



pod redakcją
**Anny Gیزی-Poleszczuk
i Jerzego Hausnera**

e konomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników badań

e

konomia społeczna w Polsce:
**osiągnięcia, bariery rozwoju
i potencjał w świetle
wyników badań**

e

konomia społeczna w Polsce:
osiągnięcia, bariery rozwoju
i potencjał w świetle
wyników badań

autorzy:

Anna Baczko

Marta Bohdziewicz-Lulewicz

Maciej Frączek

Giulia Galera

Anna Giza-Poleszczuk (red.)

Jarosław Górniak

Marta Gumkowska

Jerzy Hausner (red.)

Jan Herbst

Arkadiusz Jachimowicz

Tomasz Kaźmierczak

Karolina Keler

Seweryn Krupnik

Ewa Krzaklewska

Norbert Laurisz

Anna Małodzińska-Strzebońska

Stanisław Mazur

Agnieszka Ogrocka

Jolanta Perek-Białas

Izabela Rybka

Marek Rymsza

Anna Szczucka

Barbara Worek

Warszawa 2008



Publikacja została wydana w ramach projektu „Promes – Promocja Ekonomii Społecznej” realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Publikacja może nie odzwierciedlać stanowiska Unii Europejskiej i rządu polskiego. Prezentowane opinie są poglądami autorów.



FISE



PROMES

Wydawca:

Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

www.fise.org.pl

© Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

Redakcja językowa i korekta:

Anna Szczepanik

Skład/łamanie:

Olison's Project

www.olisons.pl

Druk:

POLIGRAFIA

Inspektoratu Towarzystwa Salezjańskiego

ul. Konfederacka 6, 30-306 Kraków

tel.: +48 12 266 40 00

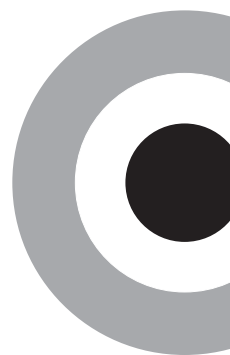
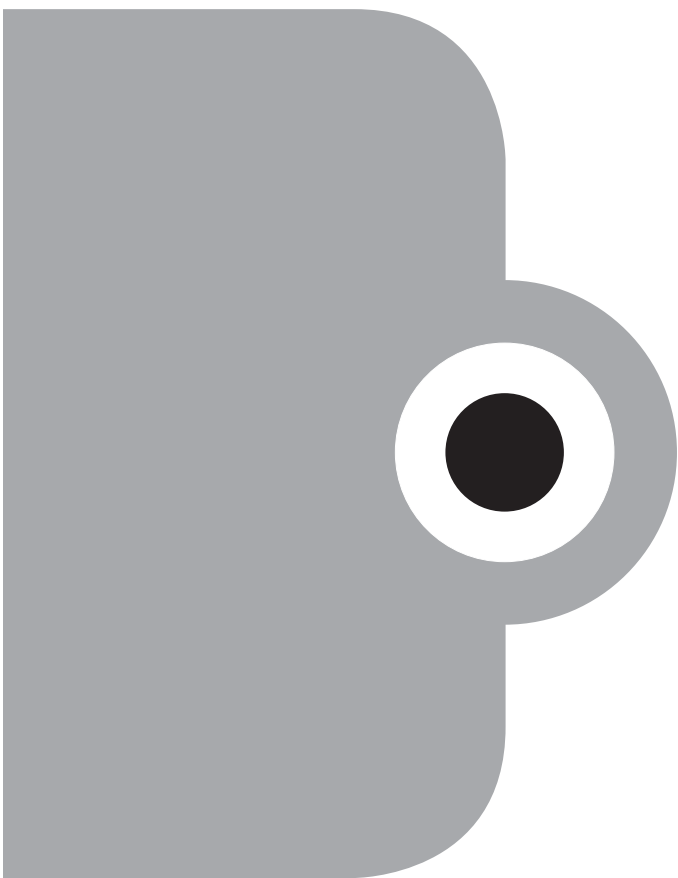
Nakład: 500 egzemplarzy

ISBN: 978-83-85928-66-9

Warszawa, czerwiec 2008

Spis treści

Wstęp	7
<i>Anna Giza-Poleszczuk, Jerzy Hausner</i> Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój	11
<i>Jan Herbst</i> Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce	41
<i>Anna Baczek, Marta Gumkowska, Agnieszka Ogrocka</i> Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce	87
<i>Giulia Galera</i> Wpływ przedsiębiorstw społecznych na społeczno-gospodarczy rozwój Polski ..	131
<i>Tomasz Kaźmierczak, Marek Rymśa</i> Przedsiębiorczość społeczna a rozwój zaniedbanych społeczności wiejskich ...	159
<i>Arkadiusz Jachimowicz</i> Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – partnerzy w rozwoju ekonomii społecznej?	177
<i>Izabela Rybka</i> System pomocy społecznej a rozwój ekonomii społecznej	205
<i>Maciej Frączek, Jarosław Górniak, Karolina Keler, Norbert Laurisz, Stanisław Mazur, Jolanta Perek-Białas, Anna Małodzińska-Strzebońska, Barbara Worek</i> „Trudno zatrudniałni”: identyfikacja grup docelowych dla działań w obszarze ekonomii społecznej w Małopolsce	231
<i>Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Anna Szczucka, Barbara Worek</i> Przedsiębiorczość społeczna w Małopolsce i jej wpływ na rozwój lokalny	263
<i>Seweryn Krupnik, Ewa Krzaklewska, Barbara Worek</i> Wspieranie rozwoju kapitału ludzkiego przez przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce	291
<i>Norbert Laurisz, Stanisław Mazur</i> Kluczowe czynniki rozwoju przedsiębiorczości społecznej	313
Autorzy	333



Wstep



Wstęp

Przygotowując niniejszy tom, przeprowadziliśmy szeroką kwerendę różnych opracowań i raportów dotyczących działalności podmiotów ekonomii społecznej w Polsce. W szczególności poszukiwaliśmy takich, które były produktem projektów badawczych. W tym celu nasi współpracownicy przeglądali istniejące strony internetowe i dostępne bazy informacji z zakresu ekonomii społecznej. O zamiarze przygotowania tego tomu szeroko informowali inicjatorzy jego wydania – Stowarzyszenie Klon/Jawor, zachęcając zainteresowane organizacje, zespoły badawcze i autorów do zgłoszenia poszukiwanych przez nas opracowań badawczych. W ten sposób pozyskaliśmy blisko 30 różnego rodzaju dokumentów.

Ostatecznie postanowiliśmy włączyć do tego tomu 10 opracowań badawczych, naszym zdaniem najbardziej wartościowych i naświetlających rozwój ekonomii społecznej w Polsce z różnych perspektyw. Ich autorzy starannie przygotowali swoje oryginalne teksty do tej publikacji, kierując się naszymi merytorycznymi i redakcyjnymi wskazówkami.

Nie dzielimy formalnie tego tomu na określone części, ale w naszej ocenie wyraźnie się one wyodrębniają. Pierwszą stanowią dwa opracowania napisane z perspektywy ogólnego spojrzenia na ekonomię społeczną w Polsce. Jan Herbst przedstawia jej szeroką panoramę. Z kolei Anna Baczko, Marta Gumkowska i Agnieszka Ogrocka pokazują świadomościowe uwarunkowania jej rozwoju w naszym kraju.

Drugą część stanowią cztery opracowania, które odnoszą się do istotnych wymiarów i aspektów funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce. Giulia Galera prezentuje wpływ przedsiębiorczości społecznej na rozwój gospodarczy. Tomasz Kaźmierczak i Marek Rymśa odnoszą się do rozwoju przedsiębiorczości społecznej na terenach wiejskich. Arkadiusz Jachimowicz omawia współpracę podmiotów eko-

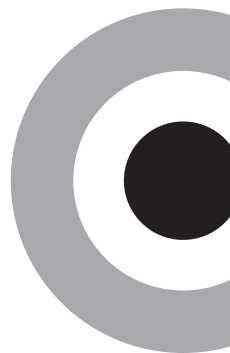
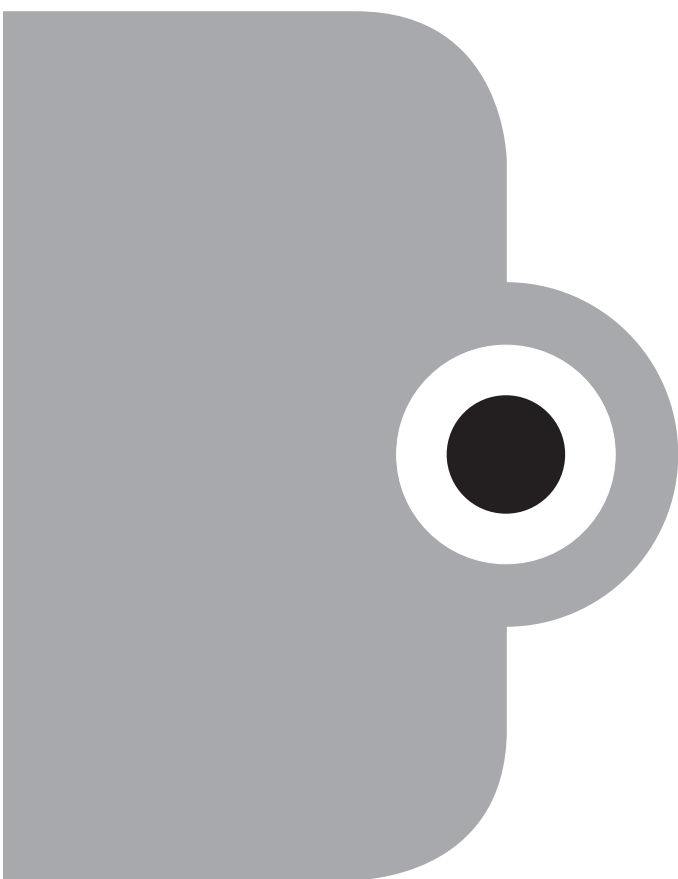
nomii społecznej z samorządami terytorialnymi. Natomiast Izabela Rybka analizuje związki tych podmiotów z systemem pomocy społecznej.

Trzecią część tomu stanowią cztery opracowania, których wspólnym mianownikiem jest to, że dotyczą Małopolski, która bywa nazywana „polskim zagłębiem ekonomii społecznej”. W tym regionie aktywność podmiotów ekonomii społecznej jest w ogólnopolskiej skali szczególnie wysoka. Pierwsze z przypisanych do tej części opracowań (autorzy: Maciej Frączek, Jarosław Górniak, Karolina Keler, Norbert Laurisz, Stanisław Mazur, Jolanta Perek-Białas, Anna Małodzińska-Strzebońska, Barbara Worek) przedstawia małopolski rynek pracy z perspektywy potrzeb i możliwości rozwijania ekonomii społecznej. Drugie natomiast (autorzy: Marta Bohdziewicz-Lulewicz, Anna Szczucka, Barbara Worek) dotyczy wpływu przedsiębiorczości społecznej na rozwój Małopolski. Kolejne opracowanie (autorzy: Seweryn Krupnik, Ewa Krzaklewska, Barbara Worek) podejmuje zagadnienie oddziaływania małopolskich przedsiębiorstw społecznych na formowanie się kapitału społecznego. Czwarte i ostatnie (autorzy: Norbert Laurisz i Stanisław Mazur) zawiera analizę kluczowych czynników rozwoju przedsiębiorczości społecznej.

Zamieszczone w tomie opracowania badawcze poprzedza nasze wprowadzenie, które ma spełnić dwie funkcje: (1) umieścić przedstawione wyniki projektów badawczych w szerszym kontekście rozważań na temat współczesnych kierunków i cech rozwoju ekonomii społecznej, a także dyskursu wokół jej funkcji oraz (2) syntetycznie ująć – na tym ogólnym tle – konkluzje wynikające z najważniejszych projektów badawczych przeprowadzonych w Polsce w ostatnich kilku latach i wskazać obszary, które wymagają dalszych badań oraz sformułować obecnie najistotniejsze pytania badawcze.

*Anna Giza-Poleszczuk
Jerzy Hausner*

1



Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój

Wprowadzenie – ekonomia społeczna i rozwój

Anna Giza-Poleszczuk
Jerzy Hausner

1

1. Ekonomia społeczna i rozwój (Jerzy Hausner)

Dobrym przestaniem dla rozważań o ekonomii społecznej, jest dosyć często przywoływane zdanie R. Harringtona: „Jeśli chcesz pomóc biednym tego świata, przede wszystkim zadbaj o to, aby nie stać się jednym z nich!”¹. Ekonomia społeczna nie musi być „bogata” i „zyskowna”, ale musi być zdolna do generowania nadwyżki ekonomicznej, aby móc wypełniać swą społeczną misję. Tylko wtedy stanie się alternatywnym rozwiązaniem dla tradycyjnej polityki społecznej, odwołującej się do „redystrybucji” a nie do „produkcji”.

Alternatywność ekonomii społecznej trzeba postrzegać we właściwym kontekście – relacyjnym a nie dychotomicznym. Nie jest bowiem tak, że ekonomia społeczna znosi potrzebę pomocy socjalnej, jest jej systemowym substytutem. Ale z drugiej strony wyraźnie jest tak, że współcześnie zwracamy się w kierunku ekonomii społecznej w reakcji na kryzys i krytykę „państwa opiekuńczego”. Nie jest przypadkiem, ale regułą, że tam gdzie „państwo opiekuńcze” się rozrosło, a wraz z tym upowszechniły się publiczne systemy zabezpieczenia społecznego, tradycyjne formy ekonomii społecznej słabły i zanikały, co w szczególności dotyczy wszelkich towarzystw wzajemności-

¹ Cyt. za: J. Boschee, *Migracja od innowacyjności do przedsiębiorczości. Ewolucja organizacji non-profit w kierunku trwałego rozwoju i samowystarczalności*, w: Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów, FISE, Warszawa 2008, 209-244.

wych². W skrajnych przypadkach etatyzacji gospodarki i życia społecznego (fasyzm, komunizm), formy te zasadniczo zmieniają swój charakter, tracąc swój obywatelski ryt i stając się częścią państwowego organizmu.

Po II wojnie światowej „ekonomia społeczna” zniknęła ze słownictwa ekonomicznego. Jej renesans jest też swoistą reakcją na neoliberalną rewolucję ostatnich dekad XX w. Na przestrzeni kilku dziesięcioleci rozwinięte społeczeństwa doświadczyły tego, że ani państwo (władza publiczna), ani rynek (gospodarka prywatna) nie są w stanie wytworzyć form organizacyjnych, które mogłyby zaspokoić wiele tradycyjnych, zwłaszcza zaś nowych potrzeb społecznych, wynikających m.in. ze zmiany modelu rodziny i starzenia się populacji.

Nie sądzę jednak, aby można było mówić obecnie o powrocie do starych idei. Zwrot w kierunku ekonomii społecznej nie jest przejawem wahadłowego przesunięcia – od ekonomii rynkowej do ekonomii solidarnej oraz od scentralizowanego państwa do komunitaryzmu. To, co obserwujemy jest natomiast przejawem długotrwałej ewolucji, której obiektem jest i państwo i rynek. Dzisiejsza ekonomia społeczna nie świadczy o ich odwróceniu, lecz o stopniowym przeobrażaniu się, nie prowadzi do ich ograniczenia czy obumierania, lecz instytucjonalnej przemiany i rozwoju. Jednym z przejawów i mechanizmów napędowych tej ewolucji stało się ukształtowanie trzeciego sektora społeczeństwa – sektora organizacji pozarządowych, co nadało nowy wymiar społeczeństwu obywatelskiemu. To właśnie te organizacje przede wszystkim animują formowanie podmiotów ekonomii społecznej, znajdując w tym drogę dla zachowania autonomii i pozyskania środków na realizację swej misji. Długo wzbraniały się one przed wkraczaniem w obszar działalności gospodarczej, widząc w tym raczej zagrożenie niż szansę – robienie pieniędzy moralnie kolidowało ze społeczną misją. Zresztą najczęściej wzbraniały im podejmowania działalności gospodarczej państwowe regulacje. Nie sądzono, że „gospodarka społeczna” jest potrzebna i może się rozwijać obok „gospodarki prywatnej” oraz „gospodarki publicznej”³. Dla szerokiego spektrum polityków ekonomia społeczna pachniała komunizmem w przebraniu.

Dlatego współczesna ekonomia społeczna powoli szuka swej przestrzeni, oddolnie pobudzana przez nierozwiązane problemy społeczne i niezaspokojone potrzeby, zwłaszcza grup wykluczonych i wspólnot zmarginalizowanych. To tam na dole, a nie w wielkich programach politycznych, wykuwa się jej miejsce i rola, rodzą się innowacyjne pomysły i rozwiązania, formuje się jej potencjał i dynamizm. I dobrze, bo to świadczy najlepiej o jej potrzebie oraz naturalnym, organicznym rozwoju.

1.1. Wymiary ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna nie jest ani nowym zjawiskiem, ani nową kategorią. W przeszłości jednak doktrynalnie przeciwstawiano ją gospodarce rynkowej i państwu. Albo ją od tych sfer konsekwentnie separowano, albo ją fałszywie traktowano jako ustroj-

² C. Borzaga, E. Tortia, *Social Economy Organisations in the Theory of the Firm*, w: A. Noya, E. Clarence (red.), *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, OECD, Paris 2007.

³ C. Borzaga, A. Santuari, *New Trends in the Non-profit Sector in Europe: The Emergence of Social Entrepreneurship*, w: *The Non-profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paris 2003.

wą alternatywę. Zwraca na to uwagę K. Polanyi⁴, komentując filozofię i doświadczenia „owenizmu”, w którego przypadku chodziło w szczególności o uformowanie społeczeństwa rynkowego, wolnego i odseparowanego od polityki.

Na ogół propagatorzy „nowej ekonomii społecznej” nie przyjmują tak daleko idących doktrynalnych założeń, a tym samym nie przeciwstawiają jej rynkowi czy państwu.

Ekonomia społeczna w takim ujęciu oznacza niewątpliwie generowanie alternatywnych rozwiązań, ale nie ustrojowej alternatywy. Nie jest pomyślana jako idea i droga odrzucenia rynku i państwa, ale jako ścieżka systemowej ewolucji. Z jednej strony jest pomyślana jako praktyczny sposób rozwiązywania problemów społecznych w skali lokalnej (ekonomia sąsiedztwa i solidarności, lokalne usługi pożytku publicznego), ale z drugiej jako mechanizm głębszych ogólnosystemowych zmian, w tym odnoszących się do gospodarki rynkowej (społeczna odpowiedzialność biznesu) i państwa (współzarządzanie, partnerstwo publiczno-społeczno-prywatne).

Można więc do ekonomii społecznej podchodzić zarówno narzędziowo, jak i systemowo, widzieć jej praktyczne zalety, jak i dalekosiężne następstwa⁵. Stąd, oczekiwania w stosunku do ekonomii społecznej są i mogą być różne, odnosząc się do wielu wymiarów życia społecznego. Problem w tym, aby nie były one przesadne. Nie jest ona bowiem receptą na wszystkie nasze bolączki, cudownym sposobem rozwiązywania wszelkich problemów. Choć z drugiej strony błędem jest widzieć w niej odbicie w sferze społecznej neoliberalnej rewolucji, dążącej do maksymalnego poszerzenia rynku; naiwne uczestnictwo społeczników w „okrążającej strategii” kapitału, wkraczającego w domenę usług społecznych i sektora organizacji pozarządowych⁶.

Sam się często zastanawiam, gdzie wyznaczyć granice przydatności czy funkcje ekonomii społecznej, aby nie uczynić tego ani zbyt minimalistycznie – wąsko, ani maksymalistycznie – zbyt szeroko. Gdy przyglądam się na przykład propozycji P. Sałustowicza⁷, to wydaje mi się ona zbyt szeroka, maksymalistyczna. Wyróżnia on pięć następujących funkcji ekonomii społecznej:

1. Z perspektywy polityki zatrudnienia i rynku pracy – od ekonomii społecznej oczekuje się nowych miejsc pracy, szczególnie adresowanych do ludzi zmarginalizowanych lub zagrożonych społeczną marginalizacją; oczekuje się również usług w zakresie szkolenia zawodowego i umożliwienia transferu na tzw. pierwszy rynek pracy.

2. Z perspektywy polityki społecznej – dostarczania usług socjalnych dla jednostek i zbiorowości czy wspólnot lokalnych, zwłaszcza tam, gdzie sektor prywatny i publiczny nie są w stanie zaspokoić rosnących potrzeb społecznych.

3. Z perspektywy integracji społecznej – zadaniem ekonomii społecznej jest pomnażanie kapitału społecznego.

4. Z perspektywy procesu demokratyzacji – oczekuje się od ekonomii społecznej wciągania jednostek i grup społecznych w proces decyzji politycznych.

⁴ K. Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston 1957.

⁵ P. Lloyd, *The Social Economy in the New Political Economic Context*, w: A. Noya, E. Clarence (red.) *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, OECD, Paris 2007, s. 61-90.

⁶ J. Peck, A. Tickell, *Neoliberalizing Space*, „Anitipode” Vol. 34, No. 3, 2002, s. 380-404.

⁷ P. Sałustowicz, *Koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, w: P. Sałustowicz, H. Guzowska (red.) *Ekonomia społeczna a bezradność społeczna – perspektywy i bariery*, Biuro Rzecznika Praw Obywatelskich, Warszawa 2006, s. 13-35.

5. Z perspektywy zmiany społecznej – ekonomia społeczna ma być miejscem tworzenia się alternatywnego systemu ekonomicznego i społecznego.

Wątpliwości moje wzbudza funkcja czwarta, a zwłaszcza piąta. Być może jest jednak i tak, że wystarczy, abyśmy się zgodzili, co do trzech pierwszych, które jakoś wyznaczają obszar i zasady działania podmiotów ekonomii społecznej, a co dwóch pozostałych – dalej spierajmy się w kwestii tego, czy ekonomia społeczna może i prowadzi do tego rodzaju następstw, nie wyprowadzając jednak z tego żadnych bezpośrednich ustaleń, co do kryteriów wyodrębnienia czy wsparcia podmiotów ekonomii społecznej. Dla jednych niech będzie pewne lub prawdopodobne, że ekonomia społeczna wywołuje takie dalekosiężne skutki, dla innych – jak dla mnie – niech to pozostaje wątpliwe, ale to nie znaczy, że nie możemy podejmować wspólnych działań na rzecz ekonomii społecznej. Ktoś może np. przykład wierzyć, że ekonomia społeczna jest alternatywą dla „szarej strefy”. Tak długo jednak jak nie doprowadza nas to paradoksalnie do uznawania (pod pewnymi warunkami) „szarej strefy” za ekonomię społeczną, możemy wspólnie działać, dalej tocząc spory ideowe i konceptualne.

Ekonomia społeczna z pewnością nie wyeliminuje tradycyjnej pomocy społecznej i nie jest rozwiązaniem umożliwiającym aktywizację zawodową wszystkich osób z grup defaworyzowanych. Jednakże zadaniem podmiotów ekonomii społecznej nie musi być wyłącznie aktywizowanie i integracja takich osób poprzez ich zatrudnianie. Mogą one pomagać osobom wykluczonym na wiele sposobów, zapewniając im różnego rodzaju usługi, w tym opiekuńcze, każdorazowo włączając je w jakąś społeczność. I w tym sensie warto zawsze rozważyć, czy tego, co oferuje pomoc społeczna wprost nie może skuteczniej zapewnić podmiot ekonomii społecznej, zwłaszcza jeżeli równocześnie jest zdolny do wypracowania środków własnych. Przy takim spojrzeniu szeroko rozumiana pomoc społeczna staje się perspektywą władzy publicznej, która – wypełniając pomocową funkcję i kierując się zasadą pomocniczości – postrzega ekonomię społeczną jako jeden ze sposobów osiągania społecznych celów i rozwiązywania problemów.

Podmioty władzy publicznej mogą traktować podmioty ekonomii społecznej instrumentalnie, powierzając im wypełnianie określonych zadań, na przykład poprzez konkursy grantów czy zlecenie wykonywania usług. Ważniejsze wydaje się jednak to, aby dostrzegły one w podmiotach ekonomii społecznej autonomicznego partnera, który – o ile tylko ma odpowiednie warunki i wsparcie – może stać się ważnym aktorem rozwoju społeczno-gospodarczego. W tym rozumieniu ekonomia społeczna jest potrzebna nie tylko, po to, aby w miarę możliwości ekonomizować wypełnianie określonych zadań publicznych ze sfery pomocy społecznej, ale przede wszystkim po to, aby rozwijać działalność gospodarczą, która bezpośrednio spełnia cel społeczny. Zarówno przez to, na co przeznaczają się wygoszczające środki, jak i przez to, w jaki sposób taka działalność jest prowadzona.

Społeczny charakter „ekonomii społecznej” nie bierze się tylko z tego, co jest misją jej działalności gospodarczej (nie dla zysku), ale również i z tego, w jaki sposób jest ona prowadzona. Gdybyśmy odrzucili ten drugi wymiar analizy, to musielibyśmy uznać za podmiot ekonomii społecznej, każdy podmiot gospodarczy, który przeznaczając znaczącą część swego zysku na definiowane przez siebie cele społeczne, niezależnie od tego jak działa, czyli – na czym i w jaki sposób zarabia. Również taki podmiot, który prowadząc działalność gospodarczą, niszczy określone wartości, np. środowisko przyrodnicze, ale część zysku przeznaczając na ich ochronę i promowanie.

Rozpatrując ekonomię społeczną tylko przez kontekst celu działalności gospodarczej, trywializujemy jej koncept, w skrajnej postaci sprowadzając ją do charytatywnych odruchów, tyle, że na poziomie organizacji gospodarczej, a nie jednostki. Co nie znaczy, że charytatywnych odruchów nie należy doceniać czy przyjmować. Konstytuuje ekonomię społeczną nie tylko jej cel (misja), ale także przyjęcie określonych fundamentalnych zasad prowadzenia działalności gospodarczej (przykładowo takich zasad, jak: solidarności i wzajemności, partycypacji i demokratyczności procesu decyzyjnego⁸). Należy z pewnością dyskutować, jakie są to zasady, jak je praktycznie stosować, jakie są kryteria oceny przestrzegania tych zasad i jakie powinny w związku z tym być prawne wymogi wobec podmiotu, który chce korzystać z określonych przywilejów fiskalnych, przypisanych przez ustawodawcę podmiotom ekonomii społecznej. Dyskursywne ustalenie tych zasad i uzgodnienie wynikających z nich konsekwencji nie jest proste. Tym niemniej nie można tego uniknąć, jeśli ekonomia społeczna ma się stać liczącym się sektorem (podsystemem) gospodarki.

Obszar działania podmiotów ekonomii społecznej wyznaczają dwa wektory: oferowanie usług społecznych oraz tworzenie miejsc pracy dla osób z grup defaworyzowanych. Każdorazowo kompozycja tych zmiennych jest zależna od warunków i możliwości działania poszczególnych organizacji. Działając w tym obszarze nie tylko generują nadwyżkę, która może zostać użyta dla realizacji celów społecznych, ale też ich działalność generuje określone wartości społeczne. Gdy więc w skrócie mówimy o podmiotach ekonomii społecznej, że działają „nie dla zysku”, to nie chodzi tylko o to, że wypracowanego zysku nie można dzielić między uczestników organizacji, ale też i o to, że wypracowywanie zysku nie jest ich celem, a jest nim tworzenie określonych wartości. Jeśli przy tym pojawia się zysk, to jest to efekt wtórny, a nie cel.

Jak już to wcześniej podkreślałem współczesne zwrócenie się w kierunku ekonomii społecznej jest także wyrazem kryzysu sektora publicznego i państwa opiekuńczego. Dlatego w wielu krajach Unii Europejskiej poszukuje się nowych form włączania obywateli w aktywność organizacji trzeciego sektora, w szczególności zaś w zapewnianie usług społecznych. Zdaniem V. Pestoffa⁹ są ku temu trzy główne powody:

1. Starzenie się społeczeństw.
2. Systematyczne ograniczenia wydatków publicznych.
3. Demokratyczny deficyt na wszystkich poziomach władzy publicznej.

Reakcją na kryzys i krytykę państwa opiekuńczego ze strony zwolenników orientacji neoliberalnej było propagowanie prywatyzacji usług publicznych. Na tej fali rozwinęła się koncepcja „nowego zarządzania publicznego” (*New Public Management*), wdrażana szczególnie w krajach anglosaskich, ale nie tylko. Niewątpliwie część konsumentów usług publicznych zyskała dzięki temu prawo wyboru usługodawcy, zaś konkurencja m.in. miała pewien wpływ na efektywność dostarczania usług. Z drugiej strony często dostępność usług publicznych dla wielu grup społecznych została ograniczona, a także zmniejszyło się ich dopasowanie do specyficznych potrzeb oraz pogorszyła się ich jakość.

Reakcją stało się poszukiwanie jeszcze innej formuły oferowania usług publicznych, zwłaszcza opiekuńczych, która odwoływała się do koncepcji publicznego współzarzą-

⁸ Szerzej na ten temat zob.: J. Hausner, *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, w: J. Hausner (red.), *Ekonomia społeczna a rozwój*, MSAP UEK, Kraków 2008, s. 9-25.

⁹ V. Pestoff, *Demokratyczne rządzenie: współprodukcja, trzeci sektor i udział obywateli w świadczeniu usług społecznych*, „Zarządzanie Publiczne” 2(2)/2007, s. 81-98.

dzania (*Public Governance*) i traktowała obywateli nie tyle jako klientów, lecz jako współwytwórców. Poprzez promowanie mechanizmu włączania interesariuszy w proces wytwarzania usług, formuła ta bardzo zbliżyła się do idei ekonomii społecznej. Chodzi w niej nie tyle o wpływ konsumentów na usługodawców, m.in. poprzez współpłacenie, ale o ich podmiotowość, wynikającą ze współzarządzania i współtworzenia. Przykładem włączania beneficjentów w wytwarzanie adresowanych do nich usług może być: uczestnictwo rodziców w usługach opiekuńczych dla dzieci (polegające np. na wykonywaniu przez nich drobnych prac naprawczych czy sprzątaniu w przedszkolu) lub też aktywność stowarzyszeń osób chorych (np. na cukrzycę, które upodmiotawiają chorych i tworzą warunki do ich uczestnictwa w świadczeniu wzajemnych usług). Tego rodzaju rozwiązania są zwłaszcza popularne w krajach skandynawskich¹⁰.

Współwytwarzanie (*co-production*) odnosi się do aktywnego włączania konsumentów i beneficjentów usług publicznych do ich wytwarzania, dzięki czemu podnosi się jakość tych usług i rośnie ich skala. Jest przejawem obywatelskiej partycypacji w prowadzeniu polityk publicznych. A jednocześnie implikuje formowanie się różnych form współzarządzania. Oczywiście taka praktyka może oznaczać proste przerzucanie kosztów wykonywania tych usług na obywateli, ich konsumentów, ale nawet jeśli tak, to uzyskują oni z tego tytułu dodatkowe, wyraźne korzyści, wynikające z ich upodmiotowienia, a co za tym idzie, wpływu na zakres i jakość usług. Dylemat związany z tym rozwiązaniem znika, a przynajmniej przestaje być tak istotny, jeśli współtworzenie dokonuje się w warunkach pełnej i faktycznej dobrowolności, nie jest po prostu instytucjonalnie wymuszone. Co oznacza także, że współtworzenie nie sprowadza się do współpłacenia. Przeciwnie można założyć, że współtworzenie generalnie obniża koszty związane z korzystaniem z usług publicznych i w tym sensie staje się alternatywą dla współpłacenia¹¹.

