

Roger Spear,  
Zespół badań nad spółdzielczością,  
Open University

Ramy instytucjonalne  
dla przedsiębiorstwa  
społecznego:  
wyzwania dla Polski  
i innych nowych  
krajów członkowskich



## Streszczenie

W niniejszym tekście zaprezentujemy na początku przegląd ekonomii społecznej w Europie (w 15 starych i 10 nowych krajach członkowskich UE). Rozpatrzemy przyczyny różnic w poziomie rozwoju ekonomii społecznej przyglądając się państwu opiekuńczemu i roli rodziny w poszczególnych krajach. Następnie zbadamy znaczenie instytucji na szczeblu krajowym i lokalnym dla rozwoju ekonomii społecznej. Rozpatrzemy różne formy instytucji – w aspekcie zarówno działań strategicznych, jak i struktur wsparcia. Zatrzymamy się w szczególności nad polityką dotyczącą przedsiębiorstw społecznych tam, gdzie jest ona dobrze rozwinięta - dobrym przykładem będzie polityka rządu brytyjskiego dla firm funkcjonujących na specjalnych prawach. Rozpatrzemy również niektóre możliwości w zakresie rozwoju instytucjonalnego, sprzyjające rozwojowi ekonomii społecznej w krajach, które – tak jak Polska – niedawno przystąpiły do Unii Europejskiej.

## O autorze

**Roger Spear** jest przewodniczącym Zespołu Badań nad Spółdzielczością na brytyjskim Open University, członkiem założycielem i vice-prezesem Europejskiej Sieci Badawczej ds. przedsiębiorstw społecznych (European Research Network), wykładowcą systemów organizacyjnych oraz metod badawczych w Centrum Złożoności i Przemian na Open University. Ukończył University College London oraz posiada tytuł magistra Lancaster University.

# 1.

## Wstęp

W niniejszym tekście zaprezentujemy na początku przegląd ekonomii społecznej w Europie (w 15 starych i 10 nowych krajach członkowskich UE). Rozpatrzemy przyczyny różnic w poziomie rozwoju ekonomii społecznej przyglądając się państwu opiekuńczemu i roli rodziny w poszczególnych krajach. Następnie zbadamy znaczenie instytucji na szczeblu krajowym i lokalnym dla rozwoju ekonomii społecznej. Rozpatrzemy różne formy instytucji – w aspekcie zarówno działań strategicznych, jak i struktur wsparcia. Zatrzymamy się w szczególności nad polityką dotyczącą przedsiębiorstw społecznych tam, gdzie jest ona dobrze rozwinięta - dobrym przykładem będzie polityka rządu brytyjskiego dla firm funkcjonujących na specjalnych prawach. Rozpatrzemy również niektóre możliwości w zakresie rozwoju instytucjonalnego, sprzyjające rozwojowi ekonomii społecznej w krajach, które – tak jak Polska – niedawno przystąpiły do Unii Europejskiej.

Warto przyjrzeć się niektórym procesom rozwoju instytucjonalnego, aby ukazać mechanizmy interakcji i ewolucji w czasie instytucji i inicjatyw przedsiębiorczych. Na początek przyjrzymy się włoskim spółdzielniom socjalnym, które uważa się powszechnie za doskonały przykład udanej realizacji idei przedsiębiorczości społecznej w Europie. Tego rodzaju przedsiębiorstwa wywodzą się z pewnych eksperymentalnych inicjatyw rozwijanych w okolicach Triestu, gdzie następnie w latach 70. powstały pierwsze spółdzielnie społeczne. W 1981 roku przygotowano we Włoszech ustawę dotyczącą spółdzielni socjalnych, która została jednak uchwalona dopiero w 1991 roku. Ale zanim jeszcze wprowadzono ją w życie, powstało kilkaset spółdzielni socjalnych. W 1984 roku w Brescii utworzono pierwsze consorzi (consorzi - lokalna federacja spółdzielni socjalnych – utworzona w celu zapewnienia równowagi między spółdzielniami). Natomiast w 1987 roku powstała Krajowa Federacja spółdzielni socjalnych Consorzi Gino Mattarelli (CGM); zaznaczyć trzeba przy tym, że druga federacja, LEGA, skupia również znaczną liczbę takich spółdzielni. Na tym przykładzie zaobserwo-

wać możemy proces innowacji w środowisku, które ulega stopniowej instytucjonalizacji, najpierw w ramach instytucji wyrastających oddolnie (consorzi na szczeblu lokalnym i krajowym), a dopiero później w drodze instytucjonalizacji na szczeblu państwowym (ramy prawne i strategiczne).

Drugi przykład rozwoju instytucjonalnego pochodzi z badań prowadzonych przez EMES (Europejska Sieć Badaczy - European Research Network). W obejmującym 12 krajów badaniu na temat integracji zawodowej przedsiębiorstwa społecznego (WISE) EMES stwierdził, że niemiecki sektor WISE wywodzi się z ruchu społecznego i obywatelskiego, jaki zrodził się w latach 70. Następnie ukształtowało się tam nowe partnerstwo pomiędzy organizacjami non-profit a sektorem publicznym w zakresie integracji zawodowej, które stopniowo ulegało instytucjonalizacji w ramach formalnych, zorganizowanych struktur. W końcu ruch ten za sprawą procedur biznesowych i profesjonalizacji utracił do pewnego stopnia swoją żywotność i potencjał innowacyjny, stając się zarazem uznaną formą instytucjonalną rozwiązywania problemów w zakresie integracji zawodowej. Wzór rozwojowy widoczny na przykładzie niemieckich inicjatyw przedsiębiorczych WISE dostrzec można również w innych krajach Europy objętych badaniem EMES. Dostrzegamy tu interakcję pomiędzy inicjatywami przedsiębiorczymi WISE a polityką publiczną prowadzącą do postępującej instytucjonalizacji. Realizujące wielorakie cele WISE odgrywają istotną rolę w uruchamianiu polityk dotyczących rynku pracy dla grup defaworyzowanych. Ważne aspekty tych inicjatyw ulegają coraz większemu ugruntowaniu - finanse publiczne zostają ukierunkowane na te inicjatywy, zaś społeczne efekty ich działań spotykają się z rosnącym uznaniem, ich potencjał innowacyjny zostaje zinstytucjonalizowany. Wsparcie tych inicjatyw poprzez połączenie rozwiązań w zakresie finansowania publicznego i polityki publicznej zapewnia podstawy instytucjonalne dla ich dalszego rozwoju.

