia zagadnienia w sposób wystarczający. Zrozumienie wartości przedsiębiorcy społecznego i przekształceń kapitału (materialnego, ekonomicznego, ludzkiego, intelektualnego, społecznego i etycznego) jest kluczowym czynnikiem zmiany dla rozwoju tego obszaru. Artykuł ma na celu rozpoczęcie procesu debaty intelektualnej na temat pojęcia kapitału etycznego w przedsiębiorstwach społecznych. W kolejnej części pracy, zanim przystąpimy do analizy kapitału etycznego, określimy konceptualizację kapitału ekonomicznego i społecznego.

Konceptualizacja 1 – perspektywa ekonomiczna

Pearce [2003] opisuje przedsiębiorstwa społeczne jako część trzeciego sektora, bliższą sektorowi pierwszemu (biznesowemu) niż sektorowi drugiemu (publicznemu), jako zbiór organizacji przede

wszystkim społecznym, a wtórnie biznesowym. Przedsiębiorstwa społeczne opisuje jako organizacje funkcjonujące w ramach wolnego rynku [Ibidem]. Akcent na operacjonalizację przedsiębiorstw społecznych jako „podobnych do biznesowych” i „przedsiębiorczych” jest bardzo dobrze udokumentowany [Leadbeater, 1997; Dees, 1998; Nicholls, 2006b]. Jednak jeśli, jako część trzeciego sektora, przedsiębiorstwa społeczne, jak to ujmuje Dart [2004], „zacierają granicę między działalnością dla zysku i non-profit”, to co zatem zaciera tę granicę? Co odróżnia przedsiębiorstwa społeczne od organizacji non-profit i not-for-profit? Podobnie jak inni zadajemy pytanie czy doktryna menedżeryzmu ma pierwszeństwo przed społeczną?

Turnbull [1994], Terry [1998], Pharoah i in. [2004], Hulgard i Spear [2006] wyrażają swoje konkretne indywidualne obawy, lecz wspólna jest im troska o zwiększoną koncentrację na ideologii wolnorynkowej, gdzie konkurencja prowadzi do wzrostu podaży, oczekując od organizacji coraz więcej w kategoriach systemu zarządzania, standardów jakości i marketingu [Smallbone i in., 2001; Paton, 2003; Pearce, 2003]. Jednak presja w kierunku agendy napędzanej siłami rynkowymi i kultura przedsiębiorczości w ramach przedsiębiorstwa społecznego sama nie jest wolna od wewnętrznych problemów. Maitland [1997] podkreśla obawy większości, gdy wskazuje, że: „wolny rynek uwalnia naszą wrodzoną skłonność do zachłanności od moralnych, społecznych i/lub religijnych ograniczeń. Zachłanność owa może być źródłem dużej energii i kreatywności, jest jednak również siłą turbulentną, destrukcyjną i potencjalnie dezintegrującą. Co więcej, uważa się, że wolny rynek jest dynamicznie ekspansywny, zatem jeśli się go nie ograniczy, będzie postępująco zawłaszczal i kolonizował inne sfery życia publicznego” [1997, s. 18].

Maitland kontynuuje listę oskarżeń wobec wolnego rynku, sugerując, że niewidzialna ręka rynku osłabia moralność:

- „Uwalnia poczucie własnego interesu od ograniczeń moralnych;
- Niszczy wszelkie więzi społeczne poza czysto ekonomicznymi i/lub nadaje instrumentalny wymiar relacjom społecznym (komodyfikacja);
- Promuje perspektywę wąsko rozumianej indywidualnej korzyści kosztem odpowiedzialności wobec wspólnoty i zobowiązań wobec społeczeństwa;

- Zastępuje woluntarystyczną współpracę konkurencją. Faworyzuje wartości materialistyczne lub hedonistyczne” [Maitland, 1997, s. 18].

Uwagi Maitlanda z pewnością są trafne, a przedsiębiorstwa społeczne powinny być świadome napięć istniejących w ideologii wolnorynkowej i na płaszczyźnie przedsiębiorczości. Jak uważa McIntyre, „zwyczajne funkcjonowanie rynku daje ludziom potężną motywację by porzucić wartości. Jeśli nie poprzez inklinację, to w ramach samoobrony ludzie zmuszeni są pogodzić się z rynkowymi normami zachowań” [za: Maitland, 1997, s. 20]. To, jak praktyka funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych radzi sobie z porzuceniem swych wartości, wymaga dalszych badań. Seanor i in. [2007] rzucają światło na to zagadnienie, omawiając studia przypadku i dowodząc zaangażowania organizacji w mechanizm rynkowy (poprzez społecznie konstruowany obraz świata) jako coś w rodzaju „grabieży i łupieństwa”, w których organizacje społeczne opisywane są jako podmioty wyprowadzające się z bezpiecznej strefy sektora publicznego w kierunku „dziczy” obszaru wolnego rynku (świata biznesu), po to by wywalczyć intratny kontrakt, a następnie wycofać się do wygodnej strefy publicznej, w której realizowany jest projekt. Gdy uwzględnimy pewne sentymenty teorii rynkowych, aż nazbyt widoczne staje się to, co organizacje społeczne „porzucają” wkraczając na „mętne wody” wolnego rynku. Keller [2007] dodaje: „ekonomia jest amoralna w [?], bo nie można korzystać z niej odpowiadając na pytania o charakterze normatywnym, takie jak sprawiedliwość dystrybucji dochodu. W istocie rzeczy, neoklasyczny ideał ekonomiczny oferuje nam etykę lokującą na szczycie wydajność ekonomiczną, jako cel najwyższy, a użyteczność/maksymalizację zysku jako jedyny środek do osiągnięcia tego celu”.

Jest jednak jakaś nadzieja, tak jak zauważa Maitland [1997], że ci którzy kultywują wartości społeczne staną się źródłem korzyści ekonomicznych² i mogą osiągnąć sukces na wolnym rynku, ponieważ dysponują wartościowym kapitałem etycznym. Do tego twierdzenia powrócimy później.

² Tutaj założenie to mogłoby polegać na wymianie innych form kapitału na kapitał finansowy poprzez nagradzanie jego zalet. Jak zauważa Tsukamoto: „Firma może aktywnie kreować kapitał etyczny, poprzez wzbogacenie segmentu rynku świadomymi etycznie udziałowcami, którzy gotowi są zapłacić wyższy koszt wyprodukowanego towaru o standardach wyższych niż wymagają tego przepisy prawne” [2007, s. 218].

Konceptualizacja 2 **– perspektywa kapitału społecznego**

Siłą przedsiębiorstwa społecznego jest jego zdolność do budowy kapitału społecznego. Kapitał społeczny postrzegany jest przede wszystkim jako zaangażowanie obywateli na lokalnym szczeblu swojej wspólnoty, czy to wspólnoty interesów, czy też geograficznej wspólnoty sąsiedzkiej [Defourny, 2001; Pearce, 2003; Spear, 2001]. Kapitał społeczny uważa się za zobowiązanie do budowy potencjału wspólnoty, wykraczającego poza zakontraktowane produkty i przyczyniającego się do rozwoju opartej na wartościach sieci społecznej [Westfall, 2001].