Rozważając te kwestie, Pestoff podkreśla, że współtworzenie pociąga za sobą różne formy partycypacji – nie tylko ekonomiczne, także społeczne i polityczne, w zależności od charakteru usług. Inaczej będzie to wyglądać w przypadku usług publicznych o charakterze ogólnym (dobro publiczne), a inaczej w przypadku adresowanych usług społecznych (dobro klubowe). W przypadku tych pierwszych, współtworzenie staje się w istocie współzarządzaniem, w przypadku tych drugich jest praktycznie współwytwarzaniem, opartym o wzajemność, której znaczenie w społeczeństwie bazującym na horyzontalnych sieciach współdziałania, odhierarchizowanym, będzie zapewne wzrastać¹².

Pestoff trafnie eksponuje to, że o ile tradycyjny model państwa opiekuńczego dostrzega obywateli w kontekście ich uprawnień, model nowego zarządzania publicznego jako wyposażonych w realne uprawnienia konsumentów, to skojarzony z ekonomią społeczną model publicznego współzarządzania – jako aktywnych i współodpowiedzialnych interesariuszy. W pierwszym modelu usługi społeczne są oferowane przede wszystkim przez wyspecjalizowane urzędy bądź publiczne agencje, w drugim przez prywatne organizacje, zaś w trzecim przez podmioty ekonomii społecznej, jako organizacje włączające wielu różnych interesariuszy i które można określić jako organizacje pożytku publicznego.

¹⁰ Tamże.

¹¹ Tamże.

¹² *Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”*, FISE, Warszawa 2006, s. 40.

Ekonomia społeczna rozwija się w określonej przestrzeni, którą wyznacza m.in. funkcjonowanie gospodarki rynkowej (sektora prywatnego) i państwa (sektora publicznego). Przestrzeń ta nie jest jednak formowana jednostronnie, lecz jest następstwem relacji zachodzących między interesującymi nas tu sektorami. W odniesieniu do relacji zachodzących między ekonomią społeczną i sektorem prywatnym, wydaje się, że mogą się ona kształtować według jednej z trzech reguł: konkurencyjności, koegzystencji i komplementarności. Sądzę, że dla rozwoju ekonomii społecznej najkorzystniejsze warunki stwarza komplementarność, która otwiera przestrzeń współpracy i wymiany. Natomiast w odniesieniu do relacji między ekonomią społeczną i sektorem publicznym możliwe reguły to – wrogość, obojętność, klientelizm i partnerstwo. Wydaje się, że tylko partnerstwo stwarza podmiotom ekonomii społecznej dobre warunki rozwoju. Klientelizm oznacza bowiem, z jednej strony instrumentalne wykorzystywanie tych podmiotów, zaś z drugiej prowadzi do ich uzależnienia od władzy publicznej. W konsekwencji, mając nawet środki materialne, nie będą one zdolne do kreatywnego wypełniania swojej misji. Podmioty ekonomii społecznej oczywiście powinny współdziałać z podmiotami władzy publicznej, a tym samym korzystać z publicznego wsparcia. Ale należy dbać o to, aby odbywało się to w taki sposób, który nie pozbawia je autonomii, możliwości dysponowania środkami własnymi oraz innowacyjności. Tracąc to, tracą niezależność i niszczą swą naturę.

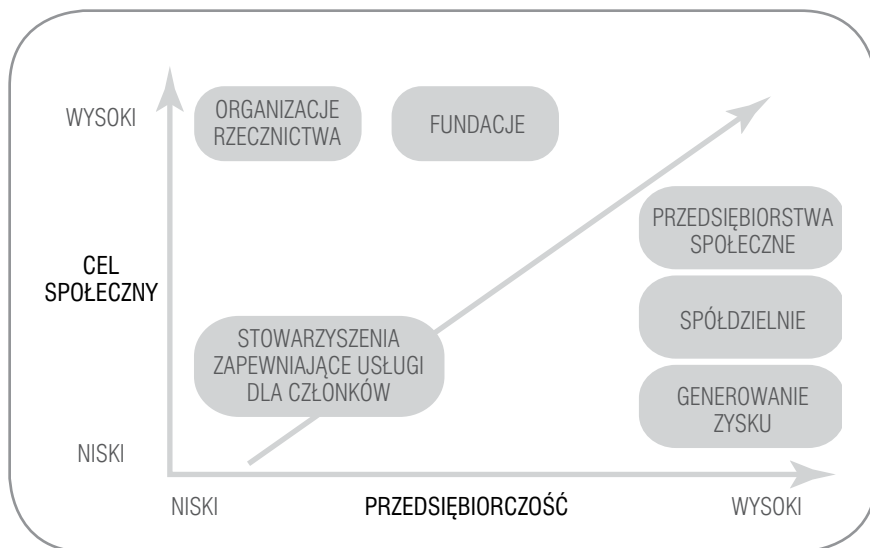
Dla określenia miejsca ekonomii społecznej ważne jest także określenie związków między nią a sektorem organizacji pozarządowych. To nie są z pewnością pojęcia tożsame i nie można jednego z nich wpisać w drugie. Nie wszystkie organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, są tym samym podmiotami ekonomii społecznej oraz nie wszystkie podmioty ekonomii społecznej są organizacjami pozarządowymi. Sprawa jeszcze bardziej się komplikuje, jeżeli weźmiemy też pod uwagę pojęcie „przedsiębiorstwa społecznego” czy „przedsiębiorczości społecznej”. Nie wchodząc w tym miejscu w rozważania definicyjne¹³, sądzę, że każde z tych pojęć ma po trochu wspólny, a po trochu odrębny zakres znaczeniowy. Ważniejsze jednak wydaje mi się to, że przedsiębiorstwa społeczne mogą się formować i rozwijać tylko w przestrzeni ekonomii społecznej, a ta z kolei nie powstanie i nie będzie istnieć bez aktywności sektora organizacji pozarządowych. Można oczywiście sektor organizacji pozarządowych nazywać „trzecim” a sektor ekonomii społecznej „czwartym”, ale między nimi muszą istnieć symbiotyczne związki, aby mogły działać i się odtwarzać. Dystynkcja między tymi sektorami będzie przy tym wyraźniejsza, jeśli, jak to podkreśla H. Izdebski¹⁴, organizacje pozarządowe – z woli ustawodawcy – nie będą mogły prowadzić samodzielnie działalności gospodarczej. Dystynkcja nie oznacza jednak separacji a odrębność i przenikanie się: takie przenikanie, które łączy społeczną misję organizacji pozarządowych i działalność gospodarczą przedsiębiorstw społecznych.

Moim zdaniem organizacje pozarządowe i przedsiębiorstwa społeczne można umieścić na dwóch biegunach spektrum, które stanowi ekonomia społeczna. Te pierwsze mieszczą się blisko bieguna, który określa misja społeczna, te drugie blisko biegu-

¹³ Pisałem już o tym w innym miejscu. Zob. J. Hausner, N. Laurisz, S. Mazur, *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, referat będący załącznikiem do: Raport Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, FISE, Warszawa 2006.

¹⁴ H. Izdebski, *Spółdzielnie socjalne a organizacje pozarządowe – przewidywane skutki ustawy o spółdzielniach socjalnych*, „Trzeci Sektor” nr 7, 2007.

na, który określa rynkowa orientacja. Wykres przedstawiający to ujęcie zaproponowali C. Borzaga i E. Tortia¹⁵.



Wykres 1. Klasyfikacja organizacji ekonomii społecznej

Źródło: C. Borzaga, E. Tortia, *Social Economy Organisations...*, dz. cyt., s. 34.

1.2. Usytuowanie przedsiębiorstwa społecznego

W większości krajów Unii Europejskiej trwa od lat poszukiwanie właściwej dla nich formuły przedsiębiorstwa społecznego. Dzieje się tak nawet w tych krajach, w których ekonomia społeczna nie zakorzeniła się. Przykładowo w Niemczech, w których nie ma silnego ruchu na rzecz ekonomii społecznej, już w latach 90. eksperymentowano z tworzeniem przedsiębiorstw zwanych ABS (ang.: *Company for Labor Promotion, Employment and Structural Development*). Tworzone były one z udziałem związków zawodowych, organizacji pracodawców, Urzędu Powierniczego (*Treuhand*), władz publicznych, w tym municypalnych, izb gospodarczych oraz prywatnych przedsiębiorstw, z myślą o promocji zatrudnienia (w sytuacji dramatycznie wysokiego bezrobocia) i rozwoju lokalnym. W szczególności obszar ich działalności to: rekultywowanie terenów, ochrona środowiska, recykling odpadów, kształtowanie lokalnego krajobrazu, naprawa dróg, dostarczanie wyspecjalizowanych usług społecznych (rekreacyjnych, sportowych, kulturalnych). Wydaje się, że te założenia są bardzo bliskie brytyjskiej formule spółki *Community Interest Company* – spółki pożytku publicznego. Z tym, że konstrukcja spółki niemieckiej świadomie zakładała udział w jej tworzeniu i za-

¹⁵ C. Borzaga, E. Tortia, *Social Economy Organisations in the Theory of the Firm*, w: A. Noya, E. Clarence (red.), *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, OECD, Paris 2007.

rządzaniu nią wielu interesariuszy, co niekoniecznie jest warunkiem działania spółki brytyjskiej.

Przy okazji warto zwrócić uwagę, że gdyby definicja przedsiębiorstwa społecznego ograniczała się tylko do kwestii przeznaczenia i podziału zysku, to nie mogłaby objąć spółdzielni, w tym spółdzielni socjalnych, w których zysk nie tylko występuje, ale jest częściowo dzielony między jej członków. To raczej amerykańska tradycja definiowania przedsiębiorstwa społecznego wyłącznie przez pryzmat przeznaczenia zysku, co podlega restrykcyjnym ograniczeniom, stanowiąc jego *differentia specifica*. Tradycja europejska pod tym względem nie jest aż tak restrykcyjna, ale nakłada na przedsiębiorstwa społeczne inne specyficzne ograniczenia i sytuuje je w odmiennym instytucjonalnym kontekście¹⁶. Zasadnicze różnice w funkcjonowaniu przedsiębiorstw społecznych w Stanach Zjednoczonych i w Europie obrazuje poniższe zestawienie.

Tabela 1. Porównanie przedsiębiorstwa społecznego w Stanach Zjednoczonych oraz w Europie

	Stany Zjednoczone	Europa
główny nacisk	generowanie dochodów	dobro społeczne
typowa forma organizacyjna	organizacja non-profit (w rozumieniu ustawy 501/0/3)	stowarzyszenie/spółdzielnia
kierunek działania	działania o charakterze non-profit	usługi społeczne
rodzaje przedsiębiorstw społecznych	wiele	kilka
zaangażowanie odbiorców	ograniczone	powszechne
rozwój strategiczny	fundacje	rząd/UE
dziedzina badań	przedsiębiorczość i nauki społeczne	nauki społeczne
kontekst	gospodarka rynkowa	ekonomia społeczna
ramy prawne	brak	niewystarczające, ale są stale rozwijane

Źródło: J. Kerlin, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt., s. 133.

W Europie wyróżnia się dwa podstawowe typy przedsiębiorstw społecznych, a mianowicie: zorientowane na tworzenie miejsc pracy i integrację (WISE – *Work Integration Social Enterprises*) oraz spółki użyteczności publicznej, zorientowane na dostarczanie specyficznych usług społecznych. W ramach każdego z tych zasadniczych rodzajów przedsiębiorczości społecznej pojawiają się różne formy organizacyjne przystosowane

¹⁶ J. Kerlin, *Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych i w Europie – czego nas mogą nauczyć różnice*, w: *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008, s. 119-140.

do wypełniania różnych zadań¹⁷. Oba rodzaje przedsiębiorstw społecznych różnią się nie tylko odmiennymi funkcjami, ale także sposobem funkcjonowania. Przykładowo przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej w znacznie bardziej ograniczonym stopniu niż spółki użyteczności publicznej mogą stosować demokratyczne zarządzanie, co wynika przede wszystkim z cech osób, które zatrudniają.

Rodzi się pytanie, co ewentualnie może dawać przedsiębiorstwom społecznym przewagę w stosunku do przedsiębiorstw komercyjnych. Wydaje się, że wynika to z ich następujących cech¹⁸:

- mogą korzystać z zasobów, które na ogół biznes uważa za bezwartościowe bądź po które nie może sięgać (np. wolontariat),
- nie będąc zmuszone do uzyskiwania zysku mogą przyjmować i realizować długookresowe strategie, nie są poddane presji krótkookresowych oczekiwań właścicieli,
- bazując na solidarności i wzajemności nie muszą tworzyć skomplikowanych mechanizmów kontroli i monitoringu, zastępując je zaufaniem i współodpowiedzialnością¹⁹.

Wielką siłą przedsiębiorstw społecznych są jednak przede wszystkim sami przedsiębiorcy społeczni, których w swym klasycznym już tekście J. G. Dees²⁰ określa jako „agentów zmiany” i opisuje ich rolę następująco:

- przyjmowanie misji związanej z tworzeniem i podtrzymywaniem wartości społecznych,
- rozpoznawanie i bezustanne wykorzystywanie nowych okazji w celu służenia tej misji,
- nieustanne zaangażowanie w proces innowacji, adaptacji i uczenia się,
- odważne działanie, nieograniczone aktualnie posiadanymi środkami,
- wykazywanie wysokiego stopnia odpowiedzialności wobec beneficjentów, a także za wyniki swych działań.

Trzeba jednak pamiętać, że te komparatywne przewagi nie są bezwzględne, a ich uzyskanie warunkuje wpiętych przyjęcie ograniczeń wynikających z zasad działania podmiotów ekonomii społecznej. Tym samym przedsiębiorstwa społeczne, chcąc zachować swą naturę, będą z reguły przedsiębiorstwami niszowymi, nawet jeżeli w swych niszach okażą się efektywne i konkurencyjne. To jednak z kolei powoduje, że stają się swego rodzaju minilaboratoriami, w których przedsiębiorcy społeczni poszukują nowych niestandardowych rozwiązań społecznych problemów, testują je i generują społeczne innowacje. Tym samym przedsiębiorczość społeczna jawi się jako obszar społecznego eksperymentowania, w bezpiecznej, bo w mikrosocjalnej skali.

¹⁷ Na temat form przedsiębiorstw społecznych integracji zawodowej (WISE) zob.: C. Davister, J. Defourny, O. Gregoire, *Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej (WISE) w Unii Europejskiej: przegląd kategorii*, w: *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008, s. 253-278.

¹⁸ X. Greffe, *The Role of the Social Economy and Local Development*, w: A. Noya, E. Clarence (red.) *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, OECD, Paris 2007, s. 91-117.

¹⁹ Dobrym przykładem mogą być tu instytucje mikropożyczkowe, które – jak w bangladeskim Grammen Bank czy boliwijskim Banco Solidario – działają w ten sposób, że mieszkańcy tworzą grupę pożyczkową i wzajemnie kontrolują spłatę pożyczek. Zob.: *Knowledge for Development. World Development Report 1998/99*, The World Bank, Oxford University Press, New York 1998.

²⁰ J. G. Dees, *The Meaning of "Social Entrepreneurship"*, 1998, www.fntc.info/files/documents

1.3. Ekonomia społeczna a rozwój lokalny

Jedną z bardziej znanych i często przywoływanych koncepcji rozwoju lokalnego opracował A. Pichierri²¹, który wyróżnił cztery podstawowe typy rozwoju lokalnego:

1. Rozwój endogeniczny, oparty na maksymalizowaniu wykorzystania zasobów lokalnych przez lokalnych aktorów. Taki typ może być realizowany na obszarze posiadającym możliwości instytucjonalne, organizacyjne, do samomobilizowania zasobów ludzkich, finansowych, surowcowych, które występują na danym terenie w odpowiedniej ilości i jakości.

2. Rozwój egzogeniczny – proces, który polega na wykorzystywaniu zasobów zewnętrznych przez zewnętrznych uczestników. Ten typ rozwoju występuje na obszarach, gdzie brakuje podmiotów lokalnych zdolnych do zmobilizowania miejscowych zasobów pracy, gdzie nie ma odpowiednich zasobów finansowych i surowcowych. Rozwój egzogeniczny opiera się na wykorzystywaniu zewnętrznych czynników, takich jak: technologia, kapitał, czasami surowce, przy jednoczesnym eksploatowaniu lokalnego rynku pracy, głównie ze względu na niskie koszty. Także rynek zbytu jest głównie zewnętrzny.

3. Rozwój pobudzający (zasoby wewnętrzne) – jest to sytuacja, gdy rozwój lokalny wynika z zaangażowania aktorów zewnętrznych, wykorzystujących zasoby danego obszaru. Przykładowo zewnętrzne firmy dzięki własnemu kapitałowi i technologii mogą zaangażować miejscowych pracowników o potrzebnych kwalifikacjach, a także lokalne surowce. Skuteczność firm zewnętrznych o charakterze globalnym wynika często z posiadanych przez nie powiązań gospodarczych, zapewniających promocję i sprzedaż na zewnętrznych rynkach.

4. Rozwój przyciągający (zasoby zewnętrzne) – ten typ polega na zaktywizowaniu miejscowych aktorów dzięki udostępnieniu zasobów zewnętrznych, którymi najczęściej mogą być środki finansowe oraz tzw. *know-how*, czyli wiedza, metody, szkolenie.

Ta klasyfikacja wynika z kombinacji czterech zmiennych – uczestników i zasobów rozwoju; wewnętrznych oraz zewnętrznych, co dobrze obrazuje poniższa tabela (tab. 2).

Ekonomia społeczna jest niewątpliwie właściwa dla rozwoju endogenicznego, gdyż bazuje na lokalnych zasobach, rozpoznawanych i mobilizowanych przez lokalnych aktorów. Przy czym ma ona szczególne znaczenie dla obszarów zapaści społeczno-gospodarczej, w których nierozwiązane i kumulujące się społeczne deficyty blokują aktywność i rozwój. W takich okolicznościach ekonomia społeczna może być istotnym czynnikiem rewitalizacji a jej podmioty niezbędnymi uczestnikami procesu ożywiania społeczno-gospodarczego.

Podmioty ekonomii społecznej mogą stosunkowo łatwo i przy niedużych nakładach aktywizować osoby i nieaktywne zasoby. Przy czym może się to dokonywać zarówno przez integracyjne zatrudnienie, jak i dostarczanie usług, który generują kapitał społeczny oraz podnoszą i pobudzają kapitał ludzki.

²¹ A. Pichierri, *Concertation and Local Development*, "International Journal of Regional Research", Vol. 26, No. 4, 2002, za: J. F. Nowak, *Modernizacja lokalnej administracji publicznej a rozwój lokalny*, „Prace habilitacyjne” nr 25, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.

Tabela 2. Typy rozwoju lokalnego ze względu na wykorzystywane zasoby i uczestników

		UCZESTNICY	
		WEWNĘTRZNI	ZEWNĘTRZNI
ZASOBY	WEWNĘTRZNE	rozwój endogeniczny	rozwój pobudzający (zasoby wewnętrzne)
	ZEWNĘTRZNE	rozwój przyciągający (zasoby zewnętrzne)	rozwój egzogeniczny

Źródło: A. Pichierri, *Concertation and Local...*, dz. cyt.

Każda społeczność lokalna ma swoje specyficzne wyznaczniki czasowo-przestrzenne, które są częścią jej szeroko rozumianej kultury. W tym sensie lokalność jest społecznie konstruowana i w zależności od tego jak się to dokonuje, odpowiednio są rozpoznawane i aktywizowane dostępne zasoby²². B. Jessop wprost podkreśla²³, że podmioty ekonomii społecznej, które są zorientowane na tworzenie wartości użytkowych (społecznych), a nie konieczne wymiennych (pieniężnych), mogą w szczególności służyć takiej regeneracji czasowo-przestrzennego wyznaczników funkcjonowania społeczności lokalnych, która będzie implikować zaufanie, współdziałanie i upodmiotowienie aktorów lokalnych. Mogą one mieć taki wpływ na społeczność lokalną, o ile przyczynią się do przekwalifikowania, aktywizacji i integracji osób wykluczonych i nieaktywnych, a tym samym wykreowania dodatkowego popytu, jak też i wtedy, gdy będą w stanie dostarczać specyficzne usługi, np. w zakresie mieszkalnictwa socjalnego czy oszczędzania energii.

Przydatność podmiotów ekonomii społecznej w regeneracji i rewitalizacji społeczności lokalnych bierze się m.in. stąd, że łatwo mogą one sięgnąć po lokalną wiedzę i lokalnie znane technologie. W ten sposób zagospodarowują one lokalne dziedzictwo, które poza lokalnym kontekstem może nie mieć znaczących wartości ekonomicznych. Ten aspekt od strony teoretycznej eksponują różne koncepcje konkurencyjności, które akcentują znaczenie budowania przez nowe formy organizacyjne przewagi konkurencyjnej poprzez zakorzenienie i eksploatację zlokalizowanej wiedzy. Borzaga i Tortia słusznie zwracają uwagę²⁴, że te koncepcje dostarczają mocnych argumentów na rzecz ekonomii społecznej, i wyjaśniają, w czym może tkwić zdolność konkurencyjna jej podmiotów. To także argumenty za tym, aby widzieć ich aktywność w środowiskowym,

²² M. Halamska, *Uwagi do strategii rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013*, IRWiR PAN, Warszawa 2004 (materiał niepublikowany).

²³ B. Jessop, *Liberalism, Neoliberalism, and Urban Governance: A State-Theoretical Perspective*, "Antipode", Vol. 34, No. 3, 2002.

²⁴ C. Borzaga, E. Tortia, *Social Economy Organisations...*, dz. cyt.

lokalnym kontekście. Relacje między ekonomią społeczną a lokalną społecznością nie są ani przypadkowe, ani niekonieczne. Są one przede wszystkim wyraziste w odniesieniu do usług, które wymagają bliskości geograficznej między odbiorcami a dostawcami usług. I dlatego mogą być najlepiej oferowane przez małe i lokalnie zakorzenione podmioty ekonomii społecznej, tworzące przy tym dodatkowe miejsca pracy²⁵.

Wydaje się, że podmioty ekonomii społecznej mogą się okazać przydatne zwłaszcza do uruchamiania takich usług – obok usług opiekuńczych – w których przypadku powodzenie wiąże się ściśle ze zmianami postaw i zachowań małych społeczności lokalnych, w których lokalna więź i identyfikacja jest silna. Wydaje się to szczególnie odnosić do usług ekologicznych, w tym zbierania i zagospodarowania odpadów. W tym przypadku przezwyciężenie utrwalałych nawyków ma fundamentalne znaczenie, i nie da się tego łatwo uzyskać ani perswazją, ani rygorami. Gama takich proekologicznych usług oferowanych potencjalnie przez podmioty ekonomii społecznej może w moim odczuciu być szersza i obejmować np. tworzenie i ochronę terenów zielonych czy wykorzystywanie lokalnych źródeł odnawialnej energii.

To podejście może się okazać bardzo obiecujące w przypadku obszarów wiejskich. W Europie koncepcja ich rozwoju w coraz większym stopniu oddala się od komercyjnie rozumianej działalności rolniczej w kierunku „rozwoju wielofunkcyjnego”. J. Wilkin podkreśla²⁶, że idzie w tym przypadku w szczególności o pozarynkowe funkcje rolnictwa, m.in. związane z zachowaniem walorów środowiska naturalnego, ochroną pejzażu kulturowego wsi, oraz znaczeniem rolnictwa dla funkcjonowania społeczności wiejskich. Taką filozofię rozwoju mocno wspiera Unia Europejska, wspomagając wynikające z niej działania znacznymi środkami strukturalnymi.

Grefe²⁷ analizując wprost relacje między ekonomią społeczną a rozwojem lokalnym, podkreśla przede wszystkim, że po 2000 r. w praktycznopolitycznym podejściu do rozwoju lokalnego nastąpiły zasadnicze modyfikacje, polegające na położeniu innego akcentu, z jednej strony w odniesieniu do czynników, zaś z drugiej do instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju. W tym pierwszym wymiarze za najistotniejsze uważa się obecnie: nowe usługi i nowe miejsca pracy, miękką infrastrukturę, zasoby ludzkie, jakość życia, kulturowy wizerunek, włączanie środków prywatnych w inwestycje pożytku publicznego. Natomiast w tym drugim wymiarze znaczenie zyskują takie działania, które prowadzą do: strategicznego powiązania ekonomicznych i społecznych czynników rozwoju, partnerstwa dla rozwoju, formowania lokalnych sieci koordynacji i współpracy, tworzenia klastrów, wykorzystujących lokalne dziedzictwo. Takie podejście wzmacnia endogenizację rozwoju lokalnego, ale nie oznacza samoizolacji, autarkicznego zamknięcia i skansenizacji. Lokalne wielopodmiotowe partnerstwo i współzarządzanie wzmacnia i upodmiotawia społeczność lokalną, ale jednocześnie wielostronnie otwiera ją na zewnątrz. Swoją rolę w formowaniu takiego wzorca rozwoju lokalnego mają do odegrania podmioty ekonomii społecznej.

Przy czym, o ile dotychczas ekonomię społeczną umiejscawiano głównie w obszarze aktywizacji i integracji zawodowej osób wykluczonych, to wydaje się, że jej powiązanie z powyższą koncepcją rozwoju lokalnego czyniłoby ekonomię społeczną rozwią-

²⁵ C. Borzaga, A. Santuari, *New Trends in the Non-profit Sector in Europe: The Emergence of Social Entrepreneurship*, w: *The Non-profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paris 2003.

²⁶ J. Wilkin, *Przekształcenia własnościowe, zawodowe i społeczne na obszarach wiejskich*, ekspertyza dla Rządowego Centrum Studiów Strategicznych, 2005 (materiał nieopublikowany).

²⁷ X. Grefe, *The Role of the Social Economy...*, dz. cyt.

zaniem ukierunkowanym na powstrzymanie degradacji i wykluczenia, czyli pierwszą linią aktywnej i aktywizującej polityki społecznej.

Potwierdzają to rozumowanie rezultaty projektów wspieranych przez UE. Borzaga i Santuari analizując je doszli do wniosku²⁸, że podmioty ekonomii społecznej świadczące usługi społeczne i opiekuńcze w społeczności lokalnej:

- mogą zmienić nieformalny i często nieregularny system świadczenia usług w stałą pracę, zwłaszcza w miejscach (np. obszary wiejskie), w których zapotrzebowanie na pracę ludzi należących do pewnych grup społecznych (np. kobiety) jest niskie,
- mogą przeorientować pewne usługi z redystrybucyjnych na produktywne, np. do remontowania mieszkań lub zarządzania mieszkaniem socjalnymi niektóre organizacje non-profit zatrudniają bezrobotnych, którzy mają w nich zamieszkać, co umożliwia tym osobom zarobienie pieniędzy i otrzymanie lepszego mieszkania.

Instytucjami, które umacniają związek ekonomii społecznej z rozwojem społeczności lokalnej, są bez wątpliwości tzw. *community-based economy financial instruments* (CBEFI) – instrumenty finansowe gospodarki opartej na wspólnocie, które oferują swoje usługi takim klientom, którzy pozostają całkowicie poza zainteresowaniem komercyjnych banków. Co równie ważne, dostarczają one swym klientom nie tylko określone produkty finansowe, ale z reguły skojarzone z nimi doradztwo i szkolenie. Ogólnie instytucje te można określić jako mikrokredytowe. A ich coraz liczniejsze występowanie można obserwować w większości krajów europejskich²⁹.

Powszechnie podkreślanym uzasadnieniem braku bezpośredniego zainteresowania komercyjnych banków klientami z obszaru ekonomii społecznej nie jest tylko brak zabezpieczenia pożyczki, ale przede wszystkim brak odpowiednich instrumentów wyceny ryzyka, w sytuacji, gdy podejmowane przedsięwzięcia charakteryzują się długim okresem realizacji i niewielką zyskownością. Reakcją na to jest albo uruchamianie specjalnego systemu zachęt finansowych dla podmiotów komercyjnych, albo – co częstsze – tworzenie właśnie specjalnych instrumentów finansowych³⁰.

Stosunkowo nowym zjawiskiem jest natomiast to, że niektóre z instytucji mikrokredytowych stają się pośrednikami między podmiotami ekonomii społecznej a bankami komercyjnymi. Przykładem takiego rozwiązania może być portugalski projekt ANCD, który na zasadzie partnerstwa publiczno-prywatnego został uruchomiony w 1999 r. przez Narodowe Stowarzyszenie na rzecz Prawa do Mikrokredytu w porozumieniu z największymi bankami komercyjnymi oraz BCP – bankiem centralnym Portugalii oraz instytucjami rządowymi. Działanie ANCD polega na wstępnym przeglądzie projektów przez lokalne stowarzyszenia, które należą do Animar – grupy parasolowej skupiającej ponad sto organizacji rozwoju lokalnego i organizacji o nastawieniu społecznym. W konsekwencji przy udzielaniu pożyczki nie są stosowane zwyczajowe zabezpieczenia, niedostępne dla klientów instytucji mikrokredytowych³¹. Wydaje się to właściwym kierunkiem rozwiązywania problemu niewystarczającego finansowania ekonomii spo-

²⁸ C. Borzaga, A. Santuari, *New Trends in the Non-profit...*, dz. cyt.

²⁹ B. Granger, *Narzędzia finansowe dla organizacji trzeciego systemu: perspektywa europejska*, w: *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, FISE, Warszawa 2008, s. 333-348.

³⁰ X. Greffe, *The Role of the Social Economy...*, dz. cyt.

³¹ Szerzej to przedsięwzięcie omawia Granger. Zob.: B. Granger, *Narzędzia finansowe dla organizacji...*, dz. cyt.

tecznej, które może zapewnić nie tylko odpowiednio wysoki poziom kapitału, ale także profesjonalną ekspertyzę oraz społeczną kontrolę. Pomocne w uruchamianiu takiego rozwiązania mogą być – w mojej ocenie – lokalne i regionalne partnerstwa na rzecz ekonomii społecznej.

W Europie można znaleźć wiele przykładów takich partnerstw. I tak we włoskiej Modenie obszarem działania takiego partnerstwa jest lokalny system usług społecznych, którego jednym z ważnych podmiotów jest konsorcjum spółdzielni socjalnych. Konsorcjum to w porozumieniu z Radą Miasta współzarządza dostarczaniem m.in. takich specjalistycznych usług, jak: szkolenie zawodowe matek powracających do pracy po długim urlopie wychowawczym czy transport osób, które ze względu na szczególne godziny pracy nie mogą skorzystać z transportu publicznego.

Regionalne partnerstwo w hiszpańskiej Asturii w szczególności wspiera przedsiębiorczość społeczną, m.in. poprzez kształtowanie odpowiedniej dla niej kultury i warunków, ułatwianie tworzenia nowych przedsiębiorstw i szkolenie ich pracowników, wspomaganie ich współpracy i konsolidacji oraz uruchamianie instrumentów finansowych, które umożliwiają ich rozwój. Tym kierunkom działania przypisano następnie bardzo konkretne przedsięwzięcia i projekty oraz wskaźniki oceny ich skuteczności.