## 2.

## Ekonomia społeczna w Europie

## 2.1. 15 starych krajów członkowskich

Aktualne dane dotyczące ekonomii społecznej w Europie nie są łatwo dostępne. Najnowsze, obejmujące 15 starych krajów członkowskich, pochodzą z 1995 roku – przedstawiamy je w zamieszczonej niżej tabeli.

**Tabela 1.** Zatrudnienie w ekonomii społecznej w Europie (15 krajów):

Kraj	Zatrudnienie PWC* w spółdzielniach	Zatrudnienie PWC w firmach wzajemnościowych	Zatrudnienie PWC w stowarzyszeniach	RAZEM zatrudnienie PWC	% zatrudnienie PWC
Austria	52 373	7 325	173 964	233 662	8,08%
Belgia	33 037	11 230	161 860	206 127	7,13%
Dania	78 160	b.d.	211 322	289 482	13,85%
Finlandia	75 896	b.d.	62 684	138 580	8,18%
Francja	293 627	91 200	830 000	1 214 827	6,81%
Niemcy	448 074	130 860	1 281 927	1 860 861	6,46%
Grecja	11 861	884	56 025	68 770	3,31%
Irlandia	32 018	1 000	118 664	151 682	15,89%
Włochy	479 738	b.d.	667 230	1 146 968	8,23%
Luksemburg	1 979	28	4 733	6 740	4,6%
Holandia	109 000	b.d.	660 000	769 000	16,64%
Portugalia	48 750	1 042	60 892	110 684	3,50%
Hiszpania	403 233	1 425	473 750	878 408	9,97%
Szwecja	90 718	6 991	83 084	180 793	5,83%
Wielka Brytania	127 575	22 387	1 473 000	1 622 962	8,42%
RAZEM	2 286 039	274 372	6 319 135	8 879 546	7,92%

\* PWC – w pełnym wymiarze czasu

Jeszcze trudniej uzyskać dane dotyczące 10 nowych krajów członkowskich UE i nie są one tak wyczerpujące jak informacje na temat 15 starych krajów członkowskich. Mimo to analizując je można dostrzec pewne ogólne trendy, które omówimy w dalszej części niniejszej pracy.

Dane dotyczące 15 starych krajów członkowskich UE ukazują całkiem duże zróżnicowanie wielkości sektora, mierzonej poziomem zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu w stosunku do całej gospodarki danego kraju. Średnia dla piętnastki wynosi 7,92% całego zatrudnienia, jednak wielkość ta waha się od 3% w Grecji do 16% w Holandii. Na pierwszy rzut oka rozbieżność taka jest zaskakująca, jeśli jednak przyjrzymy się różnicom pomiędzy tymi krajami, dostrzeżemy czynniki historyczne i środowiskowe, które ograniczają rozwój ekonomii społecznej lub mu sprzyjają. W krajach śródziemnomorskich, takich jak Grecja czy Portugalia, rodzina tradycyjnie odgrywa większą rolę w systemie opieki społecznej i zabezpieczenia społecznego – przejmuje ona w większym zakresie odpowiedzialność za osoby bezrobotne, chore czy w podeszłym wieku. Natomiast w krajach Europy Północnej, takich jak np. Szwecja, państwo odgrywa istotną rolę w dziedzinie opieki społecznej i rynku pracy. Tak więc w obu tych regionach potencjał rozwoju ekonomii społecznej jest – choć z różnych przyczyn – ograniczony. Z drugiej strony, mamy kraje takie, jak Holandia, gdzie dostrzec można tradycyjnie silne i partnerskie więzi pomiędzy państwem a sektorem non-profit zwłaszcza w zakresie zapewniania opieki społecznej. W krajach tych państwo zleca organizacjom non-profit świadczenie znacznej części usług społecznych, istnieją tu zatem znakomite warunki do rozwoju ekonomii społecznej.

Podsumowując, zarówno tradycje kulturowe (rola rodziny), jak i tradycyjna rola państwa w stosunku do ekonomii społecznej warunkują historycznie zakres rozwoju tego sektora w poszczególnych krajach. Aspekty te znajdują wyraz w tak zwanej historyczno-kontekstowej teorii rozwoju sektora – patrz Laville i Evers, *The Third Sector in Europe*, 2004.

## 2.2. Wyzwania stojące przed nowymi krajami członkowskimi

W nowej dekadzie krajów członkowskich UE dostrzegamy również odmienne uwarunkowania historyczne. Przed drugą wojną światową w wielu z nich istniał dynamiczny sektor spółdzielczy. Na przykład w Polsce istnieje ponad 20 000 spółdzielni kredytowo-oszczędnościowych, spółdzielni spóżywców oraz spółdzielni mieszkaniowych i pracowniczych; istniał również, szczególnie silny, sektor spółdzielczy wspierający zatrudnienie osób niepełnosprawnych. Po wojnie państwo silnie ingerowało w sektor spółdzielczy, zaś członkowie władz partyjnych i państwowych bezpośrednio angażowali się w zarządzanie spółdzielni, zatem na ogół dobrze się one w tym czasie rozwijały. W okresie transformacji po upadku komunizmu w wielu nowych krajach członkowskich występowały silne tendencje neoliberalne. W związku z tym przyjmowano politykę reprivatyzacji (zwrot własności poprzednim właścicielom), silnie akcentowano przekształcenia własnościowe w oparciu o prywatyzację a nie uspołecznienie w formach organizacyjnych ekonomii społecznej. Powszechna była niechęć do zdominowanych przez państwo spółdzielni, a w niektórych krajach rozwiązano nawet federacje spółdzielcze i wprowadzono ograniczenia możliwości prowadzenia przez nie działalności gospodarczej. Wiele z tych czynników – w tym reprivatyzacja – powodowało drastyczne kurczenie się dobrze rozwijającego się wcześniej sektora spółdzielczego. Ponadto za czasów komunizmu państwo realizowało wiele funkcji społecznych poprzez paternalistyczne przedsiębiorstwa państwowe, sektor non-profit (na przykład kluby sportowe i inne organizacje rekreacyjne i kulturalne) nie miał zatem szans się rozwinąć. Natomiast rola niezależnych organizacji prospołecznych w dziedzinie rzecznictwa była drastycznie ograniczana.