Konceptyjnie, kapitał społeczny skoncentrowany jest na zobowiązaniach wobec innych i uczciwości [Drayton, 2005; Evers, 2001; Leslie, 2002]. Gupta i in. [2003, s. 979] określają kapitał społeczny jako „kapitał oparty na zaufaniu w ramach wspólnoty”. Co więcej, niektórzy uważają, że kapitał społeczny jest celem przedsiębiorstwa społecznego [Amin i in., 2002; Evers, 2001] zakorzenionym w „relacyjnym” poglądzie na to, jak utrwalić daną społeczność i akcentującym rozumowanie i zachowanie „społecznie racjonalne” [Ridley-Duff, 2008]. Pearce [2003] identyfikuje trzy wartości oparte na współpracy, wykonywaniu dobrej roboty i zaufaniu. Spear [2000, 2006] uznaje, że kapitał społeczny powstaje częściowo wtedy, gdy organizacje tego typu, w szczególności spółdzielnie, są w istocie kolektywem, a w ich zarządach zasiadają reprezentanci udziałowców. Kapitał społeczny jest wartością, jeśli chodzi o relacje z konkretnym przedsiębiorcą społecznym, związki z przedsiębiorstwem społecznym lub między daną organizacją a społecznością lokalną.

Zbadawszy potencjalny cel przedsiębiorstwa społecznego (kapitał społeczny) i środki dla jego osiągnięcia (aktywność na wolnym rynku w celach społecznych), w kolejnej części wprowadzamy do dyskusji moralność, wrażliwość oraz etykę.

Konceptualizacja 3 – kapitał etyczny

Czym zatem jest kapitał etyczny? Cóż tak istotnego mieści się w kapitale etycznym? Czy kapitał etyczny kreuje bodźce, które motywują wielu ludzi do pracy bardziej niż czynią to ich potrzeby żywnościowe, mieszkaniowe lub pożądanie dóbr luksusowych, proponując w zamian poczucie spełnienia i szczę-

ścia? Jeśli tak, to czy przedsiębiorstwa społeczne są dobrze przygotowane do kapitalizacji tej zalety i czy są w stanie przyciągnąć etycznie zorientowane jednostki do sektora, w którym działają (tak jak udało się to, jego zdaniem, Timowi Smitowi)?

Tsukamoto utrzymuje, że kapitał etyczny wnosi zasoby moralne do organizacji. Organizacje eksponujące swoje wartości moralne potrafią przyciągnąć liczne grono swoich naśladowców, osiągać zyski i przewagi konkurencyjne; jak pisze Tsukamoto [2005, s. 77]: „(...) kiedy moralność przekształca się w zasób ekonomiczny, korporacyjna agenda moralna wytworzy przewagę konkurencyjną, poprawi dochodowość i perspektywę przetrwania firmy. W tym sensie, niewystarczająca agenda moralna może być analizowana nie jako systemowy, oparty o przepisy warunek defektywnych struktur bodźców, lecz jako problem wykorzystania kapitału w interakcjach firma – udziałowcy”.

Uznaje się, że w czasach recesji przedsiębiorstwa społeczne przetrwają burzę w lepszej kondycji niż biznes prywatny. Może ma to coś wspólnego z agendą moralną istniejącą w ramach przedsiębiorstwa?

Oczywistym wyzwaniem dla takiej perspektywy jest to, że opiera się ona o dane empiryczne, które nigdy nie dowiodą, że przedsiębiorstwo społeczne lub przedsiębiorca społeczny posiada przewagę moralną. Oczywiście, w momencie gdy uznamy istnienie kapitału etycznego, stajemy w obliczu kwestii czy (podobnie jak kapitał społeczny) może on być przekształcony w inną formę kapitału. Posługując się przykładem, działania Edenu postrzegane jako moralne zobowiązania do eksplorowania utrwalonego współistnienia środowiska naturalnego i ludzkiego dokonało przekształceń społecznych i finansowych kapitału Kornwalii.

Shaw [1997] sprowadza erozję podstaw moralnych instytucji publicznych i związków międzyludzkich (rodzinnych, przyjacielskich, stowarzyszeniowych, grupowych) do skutków istnienia wolnego rynku i maksymalizacji własnego interesu. Keller [2007] akcentuje ten problem nieco lepiej i uważa, że: „Dyskusyjna jest teza, że nowoczesne teorie biznesu, które reprezentuje paradygmat ekonomii neoklasycznej, ustanowiły kodeks moralny biznesu oparty na efektywności produkcji i zakładający powiązania między wydajnością a zachowaniem nastawionym na zaspokojenie własnych interesów.

Rezultatem są rynki jako arbitrzy efektów etycznych i maksymalizacja korzyści jako ostatecznych treści kodeksów moralności” [2007, s. 159].

Ukażemy teraz kodeksy moralne w sposób bardziej szczegółowy. Przedstawimy trzy wątki w celu teoretycznej eksploracji kapitału etycznego. Każdy z nich jest przyczynkiem do dyskusji i wymaga dalszych szczegółowych badań.

Wątek 1 – Poziomy kapitału etycznego

W swoim niezwykle ważnym artykule Tsukamoto wskazuje na trzy poziomy kapitału etycznego:

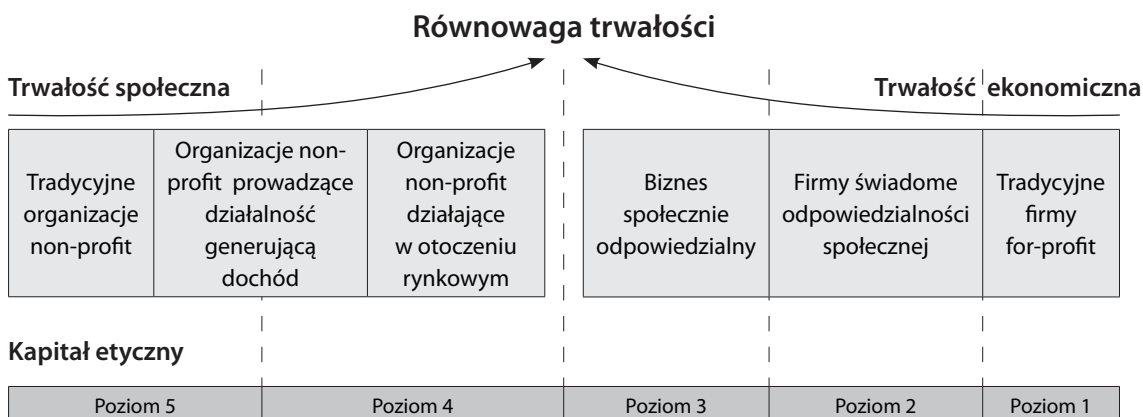
1. Bierna, niezamierzona agenda moralna – akumulowana poprzez naśladowanie reguł zachowań biznesowych. Biznes zachowuje się zgodnie z prawem, jednak może odnosić korzyści z prawa pracy, proponując pracownikom minimalne pensje i warunki zatrudnienia, a zarazem maksymalizując dochody udziałowców oraz utrzymując na minimalnym wymaganym przez przepisy prawne poziomie negatywne oddziaływanie przedsiębiorstwa na środowisko naturalne. Niezamierzona agenda moralna wymaga minimalnego poziomu kapitału etycznego – „dobro może być czynione jedynie dla odniesienia korzyści” – Friedman.
2. Bierna, zamierzona agenda moralna – akumulowana poprzez naśladowanie reguł zachowań biznesowych, jednak bardziej zaangażowana, dzięki uznaniu tego, że biznes funkcjonuje w społeczności. Konsumenty wpływają na normy społeczne, takie jak standardy środowiska naturalnego lub preferencje inwestowania w rozwój człowieka. Służy temu także założenie, że pracownicy lepiej wykonują swoją pracę, gdy są szczęśliwsi.
3. Aktywna, zamierzona agenda moralna i tworzenie kapitału etycznego. Poziom ten osiągnęły organizacje działające w zgodzie ze społeczną odpowiedzialnością biznesu (CSR). Body Shop, Cafe Direct, Divine Chocolate oraz firmy, które wykraczają ponad minimalne wymagania moralności rynkowej łącząc korzyść z efektami działania w sposób etyczny. W tym miejscu relewantna jest teoria udziałowców (obowiązki biznesu wykraczają poza natychmiastową i zauważalną

odpowiedzialność wobec szerszych grup), oparta na etyce Kanta. Imperatyw kategoryczny Immanuela Kanta, np. dyskutowany w Doherty i in. [2009], jest doskonałym punktem wyjścia. Decyzje moralne są pochodną dobrej woli, która osadzona jest w imperatywie będącym obowiązkiem traktowania ludzi jako celu, a nie środka do jego osiągnięcia. Ludzie posiadają własne potrzeby, a to nie powinno być przedmiotem kompromisu w dążeniu do maksymalizacji korzyści.