Niewątpliwie czynnikiem, który mógłby znacząco przyczynić się do formowania w Polsce lokalnych i regionalnych partnerstw w obszarze ekonomii społecznej mogłoby stać się odpowiednie wykorzystanie środków unijnych, zwłaszcza pochodzących z Europejskiego Funduszu Społecznego. Chodziłoby w tym przypadku o takie zasady dystrybucji i przyznawania tych środków, które preferowałyby i upodmiotawiały takie partnerstwa. Organizacje pozarządowe wielokrotnie zgłaszały taki postulat pod adresem rządu³², ale póki co nie wywołał on właściwego odzewu.

1.4. Makrospołeczne uwarunkowania i konsekwencje rozwoju ekonomii społecznej

Na wagę uwarunkowań systemowych jako czynników determinujących funkcjonowanie organizacji pozarządowych celnie wskazuje następująca myśl H. K. Anheiera i S. Mertens³³, odnosząca się do wyraźnie dostrzeganych odmienności funkcjonowania organizacji pozarządowych. „Jak to możliwe, że tego samego rodzaju organizacje, świadczące podobne usługi, przynoszą w rezultacie różne skutki i rezultaty społeczne?”

Odnosząc tę kwestię do ekonomii społecznej, sędzę, że jej rozwojowi sprzyja wystąpienie co najmniej kilku zasadniczych czynników makrosystemowych. Zaliczam do nich:

- znacząca skala kapitału społecznego, w tym zaufania i wzajemności,
- rozwinięcie się kultury organizacyjnej interesariatu,
- różnorodność form zinstytucjonalizowanego partnerstwa,

³² Został on mocno wyeksponowany np. w *Raporcie Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”*. Zob. *Raport Otwarcia projektu...*, dz. cyt.

³³ H. K. Anheier, S. Mertens, *International and European Perspectives on the Non Profit Sector: Data, Theory, Statistics*, w: *The Non-profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Paris 2003.

- dostępność instrumentów audytu społecznego i doświadczenie w jego stosowaniu³⁴,
- przestrzeganie zasady pomocniczości państwa i jej praktyczne, operacyjne wdrożenie,
- wykształcenie się form współzarządzania, w tym współzarządzania wielopoziomowego, które implikuje uczestnictwo w rozwiązywaniu problemów społecznych na różnych poziomach organizacji państwa także innych niż publiczni aktorzy.

Występowanie tych czynników tworzy odpowiednią przestrzeń dla rozwijania się ekonomii społecznej, w tym społecznej przedsiębiorczości. Charakter przestrzeni (makrospołecznego otoczenia) będzie silnie determinował organizację i funkcjonowanie ekonomii społecznej. I na tym polega zasadniczy problem. Skala ekonomii społecznej i jej formy organizacyjne silnie zależą od przestrzeni społecznej, w której się ona rozwija. Jeśli ma sprzyjające warunki, to rozwija się w sposób naturalny i innowacyjnie. Jeśli nie, to nie uzyskuje znaczącej skali lub się degeneruje, traci autonomię i dynamizm rozwojowy.

I to jest też zasadniczy problem rozwoju ekonomii społecznej w Polsce czy w innych krajach pokomunistycznych. Owe makrospołeczne warunki jej rozwoju występują w niewielkim stopniu.

Tutaj mogą to tylko zobrazować danymi o zgeneralizowanym zaufaniu społecznym oraz przynależności do organizacji pozarządowych, wziętymi z „Diagnozy Społecznej” – jednego z najpoważniejszych badań społecznych prowadzonych systematycznie w Polsce³⁵.

Ogólnie poziom kapitału społecznego mierzonego zgeneralizowanym zaufaniem jest w Polsce bardzo niski, niska jest aktywność i partycypacja obywatelska. Struktury państwa są zbudowane na zasadach hierarchicznych, co powoduje systematyczny nawrót tendencji centralistycznych. Ogromne rzesze ludzi są zależne nadal od państwa i bezpośredniej interwencji państwa w swoje życie oczekują. Jednocześnie państwu nie ufają, jak i nie ufają sobie wzajemnie. Państwo dostrzega organizacje pozarządowe, ale traktuje je instrumentalnie i upolitycznia. Pomocniczość państwa pozostaje w zarodku.

³⁴ Jeśli już mowa o audycie i rachunku społecznym, to warto dostrzec, że ekonomia społeczna może implikować jego kształtowanie i stosowanie zarówno w skali mikro, jak i makro. W tej pierwszej chodzi o wycenę społecznych następstw przedsięwzięć i działalności podmiotów ekonomii społecznej. W odniesieniu do drugiej istotne jest porównanie ogólnospołecznych kosztów i wyników zatrudniania osób wykluczonych przez podmioty ekonomii społecznej.

Tę właśnie kwestię w logiczny sposób przedstawia Granger, powiadając, że rachunek makrospołeczny: „(...) umożliwia oszacowanie łącznych rocznych kosztów generowanych przeciętnie przez bezrobotnego na kwotę 18.500 euro. W rezultacie zwolennicy takich makro-mikroekonomicznych transakcji wiązanych mogą twierdzić, że każda dotacja na tworzenie miejsc pracy, która jest niższa od tej kwoty lub która nie przekracza minimum socjalnego w rodzaju obowiązującego we Francji minimalnego dochodu społecznego (RMI), który wynosi około 5.200 euro rocznie, nadal przynosi „zysk” społeczeństwu jako całości”. I dodaje, że tego typu miejsca pracy kosztują cztery razy mniej niż średnie koszty pomocy dla osoby bezrobotnej w Europie. Zob. B. Granger, *Narzędzia finansowe dla organizacji...*, dz. cyt.

³⁵ J. Czapirski, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*, referat przedstawiony na seminarium „Dobrze rządzenie”, prowadzonym na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, 2007 (niepublikowany).

Co więc rozsądnie można robić w takiej sytuacji, aby przyczyniać się do rozwoju ekonomii społecznej?

Odpowiedź na to nie jest łatwa, ale generalnie sprowadza się do tego, aby uruchamiać cały zestaw przedsięwzięć i działań, tak pomyślanych, aby zaangażować w konkretne przedsięwzięcia wspierające ekonomię społeczną różnego rodzaju organizacje (samorządy terytorialne, stowarzyszenia regionalne i lokalne, administrację publiczną, organizacje pozarządowe, uniwersytety, środowiska eksperckie, przedsiębiorstwa prywatne, stowarzyszenia biznesowe, media), w konsekwencji wywołać wokół ekonomii społecznej ruch społeczny – oddziałujący i górę – w kierunku centralnych struktur państwa i w dół – kierunku wspólnot lokalnych. W ostateczności chodzi o to, aby pobudzić na dole i na górze działania, które wzajemnie się stymulując, mogłyby sprzyjać kształtowaniu się więzi społecznych, kultury wzajemności i pomocniczości.

Zasadniczym spoiwem takiego ruchu musi być zinstytucjonalizowane partnerstwo – wielopodmiotowe (aktorzy różnego rodzaju) i wielopoziomowe (działający na różnych poziomach terytorialnej organizacji państwa). Takie partnerstwo implikuje wzajemne oddziaływanie, przy starannym zachowaniu równowagi pomiędzy zbliżeniem a autonomią, na którą składa się wzajemny szacunek, równy udział w procesie decyzyjnym, wzajemna odpowiedzialność i przejrzystość³⁶. C. Malena wyróżnia następujące elementy tak ujętego partnerstwa³⁷: (1) wspólnie uzgodniony cel i wartości; (2) wzajemne zaufanie, szacunek i równość; (3) wzajemna odpowiedzialność; (4) przejrzystość; (5) wzajemne zrozumienie kontekstu politycznego, ekonomicznego i kulturalnego oraz ograniczeń instytucjonalnych; oraz (6) długofalowe zaangażowanie we wspólną pracę.

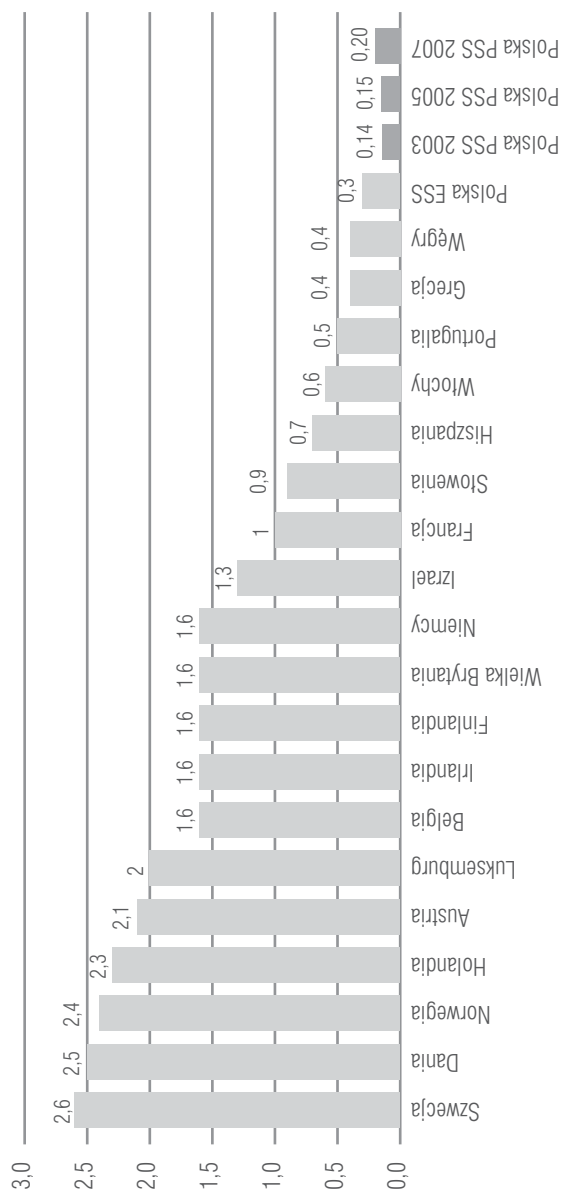
Akcentowanie w naszych pokomunistycznych warunkach szczególnego znaczenia ruchu społecznego jako napędu ekonomii społecznej w żadnej mierze nie jest – w moim odczuciu – pomysłem na alternatywę systemową, czy to względem gospodarki rynkowej, czy państwa demokracji parlamentarnej. Jednakże, co jasno chcę podkreślić, pobudzanie ekonomii społecznej ma na celu wywołanie systemowych skutków. Chodzi zwłaszcza o to, aby bezpieczniejsze – szczególnie w lokalnej skali – testować innowacyjne rozwiązania ekonomiczne czy zarządcze, w konsekwencji lepiej rozwiązywać problemy społeczne, a tym samym pośrednio przyczyniać się usprawniania gospodarki i państwa. Mówiąc w skrócie, ekonomia społeczna może stać się generatorem alternatywnych rozwiązań, testowanych w bezpiecznej skali. Tym samym – jak to podkreśla w odniesieniu do trzeciego sektora Anheier³⁸ – ekonomia społeczna poszerza potencjał sposobów rozwiązywania problemów współczesnych społeczeństw.

Mam oczywiście świadomość, że w XIX w. ówczesne idee ekonomii społecznej, promowane m.in. przez Fouriera, uruchamiały ruch społeczny, który miał swoje antysystemowe ostrze i niósł społeczno-rewolucyjny potencjał. W tym sensie ruch spółdzielczy był pomyślany jako antyteza kapitalistycznej organizacji pracy w przemyśle.

³⁶ J. M. Brinkerhoff, *Ramy definicyjne partnerstwa pomiędzy sektorem rządowym a organizacjami non-profit*, w: Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006, s. 85-103.

³⁷ C. Malena, *Relations Between Northern and Southern Non-governmental Development Organizations*, "Canadian Journal of Development Studies" Vol. 16, No. 9, 1995, s. 7-29.

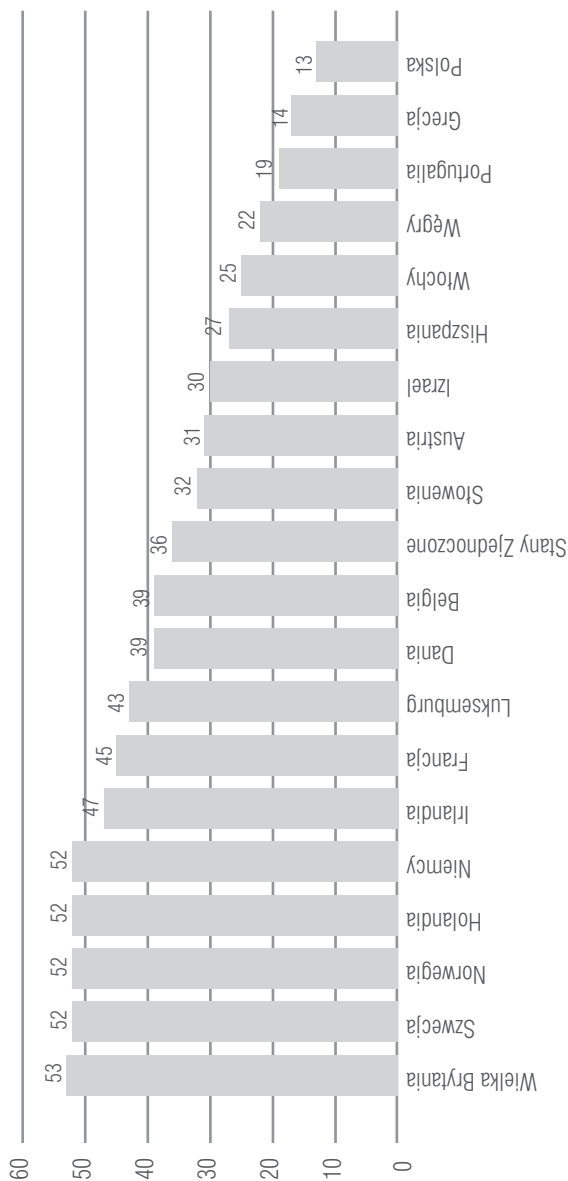
³⁸ H. K. Anheier, *The Third Sector in Europe. Five Theses*, London School of Economics, "Working Papers", London 2002.



UWAGI: w ESS odsetek odpowiedzi 7-10 na skali: 0 – „ostrożności nigdy nie można ufać”, 10 – „większości ludzi można ufać”, dla Polski DS – Diagnoza Społeczna z lat 2003-2007 (odsetek odpowiedzi „większości ludzi można ufać” na skali: większość ludzi można ufać, ostrożności nigdy nie można ufać); średnia dla wszystkich krajów w ESS – 32%.

Wykres 2. Odsetek osób w wieku 18 i więcej lat ufających innym ludziom

Źródło: J. Czapiński, *Kapitał ludzki i kapitał...*, dz. cyt.; dane dla wszystkich krajów, włącznie z Polską – ESS (European Social Survey 2002), dla Polski – DS (Diagnoza Społeczna z lat 2003-2007).



UWAGI: w ESS wskaźnik oparty był na deklarowanej przynależności do 12 określonych rodzajów organizacji (włącznie ze związkami zawodowymi i organizacjami religijnymi) i jednej nieokreślonej; w DS odsetek pozytywnych odpowiedzi napytanie „Czy jest Pan(i) członkiem jakichś organizacji, stowarzyszeń, partii, komitetów, rad, grup religijnych, związków lub kół?”

Wykres 3. Przeciętna liczba organizacji, do których należą respondenci w wieku 18 i więcej lat

Źródło: J. Czapiński, *Kapitał ludzki i kapitał...*, dz. cyt.; dane dla wszystkich krajów, włącznie z Polską – ESS (*European Social Survey 2002*), dla Polski – DS (*Diagnoza Społeczna z lat 2003-2007*).

W praktyce takiej antysystemowej roli nie odegrał, i jeżeli z dystansu mówić o jego sile, to przyczyniła się ona nie tyle do obalenia, ile raczej „cywilizowania” kapitalizmu.

Bez większego znaczenia okazał się także ich antypaństwowy wektor. Tradycyjna ekonomia społeczna nie doprowadziła do urzeczywistnienia idei anarchistycznej i zniesienia państwa. Natomiast można ewentualnie dostrzegać jej wpływ na jego demokratyzację i decentralizację.

Współcześnie można widzieć w ekonomii społecznej ekonomiczny i społeczny potencjał rywalizacji a nawet walki z wielkimi globalnymi korporacjami, czy nawet alternatywny do dominującego system reprezentacji interesów, który nie zostanie zmanipulowany przez siły rynkowe, czyli podporządkowane interesom globalnych korporacji media. Wydaje mi się jednak, że nie może ona odegrać i nie odegra takiej roli, ale że jej społeczno-polityczny potencjał może przyczynić się do ograniczenia możliwości eksploatowania społecznej masy wykluczenia i wykorzystywania go do wywołania populistycznej rewolty. O ile ekonomia społeczna skutecznie przyczyniałaby się do ograniczania wykluczenia i marginalizacji, to tym samym obiektywnie neutralizowałaby wpływy politycznego populizmu.

W przypadku nowej ekonomii społecznej mówienie o systemowej alternatywie wydaje mi się czystą i oczywistą utopią. Jej „alternatywny” potencjał wiąże nie z systemową rewolucją a ewolucją. Rozwijanie ekonomii społecznej w szerszej skali służyć będzie rozwojowi społeczno-gospodarczemu w ogóle, czego dobitnym przykładem jest mikro-kredyt jako instrument finansowania podmiotów ekonomii społecznej, ale także jako instytucja poszerzania rynku finansowego i pobudzanie przedsiębiorczości.

Wydaje się, że szczególną systemową zaletą ekonomii społecznej może być to, że zweryfikowane w jej obszarze rozwiązania mogą przyczyniać się do formowania kompleksowych systemów dostarczania dóbr, których logika wychodzi poza schemat klasycznej teorii dóbr publicznych. Co więcej, sądzę, że to właśnie rozwijanie takich kompleksowych systemów wyznaczy kierunek rozwoju i przyszłość ekonomii społecznej, ponieważ umożliwią one przezwyciężenie dychotomii wytwarzanie-konsumpcja oraz podporządkowywania funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej zadaniom zlecanym im przez administrację publiczną. Jak słusznie podkreślają Borzaga i Santuari³⁹, oznacza to oferowanie przez podmioty ekonomii społecznej nowych usług oraz nowych sposobów wytwarzania tradycyjnych usług.

Formowanie kompleksowych (wielosektorowych i wielopoziomowych) systemów dostarczania dóbr będzie równolegle determinować funkcjonowanie gospodarki rynkowej, państwa, społeczeństwa obywatelskiego oraz gospodarstw domowych. Stanie się tak tym pewniej, czym bardziej ekonomia społeczna stanie się praktycznym narzędziem terytorializacji (lokalizacji) rozwiązywania wielu problemów społecznych, a zatem podważenia dominacji struktur sektorowych i zarządzania hierarchicznego charakterystycznego dla tradycyjnego modelu państwa opiekuńczego.

Ten kierunek rozwoju wspierają argumenty wynikające z nowych ujęć teoretycznych, które przesłankę słabości rynku pracy dostrzegają nie tylko w jego sztywności, ale równocześnie w sztywności rynku produktów i usług⁴⁰. Generalnie ekonomia społeczna pozwala nam – w poszukiwaniu nowego europejskiego modelu społecznego – wyjść poza schemat prywatyzacja – etatyzacja usług publicznych⁴¹.

³⁹ C. Borzaga, A. Santuari, *New Trends in the Non-profit...*, dz. cyt.

⁴⁰ Tamże.

⁴¹ V. Pestoff, *Demokratyczne rządzenie: współprodukcja...*, dz. cyt.

Generalnie, relacje między trzema sektorami (systemami instytucjonalnymi) współczesnego społeczeństwa są skomplikowane, dynamiczne i niejednoznaczne. Najstabsze w tych relacjach są bez wątpienia organizacje trzeciego sektora i to one w szczególności muszą baczyć na to, aby nie dać się zdominować i podporządkować organizacjom publicznym czy prywatnym, zaś z drugiej strony muszą z nimi współdziałać. Wydaje się, że z tej perspektywy właśnie ekonomia społeczna ma dla organizacji pozarządowych istotne zalety (co nie znaczy, że pozbawione zagrożeń) i właśnie one powinny być mocno zainteresowane jej rozwijaniem. Organizacje pozarządowe i ekonomia społeczna się wzajemnie potrzebują, co syntetycznie ujmę tak, że ekonomia społeczna pozwala organizacjom obywatelskim nie uzależniać się od państwa i nie zarażać się jego patologiami. Organizacje obywatelskie pozwalają natomiast przedsiębiorstwom społecznym nie uzależniać się od rynku i nasiąkać jego patologiami.

Organizacje pozarządowe, aby realizować swoje statutowe cele, zwłaszcza w zakresie dostarczania usług społecznych, muszą współpracować z administracją publiczną. Potrzebują tej współpracy również po to, aby pozyskać publiczne środki na finansowanie swej działalności. Jednakże, jeżeli decydują się jedynie na wykonywanie zadań zleconych im przez administrację publiczną, to tracą swą niezależność i stają się pomocnikiem, by nie powiedzieć instrumentem państwa w prowadzeniu polityki publicznej.

Namysłu i staranności wymaga też kształtowanie form współdziałania organizacji pozarządowych z organizacjami sektora prywatnego (komercyjnymi). Tu też może dochodzić do nadużyć i uzależnienia, zwłaszcza jeśli organizacje pozarządowe dostrzegają w biznesie przede wszystkim sponsora. Stąd powinny starać się, aby to właśnie przedsiębiorstwa społeczne były „pomostem” między nimi a przedsiębiorstwami komercyjnymi, a obszarem współpracy były specyficzne przedsięwzięcia gospodarcze. Nowe efektywne formy takiej współpracy opisują m.in. Borzaga i Santuari⁴², zaliczając do nich:

1. Partnerstwo ekonomiczne – organizacje for-profit kupują półprodukty lub gotowe produkty od organizacji non-profit działających na rzecz integracji zawodowej, co zapewnia tym organizacjom stabilność finansową.

2. Współpraca z osobami marginalizowanymi społecznie w trakcie szkolenia – organizacje for-profit tymczasowo zatrudniają osoby marginalizowane społecznie, które biorą udział w szkoleniu organizowanym przez organizacje non-profit, co pomaga tym osobom ukończyć szkolenie.

3. Współpraca w tworzeniu stabilnych miejsc pracy dla osób wykluczonych społecznie – przez ostatnie lata rozwija się systematyczna współpraca między organizacjami for-profit a organizacjami non-profit działającymi na rzecz integracji zawodowej, mająca na celu wspieranie trwałej i stabilnej integracji zawodowej na otwartym rynku osób marginalizowanych społecznie, które ukończyły specjalne szkolenia. Istnieją również szczególnie ciekawe próby wspólnych działań podjętych na rzecz tworzenia usług z zakresu pośrednictwa pracy dla osób niepełnosprawnych.

⁴² C. Borzaga, A. Santuari, *New Trends in the Non-profit...*, dz. cyt.

2. Badania nad rozwojem ekonomii społecznej w Polsce

(Anna Giza-Poleszczuk)

Ekonomia społeczna nie jest już w Polsce jedynie projektem intelektualnym. W okresie ostatnich kilku lat podjęto w Polsce próby wprowadzenia w życie idei przedsiębiorstwa społecznego, korzystając z jednej strony z nowych legislacji umożliwiających ich tworzenie, a z drugiej, z funduszy strukturalnych zapewniających jakiś zakres finansowania inicjatyw z tego zakresu. Z uwagi na nadzieje, jakie wiązane są z przedsięwzięciami ekonomii społecznej, pojawiło się też wiele badań, których autorzy stawiali sobie za cel ewaluację realnych przedsięwzięć gospodarczych oraz identyfikację barier i potencjału dla rozwoju inicjatyw z tego zakresu. Jak każdy bowiem model, w swojej warstwie realizacyjnej ekonomia społeczna silnie uzależniona jest od kontekstu, w którym przychodzi jej działać oraz od kluczowych dla jej sprawnego funkcjonowania aktorów.

Jeśli idzie o kontekst, kluczowy jest aspekt legislacyjny oraz społeczno-ekonomiczny grunt tworzący bardziej lub mniej sprzyjające dla rozwoju ekonomii społecznej ramy. Bez jasnych, dobrze skonstruowanych i powszechnie znanych (wśród decydentów i potencjalnych beneficjentów) ustaw i przepisów nie jest możliwe efektywne działanie. Istotne jest jednak również to, czy istnieje „popyt” na ekonomię społeczną, a także grupy i organizacje zdolne oferować tego rodzaju działania i gotowe do ich podjęcie; czy konsumenci gotowi są korzystać z usług i produktów z „etyczną wartością dodaną”; czy wreszcie potrafimy trafnie rozpoznać „grupy docelowe” ekonomii społecznej i ich potrzeby.

Spośród aktorów, najważniejszymi wydają się władze lokalne (samorządy), organizacje pozarządowe i ogólniej, różnego rodzaju grupy społeczne oraz aktorzy rynkowi (przedsiębiorstwa „zwykłe” oraz konsumenci). Inicjatywa działania – założenia i prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego – musi wyjść od grup czy organizacji gotowych podjąć, w imię realizacji ważnych celów społecznych, ryzyko ekonomiczne. Owa inicjatywa musi znaleźć zrozumienie i wsparcie wśród władz samorządowych – gotowych zlecić przedsiębiorstwu społecznemu wykonywanie usług publicznych czy też wesprzeć je finansowo. I wreszcie, musi ona znaleźć wsparcie i zrozumienie tak u potencjalnych konsumentów, jak „konkurentów” – przedsiębiorstw działających w tym samym segmencie rynkowym.

Zamieszczone w tomie teksty pozwalają zrozumieć kluczowe dla rozwoju ekonomii społecznej w Polsce bariery i szanse rozwojowe. Zgromadzone dane mają bardzo różny charakter – od reprezentatywnych badań ilościowych na dużych ogólnopolskich próbach, poprzez badania na lokalnych społecznościach do studiów przypadków. Pozwalają one jednak dostrzec kilka problemów, które ujawniają się niezależnie od wybranej metodologii badawczej czy zasad doboru próby. Owe problemy powinny stać się nie tylko osiłą dalszych dyskusji nad stanem ekonomii społecznej w Polsce, ale impulsem do stworzenia strategii działań na jej rzecz.

2.1. Problem inicjatywy działania

Przedsięwzięcia ekonomii społecznej wymagają inicjatora – grupy bądź organizacji, która podejmie działania na rzecz stworzenia instytucji. W sposób naturalny, owa inicjatywa należy do szeroko pojętego społeczeństwa obywatelskiego – organizacji pozarządowych bądź grup zaangażowanych obywateli. Jak jednak wskazują wyniki zamieszczonych w tomie badań, polski trzeci sektor nie jest gotowy do „ekonomizowania się”, w szczególności zaś – do angażowania się w działalność „dla zysku” (sprzedawanie produktów i usług) i tym samym – podejmowania ryzyka ekonomicznego. Dla większości organizacji pozarządowych, sprzedaż produktów i usług pozostaje w pewnej sprzeczności z samą ideą instytucji społeczeństwa obywatelskiego – co więcej, podobnie uważają potencjalni odbiorcy owych produktów i usług. Ideą regulatywną polskiego społeczeństwa obywatelskiego wydaje się nade wszystko bezinteresowność, która wyklucza działania nastawione na racjonalność rynkową. Obawy przed „ekonomizacją” są więc w jakieś mierze wywołane lękiem przed utratą legitymizacji społecznej, czy wręcz popadnięciem w konflikt z wysokimi ideałami etycznymi, przeświadczeniem, że organizacje pozarządowe nie powinny zajmować się działalnością gospodarczą. Traktowanie przez same organizacje pozarządowe działalności przynoszącej dochód jako sprzecznej z naturą działania trzeciego sektora przewija się przez wszystkie niemal opracowania: „Obawiam się, że sprawa, o której pan pisze, nas nie dotyczy, jako że jesteśmy organizacją pożytku publicznego, nie prowadzącą działalności gospodarczej, całkowicie niedochodową” (cytat z wywiadów jakościowych, przytaczany w: Krupnik, Krzaklewska, Worek, w niniejszym tomie).

J. Herbst wskazuje w swoim opracowaniu na napięcie między misją społeczną a nastawieniem na efektywność gospodarczą: te typy przedsiębiorstw społecznych, które najbliższe są podjęciu prawdziwej gry rynkowej, z towarzyszącym jej ryzykiem, mają niższe wskaźniki poczucia misji. I odwrotnie: przedsiębiorstwa o silnym poczuciu misji lokują się relatywnie niżej na wskaźnikach związanych z „ekonomizacją” działalności. Autor wskazuje również, że nie jest wykluczone, iż „furtka” w postaci odpłatnej działalności nie dla zysku wywołała de facto „de-ekonomizację” sektora – „odwrot od takiej formuły działalności, która oznaczała (lub przynajmniej umożliwia) istotne zaangażowanie w działalność rynkową i stawiała organizacje w jednym rzędzie ze zwykłymi przedsiębiorstwami. (...) Przyglądając się wynikom analiz trudno oprzeć się wrażeniu, że traktowanie biznesu nie tylko jako źródła finansowania działalności organizacji, ale także jako mechanizmu emancypacji to w polskim sektorze pozarządowym dość rzadka strategia. To właśnie promowanie tej funkcji aktywności biznesowej powinno być, jak się zdaje, głównym celem strategii zmierzających do rozwoju ekonomii społecznej w obrębie sektora pozarządowego” (Herbst, w niniejszym tomie).

Wydaje się też, że podjęcie ryzyka ekonomicznego w sytuacji, gdy działalność przedsiębiorstwa angażuje osoby trudnozastrudnialne, wykluczone, pozbawione szans na „normalnym” rynku pracy jest niezwykle trudne. O ile „zwykły” przedsiębiorca podejmuje ryzyko osobiste, o tyle w przypadku przedsiębiorstwa społecznego ryzyko dotyczy również beneficjentów. Moralna odpowiedzialność jest więc bez porównania większa. Nie istnieją też, poza motywacjami osobistymi, żadne zachęty do podejmowania działalności gospodarczej: organizacje pozarządowe, poza motywacją społeczną, nie mają żadnych dodatkowych bodźców do ekonomizowania się – szczególnie w sytuacji, gdy dostępne są środki na prowadzenie działalności może w mniejszej skali,

ale bezpiecznej. Należy też podkreślić, że polskie organizacje pozarządowe są z reguły słabe (w sensie tak materialnym, jak liczby zatrudnianych pracowników i wolontariuszy), a także mało stabilne – uzależnione w swoim funkcjonowaniu od subiektywnych decyzji urzędników, dopływu środków, powodzenia odnoszonego w konkursach grantowych i fundraisingu. Nic więc dziwnego, że podjęcie działań zakładających ryzyko ekonomiczne wydaje im się zbyt trudne: faktem jest też, że zbadane w Małopolsce dobrze działające przedsiębiorstwa społeczne wywodzą się z reguły z relatywnie dużych i silnych organizacji pozarządowych – a tych jest w Polsce niewiele.

Ugruntowanie w trzecim sektorze wydaje się przy tym niezwykle ważne: te przedsiębiorstwa społeczne, które odnoszą sukces, wywodzą się – jak wskazują wyniki badań w Małopolsce (Laurisz, Mazur, w niniejszym tomie) – z organizacji pozarządowych, i często stanowią nadal wydzieloną część macierzystej organizacji. „Protektor” – jak określają tę sytuację autorzy – stanowi więc ważny warunek nie tylko skutecznej inicjatywy działania, ale również sukcesu. Problem wydaje się więc polegać na tym, że w naturalnym dla inicjatyw ekonomii społecznej środowisku dominują wstręmieliwe postawy wobec „ekonomizacji”.