Po wczesnym okresie przejściowym nastąpiła głęboka recesja, która wywołała wieloraką reakcję przeciwko krańcowo neoliberalnej polityce. W ostatnich latach dostrzec można rozwój społeczeństwa obywatelskiego przejawiający się zarówno w lokalnej działalności oddolnej, jak i we wzmacnieniu i aktywizacji stowarzyszeń i fundacji (bardziej sformalizowanych struktur organizacyjnych). W procesie tym istotną rolę odgrywają zagraniczni darczyńcy, a także zagraniczne organizacje pozarządowe, nie tylko dostarczając wzorców działania, ale również kontaktując się z powstającymi lokalnymi strukturami społeczeństwa obywatelskiego. Chociaż dokonano w pewnej mierze reformy ruchu spółdzielczego, nadal panuje spora nieufność wobec tej formy ekonomii społecznej. W niektórych krajach wprowadzono nowe ustawodawstwo – w Polsce przedstawiono nową ustawę dotyczącą spółdzielni społecznych, uchwaloną w 2006 roku. Nastąpił również rozwój nowych organizacji wzajemności-

ciowych – na przykład w Polsce bardzo szybko rozwijają się SKOK-i (kasy oszczędnościowo-kredytowe).

W wielu spośród krajów, o których tu mowa, można zaobserwować rozwój sektora organizacji pozarządowych. W Polsce po 1989 roku mieliśmy do czynienia z masowym powstawaniem tego typu inicjatyw; na początku lat 90. odnotowywano wysoką stopę wzrostu w tym sektorze, ale w połowie dekady nastąpiła stabilizacja. Stopa tworzenia nowych organizacji i likwidowania istniejących jest nadal wysoka. Na koniec kwietnia 2004 roku w rejestrze REGON figurowało 45 891 stowarzyszeń i 7 210 fundacji (por. Stowarzyszenie Klon/Jawor, 2000).

Mimo to wyraźnie widać, że rozwój struktur instytucjonalnych wspierających takie inicjatywy w nowych krajach członkowskich jest niedostateczny. Ponadto, organizacje non-profit są często spychane w sferę pomocy społecznej i często muszą przezwyciężać różnorakie bariery, aby realizować role ekonomiczne i uzyskać zlecenia rządowe w zakresie świadczenia usług społecznych.

W wielu nowych krajach członkowskich okres komunizmu pozostawił po sobie również inne dziedzictwo, widoczne zwłaszcza w silnym ukierunkowaniu na integrację zawodową osób upośledzonych i niepełnosprawnych. Sektor ten nadal odgrywa ważną rolę w wielu krajach.

Zatem możliwości rozwoju przedsiębiorstw społecznych w tych krajach zależą od zreformowania dawnych spółdzielni i ich dostępu do nowych rynków, a także wypracowania ról ekonomicznych dla organizacji non-profit oraz stworzenia odpowiednich instytucji ułatwiających te procesy.

### 2.3. Różnorodne instytucje na szczeblu lokalnym

Niedawne badanie (Amin, Cameron i Hudson, 2002) pokazuje, że poważne różnice występują również, w obrębie poszczególnych krajów, na szczeblu lokalnym – wynikają one z czynników historycznych i środowiskowych. W ramach tego badania porównywano doświadczenia w zakresie ekonomii społecznej (zdefiniowanej w raczej wąski sposób) w czterech miejskich jednostkach samorządowych: Middlesbrough, Bristol, Glasgow i Tower Hamlets (gmina miejska w obrębie Londynu). Badacze twierdzą, że historyczny rozwój działalności gospodarczej oraz rola władz lokalnych mogą ograniczać lub wspierać rozwój ekonomii społecznej. I tak, na przykład, w Middlesbrough, gdzie tradycyjnie działał silny sektor przemysłu chemicznego o bliskich związkach z samorządem lokalnym, rozwinęło się w konsekwencji paternalistyczne i korporacjonistyczne podejście do społeczeństwa obywatelskiego i jego przejawów. Taki korporacjonizm ograniczał możliwości rozwojowe działań w ramach społeczeństwa obywatelskiego i ich rolę w tej gminie. Związki zawodowe były również ściśle powiązane z tą korporacjonistyczną strukturą. A zatem, mimo że przemysł chemiczny podupadł na tym terenie, tradycje korporacjonistyczne utrudniają rozwój społeczeństwa obywatelskiego i wypracowanie przez nie odpowiednich rozwiązań dla poważnych problemów ekonomicznych i społecznych, jakie tam występują. Tę ukształtowaną historycznie strukturę instytucjonalną w Middlesbrough można przeciwstawić sytuacji panującej w Bristolu, gdzie choć również istniały rozwinięte branże przemysłowe, nie zdominowały one w taki sposób instytucji lokalnych. Przemysł był tam znacznie bardziej zdywersyfikowany, co wpływało na pluralistyczne podejście do społeczeństwa obywatelskiego oraz historycznie żywotny i etnicznie zróżnicowany rozwój struktur społeczeństwa obywatelskiego w zakresie świadczenia usług. Tak więc spotykamy różnorodne konfiguracje czynników historycznych i środowiskowych kształtujących instytucje na szczeblu lokalnym i krajowym, a tym samym pole rozwoju ekonomii społecznej.

Podsumowując nasze dotychczasowe rozważania możemy stwierdzić, że na szczeblu krajowym występuje znaczące zróżnicowanie wynikające z czynników historycznych i środowiskowych takich jak rola państwa w dziedzinie opieki społecznej, tradycyjna rola rodziny i kościoła, a także tradycyjna rola ekonomii społecznej w odniesieniu do tych czynników kulturowych i środowiskowych. Równocześnie w obrębie poszczególnych krajów na szczeblu lokalnym i regionalnym dostrzegamy istotną różnorodność rozwiązań oraz różny poziom rozwoju ekonomii społecznej, zależnie od historycznych czynników środowiskowych, zwłaszcza w odniesieniu do korporacjonizmu (stosunki pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami, elitami obywatelskimi, wła-

dziami lokalnymi i innymi kluczowymi podmiotami, takimi jak związki zawodowe). Zatem instytucje mają swoje zakorzenienie historyczne i stopniowo kształtują dynamiczne interakcje pomiędzy różnymi interesariuszami, otwierając możliwości rozwoju ekonomii społecznej.