Jednak poziomy wyznaczone przez Tsukamoto nie biorą pod uwagę społeczeństwa obywatelskiego. My zatem proponujemy czwarty poziom – postawę aktywną, świadomą, tworzącą wartość, która łączy produkty „społeczne” i „ekonomiczne” dzięki wykorzystaniu kapitału etycznego. Podczas gdy pierwsze trzy poziomy postrzegają zachowanie etyczne jako wyłącznie konieczne do akumulacji „korzystności”, jeśli chodzi o kapitał ekonomiczny, tylko na poziomie 4 dokonuje się rekonceptualizacja jako sposób budowania kapitału etycznego, stosując racjonalność społeczną i ekonomiczną. Wyłącznie na poziomie 4 dokonuje się rewizji etyki biznesowej w celu stworzenia nowych ram koncepcji, tak by można było ją mierzyć nie tylko w sposób ekonomiczny, ale odnieść do pozostałych wartości – człowieka i środowiska, i tym samym rozważyć, jaki jest wkład każdego z tych czynników.

W modelu Altera [2004] (zob. rysunek 1), spektrum trwałości jest dobrym przykładem mapy poziomów kapitału społecznego w ekonomii prywatnej i społecznej. Poziomy 1, 2 i 3 ukazują etykę biznesu prywatnego opartą przede wszystkim na ekonomicznej kreacji wartości (prawa strona diagramu). Na poziomie czwartym usytuowano przedsiębiorstwo społeczne, uznając, że dobro nie musi być wytwarzane jedynie w celu osiągnięcia korzyści. To właśnie organizacje, których celem jest przede wszystkim kreowanie wartości społecznych (lewa strona diagramu) znajdują się na poziomach 4 i 5, na których następuje znacząca zmiana wymiaru owych wartości. Powyżej poziomu 4 można postulować powstanie poziomu 5, który obejmuje koncepcję „organizacji charytatywnej”. W swojej najczystszej formie jest to próba całkowitego usunięcia myślenia ekonomicznego z decyzji dotyczących działań społecznych. Gdy działamy z poczuciem charytatywności, we wczesnych tekstach dosłownie tłumaczonej

Rysunek 1. Spektrum trwałości



Źródło: [Alter, 2004, s. 8].

jako „miłość” [Morgan, 2008] – darczyńca nie odnosi żadnej korzyści ekonomicznej z samego aktu podarowania. Rozumowanie takie ugruntowane jest w prawie o działalności charytatywnej, w zapisie, że członkowie zarządu organizacji charytatywnych nie mogą pobierać wynagrodzenia za swoją pracę. Dopiero niedawno organizacje charytatywne rozpoczęły poszerzanie swoich strategii pozyskania dochodu – dotyczy to także przedsiębiorstw społecznych – jako sposobów utrzymania swojej misji w obecnym klimacie społeczno-gospodarczym. Niedawno stworzony (choć nadal formalnie niedostępny) model Przedsiębiorstwa Charytatywnego (*Charity Incorporated Company* – CIO) to kolejny przykład zmieniającego się klimatu wokół ekonomicznej działalności społecznej (choć, zgodnie z modelem, członkowie zarządu takiego przedsiębiorstwa nadal nie otrzymują wynagrodzenia).

Wątek 2 – dekonstrukcja etyki przedsiębiorstwa społecznego

Koncentracja na „wyższych” wartościach moralnych nie jest jednak wolna od sprzeczności. Zwykle zakłada ona przesunięcie z perspektywy liberalnej akcentującej prawa indywidualne i własny interes w stronę bardziej utylitarnej (i marksowskiej) argumentacji, że „podzielane wartości” można rozwijać w celu osiągnięcia „wspólnego dobra”. To komunitarne założenie oparte jest na idei, że ludzie „wolni” nie istnieją i, że „racjonalność” jest zarówno przesłanką, jak i wynikiem eksperymentalnego uczenia się w kontekście grupowym [Blumer, 1969; Tam,

1999]. Decyzje etyczne muszą zatem odwoływać się do grup a nie jednostek i zakładać rozważenie zarówno materialnych, jak i emocjonalnych zysków i strat. Działania są traktowane jako bardziej „moralne”, jeśli zakładają wpływ na siebie i innych [Dewey, 1957]. Idąc śladami Durkheima, Collins [1997] i Tam [1999] próbują pozycjonować liberalny komunitarianizm jako łącznik między tymi dwoma ekstremami. Jednak podejście unitarystyczne nadal dyskredytuje tę argumentację, skoro tylko zwraca ona uwagę na działalność biznesową. Tam uznaje, że w kontekście Wielkiej Brytanii: „(...) firmy **muszą** uczyć się traktować swoich pracowników, dostawców i klientów, tak jak swoje kierownictwo i udziałowców, jako członków swojej wspólnoty [(...)” [zaznaczenie dodane] [Tam, 1999, s. 10].

Collins, w kontekście amerykańskim uważa, że: „(...) standardem **powinny być** organizacje demokratyczne, raczej z kilkoma wyjątkami autorytarnymi, a nie organizacje autorytarne z kilkoma wyjątkami cechującymi się zarządzaniem partycypacyjnym [zaznaczenie dodane] [Collins, 1997, s. 503].

Obaj jednakże ograniczają swoje postulaty do rozmaitych form demokracji reprezentacyjnej i reform prawnych, tak by zmusić krnąbrnych liderów biznesowych do stosowania zasad równości społecznej. Fora demokratyczne udowodnią, ich zdaniem, że demokracja jest najlepszym sposobem działania organizacji – argument działający jak miecz obosieczny, jeżeli w ogóle jest to argument. Szczególnie problematyczne jest odwołanie się do prawa polegającego na „racjonalnej nauce”, w celu wsparcia argumentów na rzecz postępu i zmiany społecznej.