Warto też podkreślić, że inicjatywa działania jest z reguły, w przypadku przedsiębiorstw społecznych, zewnętrzna wobec potencjalnych beneficjentów – szczególnie w przypadku, gdy głównym celem działania jest aktywizacja grup wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem. Również jednak tam, gdzie działania zorientowane są na aktywizację małej społeczności lokalnej (na terenach wiejskich), czynnikiem sukcesu okazuje się zewnętrzny animator (Kaźmierczak, Rymsza, w niniejszym tomie). Nie ma w zasadzie przykładów powodzenia inicjatywy „oddolnej”, stworzonej przez samą zainteresowaną działaniem grupę beneficjentów. Brak wewnętrznych, wypływających z motywacji samych zainteresowanych bądź społeczności lokalnych impulsów rozwojowych dla ekonomii społecznej nie tylko zmniejsza potencjał całej dziedziny, ale dodatkowo przekłada się na niskie, jak pokazują badania, zakorzenienie przedsięwzięć ekonomii społecznej w lokalnym kontekście. Niewystarczające zakorzenienie – a także, w ocenie samych badanych przedstawicieli przedsięwzięć ekonomii społecznej – niedostatki współpracy z otoczeniem zewnętrznym (samorządem, biznesem lokalnym) nie jest jednak jedynie kwestią niedostatków w zakresie rozwiązań legislacyjnych czy postaw potencjalnych partnerów. Problem jest daleko poważniejszy – mianowicie, sama idea ekonomii społecznej daleka jest od jasności.

2.2. Problem „semantyczny” i jego konsekwencje

Wszystkie zgromadzone w tomie wyniki badań i analizy wskazują na niejasność kluczowych dla ekonomii społecznej pojęć. Wśród ogółu społeczeństwa – jak wskazują wyniki badań na ogólnopolskiej reprezentatywnej próbie (Baczko, Gumkowska, Ogrocka, w niniejszym tomie) – większość nie tylko nie rozumie znaczenia pojęć z zakresu ekonomii społecznej, ale nawet się z nimi nie zetknęła. Odpowiedzi na pytania otwarte świadczą też o bardzo nietrafnych (z punktu widzenia definicji przyjmowanych przez ekspertów) skojarzeniach z treścią danego pojęcia nawet wśród tych, którzy deklarują znajomość i rozumienie badanych terminów. Niewielki tylko odsetek Polaków rozumie sens działania, i gotów jest wspierać w swoich wyborach konsumenckich przedsięwzięcia

stwa społeczne – większość kieruje się w zakupach ceną i jakością. Co gorsza – terminy związane z ekonomią społeczną (a nawet sam termin „ekonomia społeczna”) – nacechowane są, w świadomości społecznej negatywnie. Produkty i usługi oferowane przez przedsiębiorstwa społeczne są postrzegane stereotypowo jako niskiej jakości – rozlewa się na nie odium dość powszechnego postrzegania grup marginalizowanych (osób niepełnosprawnych, długotrwale bezrobotnych itp.). „Z badań ankietowych wśród mieszkańców gmin Wieprz i Mogilany wynika, że istnieją duże grupy osób mających uprzedzenia związane z korzystaniem z usług czy produktów dostarczanych przez osoby długotrwale bezrobotne i niepełnosprawne. Mieszkańcy społeczności lokalnych zwracali uwagę, że jedyną drogą przełamania stereotypów dotyczących usług i produktów wykonywanych przez osoby zagrożone wykluczeniem społecznym jest wysoka jakość i dobra cena oraz pozytywne rekomendacje, głównie znajomych i autorytetów lokalnych. Najtrudniejsze jest przełamanie pierwszych oporów skojarzeniowych i przekonanie się, że firma dba o standardy” (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek, w niniejszym tomie).

Co gorsza, niejasności i nieporozumienia pojawiają się i wśród grup potencjalnych partnerów przedsięwzięć ekonomii społecznej – przedsiębiorców, a nawet urzędników lokalnych samorządów. W tym zaś przypadku konsekwencje są bardzo poważne. Niedostatki wiedzy urzędników „na temat idei przyświecającej tworzeniu i funkcjonowaniu firm społecznych (...) przekładają się, zdaniem badanych, się na brak akceptacji i przychylności po stronie urzędników dla inicjatyw podejmowanych przez PES” (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek, w niniejszym tomie). W większości opracowań podkreśla się, że ani liderzy lokalni, ani mieszkańcy gmin, w których powstały i funkcjonują przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w przeważającej większości nie wiedzą, co to jest przedsiębiorstwo społeczne. Skojarzenia z tym terminem mają bardzo ogólny, niespecyficzny charakter („Firma społeczna, jak sama nazwa wskazuje, ma służyć społeczeństwu”). Dopóki zaś istota przedsiębiorstwa społecznego pozostaje niezrozumiała tak dla kluczowych partnerów, jak dla szerokiego otoczenia społecznego, a skojarzenia z nim „dziedziczą” różnego rodzaju negatywne stereotypy, trudno jest działać na rzecz rozwoju ekonomii społecznej. Na uwagę zasługuje w szczególności fakt, że tam, gdzie przedsiębiorstwa społeczne wywodzą się z silnych organizacji pozarządowych i znajdują wsparcie partnerów, funkcjonują sprawnie i są stabilne finansowo. Badane w Małopolsce przedsiębiorstwa społeczne są świadome wagi współpracy z otoczeniem – i jednocześnie w ich ocenie poziom współpracy nie jest zadowalający.

Można też sądzić, że niejasności wokół przedsiębiorstw społecznych przekładają się na problemy z pozyskiwaniem przez nie wolontariuszy i współpracowników. Wolontariat w ogóle przeżywa w Polsce kryzys – po dynamicznym wzroście w latach 2003-2005, mamy w tej chwili do czynienia z tendencją spadkową, niebezpiecznie zbliżającą się do niskich wskaźników z okresu 2000-2001 (Baczko, Gumkowska, Ogrocka, w niniejszym tomie). Główny strumień wolontariuszy kieruje się przy tym do dobrze znanych i najsilniej kojarzonych z trzecim sektorem organizacji o profilu filantropijnym. Deklaracje dobrowolnej, nieodpłatnej pracy na rzecz przedsiębiorstwa społecznego zgłosił pomijalny wręcz odsetek badanych.

Niejasności pojęciowe mają więc istotne znaczenie praktyczne i wielu autorów postuluje stworzenie strategii komunikowania istoty ekonomii społecznej, przełamującej bariery percepcyjne i tworzącej przyjazny grunt dla nawiązywania kontaktów z otoczeniem. Paradoks polega na tym, że to, co stanowi o istocie ekonomii społecznej – dążenie do upodmiotowienia społeczności i grup narażonych na wykluczenie – nie jest ani dostrzegane, ani rozumiane przez otoczenie społeczne.

2.3. Dylematy zakorzenienia w społeczności lokalnej

Z badań wynika, że przedsiębiorstwa społeczne doceniają wagę zakorzenienia swojej działalności w lokalnej społeczności. W badaniach prowadzonych w Małopolsce niemal wszystkie badane przedsiębiorstwa zadeklarowały współpracę ze społecznością lokalną. Rzecz jednak w tym, że „większość z nich miała duże problemy ze spontanicznym określeniem, co w praktyce oznacza dla nich społeczność lokalna i jakie podmioty należą do tej kategorii. Przykładem takich kłopotów jest wypowiedź udzielona przez jednego z respondentów: „Nie wiem, jak to ugryźć, to wszystko, o czym już mówiliśmy” (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek, w niniejszym tomie). Z drugiej strony, doświadczenia zgromadzone w projekcie „Budujemy nowy Lisków” (Kaźmierczak, Rymśa, w niniejszym tomie) wskazują, że istotnie zaangażowanie lokalnej społeczności jest nie tylko kluczowym warunkiem dla ekonomii społecznej, ale również dla wykorzystania jej jako narzędzia lokalnego rozwoju. W badaniach małopolskich również wskazuje się na ważną rolę, jaką dla powodzenia przedsięwzięć ekonomii społecznej odgrywa lokalna społeczność. Wciąganie mieszkańców w konsultacje oraz utrzymywanie z nimi stałego kontaktu sprawia, że przedsiębiorstwo społeczne staje się gruntem dla aktywizacji lokalnej społeczności oraz w dużej mierze dostarcza doświadczenia partycypacji („Są różne spotkania organizowane u nas w centrum, choćby nawet pisanie biznes planu dla naszej firmy. Spotykaliśmy się z takimi osobami, tam były zadawane takie pytania, jaki produkt miałby tutaj na rynku zapotrzebowanie, jakie usługi, jaką ceną państwo byliby zainteresowani”). Jest rzeczą oczywistą, że tego rodzaju rolę zdecydowanie łatwiej jest pełnić tym przedsięwzięciom, które lokowane są na terenach wiejskich, gdzie stosunkowo łatwo jest stworzyć płaszczyznę spotkania dla mieszkańców. W wielkich miastach sprawa jest daleko bardziej złożona – mieszkańcy dzielnicy, w której ulokowane jest przedsiębiorstwo ekonomii społecznej mogą w większości nie zdawać sobie sprawy z jego istnienia.

Zakorzenienie w lokalnej społeczności ma jednak i swoją bardziej problematyczną stronę: jak zauważają autorzy opracowań, „te silniejsze więzi w wiejskich (czy niewielkich) społecznościach, wynikające z osobistej znajomości członków, mogą być źródłem także poważnych barier dla działalności PES” (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek, w niniejszym tomie). Kwestia zlewania się lokalnych „elit” – zupełnie zrozumiała w sytuacji małych miejscowości, gdzie trudno jest nie tylko nie znać się osobiście, ale wręcz rozdzielać role (np. rolę w samorządzie od roli w organizacji pozarządowej) – budzi niepokój badaczy szczególnie, gdy niski okazuje się „kapitał pomostowy” (kontakty i sieci współpracy otwarte, sięgające poza własną społeczność). Badania w Małopolsce (Laurisz, Mazur, w niniejszym tomie) wskazują jednak, że większość działających przedsiębiorstw społecznych prowadzi działalność gospodarczą sięgającą poza własną gminę. Trudno rozstrzygnąć, czy rozszerzenie pola działania jest przyczyną sukcesu rynkowego, nie ulega jednak wątpliwości, że istnieje związek między „kapitałem pomostowym” a efektywnością przedsiębiorstwa.

Obok więc paradoksów wiążących się z barierami w podejmowaniu inicjatywy działania przez organizacje pozarządowe (dylemat „ekonomizowania” misji społecznej), paradoksów wiążących się z recepcją tego rodzaju inicjatywy (niejasności semantyczne i negatywne stereotypy), pojawia się paradoks „zakorzenienia”. Z jednej strony

aktywność i poczucie współodpowiedzialności lokalnej społeczności jest niezbędne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa ekonomii społecznej (np. rekomendacja czy „gwarancja” jakości produktów czy usług udzielana przez miejscowe autorytety), z drugiej zaś – wiąże się z ryzykiem zamknięcia działalności w ograniczonym kręgu odbiorców i partnerów, a także uzależnienia przedsiębiorstwa od lokalnych władz.

2.4. Niedostatki legislacyjne

Wyniki badań empirycznych nad przedsiębiorstwami społecznymi jednoznacznie wskazują, że wokół przedsiębiorstw społecznych w sferze legislacyjnej istnieje chaos. W istniejących rozwiązaniach i przepisach można wskazać wiele niejasności i niejednoznaczności. Niektóre z rozwiązań są w znacznym stopniu dysfunkcjonalne – na przykład, fakt, że w „kadrze zarządzającej” przedsiębiorstwami społecznymi znajdują się w znaczącej proporcji osoby zagrożone wykluczeniem powoduje, że w przedsiębiorstwach brakuje wiedzy, umiejętności i kompetencji po stronie osób kluczowych dla jego rozwoju i funkcjonowania. Obok niejasności, problemem jest – jak wskazują badani menedżerowie przedsiębiorstw społecznych – zmienność przepisów prawnych dotyczących przedsiębiorstw społecznych. Powoduje to wzrost poczucia niepewności – nie wiadomo bowiem dokładnie, jakie mogą być konsekwencje (również finansowe) podejmowanych w sytuacji niestabilności i niejasności decyzji. Podnosi to – o czym była mowa już wcześniej – ryzyko prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego, w istocie ponad poziom ryzyka wiążący się z operowaniem na rynku „zwykłych przedsiębiorstw”. Nie tylko przepisy są bardziej niejasne, ale również pojawia się odpowiedzialność społeczna przed beneficjentami (i poczucie odpowiedzialności za ich losy).

Chaos legislacyjny dotyka przedsiębiorstwa społeczne również od innej strony. Chodzi nie tylko o możliwość racjonalizacji zarządzania przedsiębiorstwem w dłuższej perspektywie czasowej, ale także o możliwość racjonalizacji działania wśród urzędników. Jak pokazują badania, mają oni problemy z interpretacją przepisów, nie potrafią się w nich odnaleźć, i w konsekwencji – nie są w stanie wydawać odpowiednio szybko trafnych (i szybkich) decyzji. Autorzy badań prowadzonych w Małopolsce podkreślają, że „waga czynnika »jasność i jednoznaczność przepisów prawnych« dla sprawnego funkcjonowania PES została oceniona najwyżej ze wszystkich wymienianych kwestii zarówno przez przedsiębiorstwa społeczne, jak i przez przedstawicieli instytucji publicznych, podczas gdy ocena zadowolenia z niego była najniższa, i to w obu kategoriach: przedsiębiorstw społecznych i instytucji publicznych (Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek, w niniejszym tomie). Warto też podkreślić, jak kruche mogą okazać się podstawy, na których ufundowane jest przedsiębiorstwo społeczne: zmiana przepisów lub jedna decyzja urzędnika może przekreślić jego istnienie (przykładowo może tu dostarczyć przedsiębiorstwo Ekon, na którego losach zaważyła odmowa przekazania gruntu pod sortownię śmieci).

2.5. Przyszłość ekonomii społecznej w Polsce

W świetle dość fundamentalnych problemów i barier, zidentyfikowanych w badaniach empirycznych, wręcz zaskakujące wydaje się to, że jednak wiele spośród nich bardzo dobrze sobie radzi. To prawda, że Małopolska – z której pochodzi większość danych zgromadzonych w badaniach – uznawana jest za „zagłębie ekonomii społecznej”. Jak się wydaje, właśnie w Małopolsce spełnionych jest wiele spośród krytycznych warunków rozwoju przedsiębiorstw społecznych: dobra diagnoza lokalnych problemów, wiele silnych organizacji pozarządowych zainteresowanych promowaniem społecznej przedsiębiorczości, być może również większa świadomość istoty ekonomii społecznej.

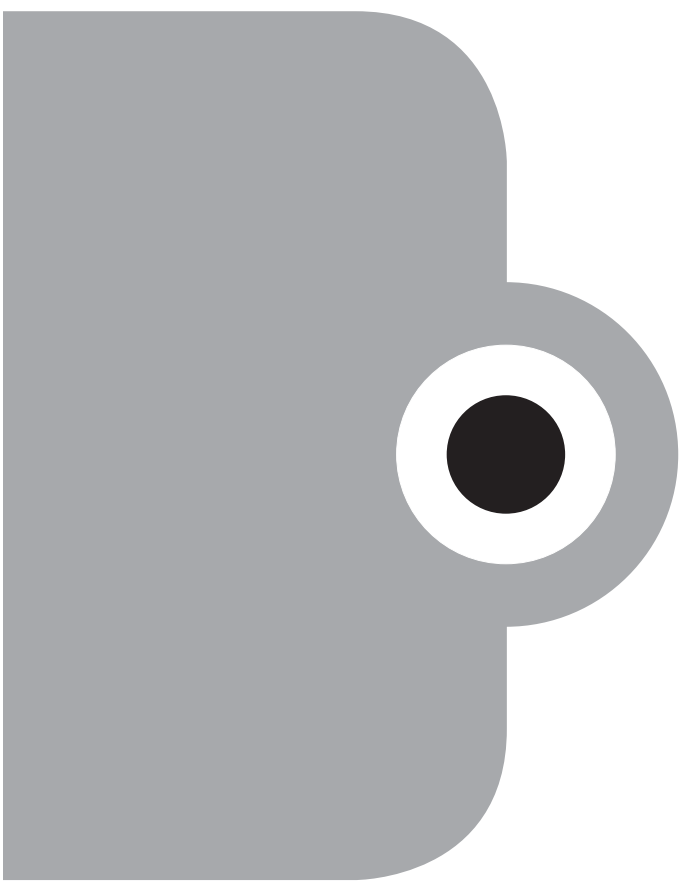
Nie ulega wątpliwości, że ekonomię społeczną musimy odkryć w Polsce na nowo. Z jednej strony, w Polsce istnieją silne tradycje przedsiębiorczości społecznej – jak choćby ruch spółdzielczy, niezwykle silnie obecny w Polsce w okresie do II wojny światowej. I choć owe tradycje – i tu znów przychodzi na myśl przede wszystkim idea spółdzielczości – zostały w dużej mierze zniszczone i obciążone negatywnymi naleciałościami z okresu PRL, to wciąż istnieje pewien fundament pozytywnych konotacji i nawyków, na których można budować „nową ekonomię społeczną” (wskazuje na to choćby J. Herbst, analizując potencjał spółdzielni socjalnych – por. tekst w niniejszym tomie).

Po drugie, należy podkreślić, że idea „nowej ekonomii społecznej” pojawiła się w Polsce jako projekt w dużej mierze „importowany”, rozwijany i realizowany w wysoko rozwiniętych krajach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Można zaryzykować tezę, że dobrze rozpoznane, charakterystyczne dla rozwiniętych krajów dysfunkcje rynku czy ograniczenia w świadczeniu usług publicznych przez państwo, które w tych krajach stały się podstawą zapotrzebowania na ekonomię społeczną, w Polsce mają nieco inny charakter. Mianowicie, w Polsce mamy w znacznie większym stopniu do czynienia z dysfunkcjami i problemami, których głównym źródłem są nie tyle rozwinięty rynek i państwo o długiej tradycji demokratycznej, ile przeciwnie – transformacja systemu bez rynku i z niedemokratycznym państwem.

Szansą na bardziej dynamiczny rozwój ekonomii społecznej wydaje się więc odpowiedź na pytanie – by sparafrazować tytuł znanej, znakomitej książki Jerzego Jedlickiego – „jakiej ekonomii społecznej Polacy potrzebują dzisiaj”. Podkreślenie ostatnich trzech słów nie jest przypadkowe. Po pierwsze, musimy jeszcze lepiej zrozumieć, czego potrzebują beneficjenci ekonomii społecznej – i to zarówno ci, którzy dzięki ekonomii społecznej mogą odzyskać poczucie godności i podmiotowości, jak i społeczności lokalne, czy wreszcie społeczeństwo sensu largo. Pytanie to dotyczy w równej mierze form (np. spółdzielnia socjalna, ZAZ itp.), jak i treści ekonomii społecznej. Ożywiony dyskurs o przedsiębiorczości społecznej oraz uzgodnione w jego ramach pojęcia i definicje najwyraźniej nie przyjęły się w społecznej świadomości. I zapewne nie tylko z uwagi na hermetyczność terminów, ale również z uwagi na brak wyraźnego odniesienia debaty do potrzeb, pragnień i obaw dominujących w społeczeństwie. Inspiracje płynące z innych krajów są ważne, ale nie zastąpią rzetelnego rozpoznania konkretnego, lokalnego gruntu: Polacy potrzebują zapewne nieco innej ekonomii społecznej, niż Włosi czy Brytyjczycy.

Po drugie zaś, ważne jest owo „dzisiaj”: ekonomia społeczna musi budować na lokalnej tradycji i potencjale, ale jej działanie ma rozwiązywać te problemy, które ważne są aktualnie. Nie ulega wątpliwości, że bez dobrej legislacji nie da się stworzyć ekonomii społecznej. Ale nie da się jej też stworzyć bez pełnego zrozumienia, komu, do czego i dlaczego jest potrzebna.

2



Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Jan Herbst

Przedstawione niżej analizy poświęcone są opisowi polskiego trzeciego sektora z punktu widzenia koncepcji „przedsiębiorczości społecznej” – a więc, najkrócej mówiąc, przedsiębiorczości zaprzęgniętej w służbę społecznej misji¹. Podzielono je na dwie części. Część pierwsza służy omówieniu samej koncepcji przedsiębiorstwa społecznego, oraz stwierdzeniu, jak koncepcja ta ma się do praktyki funkcjonowania rozmaitych typów organizacji, które postrzega się jako potencjalną platformę dla rozwoju tego rodzaju działalności. Część druga koncentruje się na jednym z tych typów – najliczniejszym i w najgłębszym sensie „społecznym” – organizacjach pozarządowych, zwłaszcza zaś na pytaniu, czym charakteryzują się te z nich, które w świetle opisanych uprzednio kryteriów wydają się najbliższe modelowi „przedsiębiorstwa społecznego” (co nie znaczy, że są one rzeczywiście przedsiębiorstwami społecznymi).

Rozważania te oparto na danych z badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, zrealizowanego w okresie kwiecień-wrzesień 2006. Badanie to zostało przeprowadzone przez Stowarzyszenie Klon/Jawor, na losowej, warstwowej próbie ponad 1.900 rozmaitych podmiotów ekonomii społecznej – organizacji pozarządowych, organizacji samorządu gospodarczego, spółdzielni, spółdzielni socjalnych, ZAZ, CIS, itp. Jego realizatorem było Centrum Badania Opinii Społecznej. W zakończeniu przywołano również garść wyników z najnowszego badania z tej serii, z 2008 r. (próba – 1.700 organizacji, realizacja: PBS DGA) – zbyt świeżego, aby można było postużyć

¹ Przedstawiony tu tekst w nieco zmienionej wersji opublikowano także w studium *The Role of Social Enterprises in Employment Generation in CEE and the CIS* opublikowanym przez EMES oraz w książce pod tytułem *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, wydanej przez Stowarzyszenie Klon/Jawor.

się nim we wszystkich zgromadzonych niżej analizach, biorąc pod uwagę czasowe ograniczenia związane z publikacją tekstu.

1

1. Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego

Organizacje pozarządowe, spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe – te i inne podmioty, formujące twór nazywany enigmatycznie „ekonomią społeczną”, do niedawna (w każdym razie w Europie Środkowej) nie cieszyły się szczególnym zainteresowaniem kogokolwiek poza ich pasjonatami. Jednak w ostatnich latach w coraz większym stopniu są także przedmiotem uwagi twórców politycznych strategii oraz międzynarodowych instytucji działających na rzecz rozwoju. Wyrazem tego zainteresowania są choćby aktywność Komisji Europejskiej² czy projekty UNDP, które podjęło ostatnio próbę opisanego znaczenia ekonomii społecznej jako instrumentu prorozwojowego w Europie Środkowo-Wschodniej. Niniejszy tekst wpisuje się zresztą w te zainteresowania, jako że w nieco zmienionej wersji stanowi również element dużego raportu przygotowanego na potrzeby projektu UNDP „Role of Social Enterprises in Employment Generation in CEE and the CIS”. Ekonomia społeczna staje się coraz bardziej widoczna także na poziomie polskich programów strategicznych, takich jak: Strategia Rozwoju Kraju (SRK) czy Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL). Wydaje się jednak, że ambicjom związanym z wykorzystaniem ekonomii społecznej jako kategorii rozwojowej nie towarzyszył dotąd odpowiedni namysł nad jej kondycją i trendami rozwoju.

1.1. Ekonomia społeczna w Polsce

Ekonomia społeczna ma w Polsce długą tradycję. Przez długi czas jej instytucje miały także szczególny status, będąc nie tylko instrumentem emancypacji swych członków, ale także narzędziem emancypacji narodowej. 120 lat okupacji kraju przez Prusy, Rosję i Cesarstwo Austro-Węgierskie stworzyło system instytucji stanowiących odpowiedź zarówno na potrzeby społeczności, w których powstawały, jak i na rozmaite strategie akulturacji Polaków stosowane przez zaborców. W czasie, kiedy na zachodzie Europy impulsem dla rozwoju ekonomii społecznej były przede wszystkim procesy industrializacji, na ziemiach polskich towarzyszyły mu również motywacje polityczne, czy też narodowowyzwoleńcze. Być może za sprawą tych dodatkowych uwarunkowań ekonomia społeczna w Polsce 20-lecia międzywojennego tworzyła istotny segment gospodarki narodowej, nie tyle nawet ze względu na swoje znaczenie ekonomiczne (ponad 20 tys. spółdzielni, silna pozycja towarzystw ubezpieczeń wzajemnych na rynku

² www.ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/social-history/social-history.htm

ubezpieczeń), ile ze względu na rolę społeczną i kulturalną tworzących ją podmiotów, szczególnie na terenach wiejskich³.

Jednak zawirowania ostatnich 70 lat w dużym stopniu zaprzepaściły ten dorobek. Te podmioty „tradycyjnej” ekonomii społecznej, które przetrwały (np. spółdzielnie), przeważnie zapłaciły za to utratą swojego społecznego charakteru. Tę cenę płać zresztą do dziś, zmagając się z wizerunkiem (a także z przeszłością) instytucji zdegenerowanych, przybudówek ancien regime’u. „Nowa ekonomia społeczna” dopiero zaczyna kiełkować, przede wszystkim z sektora pozarządowego, który sam jest dopiero w fazie wczesnej młodości (jeśli nie liczyć niewielkiej grupy organizacji, którym udało się przetrwać komunizm i czasy rozliczeń po komunizmie). W tych warunkach próba wyłonienia spośród instytucji teoretycznie tworzących ekonomię społeczną podmiotów mogących uchodzić za przedsiębiorstwa społeczne stanowi duże wyzwanie. Podejmując ją, nie sposób bowiem odwoływać się jedynie do formalnych cech owych instytucji, ale trzeba też brać pod uwagę to, że praktyka ich funkcjonowania może być od tego formalnego obrazu dość odległa. Biorąc to pod uwagę, poniżej zaproponowano spojrzenie na polski trzeci sektor (w jego najszerszym rozumieniu) z punktu widzenia kryteriów przesądzających o tym, do jakiego stopnia można go traktować jako bazę rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Za punkt wyjścia przyjęto przy tym szeroko stosowaną i dość łagodną definicję przedsiębiorczości społecznej, promowaną od 1996 r. przez EMES⁴.

Analiza posłuży trzem celom. Po pierwsze, dostarczy podstawowych informacji na temat potencjału całego spektrum instytucji stanowiących grunt dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych (punktem wyjścia będą tu podstawowe wskaźniki świadczące o ich kondycji – bardziej szczegółowe charakterystyki tych instytucji znaleźć można w pierwszej części niniejszego tomu). Po drugie, posłuży wyodrębnieniu z polskiego trzeciego sektora organizacji, które już teraz traktować można jako załączek „sektora przedsiębiorstw społecznych”, i opisaniu ich kondycji oraz profilu działalności. Po trzecie wreszcie, będzie okazją do kilku komentarzy dotyczących stosowności kryteriów EMES w polskich warunkach.

1.2. Polska ekonomia społeczna a teoria przedsiębiorstwa społecznego

Jak pokazują zebrane niżej dane (tab. 1), debata nad ekonomią społeczną w Polsce odnosi się do zbioru instytucji, które razem tworzą środowisko tyleż rozległe, co niejednolite. Jeśli spróbować zmierzyć jego potencjał, to (biorąc pod uwagę szacunkowy charakter części dostępnych danych na ten temat) można powiedzieć, że jest to siła ponad 75 tys. rozmaitych przedsięwzięć, zatrudniających blisko 600 tys. ludzi i skupiających w sumie ponad 15 mln członków (przy czym nie oznacza to, że 15 mln Polaków jest członkami organizacji trzeciego sektora).

³ Por. P. Frączak, *Historia ekonomii społecznej w Polsce*, 2006, w niniejszym raporcie.

⁴ *Study on Promoting the Role of Social Enterprises in CEE and the CIS. Initial Overview Study*, EMES–UNDP, 2006 (draft report).

Tabela 1. Polski trzeci sektor – podstawowe informacje⁵

	Typy organizacji	Liczba organizacji (zarejestrow.)	Zatrudnienie (liczba pracowników) ^a	Członkostwo (liczba członków) ^b
„Tradycyjna” ES	stowarzyszenia i fundacje	58.000	120.000	9-10 mln
	organizacje sam. gospodarczego	5.500	33.000	1,1 mln
	spółdzielnie	12.800	440.000 ^c	6 mln8
	z tego: spółdzielnie inwalidów	350	55.000 ^d	30.000
	TUW	9	500	?
	inne organizacje wzajemnościowe	880	?	?
„Nowa” ES	spółdzielnie socjalne	45	320	400
	ZAZ	35	1.700	–
	CIS i KIS	35+90	500+?	–
	ogółem	ok. 75 000	ok. 600.000	ok. 16-17 mln

^a w kolumnie podano dane o liczbie zatrudnionych, niezależnie od formy zatrudnienia, ^b dane o liczbie członków nie powinny być traktowane jako szacunki dotyczące liczby Polaków będących członkami organizacji, jako że bazują na danych pozyskanych od samych organizacji, nie zaś w badaniach populacyjnych. Dlatego mówią one o całkowitej liczbie członków organizacji, nie o liczbie ludzi, którzy są członkami. Rozróżnienie to jest ważne, ponieważ część ludzi należy do więcej niż jednej organizacji, zaś z drugiej strony, niektórzy członkowie organizacji masowych mogą nie zadawać sobie sprawy, że są to organizacje pozarządowe (jak często bywa np. w przypadku członków Polskiego Czerwonego Krzyża czy Polskiego Związku Wędkarskiego). Na poziomie populacyjnym, całkowita liczba Polaków deklarujących przynależność do przynajmniej jednej organizacji pozarządowej sięga ok. 6,7 mln – por. M. Gumkowska, J. Herbst, *Wolontariat, filantropia i 1% – raport z badania 2006*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006, ^c I. Krysiak, *Informacja o sektorze spółdzielczym w Polsce*, opracowanie dla banku BISE, 2006. http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka_eS_pliki/Raport_o_sektorze_spoldzielczym.doc. Dane z badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006” przynoszą niemal identyczne wyniki, ^d przy założeniu (na podstawie szacunków Krajowej Rady Spółdzielczości), że liczba wszystkich aktywnych spółdzielni wynosi ok. 10 tys., zaś wśród spółdzielni inwalidów i niewidomych – 260.

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Liczyby te w istocie niewiele mówią o tym, jaki jest potencjał polskiego trzeciego sektora jako wehikułu dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej, czy nawet szerzej – dla polityk związanych z rozwojem rynku pracy. Pokazują jedynie, jak duży może być obszar poszukiwań. Trudno jest ocenić szanse na wyłonienie się z tego instytucji

⁵ Dane o liczbie podmiotów pochodzą z rejestru REGON, dane o liczbie zatrudnionych (o ile nie wskazano inaczej) to szacunki na podstawie wyników badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, na reprezentatywnej, losowo-warstwowej próbie 1900 podmiotów ekonomii społecznej, w tym ponad 1100 organizacji pozarządowych, prawie 400 spółdzielni i 100 organizacji samorządu gospodarczego.