# 3.

## Otoczenie instytucjonalne przedsiębiorstwa społecznego

W projekcie EMES WISE wyróżniono trzy różne typy kontekstu instytucjonalnego, który kształtuje przedsiębiorczość społeczną. Elementem różnicującym był poziom rozwoju kontekstu instytucjonalnego:

- Dobrze ukształtowany kontekst instytucjonalny – obejmujący formy prawne specjalnie dostosowane do przedsiębiorstwa społecznego oraz ukształtowane programy polityki publicznej nakierowane specjalnie na przedsiębiorstwo społeczne; przykładem tego rodzaju kontekstu instytucjonalnego jest środowisko stworzone dla spółdzielni socjalnych we Włoszech, o którym była już mowa wcześniej.
- Średnio rozwinięty kontekst instytucjonalny – w wielu krajach spotykamy samodzielne określanie i kształtowanie różnych form przedsiębiorstwa społecznego wraz z odpowiednimi sieciami wsparcia; na przykład w Wielkiej Brytanii występują spółdzielnie, wspomagane przez odpowiednie struktury federacyjne oraz pewien poziom infrastruktury służącej specjalnie wspieraniu rozwoju spółdzielni; podobnie jest w przypadku firm społecznych – istnieje struktura federacyjna dla takich firm oraz pewien potencjał wsparcia dla inicjatyw związanych z nowymi i funkcjonującymi firmami społecznymi; podobnie rzecz się ma w przypadku przedsiębiorstw wspólnotowych itp.
- Słabo rozwinięty kontekst instytucjonalny – jest to sytuacja, w której nowe przedsiębiorstwa społeczne rozwijają się niemal bez odniesienia do podobnych wzorców w ramach ekonomii społecznej, w związku z czym trwa ciągle proces "odkrywania koła na nowo" w braku możliwości opierania nowych inicjatyw na istniejących wzorcach. Na przykład w Danii, gdzie formy przedsiębiorstwa społecznego nie są dobrze utrwalone czy też uznawane, pojawiają się tworzone ad hoc przedsiębiorstwa społeczne i projekty społeczne z jednej strony podobne, ale nieposiadające wyraźnej tożsamości.

Przy różnych poziomach rozwoju otoczenia instytucjonalnego w różnym zakresie nowe inicjatywy o charakterze przedsiębiorczości społecznej są uznawane i określane.

Różny jest także stopień ich wsparcia przez programy polityki publicznej i struktury wspomagające (w tym również dostępność profesjonalnych doradców).

Badania nad tymi trzema typami kontekstu instytucjonalnego wskazują, że im lepiej jest on ukształtowany, tym lepiej rozwija się sektor przedsiębiorstw społecznych (i na odwrót). Innymi słowy, tworzenie instytucji ma duże znaczenie i wspomaga rozwój sektora przedsiębiorstw społecznych, w tym rozwój różnorodnych typów takich przedsiębiorstw.

# 4.

## Przedsiębiorstwo społeczne: koncepcja czy marka

Wielka Brytania jest jedynym państwem europejskim, w którym używa się marki „przedsiębiorstwo społeczne”. Oznacza to, że wsparcie dla przedsiębiorstwa społecznego jest elementem oficjalnej polityki. Istnieje rządowy Zespół ds. Przedsiębiorstwa Społecznego, którego celem jest wsparcie tego nowego sektora, utworzona została również Koalicja na rzecz przedsiębiorstwa społecznego, organizacja parasolowa, która obejmuje instytucje reprezentatywne dla wielu różnych typów przedsiębiorstwa społecznego, funkcjonujących zwykle pod innymi nazwami, takimi jak np. „spółdzielnia”, „firma społeczna” czy „przedsiębiorstwo wspólnotowe”. Istnieje w pewnym zakresie potrzeba stworzenia wspólnej płaszczyzny dla rozbieżnych interesów, zatem koalicja ta musi prowadzić „politykę kompromisu” dla zapewnienia uczestnikom poczucia korzyści z przyjęcia statusu przedsiębiorstwa społecznego. Równocześnie tworzone są nowe organizacje, które przyjmują tożsamość przedsiębiorstwa społecznego. Uchwalono także specjalną ustawę dotyczącą „firm działających w interesie społeczności”, aby ułatwić ten proces kształtowania tożsamości wśród nowych przedsiębiorstw społecznych.

W większości pozostałych państw europejskich istnieją przedsiębiorstwa społeczne, jednak przyjmują one inne nazwy – „spółdzielnie społeczne” we Włoszech, „spółdzielnie pracy” w Finlandii itp. Dzięki projektowi sieci EMES uzyskano szersze zrozumienie pojęcia przedsiębiorstwa społecznego i uporządkowano istniejącą różnorodność inicjatyw z różnych krajów europejskich wykazujących podobieństwa pojęciowe.

Istnieje wiele różnych definicji przedsiębiorstwa społecznego. Na przykład oficjalna definicja w Wielkiej Brytanii jest następująca:

„Przedsiębiorstwo społeczne jest to działalność gospodarcza o zasadniczo społecznych celach, w której nadwyżki są głównie reinwestowane dla takich celów w firmie lub społeczności, w przeciwieństwie do działalności gospodarczej

prowadzonej w celu maksymalizacji zysków dla udziałowców lub właścicieli” – Przedsiębiorstwo Społeczne: Strategia sukcesu, DTI.