Rysunek 2. Dekonstrukcja etyki przedsiębiorstwa społecznego

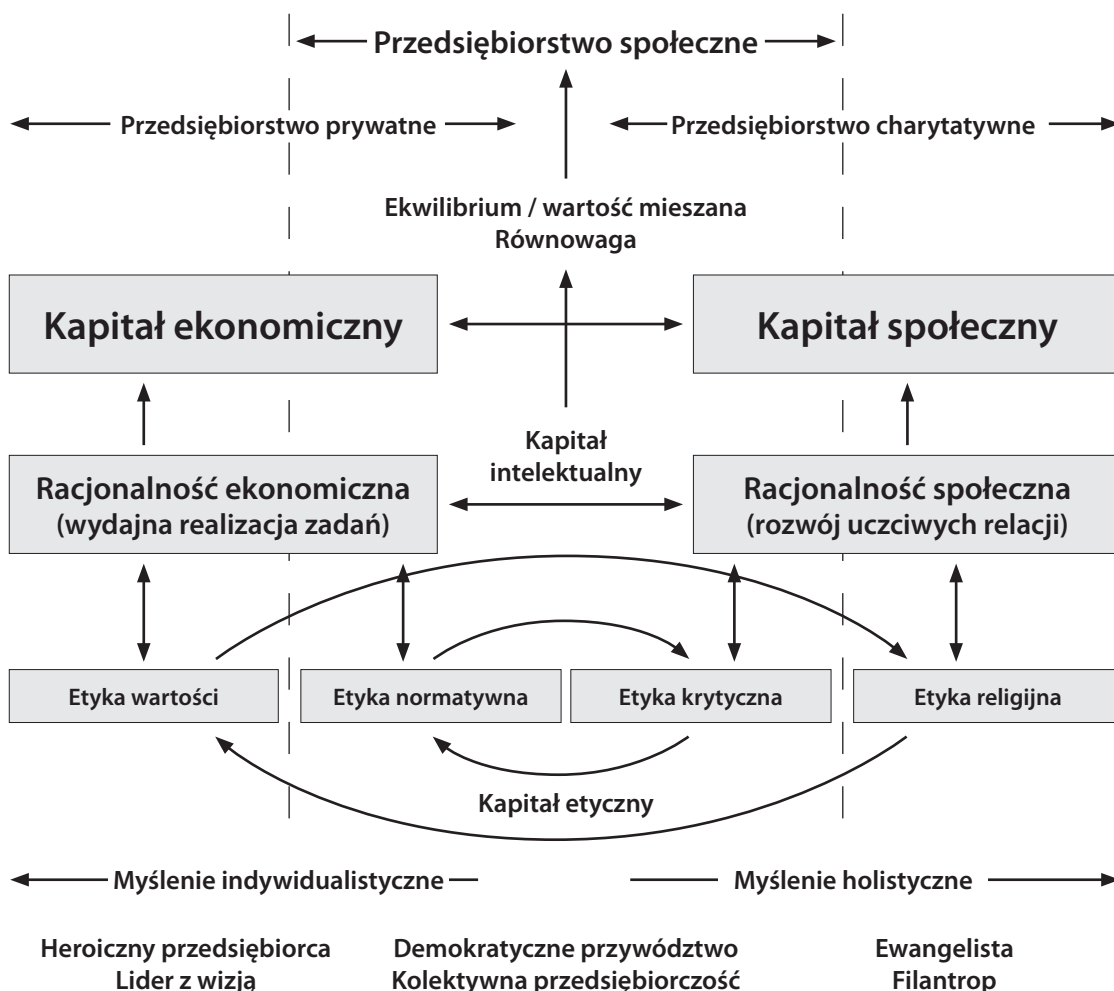


Diagram powyżej (zob. rysunek 2) to próba rozłożenia na czynniki pojęcia 4 poziomu kapitału etycznego. Jak ukazano, przedsiębiorstwo społeczne ewoluje pomiędzy przedsiębiorstwem prywatnym a przedsiębiorstwem charytatywnym, będąc zbalansowaną mieszanką inwestycji kapitałowych (ekonomicznego, społecznego, intelektualnego i etycznego).

Teoretyczna perspektywa zobrazowana na rysunku 2 wyjaśnia do pewnego stopnia praktykę tworzenia odrębnych przedsiębiorstw – prywatnych i charytatywnych – działających na rzecz osiągnięcia celu społecznego. Te pierwsze dążą do osiągnięcia celów finansowych, podczas gdy te drugie osiągają cele społeczne i charytatywne. W tej sytuacji sprzeczności pomiędzy racjonalnością ekono-

miczną i społeczną są eksternalizowane: dysonans ukazany w „innych” ramach odniesienia można zignorować lub zmarginalizować, decydując o priorytetach operacyjnych. Zastosowanie etyki religijnej (osadzonej na zachowaniach „świętych”) jest dążeniem do doskonałości w osiąganiu wartości etycznych: obie kwestie cechuje odwołanie się do przywództwa wywodzącego się od wizjonerskiej i inspirującej jednostki. Ułatwia to transformację liderów biznesowych w filantropów (np. Bill Gates). Podczas gdy zmianie może ulec samo poszukiwanie efektów, styl przywództwa i zarządzania, który powoduje te efekty, nie zmienia się.

W spółdzielniach i nowych formach organizacyjnych (takich jak wspomniane CIC i CIO) celem

jest internalizacja dysonansu wytworzonego przez równoczesne dążenie do celów społecznych i ekonomicznych. W takim środowisku znaczenia nabierają organizacje demokratyczne i własność społeczna. Wyłaniające się (z krytycznego dyskursu) normy etyczne zachęcają do stosowania normatywnych technik kontroli. Jednak obecność struktur demokratycznych (jeśli jest utrzymana) działa jako gwarant tego, że owe wartości normatywne nie będą dominujące w dalszej perspektywie: pozostaną otwarte na nowe wyzwania i nieustannie odnawiane poprzez dyskursywną deliberację wewnątrz organizacji.

Jednak, czy „motywacja korzyścią” i „wydajność biznesowa” rzeczywiście może być postrzegana jako czynnik osłabiający kapitał etyczny? Albo inaczej, czy stare lub nowe racjonalności sprawiają, że kapitał etyczny może być przejęty i ulokowany wewnątrz nowych form organizacyjnych, takich jak przedsiębiorstwa społeczne, tak by korzyść stała się elementem powiększającego się koła [Singer, 1981] moralnych zobowiązań wobec społeczeństwa i środowiska?

Wątek 3 – agenda moralna konwencjonalnego przedsiębiorcy-wykonawcy czy większe dobro krytycznego i kreatywnego przedsiębiorcy moralnego?

Co oznaczają terminy „wykonawca” i „kreatywny przedsiębiorca moralny”? Odpowiadając na to pytanie, oprzymy się na poprzednich źródłach i skonstruujemy typologię analityczną korzystając z Beckera [1963] i Harta [1963]. Becker [1963] proponuje dwa typy przedsiębiorcy moralnego wewnątrz grup społecznych: „egzekwującego reguły” i „kreującego reguły”, obaj mający etykietkę przedsiębiorcy, ponieważ Becker postrzegał ich jako podmioty realizujące „działania przedsiębiorcze”.

Biorąc pod uwagę olbrzymią pracę wykonaną od tamtych czasów nad stworzeniem definicji przedsiębiorcy [zob. Specjalne wydanie „Entrepreneurship Theory Practice”, Davidson i in., lato 2001 oraz Shane i Venkataraman 2000], najlepiej wydaje się utrzymać Beckerowską konceptualizację przedsiębiorcy, po to by nie czynić szkody późniejszym pracom w tym temacie, jak i duchowi dzieł Beckera. Co zatem proponuje w tym miej-

scu Hart? Z perspektywy utylitarnej, która w szczególnej formie bywa przytaczana jako ramy moralne współczesnego biznesu i społeczeństwa, Hart uważa, że istnieje moralność konwencjonalna, którą ogólnie podziela społeczeństwo i jego organizacje, lecz także mamy do czynienia z moralnością krytyczną, która staje w opozycji i zadaje pytanie czy moralność konwencjonalna nie jest czasami szkodliwa.