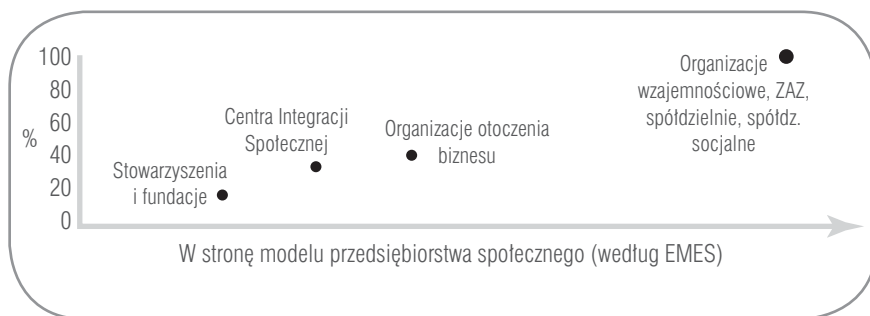
przedsiębiorstw społecznych, nie biorąc pod uwagę istotnych różnic pomiędzy nimi, a więc nie pytając, w jakim stopniu każda z nich wpisuje się w definicję „przedsiębiorstwa społecznego”. Chcąc odpowiedzieć na to pytanie, spróbujemy teraz spojrzeć na rozmaite podmioty ekonomii społecznej w Polsce przez pryzmat definicji zaproponowanej przez EMES.

Definicja EMES odwołuje się do 9 kryteriów wyróżniających przedsiębiorstwo społeczne, w tym 4 ekonomicznych i 5 społecznych. Są one sformułowane w dosyć zachowawczy sposób, co z jednej strony nadaje im uniwersalny charakter, z drugiej jednak zmniejsza ich walory aplikacyjne i budzi rozliczne wątpliwości interpretacyjne. Jak jednak zauważają autorzy definicji, nie należy traktować ich jako preskryptywnych „warunków” które musi spełnić organizacja chcąc zastrzyczyć na miano przedsiębiorstwa społecznego, ale raczej jako opis „idealnego typu” takiego przedsiębiorstwa (autorzy z EMES mówią tu o „wirtualnym przedsiębiorstwie społecznym”) umożliwiając badaczowi nawigowanie pomiędzy różnymi faktycznie działającymi podmiotami bliskimi temu pojęciu, a także porównywanie ich ze sobą. Trzeba także odnotować, że niektóre z tych kryteriów pozostają w stosunku do siebie w pewnym napięciu, które zresztą dobrze oddaje specyficzny klimat działania przedsiębiorstwa społecznego – podejmującego ryzyko ekonomiczne (a więc zainteresowanego zyskiem), a zarazem koncentrującego się przede wszystkim na społecznych korzyściach wynikających ze swojej działalności. Więcej uwag na ich temat odnaleźć można w szeregu innych publikacji, dlatego niżej zostaną one potraktowane przede wszystkim jako punkt wyjścia dla opisu różnych typów przedsięwzięć zaliczanych do polskiej ekonomii społecznej, i opisane jedynie w takim stopniu, w jakim jest to konieczne dla pracy uczynienia tekstu zrozumiałym dla czytelnika.

1.2.1. Kryteria ekonomiczne

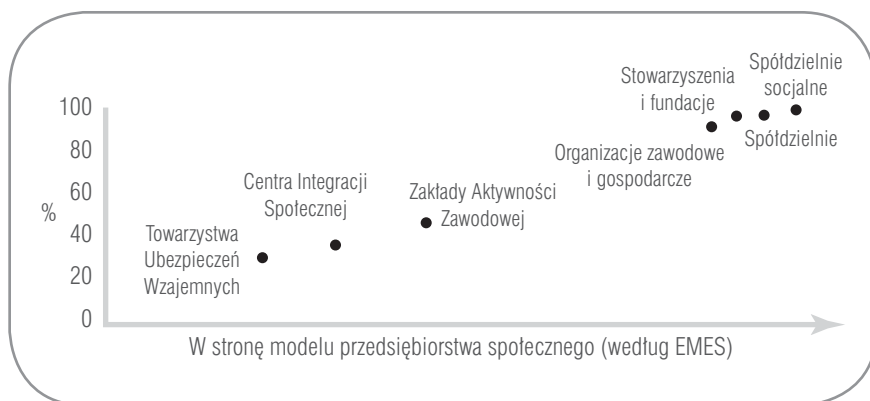
Kryterium 1. Produkcja/sprzedawanie usług: Pierwszą cechą wyróżniającą przedsiębiorstwa społeczne ma być ciągła aktywność ekonomiczna, polegająca na odpłatnym dostarczaniu określonych produktów – dóbr lub usług. Warto tu zaznaczyć, że owe dobra lub usługi mogą mieć zarówno charakter rynkowy (kiedy ich odbiorcami są indywidualni konsumenci), jak i publiczny (kiedy ich nabywcą jest administracja publiczna, zakupująca je na zasadzie kontraktów).

Tę pierwszą bramkę swobodnie przechodzą spółdzielnie i spółdzielnie socjalne, towarzystwa wzajemnościowe oraz ZAZ, których działalność, podobnie jak innych przedsiębiorstw, polega na wytwarzaniu towarów lub usług. Więcej problemów nasręcza werdykt w sprawie organizacji pozarządowych, organizacji otoczenia biznesu, oraz Centrów Integracji Społecznej. Według przybliżonych danych działalność gospodarczą uruchomiła do dziś jedna trzecia aktywnych CIS. Wśród organizacji gospodarczych i zawodowych, prowadzenie działalności gospodarczej lub odpłatnej deklaruje ok. 40% podmiotów (czyli ok. 1,5-2 tys. organizacji), zaś wśród organizacji pozarządowych – 18,5% (czyli ok. 8-9 tys.). W przypadku każdego z tych typów podmiotów trudno przy tym określić, do jakiego stopnia jest to działalność ciągła.



Wykres 1. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium aktywności ekonomicznej

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.



Wykres 2. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium autonomii

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Kryterium 2. Autonomia: stanowi, że przedsiębiorstwa społeczne są podmiotami tworzonymi i kontrolowanymi przez jednostki (grupę ludzi), a nie przez administrację publiczną czy inne organizacje (federacje, firmy itp.). W praktyce, jeśli wyjść poza oczywiste postulaty niezależności od administracji czy biznesu, kryterium to nastrocza pewnych problemów interpretacyjnych. Nie jest bowiem jasne, jak traktować stwierdzenie, iż przedsiębiorstwa społeczne powinny być niezależne od „innych organizacji” oraz federacji. Przede wszystkim wypada zapytać, czy zasada ta odnosi się również do świata pozarządowego. W polskim systemie prawnym działalność gospodarcza organizacji pozarządowych może być organizowana zarówno wewnątrz organizacji, jak i poza nimi, w formie wyodrębnionych zakładów gospodarczych. Nie odbiera im to jednak, jak się wydaje, społecznego charakteru. Podobnie trudno zrozumieć, dlaczego przedsięwzięcia zakładane lub prowadzone przez federacje organizacji pozarządowych miałyby nie być uznawane za społeczne. Ostra interpretacja tego kryterium spowodowałaby, że z „radaru” przedsiębiorstw społecznych w Polsce znikłyby niektóre przedsięwzięcia uznawane za flagowe przykłady tego typu aktywności – jak np. pensjonat „U Pana Cogito” w Krakowie, kawiarnia Hamlet itp.

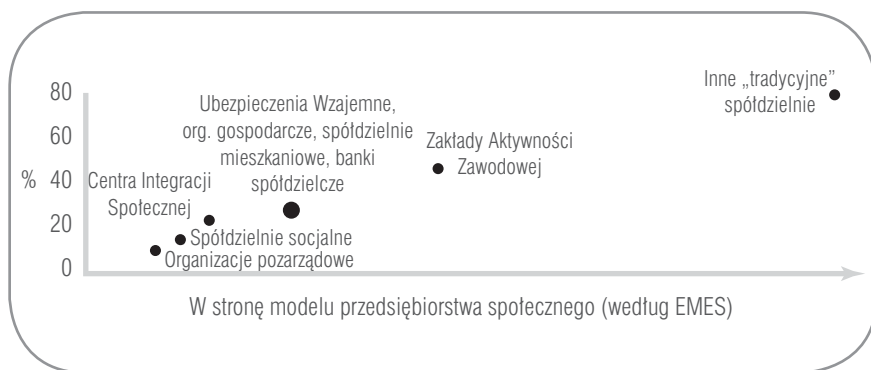
Na potrzeby tego opracowania przyjmijmy, że najistotniejszym elementem tego kryterium jest postulat niezależności Przedsięwzięć Ekonomii Społecznej (PES) wobec władz publicznych oraz biznesu. W praktyce jednak także on może być różnie rozumiany. Pojawia się pytanie czy np. stowarzyszenie, które zostało założone przez osoby prywatne, ale większość swoich przychodów uzyskuje od samorządu lokalnego, można uznać za niezależne. Z drugiej strony, czy zawsze można twierdzić, że traci w ten sposób niezależność? Jak traktować podmioty, które w całości opierają się na publicznych środkach, jednak uzyskują je świadcząc usługi na zasadzie kontraktu? Proponuję przyjąć na potrzeby niniejszych rozważań, że postulat ten jest spełniony w przypadku podmiotów, które nie są tworzone przez instytucje publiczne, firmy komercyjne lub inne osoby prawne (z wyjątkiem podmiotów o takiej samej formie – np. organizacji społecznych w przypadku organizacji, spółdzielni w przypadku spółdzielni itp. – takich podmiotów jest zresztą w sumie zaledwie kilka procent). Na podstawie wyników badania Stowarzyszenia Klon/Jawor można uznać, że warunek ten spełniają wszystkie lub prawie wszystkie istniejące spółdzielnie socjalne, ok. 95% spółdzielni, mniej więcej tyle samo organizacji pozarządowych (92%), prawie 90% organizacji samorządu gospodarczego i zawodowego, co drugi ZAZ, 40% CIS i zaledwie 3 z 9 TUV – instytucji, które tradycyjnie utożsamiane są z samoorganizacją. W świetle wyników badania TUV trudno zgadywać, jak pod tym względem wypadłyby inne odradzające się w Polsce organizacje wzajemnościowe, na temat których brakuje jakichkolwiek danych. Można tylko powiedzieć, że biorąc pod uwagę filozofię ich działania trudno nie uznawać ich za ciała społeczne.

Kryterium 3. Znaczący poziom ryzyka ekonomicznego: przedsiębiorstwa społeczne mają działać na zasadzie ryzyka ekonomicznego, a więc wyrażnej zależności między poziomem sprzedaży swoich produktów/usług a własną kondycją. Kryterium to stanowi zawężenie przedstawionego wyżej kryterium „prowadzenia produkcji” i służy wyodrębnieniu spośród wszystkich organizacji prowadzących działalność ekonomiczną takich, w przypadku których ma ona istotne znaczenie dla ich zasobności. Chodzi tu, jak się wydaje, o odróżnienie „przedsiębiorstw” od przedsięwzięć, które – choć produkują – traktują swoją działalność jako marginalną (a więc nie muszą reagować na sygnały rynku) albo podejmują ją jedynie jako element terapii dla swoich podopiecznych.

Prostym sposobem na przekonanie się, jak pod tym względem prezentują się poszczególne „warstwy” polskiej ekonomii społecznej, jest analiza znaczenia, jakie mają przychody uzyskiwane dzięki działalności gospodarczej lub odpłatnej w całości przychodów organizacji. Wcześniej trzeba jednak rozstrzygnąć, jaki poziom tak rozumianego ryzyka ekonomicznego można uznać za „znaczący”? Jak łatwo się domyślić, odpowiedzi na to pytanie może być wiele. Co więcej, należałoby rozważyć, czy w ogóle istnieje jedna odpowiedź. Rozsądny wydaje się argument, że poziom ryzyka nie rośnie w sposób liniowy – wraz ze wzrostem wielkości organizacji, ale raczej uklada się w funkcję wykładniczą. Można także argumentować, że prawdziwy kształt tej funkcji powinien być określony empirycznie, i że jest różny w przypadku różnych typów organizacji, a być może także w przypadku różnych krajów. Wypada mieć nadzieję, że przypuszczenia te doczekają się kiedyś poważnych studiów. Tymczasem proponuję przyjąć, że „znaczący” poziom ryzyka ekonomicznego cechuje te podmioty, w przy-

padku których przychody pochodzące ze sprzedaży dóbr lub usług stanowią więcej niż 20% całych ich obrotów⁶.

W przypadku instytucji o charakterze gospodarczym, takich jak: spółdzielnie czy zakłady aktywności zawodowej, można by zakładać, że zastosowanie tego kryterium mija się z celem. Okazuje się jednak, że także wśród nich są podmioty, które plasują się poniżej granicy 20% przychodów pochodzących z działalności gospodarczej. Dotyczy to np. aż 35% spółdzielni – przede wszystkim spółdzielni użytkowników (zwłaszcza mieszkaniowych, najliczniejszych w Polsce, a także banków spółdzielczych), utrzymujących się przede wszystkim ze stałych opłat – zwrotów kosztów w ramach odpłatnej działalności statutowej, oraz z dochodów z majątku. O ile w przypadku pozostałych typów spółdzielni (producentkich, pracy, rzemieślniczych itp.) odsetek tych pozyskujących znaczną część swoich przychodów poprzez działalność gospodarczą sięgał 80%, to wśród spółdzielni mieszkaniowych barierę 20% przychodów ze sprzedaży dóbr lub usług przekroczyło niespełna 30%. Podobne wyniki zanotowano wśród organizacji gospodarczych i zawodowych, a także TUW. Jeszcze mniejszy udział podmiotów „zależnych od rynku” zanotowano w przypadku spółdzielni socjalnych (ok. 20%), przy czym warto tu zaznaczyć, że wynik ten prawdopodobnie związany jest z ich niezwykle młodym wiekiem – część z nich dopiero zaczyna uruchamiać swoją działalność. Podobna hipoteza narzuca się w przypadku CIS, wśród których próg 20% przychodów z działalności odpłatnej zarejestrowało nieco więcej niż 10%. Najniżej w hierarchii „nastawienia na ryzyko” uplasowały się organizacje pozarządowe, które w 9 przypadkach na 10 nie przekroczyły bariery 1/5 przychodów pochodzących z aktywności ekonomicznej.



Wykres 3. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium ryzyka ekonomicznego

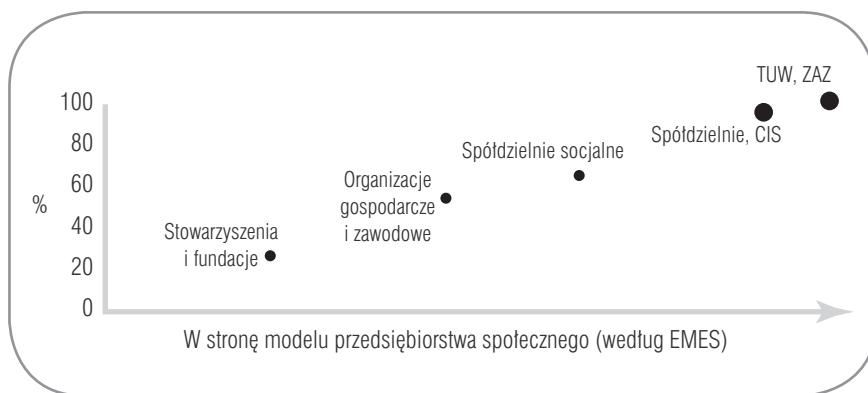
Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Kryterium 4: Zatrudnienie płatnego personelu: jedną z cech odróżniających przedsiębiorstwa społeczne od innych przedsięwzięć gospodarczych jest możliwość korzy-

⁶ W polskich warunkach, kryterium 50% przychodów z działalności gospodarczej, popularne np. w UK, wydaje się nadto restrykcyjne. Ciekawą alternatywą dla tego typu rozstrzygnięć wydaje się dynamiczne kryterium „najbardziej znaczącego udziału w przychodach” wyróżniające organizacje, których przychody ze sprzedaży stanowią co najmniej 50% budżetu, lub poniżej 50%, ale więcej niż jakakolwiek inna kategoria ich przychodów. Jednak kryterium to wyłącza ze sfery „przedsiębiorczości społecznej” podmioty, dla których działalność gospodarcza jest jedną z głównych, choć nie najważniejszą część przychodów.

stania przez nie z pracy społecznej, będąca konsekwencją ich na poły społecznego charakteru. O tym, jak potężny może być to zasób, przekonują deklaracje organizacji pozarządowych uczestniczących w omawianym tu badaniu Stowarzyszenia Klon/Jawor – jak z nich wynika, w 2005 r. organizacje takie skorzystały łącznie z pracy 800 tys. wolontariuszy, oraz ze społecznego, stałego zaangażowania ok. 1 mln członków i przedstawicieli swoich władz. Jednak w kontekście debaty nad przedsiębiorczością społeczną zakłada się, że przynajmniej w umiarkowanym stopniu będą one korzystać również z pracy płatnej. Dotyczy to oczywiście zwłaszcza tych przedsiębiorstw, które z założenia mają prozatrudnieniowy charakter. W ich przypadku, praca nie jest „po prostu” elementem ich funkcjonowania, ale stanowi wartość samą w sobie.

Oczywiście, podobnie jak w przypadku opisanych już wyżej kryteriów, wydaje się, że hasło „minimalnego poziomu” płatnego zatrudnienia kojarzy się z czym innym w przypadku różnych typów omawianych tu podmiotów. Aby jednak zachować wspólną dla wszystkich perspektywę, przyjęto, że chodzi tu o rozróżnienie pomiędzy podmiotami zatrudniającymi płatny personel a tymi, które w ogóle takiego personelu nie posiadają. Przy tak zarysowanym kryterium, na terytorium potencjalnego rozwoju przedsiębiorstw społecznych pozostaje ok. 26% organizacji pozarządowych, 55% organizacji samorządu gospodarczego, 66% spółdzielni socjalnych (co należy uznać za stan przejściowy, jako że – jak już wspomniano – instytucje te dopiero rozpoczynają swoją działalność) oraz praktycznie wszystkie centra integracji społecznej, spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i zakłady aktywności zawodowej (w przypadku tych ostatnich brak podmiotów nie zatrudniających pracowników tłumaczy się sam przez się).



Wykres 4. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium korzystania z pracy odpłatnej

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Jeśli zaostrzyć zaproponowane wyżej kryterium i ograniczyć się tylko do tych podmiotów, które zatrudniają ludzi w pełnym wymiarze czasu, na umowę o pracę, hierarchia ta nie ulega zmianie, choć nieznacznym zmianom ulegają proporcje organizacji spełniających taki warunek. Etatowych pracowników zatrudnia 1 na 5 organizacji pozarządowych, prawie co druga organizacja otoczenia biznesu (49%), 63% spółdzielni socjalnych, 9 na 10 spółdzielni „zwykłych” oraz centrów integracji społecznej i wszyst-

kie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (na temat innych instytucji wzajemnościowych brak danych) oraz zakłady aktywności zawodowej.

1.2.2. Kryteria społeczne

Kryterium 5. Wyraźna orientacja na cele społeczne: kryterium to służy odróżnieniu przedsiębiorstw społecznych od przedsięwzięć zorientowanych głównie na efekt ekonomiczny. Wskazuje, że przymiotnik „społeczne” w nazwie przedsiębiorstwa społecznego znaczy nie tylko „społecznie zarządzane”, ale także „społecznie wrażliwe”. W łagodnej interpretacji, warunek ten spełniają wszystkie opisywane tu typy podmiotów – ich miejsce w koncepcie ekonomii społecznej wynika wszak z powszechnego przekonania, że w swoich działaniach nie odwołują się one jedynie do rynkowej kalkulacji, ale także do wartości nie dających się sprowadzić do kategorii indywidualnych interesów.

W interpretacji mocniejszej, kryterium to mówi o prymacie celów społecznych nad ekonomicznymi. Takie ujęcie sprawy zmusza do postawienia pytania, które z podmiotów ekonomii społecznej powstają przede wszystkim wokół celów społecznych i na nich się koncentrują, które zaś realizują je niejako „przy okazji”, czy też ze względu na swoją grupową naturę i wspólne interesy ich założycieli? Nieco je upraszczając, można powiedzieć, że chodzi tu o rozstrzygnięcie, który z członów nazwy „przedsiębiorstwo społeczne” odnosi się do podstawowych motywów czy celów działania, który zaś do instrumentów działania – czy interesy ekonomiczne są podstawowym motywem, wokół którego organizuje się dana społeczność, czy też jedynie instrumentem, mającym zaspokoić jej inne, pozaekonomiczne potrzeby?

W teorii rozróżnienie to wydaje się dosyć klarowne. Rzeczywistość jednak nie jest tak prosta. Pojawia się pytanie czy np. spółdzielnie producentów powstają przede wszystkim dla poprawy ich pozycji na rynku i sytuacji materialnej, czy też są mechanizmem ich emancypacji społecznej, jest w gruncie rzeczy nierozstrzygalne, nie mówiąc już o tym, że nie jest specjalnie mądre. Próbuąc nadać temu rozróżnieniu rzeczywisty wymiar, należy chyba wyjść od stwierdzenia, jakie uchwytne wskaźniki mogą pomóc to ocenić. Trzeba zaznaczyć, że w przypadku części z analizowanych tu typów organizacji, np. organizacji pozarządowych, takich wskaźników brakuje lub przynajmniej brakuje danych, które mogłyby je zasilać. Ponieważ zaś nie dysponując odpowiednim materiałem empirycznym trudno polemizować z tezą, że organizacje te powstają dla realizacji celów społecznych, wypada po prostu uznać, że tak najczęściej jest. Podobnie, nawet bez rozbudowanych analiz wydaje się jasne, że instytucje, których podstawowym celem jest pomoc osobom doświadczającym szczególnych trudności na rynku pracy (CIS, spółdzielnie socjalne, ZAZ), znajdują się raczej po „społecznej” stronie ekonomii społecznej. Nieco inaczej rzecz się ma w przypadku organizacji o charakterze gospodarczym oraz przedsiębiorstw, takich jak: TUW czy tradycyjne spółdzielnie. Co do organizacji otoczenia biznesu, z założenia ich podstawową misją jest tworzenie platformy dla współpracy pojedynczych przedsiębiorców, co oczywiście nie znaczy, że nie prowadzą także innych istotnych społecznie działań. Ponieważ w odniesieniu do omawianego tu kryterium interesujący jest przede wszystkim pierwotny cel, dla którego dane przedsięwzięcie funkcjonuje, można uznać, że nie spełniają one ostrego kryterium „prymatu celów społecznych nad ekonomicznymi”, choć jest jasne, że spełniają łagodniejszy warunek „orientacji na dobro społeczności”. Jak jednak

wskazują zamieszczone niżej dane, przynajmniej niektóre z nich identyfikują się z celami sytuującymi je dość blisko modelu przedsiębiorstwa społecznego.

Tabela 2. Motywy działania spółdzielni

Które z tych motywów są obecnie najważniejszymi motywami, dla których działa Państwa spółdzielnia?	Procent spółdzielni
poprawa sytuacji materialnej członków/pracowników	55,14
współpraca gospodarcza pomiędzy członkami, wspólna produkcja/działalność gospodarcza/handlowa	22,50
dostarczanie członkom/pracownikom usług dostosowanych do ich potrzeb lub/i możliwości ekonomicznych	21,98
zwiększanie niezależności finansowej organizacji, różnicowanie źródeł przychodów organizacji	18,30
dostarczanie produktów dobrej jakości, w oparciu o odpowiednie standardy etyczne i środowiskowe, produkowanych przez lokalnych producentów	15,95
zapewnianie członkom pomocy finansowej w wypadku trudności życiowych lub niespodziewanych zdarzeń losowych	11,25
dostarczanie usług/produktów niezbędnych dla funkcjonowania lokalnej społeczności, które nie były wcześniej odpowiednio zaspokajane/dostarczane	10,67
pozyskiwanie jak największej ilości środków finansowych dla rozwiązywania ważnych problemów społeczności lokalnej	8,87
zapewnianie członkom możliwości oszczędzania środków finansowych lub ich pożyczania – lokat, kredytów, pożyczek	8,09
tworzenie miejsc pracy dla osób zagrożonych trudnościami na rynku pracy	7,29
wspieranie rozwoju działalności gospodarczej przedstawicieli lokalnej społeczności lub określonych grup	6,08
upodmiotowienie pracowników – zapewnienie im większego udziału w procesie zarządzania i organizacji warunków ich pracy	3,39
inny cel	11,16

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

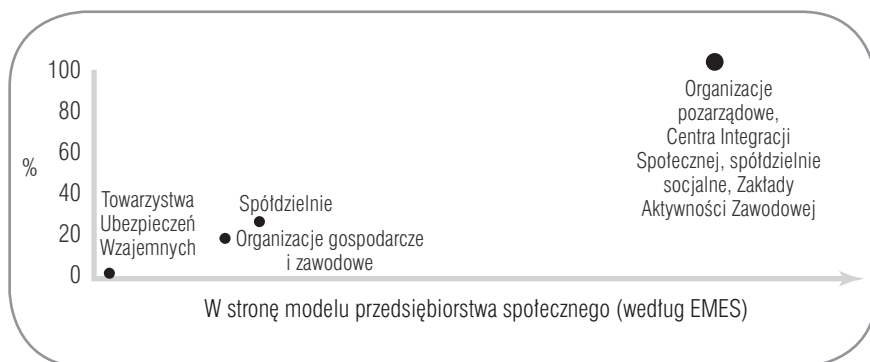
Pozostaje pytanie, jak wobec tego kryterium pozycjonują się instytucje wzajemnościowe oraz spółdzielnie – flagowe instytucje „tradycyjnej” ekonomii społecznej. Ich status nie jest jednoznaczny – z jednej strony są to przedsiębiorstwa, z drugiej – ich historia oraz formuła działania przemawia na korzyść tezy, że ich podstawową siłą napędową są niezaspokojone potrzeby społeczne oraz społeczne sieci tworzące się, aby te potrzeby zaspokoić. W przypadku Polski szczególnie aktualne wydaje się pytanie, do jakiego stopnia ta historia jest dziś żywa, i do jakiego stopnia ta formuła pozostała autentyczna. To temat nadający się raczej na książkę niż na akapit. Na potrzeby tej pracy należy więc ograniczyć się do pytania, w przypadku jakiej części z nich

potrzeby społeczne – rozumiane szerzej niż potrzeby członków – stanowią podstawową motywację dla ich działania.

Spółdzielniom uczestniczącym w badaniu zadano m.in. pytanie o to, jakie są motywy, dla których działają. Respondenci (prezesi lub członkowie zarządów spółdzielni) mogli wybrać dowolną ich liczbę z listy 12 potencjalnych odpowiedzi lub wpisać własną, otwartą odpowiedź. Następnie proszono ich o wskazanie wśród wymienionych motywacji takich, które „są obecnie najważniejszymi motywacjami, dla których działa przedsiębiorstwo”. Ich rozkład przedstawia tabela 2.

Jak widać, motywacje związane z celami charakteryzującymi przedsiębiorstwa społeczne pojawiały się w wypowiedziach polskich spółdzielni dosyć rzadko. Mniej więcej 3% z nich wśród najważniejszych motywów swojego funkcjonowania wymieniało „upodmiotowienie pracowników” – zapewnienie im udziału w procesie zarządzania i organizacji warunków ich pracy. Niewiele więcej twierdziło, że chodzi im o wspieranie przedsiębiorczości lokalnej społeczności, lub o oferowanie zatrudnienia osobom zagrożonym trudnościami na rynku pracy. Mniej więcej co dziesiąta spółdzielnia deklarowała, że ważne są dla niej motywacje związane z pozyskiwaniem środków na rozwiązywanie ważnych problemów społeczności lokalnej lub że jej działania kierowane są chęcią dostarczania lokalnej społeczności usług lub produktów, do których inaczej nie byłoby odpowiedniego dostępu. Powyżej lokują się cele związane z najbliższym środowiskiem spółdzielni, specyficzną branżą, w której działa bądź z nią samą.

Można się spierać, do jakiego stopnia deklaracje te oddają „prospołeczne” nastawienie spółdzielni. Z pewnością nietrudno taki związek podważyć. Biorąc jednak pod uwagę brak innych danych na ten temat, wypada postawić hipotezę, że stosunkowo blisko modelu przedsiębiorstwa zorientowanego przede wszystkim na cele społeczne jest w Polsce mniej więcej 27% spółdzielni – tyle bowiem wskazało przynajmniej jeden z pięciu zaznaczonych wyżej celów, łączących je z koncepcją PES. Wśród zbadanych organizacji samorządu gospodarczego wskazało na nie ok. 20%, zaś wśród towarzystw ubezpieczeń wzajemnych – ani jedno.

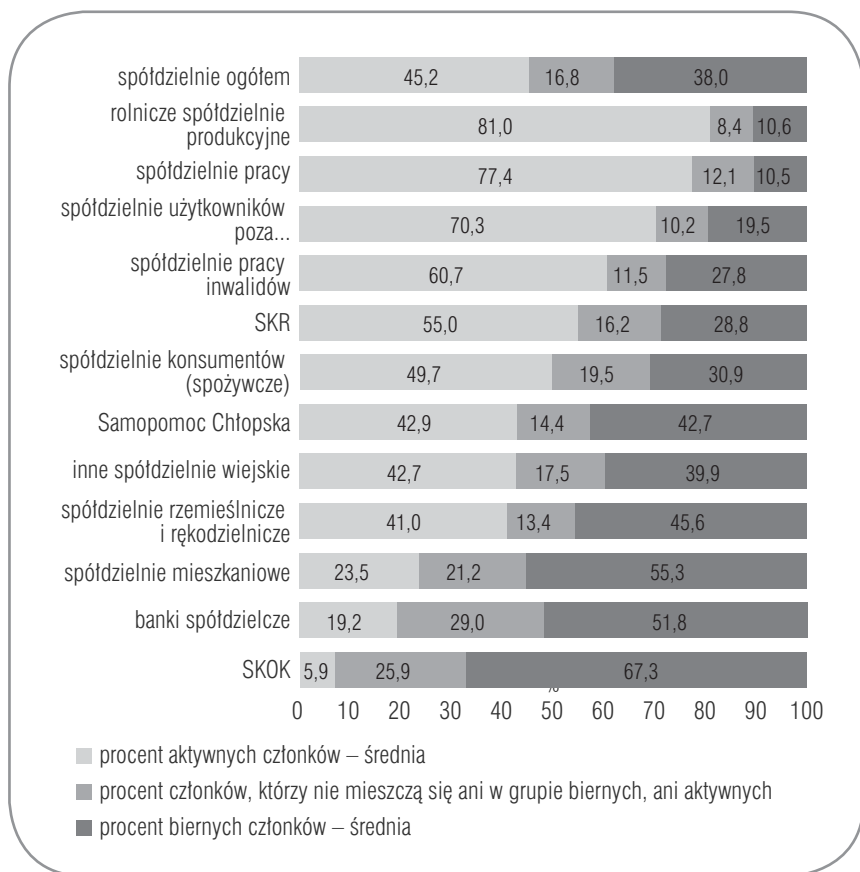


Wykres 5. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium orientacji na cele społeczne

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Kryterium 6. Oddolny, obywatelski charakter: kryterium to stanowi „społeczny” odpowiednik przedstawionego wyżej kryterium autonomii. Mówi ono, iż przedsięwzięcia

aspirujące do miana przedsiębiorstw społecznych powinny być wynikiem współdziałania ludzi należących do istotnej dla tego przedsięwzięcia grupy lub społeczności, nie zaś owocem odgórnych, organizowanych przez administrację publiczną czy biznes programów prozatrudnieniowych. Ten oddolny charakter przedsiębiorstwa społecznego ma gwarantować jego autentyczność i sprawiać, że będzie ono zdolne właściwie definiować potrzeby otaczającej je społeczności, sprawnie odczytywać napływające z jej strony sygnały.