Jednak również definicja sieci EMES (Borzaga i Defourny, 2001) jest bardzo popularna i stosuje się ją w szerokim zakresie w debatach i dyskusjach nad polityką UE w tym zakresie. Obejmuje ona kryteria społeczne i kryteria przedsiębiorcze. Ujmując rzecz w uproszczeniu, za przedsiębiorstwo społeczne uznać można działalność gospodarczą o celach społecznych, obejmującą pewne elementy procesu społecznego. Kryteria EMES są następujące:

*Do zdefiniowania **ekonomicznego i przedsiębiorczego aspektu inicjatyw** zastosowano cztery wskaźniki:*

- a. Ciągła działalność w zakresie produkcji dóbr i/lub sprzedaży usług
- b. Wysoki stopień autonomii (w przeciwieństwie do zależności)
- c. Znaczący poziom ryzyka ekonomicznego
- d. Minimalna ilość pracy odpłatnej

*Dla **wymiaru społecznego** zastosowano pięć wskaźników:*

- i. Inicjatywa uruchomiona przez grupę obywateli
- ii. Władza decyzyjna nie oparta na własności kapitałowej
- iii. Charakter partycypacyjny, angażujący osoby, których dotyczy dana działalność
- iv. Ograniczony rozdział zysków
- v. Wyraźny cel, przynoszący korzyści dla społeczności

Ten zestaw kryteriów uważać można za definicję typu idealnego, zatem w pewnych sytuacjach organizacje mogą nie spełniać wszystkich kryteriów, jeśli jednak spełniają większość z nich, zostaną zaliczone do tego sektora. Przy czym definicja EMES wyraźnie określa, że wszystkie takie organizacje uważane są za część ekonomii społecznej, to znaczy są one spółdzielniami wzajemnościowymi, stowarzyszeniami (non-profit) lub fundacjami. Są one jednocześnie



przedsiębiorstwami, stanowią zatem element sektora ekonomii społecznej.

Jeśli rozpatrujemy pytanie, dlaczego właśnie teraz rozwijają się przedsiębiorstwa społeczne i jakich procesów w naszych społeczeństwach i gospodarkach są wynikiem, warto zauważyć, że przedsiębiorstwa społeczne w dużej mierze łączą elementy zaczerpnięte z dwóch wielkich tradycji ekonomii społecznej: spółdzielczości i działalności non-profit. Z jednej strony spółdzielnie upodabniają się do organizacji non-profit, zwłaszcza w obszarze opieki społecznej i obszaru powrotu do społeczeństwa. Stają się one organizacjami angażującymi wielu interesariuszy i w coraz większym stopniu korzystają z kapitału społecznego. Z drugiej natomiast strony, organizacje non-profit w coraz większym stopniu nabierają cech przedsiębiorczych lub upodabniają się do przedsiębiorstw z powodu zmian sposobu kontraktowania usług społecznych i usług publicznych z zastosowaniem mechanizmów rynkowych lub quasi-rynkowych.

Przedsiębiorstwa społeczne są to zarówno nowe organizacje, jak i istniejące już organizacje ulegające wpływowi nowych trendów. Jednak niezależnie od tego, czy są to nowe, czy też zastane podmioty, mieszczą się zwykle w uznanych granicach sektora ekonomii społecznej.

## 4.1. Charakterystyka przedsiębiorstwa społecznego

Przedsiębiorstwo społeczne ma następujące cechy:

- Spółdzielcza/wzajemnościowa i dobrowolna forma organizacyjna
- Wielu interesariuszy
- Korzystanie z mieszanych zasobów
- Korzystanie z kapitału społecznego, poprzez:
  - wielość interesariuszy
  - silne więzi z użytkownikiem/społecznością
  - zaangażowanie pracowników

Jedną z cech przedsiębiorstwa społecznego, która jest różnie definiowana, jest wielkość dochodu lub środków, jakie muszą zostać wypracowane (poprzez sprzedaż podmiotom prywatnym lub kontrakty publiczne realizowane na zasadach rynkowych). Na przykład w Wielkiej Brytanii panuje przekonanie, że ponad 50%, czyli większość dochodu powinna zostać wypracowana, jednak w badaniu przeprowadzonym przez rządowy Zespół ds. przedsiębiorstwa społecznego (Social Enterprise Unit) do zdefiniowania sektora zastosowano kryterium 25% dochodu. Wyjaśnić to można faktem, że niektóre przedsiębiorstwa społeczne są „w fazie rozwojowej” i dopiero zmierzają do progu 50% samodzielnie wypracowanego dochodu.

Istnieją 3 ogólne typy powstających przedsiębiorstw społecznych:

1. świadczące usługi „publiczne”, na przykład: usługi opieki społecznej, opieki na dziećmi, usługi dla społeczności lokalnej, usługi w zakresie ochrony środowiska i recyklingu, usługi kulturalne itp.
2. działające na rzecz integracji zawodowej i reintegracji w ramach społeczności, czyli: zapewnianie zatrudnienia osobom upośledzonym i niepełnosprawnym, poprawa bazy mieszkaniowej, poprawa stanu środowiska, docieplanie mieszkań itp.
3. dostarczające specjalnych towarów i usług, zwłaszcza w obszarze wymiany handlowej.

Czasem jedno przedsiębiorstwo społeczne stanowi mieszankę tych odmiennych typów.

## 4.2. Zakres sektora przedsiębiorstw społecznych

Brak jest pełnych danych w skali europejskiej na temat liczby przedsiębiorstw społecznych (choć za podstawę szacunków możemy brać rozmiary ekonomii społecznej). Jednak w Wielkiej Brytanii przeprowadzono badanie pod auspicjami brytyjskiego Zespołu ds. przedsiębiorstwa społecznego. Zakończono je w 2005 roku i wykazało ono, że istnieje tam 15 000 przedsiębiorstw społecznych realizujących łączny obrót w wysokości 18 miliardów funtów. Przedsiębiorstwa społeczne zatrudniały 775 000 osób, w tym 300 000 wolontariuszy pracujących średnio 2 godziny tygodniowo.

Jednak nowsze dane z dorocznego badania małego biznesu wskazują, że istnieje 55 000 przedsiębiorstw społecznych, stanowiących około 4,8% wszystkich firm zatrudniających pracowników i realizujących łącznie obrót w wysokości 27 miliardów funtów. Ich wkład w wartość dodaną brutto wynosi 8,4 miliarda funtów, czyli 0,85% całego PKB. Jednak rozbieżność pomiędzy tymi dwoma zestawami danych budzi pytania o kryteria definicji przedsiębiorstwa społecznego stosowane w obu badaniach.

# 5.

## Polityka na rzecz przedsiębiorstwa społecznego: Wielka Brytania

Brytyjski Zespół ds. Przedsiębiorstwa Społecznego początkowo usytuowany był w Departamencie Handlu i Przemysłu w Wydziale Obsługi Małego Biznesu (Small Business Services Division), jednak obecnie podporządkowany jest Urzędowi Rady Ministrów razem z organami rządowymi zajmującymi się sektorem pozarządowym (voluntary sector) przy Zespole ds. Aktywności Społeczności Lokalnych (Active Communities Unit). W pewnej mierze lokalizacja tego Zespołu wskazuje na ukierunkowanie polityki rządowej: akcentowanie przedsiębiorczości i wkładu w rozwój społeczeństwa obywatelskiego. Jednak utworzenie ostatnio Zespołu ds. Przedsiębiorstwa Społecznego w Ministerstwie Zdrowia wskazuje, że może istnieć wielość organów rządowych zajmujących się przedsiębiorstwem społecznym.