Połączmy teraz Beckera i Harta oraz nasze niewielkie modyfikacje dla stworzenia poprawnej typologii. „Konwencjonalny” i „egzekwujący” przedsiębiorca moralny czyni próby reprodukcji lub nawet wzrostu kapitału etycznego, lecz – odwołując się do McIntyre – w rzeczywistości zatrzymuje się w połowie drogi. Potencjalnie w społeczeństwach Zachodu tradycyjne poszanowanie, elementy moralności religijnej, etos demokratyczny i gospodarka kierowana korzyścią muszą tworzyć spójny organizm. Jedną z opcji, tak jak biurokrata Lipsky’ego [1980], jest selektywność w zasadach i procesach, które przedsiębiorca usiłuje reprodukować. Być może oczywistą taktyką jest jego przywiązanie do motywacji korzyści i wydajności biznesowej kosztem utraty tych elementów etycznych, które są z nimi sprzeczne. Jednak sami ekonomiści [Layard, 2005] powracają do filozofii moralności, dokładnie dlatego, że motywacja korzyścią i siłą nabywcy stają się celami samymi w sobie, odrywając się od tego, czym miał być utylitaryzm (podobnie działo się z innymi systemami filozoficznymi) – w swoim rozumieniu szczęścia, dobrobytu i dobrego życia. Kreowanie bogactwa dokonuje pozytywnej zmiany w ludzkim życiu tylko do pewnego momentu, bowiem potem inne kwestie stają się ważniejsze.

„Krytyczny” i „kreatywny” przedsiębiorca moralny ma okazję włączyć elementy kapitału etycznego w nowe konteksty organizacyjne, takie jak przedsiębiorstwa społeczne. Jest to projekt, który można zrealizować dzięki bardziej rozwiniętej formie etyki naturalistycznej, która inkorporuje najlepsze wartości etyczne teorii utylitarnej oraz innych teorii normatywnych w pojęciu kapitału etycznego, biorącego pod uwagę ciągłość i kontyngencję (to dzięki Heglowi i Marksowi) w procesie oraz praktyce rozwoju i zmiany moralnej. Może to uzasadniać i powodować coraz to większe zobowiązania na rzecz tzw. niekończącego się rozwoju kręgu życia.

Wnioski

W artykule tym dokonano próby zapoznania Czytelnika z koncepcją kapitału etycznego. Rozważania prowadzono w perspektywach ekonomicznej, społecznej i nowo powstałej perspektywie kapitału etycznego. Dyskusja, która – jak mamy nadzieję – dopiero się rozpoczęła ewidentnie wymaga dalszych prac, po to by w pełni rozwinąć tę koncepcję.

Przedsiębiorczo zorientowane podejście do sektora tworzy projekty społeczne dzięki tradycyjnym mechanizmom rynkowym. Poprzez koncentrację na generowaniu dochodu, który ma służyć celom społecznym, przedsiębiorstwa społeczne lokuje się w finansowych ramach odniesienia. Czynniki kierujące tym podejściem wydają się być oparte na przesunięciu w kierunku „kultury kontraktu”. Jest to obraz organizacji przemieszczających się w stronę ekonomicznego pola spektrum, działających wolnorynkowo, w sposób rosnący przyswajających sobie ideologiczny wymiar wolnego rynku. Taka konstatacja brzmi z pewnością jak klątwa dla tych, którzy promują innowacyjny rozwój przedsiębiorstw społecznych. Bardziej niż kierując się radykalną zmianą społeczną, jak postulują niektórzy [Boomstein, 2004], rozwój przedsiębiorczości społecznej wydaje się koncentrować na sprostaniu konkurencyjności w duchu ideologii wolnorynkowej. Czy jest to rzeczywiście to, o co chodzi ich orędownikom?

Westall i Chalkley [2007, s. 17] piszą: „W celu pełnego ogarnięcia konsekwencji takich wizji i dostrzeżenia potencjału przedsiębiorstw społecznych, musimy zerwać ze swoim dotychczasowym sposobem postrzegania świata, szczególnie postrzegania ‘naturalnego’ modelu biznesowego lub wąskich, lecz bardzo wpływowych koncepcji i skutków stosowania podejścia ekonomii głównego nurtu”.

Powyższy artykuł odpowiada na to wezwanie i próbuje zerwać z naszym tradycyjnym sposobem postrzegania świata. Kapitał etyczny z pewnością stanowi alternatywny pogląd wobec ekonomii głównego nurtu. Dokonałszy próby rozłożenia na czynniki pierwsze obecnej conceptualizacji przedsiębiorstwa społecznego i współczesnych koncepcji kapitału społecznego w literaturze przedmiotu. Artykuł wskazuje na trzy poziomy agendy moralnej oraz proponuje czwarty i piąty poziom, które prowadzą koncepcję do swego naturalnego końca. W tym właśnie miejscu dokonujemy przesunięcia

obszaru debaty i proponujemy bardziej radykalne ramy odniesienia dla przedsiębiorstwa społecznego.

Neoklasyczny paradygmat ekonomiczny dysponuje conceptualizacją i wykazuje zainteresowanie sferą gospodarczą jako sposobem poszukiwania równowagi [Clark, 1936]. To poszukiwanie porządku naturalnego, bogactwa, zysku, produkcji itd., organizacje gospodarcze uznają za elementy, które można mierzyć i kontrolować. W konsekwencji prowadzi to „ekonomistów politycznych” do wykluczenia elementów spoza racjonalnej ekonomii jako nieekonomicznych [Kapp, 1950]. Jednak, tak jak uważa Becker [1976], wszystkie decyzje mają charakter ekonomiczny. Aksjomatem jest więc to, że przedsiębiorstwo prywatne zachowuje się tak, by osiągnąć racjonalność i wydajność [Shaw, 1997].

Uważa się, że współczesna ideologia neoklasycznego paradygmatu ekonomicznego odnosi się do interesu jednostki i powoduje erozję moralnych fundamentów wspólnotowych. W rezultacie społeczeństwo jest zostawione samo sobie z problemem niskich wartości etycznych. Rozwój społecznej odpowiedzialności biznesu w aspektach zarówno społecznym i środowiskowym zaczyna powoli reagować na ten problem i zaspokajać ludzkie pragnienia bardziej moralnego stylu życia. Takie przesunięcie granicy w ramach „zasad gry” daje jakąś nadzieję, ale mówiąc metaforycznie, gdy „kubki smakowe doznają smaku owych wartości, współczesnemu <<menu dnia>> nadal brakuje wystarczającej porcji składników etycznych”. Idąc dalej, raz spróbowawszy, społeczeństwo pragnie coraz więcej. Tak więc stymulowane jest nieustanne „pragnienie usatysfakcjonowania kubków smakowych”. Jedynie dzięki ruchowi na rzecz przedsiębiorczości społecznej można wytworzyć wystarczającą podaż kapitału etycznego tak, aby apetyt ten zaspokoić. Doherty i in. [2009] uważają nawet, że przedsiębiorstwo społeczne to wehikuł zarządzania moralnego. Zatem, gdy Tim Smit twierdzi, że „korporacja – taka, jaką ją znamy – umrze, a dokona się to w przeciągu trzydziestu lat”, to może to być symptomem zmiany apetytu społecznego na bardziej moralny, cnotliwy i etyczny styl życia. Może właśnie dlatego w Edenie Tim Smit był w stanie zatrudnić najlepszą kadrę kierowniczą. Czy ten trend zostanie utrzymany? Czy ruch na rzecz przedsiębiorstw społecznych jest tego świadomy? Czy jest on gotowy na kapitalizację takiej zmiany paradygmatu?