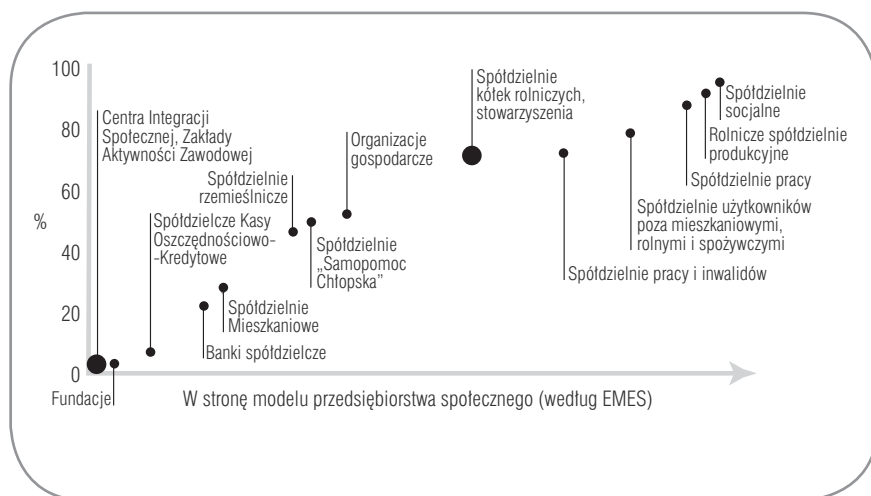


Wykres 6. Aktywność członków poszczególnych typów spółdzielni

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Elementem odróżniającym to kryterium od kryterium autonomii jest podkreślenie trwałego charakteru relacji pomiędzy organizacją i jej społeczną bazą oraz konieczności stałego jej podtrzymywania. Z tego punktu widzenia ocena poszczególnych instytucji ekonomii społecznej w Polsce przedstawia się nieco inaczej niż z punktu widzenia kryterium autonomii. W przypadku spółdzielni konieczne staje się rozróżnienie pomiędzy tymi z nich, które zachowały cechy organizacji członkowskich – w tym sensie, że udział w ich życiu nie ogranicza się do uiszczania opłat i korzystania z ich usług,

a tymi, których związki z członkami są dosyć ograniczone. Jak pokazują wyniki badania „Kondycja sektora ekonomii społecznej w Polsce 2006”, poszczególne typy spółdzielni różnią się pod tym względem dość znacząco⁷. Największą aktywnością członków (według deklaracji ich przedstawicieli⁸) cechują się spółdzielnie pracy oraz rolnicze, zwłaszcza te o charakterze produkcyjnym, najmniejszą zaś – spółdzielnie instytucje bankowe oraz spółdzielnie mieszkaniowe, wśród których odsetek członków aktywnych szacowano przeciętnie na mniej niż 25% (a w przypadku SKOK nawet poniżej 10%). Można zaryzykować tezę, że nie spełniają one omawianego tu kryterium.



Wykres 7. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium „oddolnego charakteru”

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

W przypadku innych typów organizacji, wyniki tak zoperacjonalizowanego kryterium przedsiębiorczości społecznej także są różne. Bardzo aktywni w porównaniu do tradycyjnych spółdzielni okazali się członkowie spółdzielni socjalnych (84%). Organizacje samorządu zawodowego i gospodarczego wypadły podobnie jak ogół „starych” spółdzielni (deklarując średnio 47% aktywnych członków). Organizacje pozarządowe na tym tle prezentują się nieco lepiej. Odsetek członków aktywnie włączających się w życie statystycznego polskiego stowarzyszenia oscylował wokół 55%. Co do fundacji, nie posiadających w ogóle członków, ich status z punktu widzenia kryterium „oddolnego charakteru” nie jest oczywisty, choć nie ma tu miejsca, aby należycie opisać rozmaite argumenty w tej sprawie. Wypada więc tylko powiedzieć, że mogą one być zarówno „oddolne”, jak i „zewnętrznie sterowane”, a zatem – jako typ instytucji – poławicznie wpisują się w omawiany element definicji przedsiębiorstwa społecznego. CIS (z wyjątkiem kilku przypadków) oraz ZAZ także nie mają charakteru członkowskiego, a przy tym w większości zakładane są przez instytucje publiczne lub podmioty prawne

⁷ Różnice pomiędzy średnimi w grupach były istotne statystycznie. Czynniki „typu spółdzielni” pozwolił wyjaśnić prawie 40% całkowitej wariancji poziomu aktywności członków spółdzielni.

⁸ Pytanie brzmiało: „Jaka część członków aktywnie włącza się w życie spółdzielni (śledzi jej życie, uczestniczy aktywnie w jej pracach, poświęcają jej swój czas?)”.

spoza trzeciego sektora, trudno więc uznawać je za oddolne. Brakuje niestety danych na temat aktywności członków instytucji wzajemnościowych oraz TUW.

Kryterium 7. Udział w decyzjach nie oparty na wielkości udziałów: zasada ta, wyrażająca się w haśle *one man, one vote* wyrasta wprost z długiej tradycji ruchu spółdzielczego. Mówi ona, że udział członków przedsiębiorstwa społecznego w podejmowaniu decyzji nie może być związany z wielkością ich „udziałów” w tym przedsiębiorstwie. Reguła ta do dzisiaj wyznacza tożsamość spółdzielni, choć w przypadku spółdzielni dużych jej realizacja nastrocza pewnych problemów. Pomimo to nie ma wątpliwości, że – choćby ze względu na ich prawną konstrukcję – jest ona przez polskie spółdzielnie przestrzegana. Podobnie, formalnie obowiązuje także w przypadku wszystkich innych organizacji, z wyjątkiem fundacji, w których decydujący głos mogą (choć nie muszą) mieć fundatorzy.

Kryterium 8. Partycypacyjna natura, wyrażająca się we włączaniu w zarządzanie przedsiębiorstwem jego środowiska społecznego: omówione wyżej kryterium „oddolnego charakteru” przedsiębiorstw społecznych wskazywało, że powinny one być „zanurzone” w lokalnych społecznościach, w których działają. Kryterium partycypacji stanowi rozwinięcie tego warunku. Mówi ono, że organizacja powinna nie tylko pozostawać w kontakcie ze swoim otoczeniem społecznym, ale dążyć do jak najszerszego włączania przedstawicieli lokalnej społeczności w swoje działania. W Polsce postulat ten oznacza przesunięcie poza zbiór inicjatyw określanych jako przedsiębiorstwa społeczne przynajmniej części przedsięwzięć służących reintegracji zawodowej osób zagrożonych marginalizacją, organizowanych przez administrację lub biznes (np. CIS, zakłady pracy chronionej – ZPCh). Poza sferą projektów prozatrudnieniowych, hasło partycypacji oznacza dużą wrażliwość organizacji na opinie i głosy wszystkich tych, którzy stykają się z jej działaniami. Przejawem takiej wrażliwości jest np. skłonność organizacji do uwzględniania głosów interesariuszy (*stakeholders*) w procesie podejmowania decyzji. Oczywiście ocena tego, w jakim stopniu rozmaite podmioty ekonomii społecznej w Polsce rzeczywiście na taką wrażliwość stać, jest prawdziwym wyzwaniem. Na podstawie dostępnych danych można jedynie przybliżyć się do odpowiedzi na to pytanie, odwołując się do deklaracji przedstawicieli rozmaitych typów organizacji dotyczących tego, czy określając kierunki rozwoju i strategię swojego działania podmioty te wstuchują się w głosy płynące z ich otoczenia, czyli w głosy przedstawicieli lokalnej społeczności (nawet jeśli deklaracje te często odzwierciedlają raczej stan umysłu respondentów badania niż rzeczywistość)⁹. Odpowiadając, wypada zacząć od generalnej uwagi, że nie wstuchują się w nie specjalnie często. Najczęściej (w blisko połowie przypadków) udział społeczności w planowaniu działań organizacji deklarują spółdzielnie socjalne, a także CIS, przy czym nie można wykluczyć, że w przypadku tych drugich w roli „społeczności” występuje niekiedy samorząd lokalny, z którym część CIS jest blisko związana. Nieco rzadziej tego typu konsultacje prowadzą organizacje pozarządowe oraz gospodarcze i zawodowe (35%). Wskazała na nie również jedna czwarta zbadanych ZAZ i jedna na pięć spółdzielni. Na samym końcu stawki znajdują się instytucje, które często przywoływane są jako symbol

⁹ Pytanie brzmiało: „Czy określając kierunki rozwoju i strategię działania organizacji/przedsiębiorstwa zasięgają Państwo opinii następujących grup?” (kategorie: członkowie, pracownicy, wolontariusze, beneficjenci, przedstawiciele społeczności lokalnej, najważniejsi partnerzy organizacji, inne osoby/instytucje, oraz możliwość wskazania odpowiedzi: nie zasięgamy opinii żadnej z tych grup, o kierunkach działania organizacji decydują tylko jej władze).

świećności ekonomii społecznej w przedwojennej Polsce, i przykład działań reprezentujących istotę tej koncepcji, czyli towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Na 7 (spośród 9 istniejących) TUV, żaden nie podejmuje działań zmierzających do włączania lokalnych społeczności w działania przedsiębiorstwa. Trudno powiedzieć, czy oznacza to, że nostalgiczne opowieści o ubezpieczeniach wzajemnych jako sposobie organizowania się lokalnych społeczności, instytucji o wybitnie lokalnym charakterze, należy uznać za odległą historię, czy też po prostu nie powinno się oczekiwać zapewnień o włączaniu lokalnych społeczności w planowanie strategiczne firmy od przedstawicieli ich zarządów głównych.



Wykres 8. Polska ekonomia społeczna w świetle kryterium partycypacyjności

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

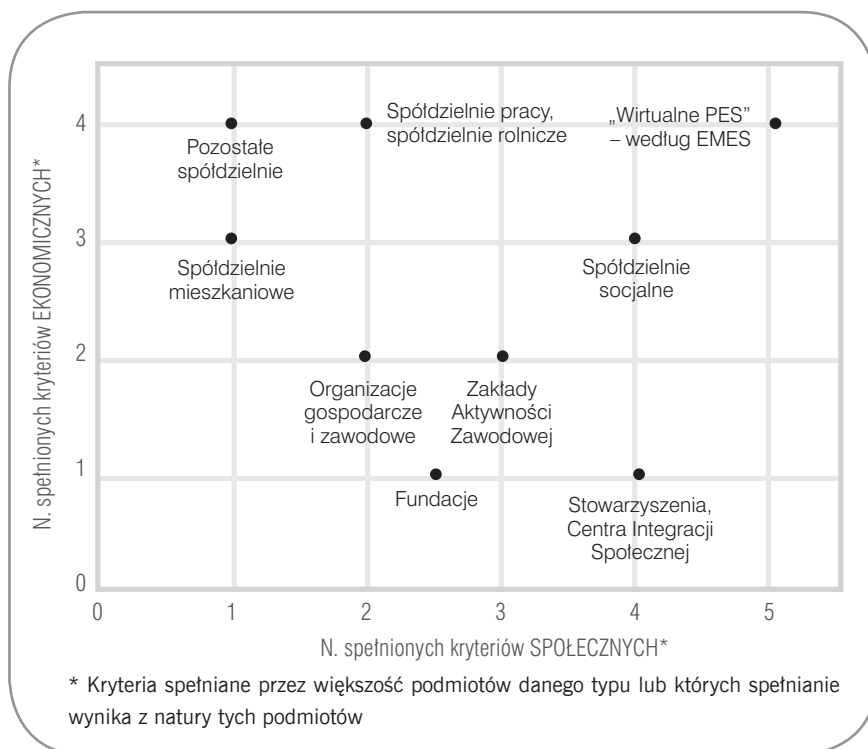
Kryterium 9. Ograniczona dystrybucja zysków: teoretycznie, warunek ten spełniają w Polsce *de iure* wszystkie wymienione wyżej podmioty, oprócz „tradycyjnych” spółdzielni. W praktyce, zwłaszcza w środowisku pozarządowym, gdzie postępowanie w tej sferze nie jest przedmiotem rutynowych, utartych schematów i procedur, określenie właściwego jej poziomu bywa przedmiotem zażartych sporów i rozterek¹⁰.

1.3. Przedsięwzięcia ekonomii społecznej w Polsce a „typ idealny” przedsiębiorstwa społecznego

Powyższe rozważania miały oczywiście charakter bardzo szkicowy. Ich podstawowym celem nie było określenie, jakiego rodzaju przedsięwzięcia zasługują na miano „przedsiębiorstw społecznych”, tym bardziej, że – jak słusznie zauważają w swojej pracy badacze sieci EMES – nie ma jednego modelu takiego przedsiębiorstwa. Chodziło tu jedynie o pobieżne sportretowanie polskiego sektora ekonomii społecznej z punktu widzenia kryteriów rozważanych w teorii jako elementy definicji takich przedsiębiorstw.

¹⁰ Więcej informacji na ten temat – por. tekst J. J. Wygnańskiego i P. Frączaka stanowiący punkt wyjścia dla *Raportu Otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”*, Warszawa 2006.

Warto też zaznaczyć, że niektóre z uzyskanych wyników należy traktować z dużym dystansem, pamiętając, że np. kryterium „partycypacji” zostało tu zoperacjonalizowane bardzo wąsko jako skłonność do włączania w planowanie działań organizacji przedstawicieli lokalnej społeczności (nie będących bezpośrednimi odbiorcami działań), że niska pozycja spółdzielni socjalnych w hierarchii „ryzyka ekonomicznego” wynika przede wszystkim z faktu, iż większość z nich dopiero rozpoczyna swoją działalność itd.



Wykres 9. Pozycja poszczególnych typów instytucji wobec idealnego typu przedsiębiorstwa społecznego („wirtualnego przedsiębiorstwa społecznego”)

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Krótko mówiąc, podstawową intencją przedstawionych tu rozważań była chęć opisanego wewnętrznego zróżnicowania środowiska instytucjonalnego, które entuzjaści idei przedsiębiorstw społecznych traktują jako potencjalny obszar wyłaniania się tego typu podmiotów. Syntetyczny obraz skali tych różnic przedstawiono na Wykresie 9 prezentującym pozycję poszczególnych typów podmiotów wobec idealnego typu przedsiębiorstwa społecznego, które za badaczami EMES nazwane zostało „Wirtualnym Przedsiębiorstwem Społecznym”. Pozycja ta stanowi wypadkową ich zagregowanych wyników w 2 wymiarach: społecznej oraz ekonomicznej definicji przedsiębiorstwa społecznego. Wypada także otwarcie powiedzieć, że reguły, wedle których dokonana została agregacja wyników były dosyć swobodne. To, czy dany typ instytucji spełnia czy nie spełnia poszczególne warunki opisujące idealne przedsiębiorstwo społeczne, określone zostało

przez odwołanie do wiedzy o tym, czy spełnia je większość działających w Polsce instytucji tego typu, przy czym czasem nie odnoszono się do danych empirycznych, ale do wiedzy o prawnych uwarunkowaniach działań tych instytucji. Decyzja o przyjęciu takiej procedury podjęta została z uwagi na przekonanie, że w gruncie rzeczy nie chodzi tu o precyzyjną ocenę „genetycznego dopasowania” rozmaitych działających w Polsce organizacji do wyobrażonego kształtu przedsiębiorstwa społecznego, ale raczej o pokazanie, z jak różnych pozycji startują poszczególne typy podmiotów, które próbuje się z tym pojęciem „żenić”. Trzeba także podkreślić, że wyników analizy nie należy traktować jako opisu wszystkich realnie działających instytucji, ale jako pewien zbiorowy, statystyczny lub formalny obraz ich położenia.

Jak widać na wykresie, zbliżenie się do modelu przedsiębiorstwa społecznego przez poszczególnych aktorów polskiej ekonomii społecznej będzie wymagało przyjęcia odmiennych strategii i położenia akcentu na odmienne elementy ich działalności. Instytucje „tradycyjnej” ekonomii społecznej spełniają w swojej masie wszystkie lub prawie wszystkie kryteria ekonomiczne zaproponowane przez EMES jako wyróżniające przedsiębiorstwa społeczne – sprzedają dobra lub usługi, wystawiają się na ryzyko ekonomiczne, zatrudniają ludzi, są niezależne. Jednak z punktu widzenia kryteriów społecznych wypadają już gorzej. Odwrotny schemat występuje w przypadku organizacji pozarządowych – te są (znowu – statystycznie rzecz ujmując) relatywnie mocne pod względem kryteriów społecznych, za to nie najlepiej prezentują się na skali kryteriów ekonomicznych. Najbliżej ideału przedsiębiorstwa społecznego plasują się spółdzielnie socjalne – nie spełniły jednak jako zbiór instytucji warunku „ryzyka ekonomicznego” (przy czym jego spełnienie to jak się wydaje wyłącznie kwestia pełnego uruchomienia przez nie działalności), zaś wśród kryteriów społecznych nie przeszły kryterium „partycypacji” (można jednak powiedzieć, że kryterium to zostało zoperacjonalizowane w dyskusyjny sposób).

Z punktu widzenia planów rozwoju przedsiębiorczości społecznej istotne wydaje się nie tylko to, jakim instytucjom „blisko” do tego konceptu, ale też jakie segmenty trzeciego sektora są wystarczająco silne (w kategoriach liczby instytucji, stopnia ich aktywności, dynamiki przemian, elastyczności), aby stać przestrzenią inkubacji przedsiębiorczości społecznej na dużą skalę. Najczęściej tego typu nadzieje wiąże się z sektorem organizacji non-profit. Jak pokazują przeprowadzone analizy, polski sektor pozarządowy jako całość nie tworzy środowiska, które byłoby szczególnie sprzyjające dla tego typu eksperymentów. Istnieje jednak w jego łonie grupa instytucji, które już teraz mogłyby aspirować do miana protoplastów nowych przedsiębiorstw społecznych – takich, które spełniają, jeśli nie wszystkie, to przynajmniej część kryteriów mających wyróżniać te przedsięwzięcia. Można więc postawić pytanie, jak przedstawia się statystyczny profil tej grupy na tle całego polskiego sektora pozarządowego i w jakim stopniu można w najbliższym czasie liczyć na jej powiększanie się, i bardziej generalnie – na przemieszczanie się polskiego trzeciego sektora w kierunku przedsiębiorczości społecznej. Jak więc przedstawia się w świetle wyników badania zagadnienie potencjału przedsiębiorczości społecznej w polskich organizacjach pozarządowych?

2. Polskie organizacje pozarządowe: potencjał przedsiębiorczości społecznej

Jak wiadomo, termin „przedsiębiorczość społeczna” odnosi się raczej do pewnego obszaru działalności niż do dającego się precyzyjnie wyodrębnić zbioru instytucji. Jednak chcąc promować rozwój podmiotów, do których to pojęcie się odnosi, trudno uciec od refleksji nad tym, jakie instytucjonalne formy wydają się być najlepsze dla budowania przedsiębiorstw społecznych i w jakich środowiskach mogą one, jak się wydaje, odnieść największy sukces.

W Polsce to pytanie wydaje się szczególnie ważne, i chyba także szczególnie trudne, przede wszystkim dlatego, że instytucje powszechnie uznawane za naturalne środowisko dla rozwoju tego typu aktywności same są u nas wciąż w fazie rozwoju czy też odradzania się, albo – jak spółdzielnie – zmagają się z kryzysem tożsamości (który zresztą z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości społecznej można postrzegać jako zjawisko pozytywne). Nie jest więc jasne, do jakiego stopnia nadzieje pokładane w trzecim sektorze, jako w przestrzeni tworzenia się nowych, hybrydowych form organizacji, łączących społeczne cele z ekonomicznymi instrumentami działania, są w naszych warunkach uprawnione. Póki co, nadzieje te artykułowane są niejako „na kredyt”, raczej poprzez odniesienie do debaty, jaka toczy się nad przedsiębiorczością społeczną w Europie, niż na podstawie pragmatycznej analizy klimatu dla jej rozwoju w łonie polskiego trzeciego sektora. Analiza danych z badań nad kondycją trzeciego sektora może stanowić pożywkę dla takiej właśnie, bardziej pragmatycznej debaty. Analiza podporządkowana jest próbie odpowiedzi na trzy podstawowe pytania:

1. Jak dużo jest przedsięwzięć zbliżających się do koncepcji „przedsiębiorczości społecznej” w ramach polskiego trzeciego sektora?
2. Jakie są podstawowe fakty na temat ich kondycji i charakterystyki ich działań na tle innych organizacji pozarządowych?
3. Jak na podstawie istniejących danych przedstawiają się prognozy dotyczące rozwoju ekonomii społecznej w Polsce – zarówno w obrębie sektora non-profit, jak i poza nim, np. w sektorze spółdzielczym, w szczególności zaś, jak przedstawiają się prognozy dotyczące możliwej migracji organizacji w stronę przedsiębiorczości społecznej?

2.1. Organizacje wpisujące się w szeroką (łagodną) definicję przedsiębiorczości społecznej w polskim sektorze pozarządowym

Przystępując do analizy danych na temat organizacji pozarządowych, o których można powiedzieć, że już teraz działają w sposób zbliżony do idei przedsiębiorstwa społecznego (poniżej będziemy odnosili się do nich używając skrótu „PES”¹¹), należy

¹¹ Skróót od przedsiębiorstwa ekonomii społecznej.

wyjąć od wybrania tych organizacji. Odwoływać się tu będę do definicji międzynarodowej sieci badawczej EMES, omówionej szczegółowo w pierwszej części niniejszego tekstu. Ponieważ jednak grupa ta musi być wystarczająco liczna, aby możliwe było prowadzenie dla niej jakichkolwiek analiz statystycznych, pominięte z kryteriów, które nie wydają się kluczowe, lub które trudno jest zoperacjonalizować.

Tak więc, zbiór organizacji, które uznane zostaną za potencjalną „awangardę” polskiej przedsiębiorczości społecznej w obrębie sektora non-profit, składa się z podmiotów (stowarzyszeń i fundacji), które:

- prowadzą stałą sprzedaż dóbr lub usług,
- są niezależne od administracji publicznej lub innych osób prawnych,
- podejmują ryzyko ekonomiczne (przychody z działalności gospodarczej lub odpłatnej na poziomie większym niż 20%).

Za spełniane przez wszystkie organizacje non-profit uznaje się kryteria:

- społecznego celu działań,
- ograniczonej dystrybucji zysków.

Ze względu na brak danych pozwalających je rzetelnie uwzględnić, nie wzięto pod uwagę następujących kryteriów:

- „oddolności organizacji”,
- udziału w decyzjach nieuzależnionego od własności kapitału¹²,
- „partycypacyjnej natury” organizacji.

Warto przy tym zaznaczyć, że nie wydaje się, aby ich zastosowanie mogło być przyczyną zasadniczych zmian w wyznaczeniu granic interesującej nas grupy organizacji – zdecydowana większość organizacji pozarządowych spełnia bowiem je wszystkie.

Po zastosowaniu tych kryteriów spośród 1.041 organizacji pozarządowych zbadanych w ramach cytowanego tu badania pozostało równo 100 przypadków. Na podstawie wag statystycznych przeliczających ich wyniki do poziomu całej populacji organizacji pozarządowych w Polsce można sądzić, że w całym kraju liczba organizacji spełniających tak określone warunki EMES sięga ok. 4 tys., czyli niespełna 10% ogółu organizacji. Oczywiście nie należy przez to rozumieć, że tyle właśnie jest w Polsce przedsiębiorstw społecznych o pozarządowym rodowodzie (takie przedsiębiorstwa „z prawdziwego zdarzenia” można by pewnie policzyć na palcach obu rąk). Wyodrębniony w ten sposób zbiór powinien być traktowany jedynie jako ten segment sektora pozarządowego, któremu do koncepcji przedsiębiorczości społecznej jest blisko. Poniżej opisano jego specyfikę, na tle danych dotyczących ogółu organizacji pozarządowych w Polsce¹³.

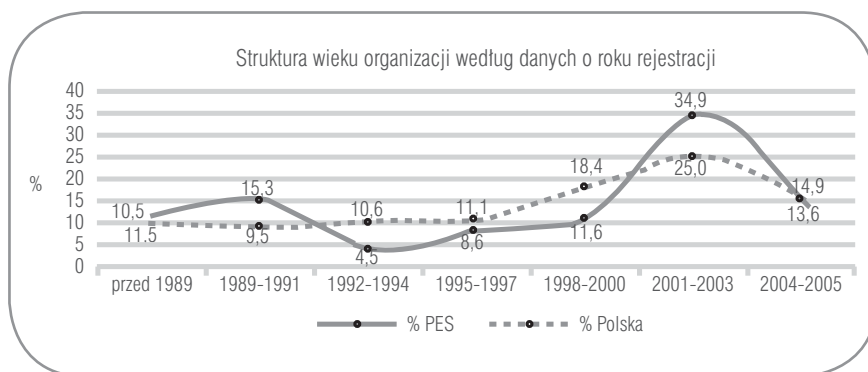
¹² Kryterium to można by teoretycznie zastosować, nie włączając do analizowanego zbioru fundacji. Jednak w polskich warunkach byłoby to posunięcie wielce dyskusyjne – por. część 1 niniejszego tekstu. Przy okazji warto zauważyć, że wśród organizacji spełniających pozostałe kryteria definicyjne EMES fundacje pojawiają się znacznie częściej (23%) niż w całym sektorze pozarządowym (13%).

¹³ Osobnego komentarza domaga się jeszcze brak wśród wymienionych wyżej warunków kryterium „minimalnego zatrudnienia”. Jak mówi definicja EMES, jedną z cech odróżniających przedsiębiorstwa społeczne od innych podmiotów jest to, że tworzą (choćby w minimalnym wymiarze) miejsca pracy. W odniesieniu do polskiego sektora pozarządowego kryterium to okazuje się dość wymagające – jak bowiem wynika z danych (o których więcej niżej), odsetek organizacji pozarządowych zatrudniających w jakiejkolwiek formie płatny personel zmniejszył się w ciągu 2 lat o ponad 7% i wynosił w 2006 r. ok. 26%. Jeśli dotaczyć to kryterium do innych, na podstawie których wyodrębniono zbiór potencjalnych PES, liczba przypadków spełniających wszystkie

2.2. Podstawowe charakterystyki organizacji pozarządowych i PES

2.2.1. Wiek organizacji

Pod względem struktury wieku organizacje zaliczające się do grona „potencjalnych” przedsiębiorstw społecznych nie wyróżniają się silnie na tle całego polskiego sektora pozarządowego. Oznacza to, że – podobnie jak cały polski sektor – są relatywnie młode. Co czwarta liczy sobie nie więcej niż 3 lata, a prawie 50% powstało nie wcześniej niż w 2001 r. Zwraca jedynie uwagę nieproporcjonalnie duży udział w ogólnej ich liczbie organizacje najmłodszych, powstałych w latach 2001-2003. Wskazuje to, że w ostatnim okresie nowo powstające organizacje coraz częściej nastawione są na pozyskiwanie przynajmniej części środków na swoje działania z własnej działalności ekonomicznej. Z pewnością jest to po części związane z wejściem w życie przepisów ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, dzięki której organizacje uzyskały możliwość prowadzenia odpłatnej działalności nie dla zysku, odróżnianej od działalności gospodarczej. Wprowadzenie tych przepisów spowodowało znaczny wzrost zainteresowania organizacjami prowadzeniem sprzedaży swoich usług.



Wykres 10. „Demografia” PES

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Z punktu widzenia prognoz rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, zwłaszcza zaś planów związanych ze wspieraniem rozwoju samofinansujących się instytucji non-profit zorientowanych na tworzenie miejsc pracy, tendencja ta może tylko cieszyć. Z drugiej jednak strony, stosunkowo duży udział wśród potencjalnych przedsiębiorstw

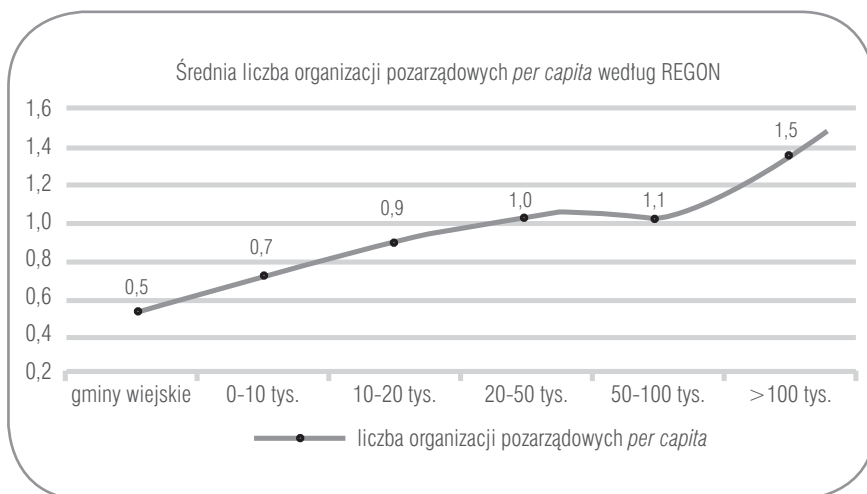
uwzględniane kryteria spada do ok. 2,5-3 tys. w skali kraju. Na poziomie próby organizacji uczestniczących w badaniu oznacza to ograniczenie badanej próby do 62 przypadków. Ponieważ zbiór ten jest zbyt mały, aby można było na jego podstawie pokusić się o opisanie charakterystyki potencjalnych przedsiębiorstw społecznych w ramach polskiego sektora pozarządowego, kryterium zatrudnienia nie zostało niżej uwzględnione. Można się przy tym pocieszać, że warunek ten pozostaje spełniony przez większość organizacji wyodrębnionych w oparciu o pozostałe kryteria – ok. 60% z nich zatrudnia płatnych pracowników.

społecznych organizacji najmłodszych oznacza, że są one bardziej narażone na wszelkie „choroby wieku dziecięcego” właściwe wszystkim rozwijającym się instytucjom. Myśląc o promowaniu instytucji ekonomii społecznej w polskim trzecim sektorze powinno się zwrócić szczególną uwagę na pomoc instytucjonalną skierowaną do tych nowo powstających inicjatyw. Jak pokazuje poniższy wykres, wskazujący na wysoką „umieralność” najmłodszych organizacji pozarządowych, nie jest to w Polsce łatwe.