Początkiem sektora przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii było utworzenie w latach 90. Social Enterprise London. Instytucja ta powstała w wyniku restrukturyzacji dwóch organizacji wsparcia spółdzielczości: London Co-operative Training (LCT) i London ICOM<sup>1</sup> (ruch wspólnej własności rzemieślniczej). Dzięki temu powstała baza wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych. Następnie utworzono rządowy Zespół ds. Przedsiębiorstw Społecznych oraz organ reprezentacji sektora, Koalicję na Rzecz Przedsiębiorstw Społecznych. Koalicja ta jest organizacją parasolową dla całej gamy różnego rodzaju przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii. Jej członkami są między innymi Narodowa Rada Organizacji Dobrowolnych (National Council of Voluntary Organisations), Stowarzyszenie Trustów Rozwojowych (Development Trust Association) (przedsiębiorczość społeczności lokalnych), Spółdzielczość brytyjska (Co-operatives UK), Brytyjskie Firmy Społeczne (Social Firms UK) itp. Koalicja na Rzecz Przedsiębiorstw Społecznych oraz rządowy Zespół ds. Przedsiębiorstw Społecznych stanowią

siłę napędową w kształtowaniu polityki i promocji przedsiębiorstw społecznych w skali krajowej. Na szczeblu regionalnym ważną rolę odgrywają regionalne agencje rozwojowe, zaś na szczeblu lokalnym – mimo że brak jest finansowania ukierunkowanego specjalnie na przedsiębiorstwa społeczne – wiele samorządów przeznacza środki z własnych budżetów na wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych. Ponadto agendy rządowe na różnym szczeblu realizują politykę pomocy dla przedsiębiorstwa społecznego – na przykład Ministerstwo Zdrowia na szerszą skalę wspiera przedsiębiorstwa społeczne, od kiedy Patricia Hewitt objęła stanowisko kierownika Departamentu Handlu i Przemysłu przy Ministerstwie Zdrowia, zaś DEFRA (Departament ds. Środowiska Naturalnego, Żywności i Wsi) wykazuje szczególne zainteresowanie przedsiębiorstwami społecznymi zajmującymi się recyklingiem w skali lokalnej.

### 5.1. Strategia dla przedsiębiorstw społecznych

Na szczeblu krajowym strategia dla przedsiębiorstw społecznych obejmuje trzy główne priorytety:

1. Tworzenie korzystnego środowiska dla przedsiębiorstw społecznych
  - a. Rola państwa (koordynacja między ministerstwami, ułatwianie działalności, bezpośrednie wsparcie trzeciego sektora)
  - b. Kwestie prawne i regulacyjne (rozwiązania dla firm działających w interesie społeczności lokalnej (CIC – Community Interest Company))
  - c. Zamówienia publiczne
2. Wspomaganie działalności biznesowej przedsiębiorstw społecznych
  - a. Wsparcie i szkolenia biznesowe
  - b. Finansowanie i dotacje

<sup>1</sup> Krajowy ICOM, federacja spółdzielni pracowniczych, była organizacją niezależną, a obecnie należy do Spółdzielczości brytyjskiej, instytucji federacyjnej skupiającej wszelkiego rodzaju spółdzielnie w Wielkiej Brytanii.

3. Ugruntowanie wartości przedsiębiorstw społecznych
  - a. Zapewnienie zasobu wiedzy (badania)
  - b. Dostrzeganie osiągnięć i upowszechnianie ich
  - c. Tworzenie klimatu zaufania (audyt społeczny)

Wiele z tych obszarów strategicznych zostało dobrze zagospodarowanych, choć poziom wsparcia finansowego pozostaje dosyć niski. Interesującą dziedziną działań strategicznych jest opracowanie prawodawstwa dotyczącego firm działających w interesie społeczności (CIC), obejmuje ono:

- Konieczność przejścia sprawdzianu zaspokajania potrzeb społeczności, co gwarantuje, że przedsiębiorstwo będzie realizować cele korzystne dla społeczności.
- Blokadę aktywów – CIC nie wolno rozdzielać zysków pomiędzy członków; w momencie likwidacji majątek CIC nie jest rozdzielany pomiędzy członków, lecz zostaje przekazany organizacji podlegającej podobnym ograniczeniom co do rozdziału dochodów lub organizacji dobroczynnej;
- CIC musi przedstawiać dodatkowe sprawozdanie organowi rejestrowemu firm; sprawozdanie takie obejmuje: działalność CIC w danym roku na rzecz społeczności, działania podejmowane przez firmę dla zaangażowania w swoją działalność interesariuszy, informacje na temat płatności związanych z jej instrumentami finansowymi oraz wynagrodzeń dla dyrektorów.

W przeciągu roku powstała imponująca liczba CIC, ponad 300, jednak brak jest danych na temat tego, ile z nich jest nowymi przedsiębiorstwami, a ile powstało w wyniku przekształcenia w tę nową formę dotychczasowej działalności. Jednak liczba ta jest niezwykle wysoka w porównaniu z bardziej restrykcyjnym odpowiednikiem francuskim (SCIC) – do kwietnia 2006 roku, po czterech latach od uchwalenia odpowiedniego prawa, działało tylko 81 SCIC.

## 5.2. Działalność przedsiębiorstw społecznych w różnych dziedzinach

Na ogół główne dziedziny aktywności przedsiębiorstw społecznych to: polityka wiejska, reintegracja społeczna i integracja zawodowa, rozwój ekonomiczny, lokalna opieka społeczna i rozwój rynku pracy (szkolenia i integracja), jednak tę ostatnią dziedzinę można również włączyć do programu polityki powrotu na rynek pracy.