Owa zmiana paradygmatu powinna wystąpić raczej wcześniej niż później, jako że rynkowo

i materialnie zorientowana kultura organizacyjna jest nastawiona na skolonizowanie obszaru sektora społecznego. Obawy o zagrożenie, jakie stwarza wolny rynek są dobrze udokumentowane w innych pracach, lecz my skoncentrowaliśmy się na napięciach tak skonstruowanej agendy i na potencjalnie katastrofalnych konsekwencjach, jakie dotknęłyby społeczne i etyczne fundamenty społeczeństwa. Keller [2007, s. 172] ostrzega: „To, co zagubiliśmy między słowami, interpretując Adama Smitha w duchu ekonomii neoklasycznej, to podstawy moralności i kontroli, które zdaniem Smitha, będą całkowicie zgodne z efektywnością rynku i to,

że celem ekonomii musi być większy dobrobyt gospodarczy całego społeczeństwa. Krótko mówiąc, wydajność nie jest celem samym w sobie”.

Potrzebujemy przeprowadzenia dalszych badań dotyczących poruszanych przez nas kwestii. Jeśli ruch na rzecz przedsiębiorczości społecznej jest w stanie poszerzyć konceptualizację przedsiębiorstwa społecznego, oddalając ją od biznesu i zysku w kierunku poglądów sprzyjających wzrostowi kapitału etycznego, to czy pomoże to zmianie układu odniesienia i osiągnięciu radykalnych zmian postulowanych przez Bornsteina [2004], Draytona [2005] oraz Emersona i Boniniego [2004]? Naszym zdaniem tak.

Literatura

- Allen B.** [2005], *Social Enterprise: Through the Eyes of the Consumer*, "Social Enterprise Journal", Vol. 1: 57-77.
- Alter K.** [2004], *Social Enterprise Typology* (dostępne na: <http://www.virtueventures.com/settypology.pdf> (sierpień 2006)).
- Amin A., Cameron A., Hudson R.** [2002], *Placing the Social Economy*, Routledge, London.
- Becker H.** [1963], *Outsiders*, The Free Press, New York.
- Blumer H.** [1969], *Symbolic Interactionism: Perspective & Method*, NJ: Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Bornstein D.** [2004], *How To Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Oxford University Press, Oxford.
- Clark J.M.** [1936], *Economics and Modern Psychology*, Preface to *Social Economics* (1936), cyt. za: K.W. Kapp (1950) Schocken Books New York.
- Collins D.** [1997], *The Ethical Superiority and Inevitability of Participatory Management as an Organizational System*, "Organization Science", Vol. 8, No. 5, s. 489-507.
- Dart R.** [2004], *The Legitimacy of Social Enterprise*, "Nonprofit Management & Leadership", Vol. 14, No. 4, s. 411-424.
- Davidsson, Low oraz Wright** [2001], *Editors Introduction: Low and MacMillan Ten Years On: Achievements and future direction for Entrepreneurship research*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 25, s. 4.
- Dees G.** [1998], *Enterprise Non-profits*, "Harvard Business Review", Vol. 76, No. 1, s. 55-67.
- Defourny J.** [2001], *Introduction: From Third Sector to Social Enterprise*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (eds) *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Dewey J.** [1958], *Democracy and Education*, Macmillan, New York.
- Doherty B., Foster G., Mason C., Meehan J., Rotheroe N., Royce, M.** [2009], *Management for Social Enterprise*, Sage Publications, London.
- Drayton B.** [2005], *Where the Real Power Lies*, "Alliance", Vol. 10, No. 1, s. 29-30.
- Emerson J., Bonini, S.** [2004], *The Blended Value Map* (dostępne na: <http://www.blendedvalue.org>, styczeń 2007).
- Evers A.** [2001], *The Significance of Social Capital in Multiple Goal and Resource Structure of Social Enterprises*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (eds) *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Friedman M.** [1962], *Capitalism and Freedom*, University of Chicago, Chicago.
- Friedman M.** [1993], *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*, *The New York Times Sunday Magazine*, 13 września 1970, przedruk [w:] Jennings MM, *Business ethics*, 4th ed. Mason, OH: Thomson; 2003, s. 41-46.
- Giroux H.** [1994], *Disturbing Pleasures: Learning Popular Culture*, Routledge, London.
- Gupta A.K., Sinha R., Koradia D., Patel R. i in.** [2003], *Mobilizing Grassroots' Technological Innovations and Traditional Knowledge, Values and Institutions: Articulating Social and Ethical Capital*, "Futures", Vol. 35 Iss 9, s. 975-987.
- Hart H.L.A.** [1963], *Law, Liberty and Morality*, Oxford University Press, Oxford.
- Hulgard L., Spear R.** [2006], *Social Entrepreneurship and the Mobilization of Social Capital in European Social Enterprises*, [w:] M. Nyssens (ed), *Social Enterprise at the Crossroads of Market, Public and Civil Society*, Routledge, London.
- Jones D.R.** [2000], *A Cultural Development Strategy for Sustainability*, GMI, Vol. 31, s. 71-85.
- Keller A.C.** [2007], *Smith versus Friedman: Markets and ethics*, "Critical perspectives on Accountancy Elsevier", (18), s. 159-188.
- Layard R.** [2005], *Happiness. Lessons from a New Science*, Allen Lane, London.
- Leadbeater C.** [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.
- Leslie D.** [2002], *What are Social Enterprises? Enterprising Communities Supporting Social Enterprise in Rural Cumbria* (dostępne na: http://www.enterprisingcommunities.org.uk/hyperlinks/literature_review-d.l.pdf, January 2006).
- Lipsky M.** [1980], *Street-Level Bureaucracy*, Russell Sage Foundation, New York.
- Maitland I.** [1997], *Virtuous Markets: The Market as School of the Virtues*, "Business Ethics Quarterly", Vol. 7, Iss. 1, s. 17-31.
- Morgan G.** [1986], *Images of Organization*, Sage Publications, Newbury Park: CA.
- Morgan G.G.** [2008], *The Spirit of Charity*, Professorial Lecture, Centre of Individual and Organisation Development, Sheffield Hallam University (3 kwietnia).
- Murdock A.** [2005], *Social Entrepreneurial Ventures and the Value of Social Networks*, referat zaprezentowany na Research of Social Enterprise Conference, Milton Keynes.
- Nicholls A.** [2006a], *Social Entrepreneurship: New Paradigms of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, Oxford.
- Nicholls A.** [2006b], *Introduction*, "Social Enterprise Journal", Vol. 2.