2.2.2. Lokalizacja organizacji

Natężenie występowania organizacji pozarządowych w Polsce rośnie wraz z wielkością miejscowości. By odwołać się do danych REGON, na obszarach wiejskich (w gminach wiejskich oraz wiejskich częściach gmin wiejsko-miejskich) zlokalizowanych jest blisko 20% wszystkich zarejestrowanych w Polsce organizacji pozarządowych (11.170), podczas gdy 70% ma siedzibę w miastach bądź miasteczkach. Zależność pomiędzy wielkością miejscowości a obecnością w nich organizacji (a także ich charakterem i zasobnością, o czym niżej) uwidacznia także analiza danych z badania. Pokazuje ona, że choć prawie co trzecia organizacja ma siedzibę na wsi lub w miasteczku nie przekraczającym 20 tys. mieszkańców, w samych tylko 15 miastach wojewódzkich (nie licząc stolicy kraju) ich liczba jest niemal taka sama. Jeśli dołączyć do nich Warszawę, okazuje się, że na terenie 16 głównych polskich miast działa prawie 40% wszystkich organizacji w Polsce. Różnice te są w pewnym sensie zrozumiałe – największe miasta, skupiające wielkie rzesze ludzi i będące centrami administracyjnymi dla poszczególnych regionów, są naturalną przestrzenią dla organizowania się. Jednak pozytywna korelacja pomiędzy liczebnością organizacji a wielkością miejscowości nie jest jedynie funkcją liczby zamieszkującej je ludności czy ich administracyjnego znaczenia i utrzymuje się także wtedy, kiedy weźmiemy pod uwagę różnice w liczbie ich mieszkańców, posługując się często stosownym przez badaczy wskaźnikiem „liczby organizacji w przeliczeniu na mieszkańca”.

Oczywiście w przypadku organizacji pretendujących, według opisanych wcześniej kryteriów, do miana „potencjalnych przedsiębiorstw społecznych” możliwości analizy ich terytorialnego rozmieszczenia są dosyć ograniczone. Pewien obraz tego, w jaki sposób częstość ich występowania związana jest z poziomem urbanizacji, można jednak uzyskać poprzez odwołanie do wyników badania, dzięki któremu zostały wyodrębnione. Okazuje się, że mają one nawet bardziej „miejski” charakter, niż można by sądzić odwołując się do danych dotyczących ogółu organizacji pozarządowych. Aż 60% z nich zlokalizowanych jest w Warszawie lub na terenie innych miast wojewódzkich, podczas gdy tylko 1 na 10 ma siedzibę w miejscowościach wiejskich lub w miastach nieprzekraczających 20 tys. mieszkańców.



Wykres 11. Gęstość sieci organizacji w zależności od poziomu urbanizacji

Źródło: Dane REGON (według stanu na luty 2006).

Tabela 3. Lokalizacja organizacji a wielkość miejscowości

	PES (%)	Organizacje pozarządowe – Polska (%)
tereny wiejskie i miasteczka	12,3	30,0
miasta powyżej 20-50 tys. mieszkańców	16,0	10,9
miasta powyżej 50 tys. mieszkańców	11,7	20,9
stolice regionów	39,8	27,0
Warszawa	20,2	11,2
ogółem	100,0	100,0

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

2.2.3. Pola działań organizacji

Organizacje uczestniczące w badaniu poproszono o odpowiedź na pytanie, na jakich polach prowadzą działania, a także które z tych pól uznają za najistotniejsze z punktu widzenia realizacji swojej misji. Ich wskazania (ujęte w Tabeli 3) nie przyniosły zaskakujących rezultatów. Dominują organizacje zajmujące się sportem, rekreacją, turystyką lub hobby – stanowią one prawie 40% całego polskiego sektora pozarządowego. Na drugim miejscu, jednak ze znacznie mniejszą liczbą wskazań, plasują się organizacje utożsamiające się przede wszystkim z działaniami w sferze kultury i sztuki, edukacji i wychowania, usług socjalnych i pomocy społecznej oraz ochrony zdrowia. Najmniejszą popularnością w polskim sektorze cieszy się działalność międzynarodowa,

Tabela 4. Pola działań organizacji pozarządowych – procent organizacji pozarządowych w Polsce i procent PES

Pola działań	Org. uznające dane pole za najważniejsze – Polska 2004 (%)	Org. uznające dane pole za najważniejsze – Polska 2006 (%)	Org. wskazujące na dane pole – Polska 2006 (%)	PES uznające dane pole za najważniejsze – Polska 2006 (%)	PES wskazujące na dane pole – Polska 2006 (%)
sport, turystyka, rekreacja, hobby	38,6	39,2	46,7	31,9	37,2
kultura i sztuka	11,6	12,8	23,1	18,3	35,5
edukacja i wychowanie	10,3	10,3	35,6	15,5	60,4
usługi społeczne, pomoc społeczna	10,0	9,9	20,5	5,2	14,6
ochrona zdrowia	8,2	8,0	16,8	5,8	10,2
rozwój lokalny w wymiarze społecznym i materialnym	6,5	5,9	13,4	2,3	12,0
rynek pracy, zatrudnienie, aktywizacja zaw.	–	2,3	8,8	3,5	11,3
ochrona środowiska	3,6	2,2	8,8	3,2	14,9
sprawy zawodowe, pracownicze, branżowe	2,9	1,9	3,9	6,4	9,3
prawo, prawa człowieka, działalność polityczna	2,6	1,8	6,9	0,0	4,7
badania naukowe	1,8	1,3	5,6	3,5	11,4
wsparcie instytucji, organizacji pozarządowych i inicjatyw obywatelskich	1,4	1,0	9,5	1,1	20,6
religia	0,3	0,8	3,0	0,0	4,5
działalność międzynarodowa	0,7	0,6	7,0	0,0	12,3
pozostała działalność	1,6	2,0	4,7	3,3	5,8

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

religijna (przy czym trzeba tu powiedzieć, że losując organizacje do badania nie brano pod uwagę podmiotów bezpośrednio związanych ze strukturami Kościoła katolickiego i innych kościołów), a także działania w sferze wsparcia inicjatyw obywatelskich, praw człowieka czy badań naukowych. Ta hierarchia pozostaje od lat niezmienna.

Warto jednak zaznaczyć, że w obecnej edycji badania organizacje uzyskały możliwość wskazania nowego obszaru działań – kluczowego z punktu widzenia debaty nad ekonomią społeczną – mianowicie „usług rynku pracy, zatrudnienia i aktywizacji zawodowej”. Z tego typu działaniami – jako głównym polem swojej działalności – identyfikuje się zaledwie 2,3% wszystkich organizacji pozarządowych. Biorąc pod uwagę skalę problemów związanych z bezrobociem w Polsce w badanym okresie, a także podnoszone przez ekspertów postulaty większego udziału sektora pozarządowego w realizacji polityki rynku pracy¹⁴, wynik ten wydaje się niski. Pewnym pocieszeniem może tu być fakt, że obszar usług rynku pracy jako jedno z pól swojej działalności (niekoniecznie główne) wskazało już prawie 10% organizacji.

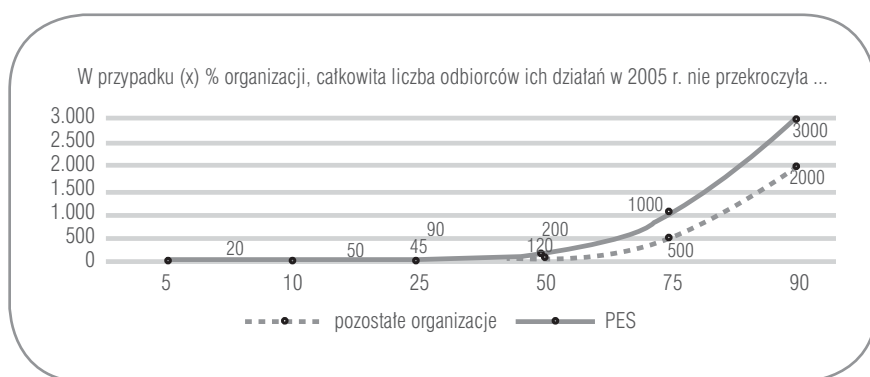
W przypadku organizacji należących do zbioru „potencjalnych przedsiębiorstw ekonomii społecznej” sytuacja jest na pozór bardzo podobna. Najczęściej (choć rzadziej niż w przypadku ogółu organizacji) wymienianym przez nie podstawowym obszarem działań jest sport, turystyka i rekreacja, a także kultura oraz edukacja – które to dziedziny są przez nie wskazywane znacząco częściej, niż ma to miejsce w całym sektorze pozarządowym. Prawdziwa skala różnic w tym zakresie ujawnia się przy porównaniu wskazań na te dziedziny jako na jedne z kilku pól aktywności organizacji. Jak się okazuje, aż 60% PES – 2 razy więcej niż wśród ogółu organizacji pozarządowych, skłonnych jest zaliczać do istotnych dla siebie obszarów działalności edukację. Jak łatwo się domyślić, wynik ten jest związany z dominującą formą prowadzonej przez nie działalności ekonomicznej – aż w 45% przypadków jest to działalność szkoleniowa. Wśród istotnych obszarów działalności PES często – na tle ogółu organizacji pozarządowych – pojawiają się także (być może z podobnych powodów) „wsparcie dla instytucji i organizacji” oraz „badania naukowe”.

Przeprowadzone dotąd analizy skłaniają do pewnej refleksji natury teoretycznej. Wydaje się, że wyodrębniona poprzez odniesienie do „łagodnych” wersji definicji EMES grupa organizacji mających zbliżyć się do modelu przedsiębiorczości społecznej w istocie składa się przede wszystkim z podmiotów, których działalność ekonomiczna polega na dostarczaniu usług szkoleniowych i edukacyjnych. Powstaje zatem pytanie, do jakiego stopnia organizacje te – jak mówi jedno z kryteriów decydujących o ich przynależności do interesującej nas sfery – rzeczywiście można uznać za „zorientowane przede wszystkim na dobro społeczności lub grupy”, na której koncentrują swoje działania? Na korzyść takiej tezy przemawia fakt, iż jedynie 16% z nich wskazuje, że ustalając cenę oferowanych przez siebie produktów lub usług kalkuluje ją powyżej bezpośrednich kosztów ich dostarczenia. Niezależnie od tego pytanie to przekłada się na postulat precyzyjniejszego zdefiniowania kryterium „prymatu celów społecznych nad ekonomicznymi”, np. poprzez rezygnację z założenia, że z racji samej formuły non-profit organizacje pozarządowe można postrzegać jako społecznie zorientowane.

¹⁴ Por. np. *W trosce o pracę, raport UNDP, CASE, UNDP, Warszawa 2005.*

2.2.4. Skala działań, odbiorcy działań, poziom aktywności

Wśród beneficjentów działań polskich organizacji pozarządowych dominują rzecz jasna osoby indywidualne – prawie 9 na 10 organizacji (86%) deklaruje, że w 2005 r. prowadziły działania na rzecz takich właśnie odbiorców. W skali kraju tylko 1 na 3 organizacje twierdziła przy tym, że odbiorcami jej działań były również instytucje. Pod tym względem organizacje o charakterystyce zbliżonej do definicji przedsiębiorstwa społecznego (z EMES) wyróżniają się na tle całego sektora pozarządowego – działania na rzecz instytucji prowadzi bowiem, według wyników badania, ponad 42% z nich. PES – a w każdym razie te z nich, które działają na rzecz odbiorców indywidualnych – okazują się także działać z większym rozmachem – jeśli rozmach ten mierzyć deklarowaną przez nie liczbą beneficjentów ich działań. W przypadku połowy z nich całkowita liczba osób, które skorzystały z ich usług, w skali roku sięgnęła 200 osób, podczas gdy wśród wszystkich organizacji pozarządowych liczba odbiorców indywidualnych była prawie dwukrotnie mniejsza (120 osób).



Wykres 12. Skala działań organizacji – szacunki dotyczące liczby odbiorców

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

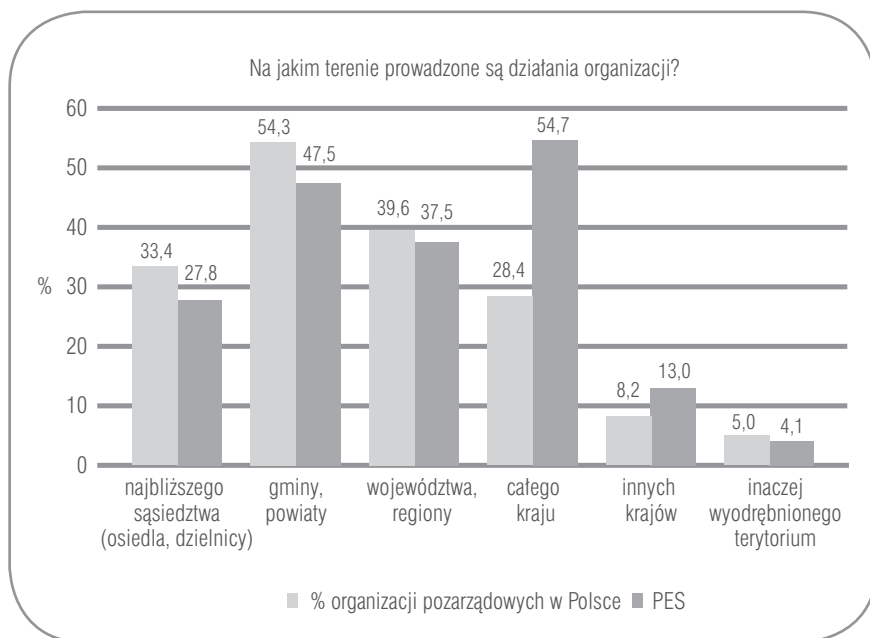
Z danymi tymi korespondują informacje dotyczące terytorialnego zasięgu działań organizacji. Na poziomie całego sektora pozarządowego mniej więcej 1 na 3 organizacje twierdzi, że prowadzi działania na poziomie najbliższego sąsiedztwa, połowa deklaruje zaś, że działa na poziomie gminy/powiatu¹⁵. Podobnie jest w przypadku PES, z tą jednak różnicą, że ponad połowa organizacji tworzących tę grupę (w porównaniu do niespełna 30% w całym sektorze) wskazała także, iż ich działania prowadzone są w skali całej Polski. Trudno powiedzieć, czy ten specyficzny wynik można w jakikolwiek sposób łączyć z charakterystykami, które zdecydowały, iż organizacje te zostały uznane za potencjalną „awangardę” nowej ekonomii społecznej w Polsce. Z pewnością prostszym i intuicyjnie bardziej zrozumiałym wyjaśnieniem będzie to, że – jak już pokazano – nieproporcjonalnie duża ich część to organizacje zlokalizowane w miastach wojewódzkich lub w stolicy kraju.

¹⁵ Organizacje mogły wskazywać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego na wykresie ilustrującym odpowiedzi wyniki dla poszczególnych kategorii nie sumują się do 100%.

Tabela 5. Procent organizacji zatrudniających określoną liczbę pracowników – procent organizacji pozarządowych w Polsce i procent PES

	Ilu pracowników zatrudnia organizacja? Polska (%)	Ilu pracowników etatowych zatrudnia organizacja? Polska (%)	Ilu członków lub przedstawicieli władz org. regularnie pracuje na jej rzecz bez wynagrodzenia? Polska (%)	Ilu pracowników zatrudnia organizacja? PES (%)	Ilu pracowników etatowych zatrudnia organizacja? PES (%)	Ilu członków lub przedstawicieli władz org. regularnie pracuje na jej rzecz bez wynagrodzenia? PES (%)
brak	74,5	80,6	2,3	41,9	53,2	6,7
1-5 pracowników	18,1	15,0	38,0	34,1	37,0	36,2
6-10 prac.	2,5	0,9	24,3	9,6	1,0	22,6
11-20 prac.	2,4	1,9	17,9	9,6	6,0	18,4
powyżej 20 prac.	2,4	1,6	17,5	4,9	2,8	16,1
ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.



Wykres 13. Terytorialny zasięg działań organizacji

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

2.2.5. Ludzie w organizacjach

• Zatrudnienie

Jak wspomniano – zatrudnianie płatnego personelu jest jednym z ważniejszych warunków określających (w teorii) przynależność organizacji do rodziny „przedsiębiorstw społecznych”. Warunek ten zbudowany jest na kilku założeniach, czy też raczej oczekiwaniach, dotyczących natury przedsiębiorstw społecznych i celów, dla których one działają. Po pierwsze więc, organizacje aspirujące do miana przedsiębiorstw społecznych powinny zatrudniać, ponieważ zasady ich działania mają przybliżać je do „normalnych”, tj. działających wyłącznie na zasadzie efektywności ekonomicznej, przedsiębiorstw – opartych w sferze zarządzania raczej o rachunek ekonomiczny niż o aktywność czy społeczne zaangażowanie (co nie znaczy, że nie mogą czy nie powinny one korzystać z tego specyficznego zasobu). Po drugie, powinny zatrudniać ze względu na związaną z nimi nadzieję, że będą to podmioty, które dają pracę, generują zatrudnienie i, realizując ważne społeczne cele, przyczyniają się zarazem do ekonomicznej emancypacji swoich pracowników. Po trzecie wreszcie, oczekuje się, że przedsiębiorstwa te będą szczególnymi pracodawcami – oferującymi zatrudnienie i możliwość aktywizacji społecznej osobom, które z różnych przyczyn nie znalazłyby pracy na otwartym rynku.

Tabela 6. Procent organizacji zatrudniających płatnych pracowników a struktura wieku organizacji

Rok rejestracji organizacji	Procent organizacji pozarządowych posiadających płatnych pracowników
do 1989	34,2
1990-1992	43,0
1993-1995	33,5
1996-1998	23,4
1999-2001	21,7
2002-2004	19,9
2005 i później	10,3

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Teoretycznie zatem, organizacje opisywane tu jako „potencjalne PES” powinny wszystkie posiadać płatny personel. Jak już jednak wspomniano, polski sektor pozarządowy nie jest gotowy, by zmierzyć się z tym wymogiem, który nie jest przez polskie organizacje na tyle powszechnie spełniany, aby możliwe było uwzględnienie go w przedstawianych tu analizach. Dlatego nie wszystkie organizacje włączone w opisywany wyżej zbiór zatrudniają płatny personel. Czyni to jednak większość z nich – w przeciwieństwie do większości pozostałych organizacji pozarządowych. Płatnymi pracownikami dysponuje ok. 60% organizacji przypisanych na podstawie innych kryteriów do grona PES, podczas gdy w całym sektorze pozarządowym ma ich zaledwie co czwarta organizacja (25,5%). Niemal połowa PES zatrudnia pracowników na umowę o pracę (etat), gdy wśród ogółu organizacji robi tak tylko 1 na 5 podmiotów. Brak płatnego personelu organizacje rekompensują społecznym zaangażowaniem wolontariuszy (o nich będzie mowa osobno), członków lub przedstawicieli swoich władz. Czasami zaangażowanie to przybiera formę regularnej, nieodpłatnej pracy na rzecz organizacji. Ma ono ogromne znaczenie nie tylko dla poszczególnych organizacji, ale także z punktu widzenia ogólnej oceny potencjału sektora pozarządowego. Zwykle nie uwzględnia się go w opracowaniach dotyczących „zasobów ludzkich” organizacji, odnosząc się jedynie do danych na temat liczby członków stowarzyszeń. Jeśli jednak spróbować uchwycić jego skalę, okazuje się, że 2 na 3 polskie organizacje opierają się w swoich działaniach na regularnej, społecznej pracy (której nie należy mylić z pracą wolontarystyczną, podejmowaną przez osoby niebędące członkami organizacji ani niezasiadające w ich władzach) więcej niż 5 osób. W skali całego sektora oznacza to ok. 1 mln dodatkowych, niebędących wolontariuszami „społecznych pracowników” organizacji.

Przedstawione wyżej statystyki nabierają nowego znaczenia, jeśli spojrzeć na nie przez pryzmat wyników poprzednich edycji badania Stowarzyszenia Klon/Jawor. Z jednej strony, w ciągu dwóch ostatnich lat odsetek organizacji zatrudniających płatny personel znacząco spadł – w 2004 r. płatne miejsca pracy tworzyła jedna na trzy organizacje (33%), a więc o prawie 7 punktów procentowych więcej niż w 2006 r.

Z drugiej, statystyki dotyczące ogólnego poziomu zatrudnienia w sektorze, bazujące na deklaracjach respondentów dotyczących liczby zatrudnionych w ich organizacjach pracowników, nie drgnęły. Podobnie jak przed dwoma laty, całkowitą liczbę osób otrzymujących wynagrodzenie z tytułu pracy w organizacji pozarządowej można dziś szacować na ok. 120 tys., zaś liczbę „pełnowymiarowych” miejsc pracy generowanych przez organizacje pozarządowe – wyrażoną w odpowiednikach pełnych etatów (FTE¹⁶) – na ok. 64 tys. Oznacza to, być może, że mamy do czynienia z „rozwarstwianiem się” sektora pozarządowego – pomimo zmniejszenia się liczby organizacji tworzących miejsca pracy, w pewnych segmentach sektora pozarządowego zatrudnienie wzrosło. Konkurencyjne wyjaśnienie mówiłoby, że choć odsetek organizacji zatrudniających pracowników spadł, to liczba takich organizacji się zwiększyła, powodując utrzymanie się statystyk dotyczących zatrudnienia w organizacjach na stałym poziomie. Analiza danych REGON nie pozwala w pełni potwierdzić tej hipotezy (głównie ze względu na nieaktualność rejestru i brak informacji umożliwiających wyodrębnienie w nim organizacji, które zakończyły już swoją działalność), ale też czyni ją bardziej prawdopodobną (w ciągu ostatnich dwóch lat zarejestrowano ok. 5 tys. nowych organizacji). Wydają się ją także potwierdzać analizy związków pomiędzy wiekiem organizacji a tym, czy zatrudniają one płatny personel (zob. tab. 4). Jak z nich wynika, wśród organizacji nie posiadających pracowników dominują najmłodsze, powstałe po 2002 r.

• Wolontariat

Specyficznym dla organizacji społecznym zasobem (specyficznym nie dlatego, że jest on wyłącznie przywilejem organizacji, ale dlatego, że organizacje zdecydowanie najczęściej z niego korzystają), obok społecznej pracy członków lub przedstawicieli ich władz, jest wolontariat, rozumiany tu jako zaangażowanie w prace organizacji osób nie należących do nich, nie zasiadających w ich władzach, ani nie pobierających wynagrodzenia za swoją pracę na rzecz organizacji. Zgodnie z deklaracjami respondentów badania współpracę z takimi osobami prowadzi obecnie niespełna 40% organizacji, przy czym tylko 13% współpracowało w skali roku z więcej niż 10 wolontariuszami. Dane te są niepokojące, gdyż oznaczają, że w ciągu ostatnich 2 lat obecność wolontariatu w sektorze pozarządowym uległa zmniejszeniu – w 2004 r. korzystanie z pracy wolontariuszy zadeklarowało 45% organizacji pozarządowych. W przypadku organizacji zaklasyfikowanych tu jako bliskie modelowi przedsiębiorstwa społecznego sytuacja nie przedstawia się tak źle jak na poziomie ogółu organizacji – choć trzeba pamiętać, że z punktu widzenia postulatów, które czynią je przedmiotem naszego zainteresowania, opieranie się przez nie w dużej mierze na pracy społecznej nie jest konieczne dobrą wiadomością. W ciągu ostatniego roku z zaangażowania wolontariuszy skorzystało mniej więcej 50% takich organizacji, przy czym ok. 45% mogło liczyć na pomoc wolontariuszy „stałych” – angażujących się w ich prace systematycznie.

¹⁶ W literaturze anglojęzycznej dla odpowiedników pełnych etatów stosowane jest oznaczenie FTE – *full-time equivalent*.

Tabela 7. Liczba wolontariuszy „w ostatnim roku” – procent organizacji pozarządowych w Polsce i procent PES

	Liczba wolontariuszy „w ostatnim roku”		Liczba stałych wolontariuszy „w ostatnim roku” ^a	
	PES (%)	Polska (%)	PES (%)	Polska (%)
brak	49,6	61,5	56,0	66,4
1-5 wolontariuszy	22,7	14,6	31,7	19,3
6-10 wolontariuszy	7,9	9,9	5,8	6,7
11-20 wolontariuszy	6,8	5,0	4,8	3,7
20-50 wolontariuszy	7,5	5,8	1,7	2,8
powyżej 50 wolontariuszy	5,4	3,2	0,0	1,1
ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

^a wolontariuszy „stałych” zdefiniowano w kwestionariuszu jako „systematycznie i często (nie rzadziej niż raz w miesiącu) angażujących się w pracę organizacji”.

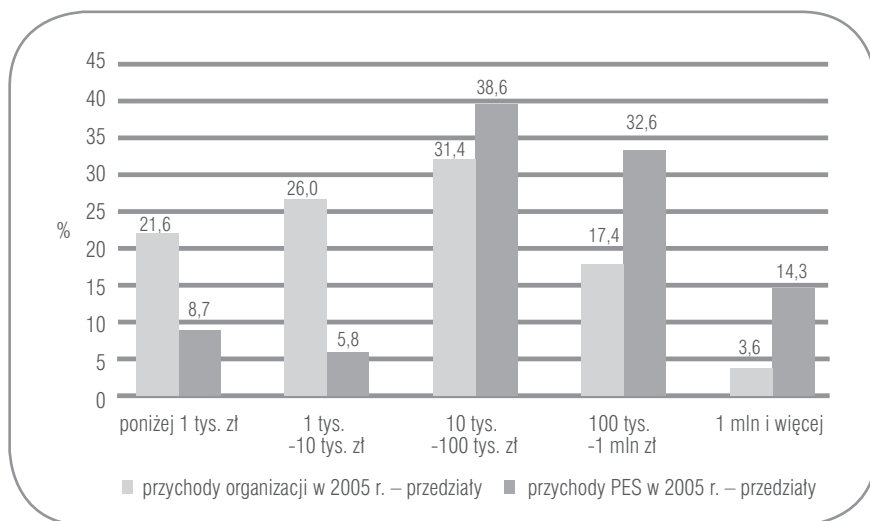
Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

2.2.6. Finanse

• Struktura przychodów organizacji

W ciągu dwóch lat nie zarejestrowano znaczących przesunięć w strukturze sektora pozarządowego pod względem poziomu przychodów. Jeśli można tu mówić o jakichś zmianach, byłyby to niestety zmiany na niekorzyść. W 2004 r. „medianowa” organizacja mogła pochwalić się rocznymi przychodami na poziomie ok. 13 tys. zł (co oznacza, że roczne przychody połowy organizacji nie przekroczyły tej kwoty), podczas gdy w 2006 r. połowa organizacji deklaruje budżet nieprzekraczający 10 tys. zł. Jednak różnice pomiędzy oboma pomiarami są na tyle małe, że nie sposób uznać ich za statystycznie potwierdzone. Wypada więc stwierdzić, że podobnie jak dwa lata wcześniej, mniej więcej 1 na 5 polskich organizacji pozarządowych dysponuje przychodami nieprzekraczającymi 1 tys. zł, podczas gdy mniej więcej 4% zarządza więcej niż 1 mln zł. O skali rozwarstwienia sektora świadczy to, że owe 4% kumuluje – w zależności od szacunków – od 70 do 80% ogółu przychodów sektora.

Jak można się domyślać na podstawie przytoczonych już danych, struktura budżetu potencjalnych PES zupełnie nie przystaje do wyników ogółu organizacji. Podobnie jak pod względem zasięgu swoich działań czy liczby pracowników, tak pod względem dochodów są one – statystycznie rzecz biorąc – znacznie potężniejsze. Mniej niż 1 na 10 należało do kategorii organizacji praktycznie nie posiadających środków finansowych, podczas gdy ok. 85% (w porównaniu do nieco ponad 50% wśród ogółu organizacji) dysponowało w 2005 r. więcej niż 10 tys. zł. 45% deklaruje także, że posiada pewne rezerwy finansowe, które mogłoby uruchomić w sytuacji odcięcia od dotychczasowych źródeł finansowania – w całym sektorze takie deklaracje odnotowano w przypadku niespełna 20% organizacji (18,5%).



Wykres 14. Przychody organizacji w 2005 r. – procent organizacji pozarządowych w Polsce i procent PES

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

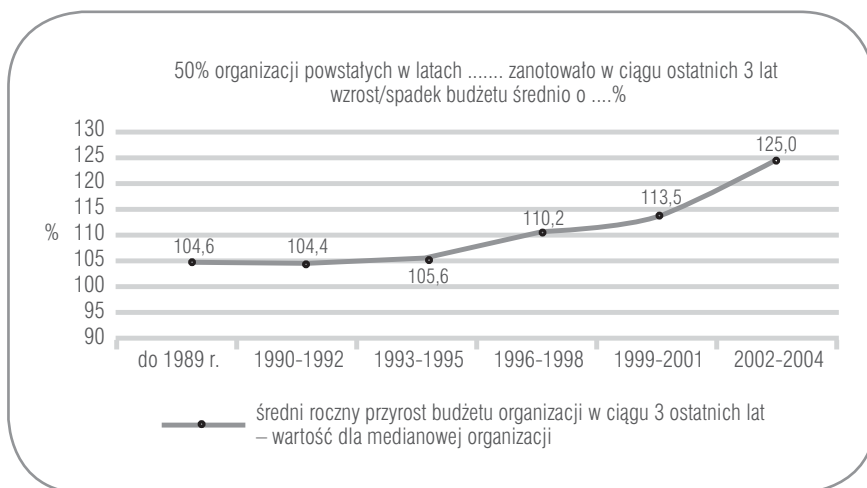
• Dynamika przychodów

Jak już powiedziano, statystycznie rzecz biorąc, kondycja finansowa całego sektora pozarządowego pozostaje stabilna. Podobnie można powiedzieć o finansach statystycznej organizacji, choć trzeba tu zaznaczyć, że dane, na których opiera się ta diagnoza są niepełne¹⁷. Na ich podstawie można sformułować tezę, że sytuacja finansowa co drugiej organizacji, która ma więcej niż dwa lata¹⁸ (a więc dla których można próbować budować trendy), w ciągu ostatnich kilku lat zmieniła się bardzo nieznacznie (średni roczny przyrost dochodów na poziomie nie większym niż 107%). Jednak 1 na 4 organizacje zanotowały w ostatnich latach przyrost budżetów przekraczający średnio 135% rocznie.

Na tym tle PES ponownie wypadają nieznacznie lepiej – w przypadku co drugiego z nich średnia roczna dynamika przyrostu budżetu w ciągu ostatnich kilku lat wyniosła mniej więcej 115%. Z uwagi na niewielką liczbę obserwacji trudno przy tym traktować te różnice jako potwierdzone.

¹⁷ W obecnej edycji badania pytając organizacje o kwotę budżetu w 2005 r. poproszono je także o podanie budżetu w poprzednich latach, począwszy od 2002 r. (oczywiście nie dotyczyło to tych, które w danym roku jeszcze nie istniały). Pewnym problemem utrudniającym zbieranie takich danych jest to, że organizacje (nie tylko zresztą one) często niechętnie udzielają tego rodzaju informacji, a także to, że zgromadzenie precyzyjnych danych finansowych sięgających kilku lat wstecz bywa niekiedy dość praco i czasochłonne. Niemniej jednak odpowiednio 417 (dla 2002 r.), 486 (dla 2003 r.) i 584 (dla 2004 r.) respondentów udzieliło na to pytanie odpowiedzi.

¹⁸ W analizach nie brano pod uwagę organizacji o najmniejszych budżetach (ze względu na niestabilność budowanych dla nich trendów) oraz przypadków skrajnych.