Jedną z trudności, na jakie napotyka rozwój przedsiębiorstw społecznych, jest fakt, że na szczeblu lokalnym od przedsiębiorstw społecznych wymaga się realizacji wielu różnych celów strategicznych, podczas gdy pozyskiwanie środków i procedury związane z tymi różnorodnymi celami strategicznymi wymagają licznych kontaktów i negocjacji z różnymi ministerstwami i departamentami rządowymi. Lokalne przedsiębiorstwo społeczne może realizować cele z zakresu integracji zawodowej i powrotu na rynek pracy, rozwoju ekonomicznego i opieki społecznej, jak również spełniać istotną rolę w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Na przykład utworzenie spółdzielni zajmującej się opieką na dziećmi przywraca kobiety na rynek pracy (integracja zawodowa), zapewnia usługi lokalne i zwiększa poziom aktywności ekonomicznej w upośledzonej społeczności. Spełnienie wymagań biurokratycznych stawianych przez różne departamenty rządowe przy pozyskiwaniu kontraktów lub dotacji w różnych przedziałach czasowych i przy różnych wymaganiach proceduralnych stwarza duże koszty dla przedsiębiorstw społecznych.

### 5.3. Polityka rządowa i bodźce rynkowe dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii

Polityka rządowa i warunki rynkowe mogą „napędzać” rozwój przedsiębiorstw społecznych. Elementy te można podzielić w następujący sposób:

#### **Bodźce polityczne wspierające rozwój przedsiębiorstw społecznych:**

- **Konkurencyjność gospodarcza** – przedsiębiorstwa społeczne pomagają w tworzeniu przedsiębiorczej społeczności, w której wszelkiego rodzaju małe firmy mogą pomyślnie się rozwijać, zmniejszając w ten sposób różnice rozwojowe pomiędzy regionami.
- **Spójność społeczna** – rola przedsiębiorstw społecznych w społecznościach upośledzonych.
- **Świadczenie usług** – poprawa jakości i wydajności świadczenia usług.

Jednak znaczenie tych bodźców jest różnie oceniane w poszczególnych departamentach rządowych, stąd różny charakter i zakres zaangażowania poszczególnych departamentów we wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych.

#### **Bodźce rynkowe wspierające rozwój przedsiębiorstw społecznych:**

- **Świadczenie usług** – zapełnianie luk rynkowych w zakresie zaspokajania potrzeb społeczności lub poprawa istniejących usług publicznych.
- Kształtowanie się nowych **świadomych etycznie rynków** w dziedzinie uczciwej wymiany handlowej oraz towarów i usług przyjaznych dla środowiska naturalnego.

Te siły napędowe rozwoju przedsiębiorstw społecznych wykazują również pewne różnice w obrębie sektora. Zatem niektóre przedsiębiorstwa społeczne (publiczne lub prywatne) mogą działać w pełni na zasadach rynkowych, natomiast inne funkcjonują korzystając z różnych kombinacji wypracowanego dochodu i dotacji, a także kapitału społecznego, działając w większym stopniu w obrębie obszarów polityki rządowej.

### 5.4. Wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych na szczeblu lokalnym (Wielka Brytania)

W Wielkiej Brytanii główne inicjatywy strategiczne podejmowane są na szczeblu krajowym i regionalnym, jednak istotną rolę odgrywa również ich realizacja na szczeblu lokalnym. Brak jest jednak specjalnych środków rządowych służących wsparciu przedsiębiorstw społecznych w warunkach lokalnych. Spotyka się zatem bardzo różnorodne reakcje na rozwój przedsiębiorstw społecznych w środowiskach lokalnych. Badanie okręgów samorządowych w Londynie (Ali Somers, 2006) pokazuje, że choć większość z nich w zasadzie wspiera przedsiębiorstwa społeczne i ma świadomość ich istnienia, to tylko jedna trzecia zapewnia środki finansowe na ich rozwój. I takie przedsiębiorstwa społeczne są wspierane przez urzędników samorządu lokalnego zajmujących się sprawami lokalnymi, a nie przez (co może zaskakujące) radnych pochodzących z wyboru. Urzędnicy ci więcej nauczyli się z konferencji promocyjnych (takich jak na przykład duża konferencja zorganizowana przez Konsorcjum przedsiębiorstw społecznych, w której uczestniczyło 600 osób), aniżeli z wytycznych strategicznych przekazywanych przez władze wyższego szczebla (regionalne lub krajowe). Zatem władze centralne mają w rzeczywistości niewielki bezpośredni wpływ na rozwój lokalny, choć oczywiście strategia na rzecz przedsiębiorstw społecznych jest szeroko promowana i powszechnie uznawana za właściwą.

Główne źródła finansowania wykorzystywane przez samorządy Londynu, które wspierają przedsiębiorstwa społeczne, to: fundusze europejskie (EFS i EFRR), realizowany w Wielkiej Brytanii fundusz SRB (SRB – Single Regeneration Budget) oraz fundusze rozwoju lokalnego. Jednak, jak już wyżej wspomnieliśmy omawiając badanie Amina i in., kolejną przyczyną różnic mogą być lokalne czynniki historyczne i środowiskowe (patrz wyżej).

# 6.

## Bodźce polityczne w skali europejskiej

Gdy spojrzemy szerzej na politykę UE na rzecz przedsiębiorstw społecznych, musimy uwzględnić nie tylko kwestie zatrudnienia, ale także inne programy strategiczne (por. wyżej wskazane obszary strategiczne w Wielkiej Brytanii). Należy wziąć pod uwagę wkład przedsiębiorstwa społecznego w rozwój społeczeństwa obywatelskiego i aktywizację obywateli. Tak więc w tej szerszej perspektywie polityka UE na rzecz przedsiębiorstw społecznych obejmuje następujące elementy:

- Wspieranie konkurencji na rynkach
- Potencjał tworzenia nowych miejsc pracy oraz nowych form przedsiębiorczości i zatrudnienia
- Bazowanie w przeważającej mierze na działalności członków
- Zaspokajanie nowych potrzeb
- Wspieranie uczestnictwa obywateli i pracy opartej na wolontariacie
- Wspieranie solidarności i spójności
- Wspieranie integracji gospodarek krajów kandydujących.