- Ouchi W.** [1981], *Theory Z*, Addison-Wesley, New York.
- Paton R.** [2003], *Managing and Measuring Social Enterprise*, Sage Publications, London.
- Pearce J.** [2003], *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, London.
- Peters T., Waterman R. H.** [1982], *In Search of Excellence*, Harper & Row, New York.
- Pharoah C., Scott D., Fisher A.** [2004], *Social Enterprise in the Balance: Challenges for the Voluntary Sector*, Charities Aid Foundation, West Malling, UK.
- Ridley-Duff R.J.** [2008], *Social Enterprise as a Socially Rational Business*, "International Journal of Entrepreneurial Behaviour", Vol. 14, No. 5 (w druku).
- Seanor P., Bull M., Ridley-Duff R.J.** [2007], *Contradiction in Social Enterprise*, referat przygotowany na Institute for Small Business and Entrepreneurship Conference, Glasgow 2007.
- SEC** [2004], *Unlocking the Potential, The Social Enterprise Coalition*, London.
- SEC** [2007], <http://www.socialenterprise.org.uk/Page.aspx?SP=2030>, czerwiec 2007.
- SEC** [2009], *State of Social Enterprise Survey, Social Enterprise Coalition* (dostępne na: <http://www.socialenterprise.org.uk/data/files/stateofsocialenterprise2009.pdf>, 24 maja 2010).
- Shane S., Venkataraman S.** [2000], *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, "Academy of Management Review", 25:1, s. 217-226.
- Shaw B.** [1997], *Sources of Virtue: The Market and the Community*, "Business Ethics Quarterly", Vol. 7, Iss.1, s. 33-50.
- Smallbone D., Evans M., Ekanem I., Butters S.** [2001], *Researching Social Enterprise Final Report to the Small Business Service Centre for Enterprise and Economic Development Research Middlesex University*, London.
- Spear R.** [2001], *United Kingdom: A Wide Range of Social Enterprises*, [w:] C. Borzaga, J. Defourny (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London (s. 252-269).
- Tam H.** [1999], *Communitarianism*, Macmillan, Basingstoke.
- Terry L.D.** [1998], *Administrative Leadership, Neo-Managerialism, and Public Management Movement*, "Public Administration Review", Vol. 58, No. 3, s. 194-200.
- Thompson P., Findlay P.** [1999], *Changing the People: Social Engineering in the Contemporary Workplace*, [w:] L. Ray, A. Sawyer (eds), *Culture and Economy after the Cultural Turn*, Sage Publications, London.
- Tsukamoto S.** [2005], *An Economic Approach to Business Ethics: Moral Agency of the Firm and the Enabling and Constraining Effects of Economic Institutions and Interactions in a Market Economy*, "Journal of Business Ethics", Vol. 60, Iss. 1, s. 75-89.
- Tsukamoto S.** [2007], *Moral Agency, Profits and the Firm: Economic Revisions to the Friedman Theorem*, "Journal of Business Ethics", Vol. 70, Iss. 2, s. 209-220.
- Turnbull S.** [1994], *Stakeholder Democracy: Redesigning The Governance of Firms and Bureaucracies*, "Journal of Socio-Economics", Vol. 23, No. 3, s. 321-360.
- Westall A.** [2001], *Value-led, Market Driven*, Institute Public Policy Research, London.
- Westall A., Chalkley D.** [2007], *Social Enterprise Futures*, The Smith Institute, London (dostępne na: http://www.smith-institute.org.uk/pdfs/social_enterprise.pdf, maj 2007).
- Whyte W.F.** [1957], *Street Corner Society*, University of Chicago Press, Chicago.

Ageing population – the Challenge for Social Economy Entities

Abstract: Purpose – In popular culture, ethics and morality are topical (Giroux 1994), heightened by recent attention to the banking industry and pay awards, monopoly capitalism, global warming and sustainability. Yet, surprisingly, little attention is given to these in the narrative of the conceptualisation of social enterprise or social entrepreneurship – nor in the academic research on the sector. Current conceptualisations of social enterprise fail to fully satisfy the spirit of the movement which advances a narrative that social enterprises: are more like businesses than voluntary organisations; are more entrepreneurial than public service delivery; use business models but are not just in it for the money. A focus on the economic implies a business model where deep tensions lie. A focus on social capital offers a different frame of reference, yet both these conceptualisations fail to fully identify the phenomenon that is social enterprise. The objective of this paper is to fill that gap. Ethical capital is offered here as an alternative and unrecognised conceptualisation in the field of social enterprise.

Design/methodology/approach – This paper is exploratory in nature – a tentative piece of theorising that brings together the authors' perspectives on ethical capital to offer a new frame of reference on social enterprise. It sets out to investigate some of the issues in order to provoke further research. As authors, we felt it important to theoretically explore the concept and discuss several themes to provoke a response. All need further research to tease out the detail. We start by outlining the current conceptualisations of social enterprise, then move on to theorising ethical capital using three broad themes; theme 1 discusses the levels of ethical capital, bridging from the private sector into the social sector. Theme 2 deconstructs the ethics of social enterprise and theme 3 questions moral agency through a conventional and enforcing enterpriser or the greater good through a critical and creative moral enterpriser.

Findings – This paper very much aims at starting the process of intellectual debate about the notion of ethical capital in social enterprises. The conclusions of this paper outline further research questions that need to be addressed in order to fully develop this concept.

Originality/value – It is argued that the current ideology of the neo-classical economic paradigm pursues interests towards the self and erodes the moral basis of association. The outcome leaves society with a problem of low ethical virtue. The implications of this paper are that social enterprises maximise ethical virtue beyond any other form of organisation and as such create value beyond their missions and values. This paper offers value in the understanding of social enterprise through fresh insight into its conceptualisation. A critical perspective is adopted toward the current literature. This paper sheds new light on our understanding of the sector, providing practitioners, business support agencies and academics alike with a conceptualisation that has not been explored before.

Key words – social enterprise, business ethics, definition, morality, social capital.

Paper type – Conceptual paper.

Informacje dla Autorów półrocznika „Ekonomia Społeczna”

Redakcja półrocznika „Ekonomia Społeczna” – czasopisma naukowego przybliżającego w sposób interdyscyplinarny tematykę ekonomii społecznej – zawiadamia Autorów, że przyjmuje do publikacji następujące, nie publikowane wcześniej materiały:

- analizy problemowe, autorskie opracowania teoretyczne lub raporty z badań (teksty do działu ARTYKUŁY); objętość pracy – ok. 18–20 znormalizowanych stron maszynopisu, tj. od 0,8 do 1 arkusza wydawniczego,
- prezentacje ciekawych projektów i przedsięwzięć, relacje z konferencji i seminariów, raporty z prac legislacyjnych nad regulacjami istotnymi z punktu widzenia działania sektora ekonomii społecznej (teksty do działu INICJATYWY); 3–4 strony maszynopisu,
- autorskie omówienie nowości wydawniczych, prezentacja ciekawych przykładów literatury przedmiotu (dział RECENZJE PUBLIKACJI); 5–6 stron maszynopisu.

Publikacja ma charakter naukowy, dlatego Redakcja prosi Autorów o uwzględnienie poniższych zasad dotyczących przygotowywania tekstów pretendujących do opublikowania na łamach półrocznika. Maszynopis powinien spełniać następujące wymagania:

- druk na papierze formatu A4 z zachowaniem marginesów – 25 mm,
- wielkość czcionki tekstu zasadniczego – 12 punktów, przypisów – 10 punktów,
- czcionka: Times New Roman,
- ciągła numeracja rozdziałów, podrozdziałów,
- interlinia – 1,5,
- odwołania do literatury w tekście zawierające nazwisko autora, rok wydania publikacji i numer strony należy podawać po przytaczanym fragmencie, z wykorzystaniem kwadratowych nawiasów (np. [Kowalski, 2007, s. 7]). Ten sam zapis (ale kursywą) należy stosować przy źródłach tabel i rysunków. Jeśli jest więcej niż dwóch autorów, należy podawać tylko pierwszego z dopiskiem „i inni”,
- przypisy wyjaśniające powinny być zamieszczone na dole strony. W tekście mają być odnośniki do przypisów na dole strony – w postaci 1, 2, 3 itd. (indeks górny),
- w przypadku rysunków (tabel, wykresów) prosimy o stosowanie następującej konwencji w oznaczeniu: Rysunek 1. Tytuł rysunku (czcionka Times New Roman, 12 pkt, pogrubiona). Odwołania w tekście z zastosowaniem zwrotu: Tabela 1, a nie „poniższa, powyższa tabela”,

- rysunki, schematy i mapy muszą być edytowalne (prosimy nie wklejać bitmap), ewentualnie prosimy o dołączenie wersji elektronicznych rysunków, schematów, wykresów zapisanych w programach, w których powstały,
- w bibliografii na końcu tekstu należy zamieścić – w porządku alfabetycznym – wszystkie cytowane i wykorzystane publikacje. W przypadku książki należy podać: nazwisko i pierwsze litery imion autora, rok wydania w nawiasie kwadratowym, tytuł i podtytuł (kursywą), numer tomu (wydania), nazwę wydawcy, miejsce wydania (np. Kowalski A. [2005], *Ekonomia*, PWN, Warszawa.); w przypadku artykułu z czasopisma: nazwisko i pierwsze litery imion autora, rok, tytuł artykułu (kursywą), tytuł czasopisma (w cudzysłowie) i jego numer (np. Kowalski A. [2005], *Zasady ekonomiki*, „Ekonomista”, nr 4.).

Do tekstu należy dołączyć:

- krótką notę o Autorze (np. tytuł (stopień) naukowy, miejsce pracy),
- streszczenie zawierające podstawowe tezy tekstu oraz słowa kluczowe, o objętości ok. 0,5 strony maszynopisu (dotyczy tekstów do działu ARTYKUŁY),
- propozycję tytułu artykułu w języku angielskim (dotyczy tekstów do działu ARTYKUŁY),
- wersję elektroniczną tekstu (np. płytę z plikiem) w edytorze tekstów Word, ewentualnie pliki ze schematami, rysunkami, wykresami wykorzystanymi w tekście,
- podpisane oświadczenie, że tekst nie był wcześniej nigdzie publikowany.

Ze względu na akademicki charakter czasopisma teksty ubiegające się o opublikowanie na łamach półrocznika, w dziale ARTYKUŁY, są oceniane przez dwóch niezależnych recenzentów spoza jednostki naukowej afiliowanej przez autora publikacji (z zachowaniem procedury *double-blind review*). Recenzja ma formę pisemną i zawiera jednoznaczny wniosek recenzenta dotyczący dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia.

Redakcja udostępnia Autorom recenzje artykułów z prośbą o odniesienie się do uwag podnoszonych przez recenzentów i redaktorów. Autor otrzymuje recenzje do wglądu niezależnie od tego, czy tekst jest zakwalifikowany do druku, czy odrzucony. Lista wszystkich recenzentów współpracujących z półrocznikiem jest podana do publicznej wiadomości na stronie od Wydawcy.

Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania zmian redakcyjnych, poprawek merytorycznych, stylistycznych i skrótów w nadsyłanych tekstach. Autorzy tekstów zaakceptowanych do druku przenoszą na wydawcę autorskie prawa majątkowe. Za teksty zaakceptowane do druku wypłacane jest Autorom honorarium. Autorzy proszeni są o autoryzację tekstu przygotowanego do druku (procedura korekty autorskiej). Redakcja nie zwraca otrzymanych tekstów.

W związku z wdrożeniem procedury zapobiegającej *ghostwriting* i *guest-authorship* Redakcja wymaga ujawnienia wkładu poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kon-

trybucji, tj. informacji, kto jest autorem koncepcji, założeń, metod, protokołu itp. wykorzystywanych przy przygotowaniu publikacji), przy czym główną odpowiedzialność ponosi Autor zgłaszający manuskrypt. Zważywszy na fakt, że *ghostwriting* i *guest-authorship* są przejawem nierzetelności naukowej, Redakcja będzie o wszystkich wykrytych przypadkach powiadamiać odpowiednie podmioty (instytucje zatrudniające autorów, towarzystwa naukowe, stowarzyszenia editorów naukowych itp.).

W sprawie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt z Redakcją: pacutagnieszka@uek.krakow.pl lub redakcjaes@uek.krakow.pl, tel. 12 293 74 80.

PROJEKT „ZINTEGROWANY SYSTEM WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ”

Czteroletni systemowy projekt, realizowany w partnerstwie, mający na celu poprawę kondycji sektora ekonomii społecznej w Polsce. W ramach projektu zaplanowano działania, dzięki którym zostaną wypracowane narzędzia wspierające rozwój podmiotów ekonomii społecznej, profesjonalizację ich funkcjonowania oraz poprawiające komunikację i wymianę doświadczeń wewnątrz instytucji otoczenia podmiotów ekonomii społecznej.

Jego inicjatorem jest Departament Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, a liderem Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich.

PARTNERSTWO TWORZĄ:

- Fundacja Pomocy Wzajemnej BARKA – www.barka.org.pl
- Fundacja Fundusz Współpracy (FFW) – www.cofund.org.pl
- Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (FISE) – www.fise.org.pl
- Instytut Spraw Publicznych (ISP) – www.isp.org.pl
- Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, działający przez jednostkę pozawydziałową Małopolską Szkołę Administracji Publicznej (MSAP) – www.msap.uek.krakow.pl
- Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP), Regionalne Centrum UNDP w Bratysławie – www.europeandcis.undp.org
- Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy (ZLSP) – www.spoldzielnie.org.pl

PARTNERSTWO POSTAWIŁO SOBIE NASTĘPUJĄCE CELE:

- wzrost kompetencji i wzmocnienie potencjału kadr instytucji pomocy, integracji społecznej oraz ekonomii społecznej poprzez szkolenia, doradztwo, studia podyplomowe, seminaria, wizyty studyjne
- profesjonalizacja działań infrastruktury wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej
- podniesienie świadomości społecznej w zakresie możliwości rozwiązywania problemów za pomocą narzędzi ekonomii społecznej
- wzmocnienie otoczenia dla instytucji ekonomii społecznej na poziomie lokalnym za pomocą metody budowania partnerstw na rzecz ekonomii społecznej
- tworzenie i rozwijanie standardów jakości usług instytucji pomocy i integracji społecznej

PROJEKT PRZEWIDUJE REALIZACJĘ SIĘDMU KLUCZOWYCH ZADAŃ:

1. Analiza sytuacji ekonomii społecznej w Polsce
2. Budowanie kompleksowego systemu wsparcia podmiotów ekonomii społecznej
3. Edukacja w zakresie ekonomii społecznej
4. Kreowanie pozytywnego wizerunku „marki” ekonomii społecznej
5. Promowanie sektora ekonomii społecznej
6. Przygotowanie i wdrożenie modelowych partnerstw na rzecz ekonomii społecznej w środowisku lokalnym
7. Standaryzacja funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w zakresie jakości usług

Projekt jest realizowany od lipca 2009 r. do grudnia 2013 r.

WIĘCEJ INFORMACJI O PROJEKcie:

www.ekonomiaspoleczna.pl
www.ekonomiaspoleczna.msap.pl

Lider projektu:



Partnerzy projektu:



Fundacja
FUNDUSZ WSPÓŁPRACY

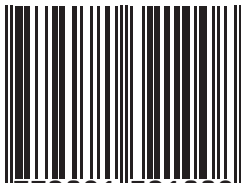
FISE

INSTYTUT SPRAW
PUBLICZNYCH



(eS)

ISSN 2081-321X



9 772081 321008 >

Projekt „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