## 7.

## Instytucje, wsparcie i programy strategiczne

Wracając do podstawowego tematu niniejszej pracy, sformułowaliśmy twierdzenie, że możliwości rozwoju przedsiębiorstw społecznych zależą od czynników historycznych i środowiskowych; obok tego następuje instytucjonalizacja w interakcji z aktywnością przedsiębiorczą. Instytucjonalizacja przedsiębiorstw społecznych odbywa się na wielu różnych poziomach i na wiele różnych sposobów, a mianowicie poprzez:

- struktury wsparcia
- wzorce relacji, zwłaszcza relacji rynek – państwo
- strategie polityczne
- środki prawne i fiskalne
- działania promocyjne i regulacyjne
- działania kształtujące i wspomagające

W niniejszej pracy na przykładzie strategii na rzecz przedsiębiorstwa społecznego obowiązującej w Wielkiej Brytanii rozpatrywaliśmy wiele elementów ram politycznych. W pierwszej części niniejszego tekstu zajęliśmy się kwestią wzorca zależności od czynników historycznych i środowiskowych. W tej części przyjrzymy się z kolei kwestii struktur wsparcia, które w miarę rozwoju sektora ulegają stopniowej instytucjonalizacji.

Taka forma wsparcia instytucjonalnego dla przedsiębiorstw społecznych jest szeroko rozwinięta pod różnymi postaciami w wielu krajach europejskich. Występują tu różnice zależnie od szczebla (lokalnego, regionalnego i krajowego) oraz zależnie od usytuowania – mogą być to sieci grup nieformalnych, które stopniowo ulegają formalizacji, może być to wsparcie ze strony państwa, związków zawodowych albo też (a to rozwiązanie można uznać za optymalne) ze strony instytucji będących własnością sektora ekonomii społecznej i przez niego kontrolowanych.

## 7.1. Możliwości wsparcia

Gdy zastanawiamy się nad metodami zapewnienia wsparcia dla sektora przedsiębiorstw społecznych, musimy brać pod uwagę szeroką gamę poziomów i usytuowań – uwzględniając wielość struktur wsparcia:

Usytuowanie/Poziom	Lokalny	Regionalny	Specjalistyczny	Krajowy
Sieci (od nieformalnych do sformalizowanych)	Wczesne stadia wsparcia dla innowacji	Zespolenie nowego sektora		REVES
Państwo	Wsparcie władz lokalnych	Departamenty władz regionalnych	Władze regionalne	Pierwotne promowanie SAL w Hiszpanii
Ruch ekonomii społecznej	Consorti Ośrodki usług wolontarystycznych Lokalne CDA w Wielkiej Brytanii CSO w Finlandii LKU w Szwecji	Consorti FESALC; FCTAC; FVECTA  Mondragon	Specjalistyczne organizacje pomocy finansowej	Francuskie i włoskie federacje Lega, (CGM), Confed, „filary” stowarzyszenie opieki społecznej, UNIOPPS; FNRdeQ Federacje większości organizacji ekonomii społecznej
Związki zawodowe	T&G (Londyn)	CDTC w Walii		(Wsparcie związkowe dla polityk na rzecz SAL)

Por: Ciriec International, 2000.

# 8.

## Zakończenie

### **Otoczenie instytucjonalne ma kluczowe znaczenie dla rozwoju sektora przedsiębiorstw społecznych.**

Spotykamy różne rozwiązania instytucjonalne zależnie od różnych „systemów opieki społecznej”, różnych tradycji kulturowych (rodzina/Kościół) itp. Istnieją historycznie ukształtowane przestrzenie dla aktywności przedsiębiorczej prowadzonej przez tradycyjne i nowe podmioty. Równocześnie następuje zarazem rewitalizacja rozwiązań historycznych (spółdzielnie, podmioty wzajemnościowe lub NFP) oraz rozwój ruchów społecznych i sieci politycznych osadzonych w środowisku obywatelskim, przy szerokim wykorzystaniu kapitału społecznego.

Aby przedsiębiorstwa społeczne rozwijały się i sprostały nowym wyzwaniom w nowych krajach członkowskich UE, równoległe z aktywnością przedsiębiorczą trzeba wprowadzić szereg rozwiązań instytucjonalnych. Obejmuje to stworzenie odpowiednich ram prawnych i organów regulacyjnych, które nie będą stwarzały przeszkód ekonomicznych i nie będą zbyt restrykcyjne. Ponadto można wprowadzić zmiany instytucjonalne zmierzające do zreformowania i wzmocnienia spółdzielni i ich federacji; do wzmocnienia pozycji ekonomicznej organizacji non-profit zwłaszcza w dziedzinie opieki społecznej, przy jednoczesnym zwiększeniu wsparcia instytucjonalnego (budowanie potencjału) oraz do ułatwienia rozwoju nowych przedsiębiorstw społecznych w obszarze rynków prywatnych i publicznych.



# 9.

## Bibliografia

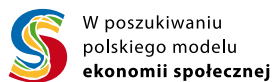
### **Książki i publikacje:**

1. Amin, Cameron and Hudson, 2002. *Placing the Social Economy*. Routledge.
2. Defourny J and Borzaga C (2001) *The Emergence of Social Enterprise in Europe*, Routledge, Andover, UK
3. Borzaga and Spear. 2004. *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in developed and transitional countries*. Issan/Cariplo. Trento.
4. Stowarzyszenie Klon/Jawor, 2000, *NGOs in Poland – basic facts*. Warsaw.
5. Laville and Evers, 2004. *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar. Cheltenham.
6. Nyssens (red.), ukaże się w 2006, *Social Enterprise - At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*. Routledge, Andover, UK.
7. Somers, Alibeth, 2006. "*Local Government and Social Enterprise: Exploring the English Case*". Trzecia doroczna konferencja badawcza na temat przedsiębiorstwa społecznego w Wielkiej Brytanii. London.
8. Spear, Thiry, Monzon, Demoustier, Chavez, 2000, Raport zatytułowany *Third System and Employment* opublikowany przez CIRIEC International.

EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY jest serią wydawniczą prezentującą teksty ważne z punktu widzenia dyskusji o ekonomii społecznej. Seria powstała w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Autorzy tekstów to: osoby związane z projektem, osoby aktywnie działające w obszarze ekonomii społecznej, a także przedstawiciele innych środowisk zainteresowanych ekonomią społeczną.

Wszystkie materiały publikowane w serii są dostępne na stronach portalu [www.ekonomiaspoleczna.pl](http://www.ekonomiaspoleczna.pl).



Niniejszy tekst powstał w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Administratorem projektu jest Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.