Wykres 15. Średni roczny przyrost budżetu „medianowej” organizacji w ciągu ostatnich 3 lat

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Porównując dane o dynamice przychodów organizacji z analizami zmian w strukturze przychodów całego sektora można odnieść wrażenie sprzeczności pomiędzy danymi wskazującymi na przyrost budżetów pojedynczych organizacji a informacjami o stabilnej kondycji finansowej sektora jako takiego. Warto jednak pamiętać o specyficznej, trwałej cesze „demografii” sektora pozarządowego, składającego się w znacznej części z organizacji młodych, spośród których tylko część potrafi przetrwać dłużej niż kilka lat. To ciągłe odradzanie się polskiego sektora pozarządowego sprawia niejako, że jest on cały czas „na dorobku” – młode organizacje powiększają swoje przychody, podczas gdy starsze i większe tracą dynamikę. Zależność tę potwierdza analiza danych o przychodach organizacji pod kątem ich wieku (należy pamiętać, że z analizy wykluczono przypadki o najniższych przychodach i, w konsekwencji, najmniej stabilnych finansach). Jak widać na wykresie, przychody statystycznej (medianowej) organizacji najstarszej z roku na rok nie zmieniają się, podczas gdy w przypadku organizacji najmłodszych (tych, dla których możliwe było porównywanie przychodów z przynajmniej dwóch lat) rosną średnio rocznie o jedną czwartą.

• Źródła przychodów

Pod względem źródeł przychodów zasadniczą cechą odróżniającą PES od innych organizacji jest oczywiście ta, która zdecydowała o przypisaniu ich do tego podzbioru – a mianowicie prowadzenie przez nie rozbudowanej działalności odpłatnej i gospodarczej. Jednak pod względem popularności poszczególnych źródeł finansowania przodują wśród nich składki członkowskie. Jest to o tyle ciekawe, że organizacje te znacznie częściej, niż ma to miejsce w całym sektorze pozarządowym, przybierają formę fundacji (fundacje stanowią 24% PES i tylko 13% ogółu organizacji). Kolejną wartą zauważenia cechą, zdecydowanie wyróżniającą PES na tle innych organizacji, jest to, że ponad dwa razy częściej wśród źródeł swoich przychodów wymienia-

ją one dochody wynikające z oszczędzania bądź inwestowania posiadanych środków – a więc z odsetek bankowych, zysków z kapitału żelaznego, lokat, udziałów i akcji. Dysproporcja pomiędzy nimi a innymi organizacjami jest niezwykle duża, choć oczywiście po części tłumaczy ją to, że są one, statystycznie rzecz biorąc, większe, częściej działają w największych miastach i przede wszystkim mają co inwestować – prawie połowa z nich zadeklarowała, iż posiada rezerwy finansowe. Trudno jednak bez głębszych badań powiedzieć, czy jest to przyczyna, czy skutek ich polityki finansowej oraz gospodarności.

Tabela 8. Źródła przychodów organizacji pozarządowych w Polsce ogółem i PES

Czy Pana/i organizacja korzystała w 2005 r. z następujących źródeł finansowania?	Organizacje w Polsce (%)	PES (%)
składki członkowskie	59,5	67,5
źródła samorządowe (środki gminy, powiatu lub samorządu wojewódzkiego)	43,3	37,8
darowizny od osób fizycznych (poza wpływami z 1%)	35,5	30,0
darowizny od instytucji i firm	34,5	35,8
źródła rządowe (środki ministerstw, agencji rządowych, wojewodów)	19,6	24,2
odsetki bankowe, zyski z kapitału żelaznego, lokaty, udziały i akcje	14,4	31,0
opłaty (zwroty kosztów) w ramach odpłatnej działalności statutowej organizacji	9,3	54,5
wsparcie od innych krajowych organizacji pozarządowych (w szczególności fundacji)	7,4	6,7
dochody z kampanii, zbiórek publicznych, akcji charytatywnych	7,0	7,7
dochody z działalności gospodarczej	6,9	53,5
dochody z przekazania 1% podatku (dotyczy organizacji pożytku publicznego)	6,0	9,2
dotacja przekazana przez inny oddział tej samej organizacji	4,6	5,7
wsparcie od innych zagranicznych organizacji pozarządowych	3,5	3,7
dochody z majątku, np. wynajmu lokali, sprzętu, praw majątkowych	3,2	10,3
środki funduszy strukturalnych UE (np. SPO RZL, ZPORR, LEADER, EQUAL)	3,0	5,7
zagraniczne programy pomocowe (Phare, Sapard, Access, środki innych państw)	2,6	3,9
inne źródła	7,5	7,7

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Tymczasem można jedynie postawić tezę, że w świetle przedstawionych danych organizacje te wydają się nader aktywnie (na tle innych) dysponować swoim majątkiem, starają się go pomnażać, a zatem – dojrzałej, niż można by sądzić po ich otoczeniu – zarządzają finansami. Krótko mówiąc, są bardziej przedsiębiorcze, co oczywiście nie powinno dziwić, biorąc pod uwagę, że prowadzą rozbudowaną działalność gospodarczą.

2.2.7. Działalność w sferze ekonomii społecznej

• Usługi rynku pracy

Jednym z najważniejszych powodów, dla których debata nad ideą przedsiębiorczości społecznej jest dziś tak żywa, są nadzieje, jakie wiąże się z przedsiębiorstwami społecznymi jako generatorami nowych usług związanych z zatrudnieniem i miejsc pracy dla grup narażonych na szczególne trudności na otwartym rynku. O tym, że sektor pozarządowy stanowi szczególnie sprzyjające środowisko dla tworzenia takich instytucji, przekonują zarówno eksperci¹⁹, jak i – po części – wyniki prezentowanego niżej badania. Jest tak zarówno ze względu na specyficzne cechy sektora jako rynku pracy, umożliwiające większą elastyczność pracy i sprzyjające zatrudnianiu osób będących w szczególnej sytuacji życiowej, jak i ze względu na potencjalną rolę, jaką organizacje społeczne mogłyby odgrywać jako niepubliczne instytucje świadczące usługi rynku pracy.

Użycie słowa „potencjalna” w odniesieniu do owej roli oddaje poczucie pewnego niedosytu, jaki wywołują dane dotyczące zaangażowania polskiego sektora w walkę z bezrobociem. Działaniami w sferze usług rynku pracy zajmuje się ok. 8% organizacji, przy czym jedynie 3% uznaje ten obszar za najważniejszy z punktu widzenia swojej misji. Najczęściej ich aktywność polega na dostarczaniu szkoleń, doradztwie zawodowym oraz usługach związanych z szerszą pojętą aktywizacją społeczną i zawodową. Trudniejszego zadania tworzenia miejsc pracy (stałych, tymczasowych czy chronionych), a także organizowania praktyk lub staży, podejmuje się 41% organizacji rynku pracy (co oznacza ok. 3,6% wszystkich organizacji). To właśnie one stanowią najprawdopodobniej pierwszy przyczółek tworzenia się przedsiębiorstw społecznych w Polsce – jeśli opisując ją nie wychodzić (jak uczyniono w tym tekście) od teoretycznych kryteriów opisujących tego rodzaju działalność, ale od funkcji, jakie w wyobrażeniu ich propagatorów miałyby one pełnić jako instytucje realizujące politykę społeczną.

Na podstawie danych na temat powszechności korzystania przez Polaków z usług różnych typów organizacji²⁰ można szacować, iż odbiorcami usług organizacji rynku pracy jest rocznie co najmniej 400 tys. osób, choć sądząc po danych prezentowanych w poniższej tabeli, liczba ta jest zapewne większa.

¹⁹ Por. np. www.bezrobocie.org.pl lub: *W trosce o...*, dz. cyt.

²⁰ Por. M. Gumkowska, *Wolontariat, filantropia i 1% – raport z badania 2005*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.

Tabela 9. Aktywność organizacji pozarządowych w poszczególnych obszarach usług rynku pracy i aktywizacji zawodowej

Obszar działań	Procent organizacji działających w danym obszarze w całym sektorze	Szacunkowa liczba organizacji, które wskazały dany obszar działań	Szacunkowa liczba odbiorców działań organizacji w 2005 r.
rynek pracy, zatrudnienie, aktywizacja zawodowa	8,8	4.600-3.200	Co najmniej 400 tys.
pośrednictwo pracy	1,1	600-400	140-96 tys.
doradztwo zawodowe	3,6	1.900-1.300	280-198 tys.
szkolenia, kursy zawodowe	3,7	1.950-1.350	620-440 tys.
aktywizacja zawodowa (np. trening psychologiczny)	3,6	1.900-1.300	150-110 tys.
zatrudnienie, tworzenie stałych miejsc pracy	1,5	800-550	99-69 tys.
organizowanie pracy tymczasowej	1	550-400	9-6 tys.
organizowanie praktyk, staży	2,1	1.100-750	16,5-11,5 tys.
praca chroniona, zatrudnienie wspomagane/socjalne	0,3	160-110	900-600
usługi na rzecz instytucji rynku pracy	1,0	500-350	14-10 tys.
inne działania w zakresie usług rynku pracy i aktywizacji zawodowej	1,8	950-650	24-17 tys.

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Tabela 10. Zatrudnienie w organizacjach pozarządowych, gospodarczych i spółdzielniach w podziale na kategorie pracowników

Kategorie pracowników	Procent organizacji zatrudniających osoby należące do poszczególnych kategorii (wśród organizacji zatrudniających pracowników)		
	Org. pozarządowe	Org. gospodarcze	Spółdzielnie
Osoby			
powyżej 50 roku życia	39,1	65,2	85,9
będące na emeryturze lub rencie	28,8	25,5	43,3
wchodzące na rynek pracy (młodzież)	18,4	12,5	19,5
niepełnosprawne ruchowo	5,0	7,0	13,9
wychodzące z długotrwałego bezrobocia	4,9	1,8	6,3
pracujące w domu z powodów zdrowotnych	1,9	–	0,5
niedawno przybyłe do Polski (imigranci, uchodźcy)	1,3	–	1,0
pracujące w domu z powodów rodzinnych	1,0	–	1,1
bezrobotne w ramach wykonywania prac publicznych	0,9	2,1	1,4
powracające na rynek pracy po odbyciu kary pozbawienia wolności	0,61	–	0,3
niepełnosprawne intelektualnie	0,3	3,4	2,6
bezdonne wychodzące z bezdomności	0,03	1,8	1,0

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

Niezależnie od obecnej i potencjalnej roli organizacji w aktywnym zwalczaniu problemu bezrobocia – stanowią one, według wielu, interesującą „niszę” na rynku pracy, być może szczególnie dobrze przystosowaną do potrzeb osób mogących doświadczać trudności w innych sektorach. Nie negując tego, że może tak być, trzeba jednak wyraźnie powiedzieć, że jak dotąd nie znajduje to odzwierciedlenia w statystykach opisujących udział takich osób w pozarządowym rynku pracy, zwłaszcza jeśli dane te odnieść do informacji na temat sytuacji w pozostałych segmentach trzeciego sektora. Choć ok. 60% organizacji posiadających płatny personel ma wśród swoich pracowników osoby, które z racji wieku, chorób lub niepełnosprawności należą do kategorii szczególnie zagrożonych na rynku pracy, a 7,3% organizacji korzysta przy tym ze wspomaganych form zatrudnienia, to na tle zrzeseń o charakterze gospodarczym oraz (przede wszystkim) spółdzielni nie okazują się one wcale „przystanią” dla takich osób. Wśród zatrudnianych w organizacjach pracowników narażonych na trudności na rynku pracy najczęściej wymieniani są emeryci i renciści oraz osoby zbliżające się do emerytury (powyżej 50 roku życia). Zatrudnia je odpowiednio 40% i 29% organizacji posiadających pracowników. Wyniki te jednak okazują się mało imponujące, kiedy zestawzić je ze statystykami dla sektora spółdzielczego. Osoby zbliżające się do emerytury zatrudnia w Polsce 90%

spółdzielni, zaś emerytów i rencistów – prawie 45%. Prawie 15% oferuje także zatrudnienie osobom niepełnosprawnym, podczas gdy w organizacjach pozarządowych (tych, które w ogóle zatrudniają pracowników) zdarza się to niemal trzykrotnie rzadziej.

2.2.8. Działalność odpłatna i gospodarcza organizacji

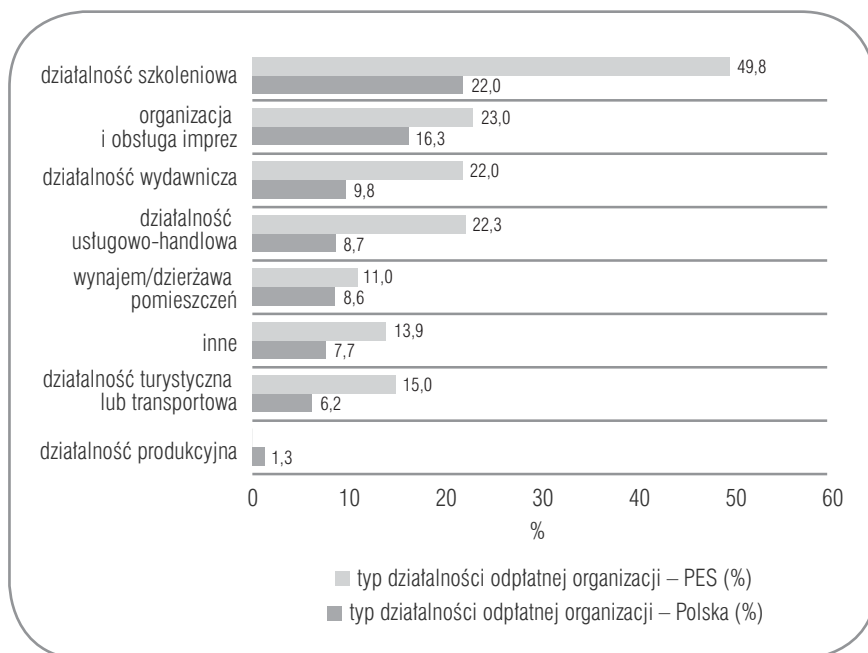
W całym polskim sektorze pozarządowym, działalność odpłatną nie dla zysku prowadzi 14,7% organizacji, zaś gospodarczą – 8%²¹. Dane te uzyskują inne znaczenie, jeśli przypomnieć, że w 2004 r. prowadzenie działalności gospodarczej deklarowało ok. 16% organizacji, podczas gdy przychody z tytułu (świeżo wówczas wprowadzonej) odpłatnej działalności statutowej deklarowało zaledwie kilka procent. Jak się wydaje, przechodzenie organizacji w kierunku odpłatnej działalności nie dla zysku stanowi efekt pewnego uporządkowania tej dziedziny, dzięki przepisom ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Można mieć nadzieję, że będący jej owocem trend rozwoju samofinansowania organizacji zostanie w przyszłości podtrzymany, choć zarazem gwałtowny spadek liczby organizacji deklarujących prowadzenie działalności gospodarczej (w założeniu będącej właściwą formułą dla działalności „poważnej”, czy też opartej na ryzyku sprzedaży dóbr lub usług) może martwić zwolenników ekonomizowania się trzeciego sektora. Nie powinien ich jednak martwić zbyt mocno, wydaje się bowiem, że te 16% wynikające z deklaracji organizacji uczestniczących w badaniu w 2004 r. to po części właśnie efekt ówczesnego bałaganu pojęciowego w sferze działalności odpłatnej.

Ponieważ niewielka część organizacji prowadzi jednocześnie działalność gospodarczą i odpłatną działalność nie dla zysku, cały ich zbiór nie jest sumą logiczną podzbiorów organizacji prowadzących każdy z tych typów działalności, ale ich iloczynem logicznym. Działalność odpłatną lub gospodarczą (albo oba te rodzaje działalności) prowadzi więc ok. 18% organizacji. Oznacza to, że formalnie ponad 80% nie działa na zasadzie odpłatności za usługi. Z punktu widzenia postulatów stymulowania rozwoju przez organizacje samofinansowania pocieszający jest jednak – skądinąd kłopotliwy – fakt, że rzeczywistość jest od tego formalnego obrazu dość odległa. Prawie 40% organizacji deklaruje, że przyjmuje opłaty za swoje usługi, przy czym 23% czyni to w formie składek wpłacanych przez członków, ok. 18% (organizacji prowadzących oficjalnie działalność odpłatną) w formie częściowych lub całkowitych opłat za usługi, 3% – w postaci kontraktów z administracją publiczną, a ok. 5% w formie darowizn, w praktyce stanowiących formę opłaty za usługi (można się domyślać, że w praktyce takich przypadków jest więcej, jednak nie są one ujawniane, jako praktyka niezgodna z prawem).

Przechodząc do danych na temat działalności owych 18% „formalnych przedsiębiorców”, jak już powiedziano, w praktyce tylko w 1 na 10 przypadków przychody organizacji z tytułu działalności odpłatnej przekraczają 20% ogółu ich przychodów. Prawie nie zdarza się, aby organizacje prowadziły działalność produkcyjną. Najczęściej koncentrują się na usługach szkoleniowych oraz związanych z organizacją i obsługą

²¹ Wyniki te różnią się nieco od danych na temat źródeł finansowania działań organizacji. Można wskazać na kilka powodów tej sytuacji. Prawdopodobnie jest tak przede wszystkim dlatego, że część organizacji, formalnie prowadząc działalność, nie uzyskuje z niej w danym roku żadnych przychodów. Pewna część błędu może też wynikać z niekompletności danych finansowych – zwykle niewielka część organizacji odmawia podawania informacji na ten temat lub nie potrafi ich udzielić.

impres. Nieco rzadziej prowadzą działalność wydawniczą oraz usługowo-handlową. Jeśli wziąć pod uwagę, jakie znaczenie mają przychody z opłat w strukturze przychodów PES, nie powinno dziwić, że na tle innych organizacji rzadziej ograniczają się do jednego z tych typów działalności. Jak już wspomniano, ponad połowa operuje na rynku szkoleniowym, mniej więcej 1 na 5 zajmuje się zaś organizacją imprez, wydawnictwami czy działalnością usługowo-handlową.



Wykres 16. Rodzaj działalności gospodarczej PES na tle innych organizacji (% wśród organizacji prowadzących działalność odpłatną)

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

2.2.9. Motywacje leżące u podstaw działalności ekonomicznej

Zebrane wyżej dane odtwarzają statystyczny obraz polskiego sektora pozarządowego w 2006 r. i dają pewien wgląd w to, jak na tym tle przedstawiają się organizacje bliskie (na tyle, na ile to w naszych warunkach możliwe) modelowi „przedsiębiorstwa społecznego”. Z pewnością, aby w pełni opisać ich specyfikę, potrzeba by znacznie obszerniejszych analiz. Jednak już na podstawie przedstawionych danych można powiedzieć, że organizacje te zdecydowanie wyróżniają się spośród innych, zarówno pod

Tabela 11. Motywy prowadzenia działalności gospodarczej/odpłatnej

Motywy	PES (%)	Inne org. prowadzące działalność odpłatną (%)
pozyskiwanie jak największej ilości środków finansowych dla realizacji celów statutowych, rozwiązywania ważnych problemów społeczności lokalnej	41,8	65,8
zwrot kosztów prowadzonej działalności statutowej	68,5	62,0
zwiększanie niezależności finansowej organizacji, różnicowanie źródeł przychodów organizacji	39,5	36,7
poprawa sytuacji materialnej członków/pracowników organizacji	14,4	14,0
dostarczanie usług/produktów niezbędnych dla funkcjonowania lokalnej społeczności, które nie były wcześniej odpowiednio zaspokajane/dostarczane	7,4	8,0
wspieranie rozwoju działalności gospodarczej przedstawicieli lokalnej społeczności lub określonych grup	5,7	7,4
dostarczanie produktów dobrej jakości, w oparciu o odpowiednie standardy etyczne i środowiskowe, produkowanych przez lokalnych producentów	10,6	7,3
angażowanie podopiecznych w aktywność zawodową, tworzenie miejsc pracy dla osób zagrożonych trudnościami na rynku pracy	2,8	7,3
dostarczanie członkom/pracownikom usług dostosowanych do ich potrzeb lub/i możliwości ekonomicznych	5,6	6,1
zapobieganie sytuacji, w której odbiorcy naszych usług/produktów korzystają z nich bez uzasadnionej potrzeby, tylko dlatego, że są świadczone nieodpłatnie	7,8	5,6
współpraca gospodarcza pomiędzy członkami, wspólna produkcja/działalność gospodarcza/handlowa	0,8	5,1
zapewnianie członkom pomocy finansowej w wypadku trudności życiowych lub niespodziewanych zdarzeń losowych	5,4	2,9
upodmiotowienie pracowników – zapewnienie im większego udziału w procesie zarządzania i organizacji warunków ich pracy	1,9	1,6
zapewnianie członkom możliwości oszczędzania środków finansowych lub ich pożyczania – lokat, kredytów, pożyczek	1,0	0,7
inny cel	7,2	10,2

Źródło: Badanie „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, Stowarzyszenie Klon/Jawor 2006.

względem ogólnej kondycji czy zasobów, jakimi dysponują, jak i pod względem wiatalności oraz „agresywności” w działaniu (agresywności definiowanej przez rozmach i różnorodność podejmowanej działalności ekonomicznej²², strategię dysponowania majątkiem i inwestowania środków itp.). Jednym słowem, są one nie tylko nieprzeciętne duże, ale i przedsiębiorcze. Powstaje jednak pytanie, do jakiego stopnia są również „społeczne”, a więc czy ich działalność ekonomiczna faktycznie może być postrzegana jako instrument służący realizacji ważnych celów społecznych, pojmowanych jako pierwotne wobec samych organizacji, czy też zewnętrzne wobec nich. Rozpoczynając powyższe analizy przyjęto założenie, że to przełożenie pomiędzy działalnością gospodarczą a społeczną jest w przypadku organizacji pozarządowych czymś wynikającym z ich natury i że pozyskiwane przez nie środki zawsze służą celom społecznym – nawet wtedy, kiedy w istocie służą tylko im samym. W argumentacji tej nie ma w gruncie rzeczy nic nieprawidłowego. Wysiłki zmierzające do uniezależniania się organizacji od darczyńców czy środków publicznych są czymś ze wszech miar godnym poparcia. Warto jednak spytać, czy w przypadku „przedsiębiorstw społecznych” takie motywacje są wystarczające i czy przedsiębiorstwa te nie powinny być bardziej „zewnątrzsterowane”, zorientowane przede wszystkim na problemy inne niż podtrzymywanie swojego istnienia. O tym, że nie jest to pytanie czysto teoretyczne, przekonują także niektóre wyniki badania. Organizacje podejmujące działalność gospodarczą i odpłatną zapytano (podobnie jak uczestniczące w badaniu przedsiębiorstwa, np. spółdzielnie), jakie są motywy, dla których się nią zajmują.

Jak wskazują ich deklaracje, do najważniejszych motywacji należą:

- pozyskiwanie jak największej ilości środków dla realizacji misji organizacji lub rozwiązywania ważnych problemów lokalnej społeczności,
- zwrot kosztów prowadzonej przez organizację działalności statutowej,
- zwiększanie niezależności finansowej organizacji,
- poprawa sytuacji materialnej członków organizacji.

Jak widać, motywacja, która w teorii eksponowana jest jako jeden z podstawowych wyróżników przedsiębiorczości społecznej, znajduje się w tej hierarchii na pierwszym miejscu. Co jednak ciekawe, „realizacja misji” traci na znaczeniu, kiedy weźmiemy pod uwagę jedynie organizacje, które na podstawie innych kryteriów uznano tu za bliskie modelowi PES, a więc te, które uzyskują dzięki sprzedaży dóbr lub usług znaczącą część swojego budżetu. O ile wśród organizacji prowadzących działalność ekonomiczną na mniejszą skalę motywację tę wskazywano w 66% przypadków, o tyle wśród PES zwróciło na nią uwagę jedynie 42%. W tej grupie najczęściej wskazywanym bodźcem dla działalności ekonomicznej była chęć uzyskania zwrotu kosztów ponoszonych w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej, zaś motywacje odwołujące się do misji organizacji lub potrzeb istotnych dla nich społeczności zajmowały drugie miejsce pod względem częstości wskazań, *ex aequo* ze „różnicowaniem źródeł przychodów”.

Oczywiście ani charakter przedstawianych tu deklaracji, ani liczba tych deklaracji nie uprawniają do budowania na ich podstawie szczególnie śmiałych tez. Jeśli jednak przyjąć, że choć częściowo odzwierciedlają one rzeczywiste motywacje decydujące o podejmowaniu przez organizacje sprzedaży dóbr lub usług, to można postawić hipotezę, że w polskim sektorze pozarządowym orientacja na rozwiązywanie problemów

²² Jak wykazały analizy statystyczne, PES mają skłonność do prowadzenia bardziej zróżnicowanej działalności ekonomicznej (wskazują na więcej obszarów tej działalności), niezależnie od tego, czy są małe, czy duże (ich wielkość mierzono poprzez odniesienie do danych o przychodach).

społecznych przy użyciu instrumentów ekonomicznych jest tym rzadsza, w im większym stopniu się z nich korzysta. Gdyby hipoteza ta okazała się prawdziwa (miejmy nadzieję, że dalsze badania pozwolą ją zweryfikować), oznaczałoby to, że prawdziwym wyzwaniem utrudniającym zaszczerpienie idei przedsiębiorczości społecznej w polskim sektorze pozarządowym nie byłoby wcale „ekonomizowanie” organizacji pozarządowych, ale uchronienie ich przed jego konsekwencjami.

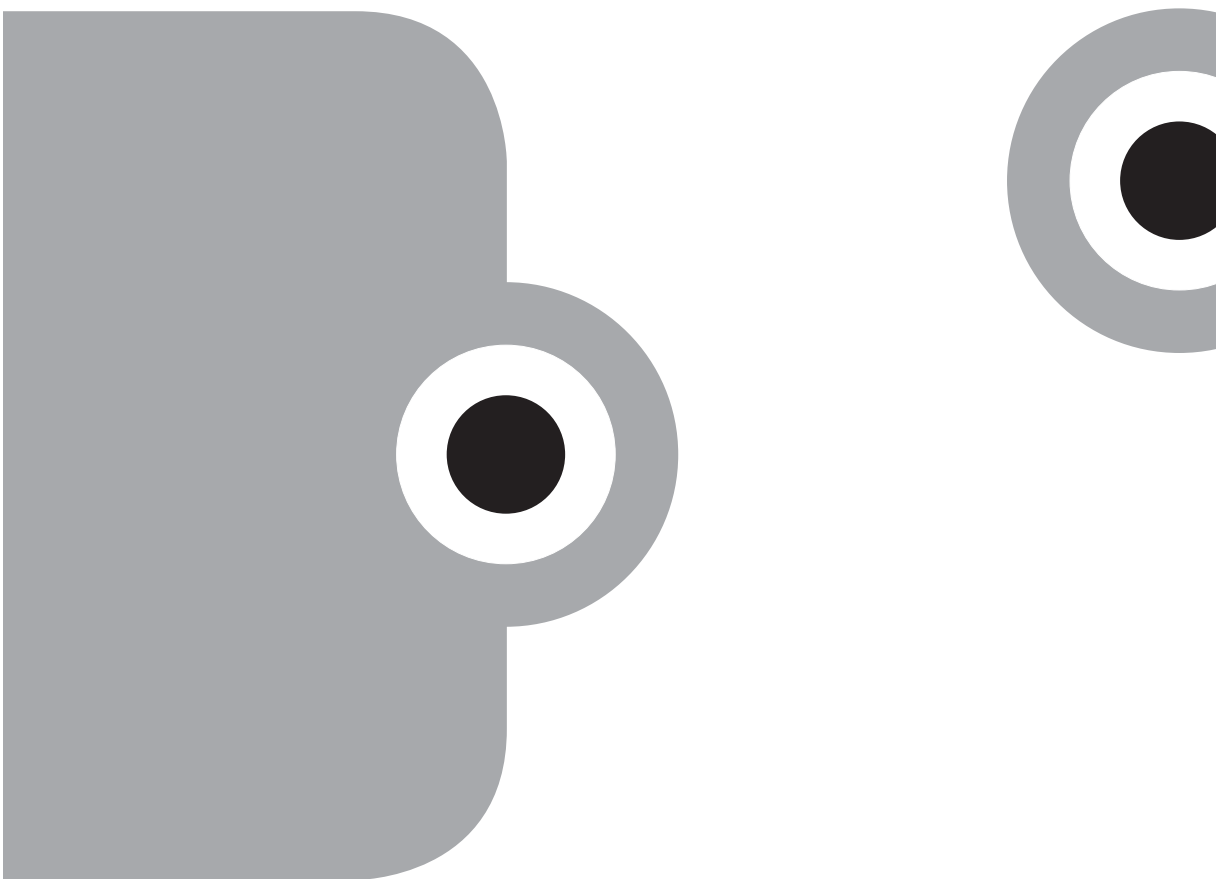
Zamiast podsumowania: przemiany trzeciego sektora i przyszłość przedsiębiorczości społecznej

Lektura danych opisujących polski sektor pozarządowy uświadamia, jak niewielkie jest w nim na razie pole dla rozwoju organizacji odpowiadających teoretycznym założeniom PES. Płatny personel zatrudnia 1 na 5 organizacji, 1 na 10 pozyskuje więcej niż 20% swoich przychodów dzięki formalnie zarejestrowanej działalności gospodarczej lub odpłatnej, mniej więcej 1 na 20 spełnia oba te warunki. Jeśli przyjąć się bliżej innym, bardziej „miękkim”, ale chyba również bardziej fundamentalnym warunkom definiującym przedsiębiorstwa społeczne, takim chociażby jak wyraźna orientacja na wykorzystywanie działalności gospodarczej jako instrumentu służącego bezpośrednio rozwiązywaniu problemów społecznych, zbiór ten jeszcze się zmniejsza. Organizacje nie wyróżniają się także wcale (na tle innych segmentów trzeciego sektora, zwłaszcza spółdzielni) jako pracodawcy dla grup szczególnie narażonych na trudności na rynku pracy.

Wypada więc postawić – skądinąd mało odkrywczą – diagnozę, że przedsiębiorczość społeczna w Polsce to raczej projekt niż praktyka, a przykładów działających u nas przedsiębiorstw społecznych należałoby poszukiwać raczej przy pomocy wyszukiwarki internetowej niż programów statystycznych. Można się cieszyć, że – jak się zdaje – w polskim sektorze pozarządowym poszerza się stopniowo grupa organizacji skłonnych wykorzystywać w swoich działaniach instrumenty ekonomiczne. Jednak nic nie wskazuje na to, aby w ciągu ostatnich 2 lat zwiększyła się również liczba stowarzyszeń i fundacji, które prowadzą „poważną”, tj. obarczoną znacznym poziomem ryzyka działalność gospodarczą. Przeciwnie – wyniki badań dowodzą, że instytucja „odpłatnej działalności nie dla zysku”, która w założeniu miała pozwolić organizacji na rozwój strategii samofinansowania bez narażania się na uciążliwości związane z działalnością gospodarczą i bez obawy o negatywne konsekwencje ekonomizacji, stała się w pewnym sensie przyczyną odwrotu od działalności ekonomicznej na większą skalę. Wraz ze wzrostem popularności tego mechanizmu wyraźnie zmniejszyło się bowiem zainteresowanie organizacji regularną działalnością gospodarczą. W ciągu dwóch lat od wprowadzenia mechanizmu odpłatnej działalności nie dla zysku, zdecydowało się na nią 15% organizacji, podczas gdy liczba tych z nich, które angażowały się w działalność gospodarczą spadła o połowę (z 16% do ok. 9%). Najnowsze dane, pochodzące z najświeższego badania Stowarzyszenia Klon/Jawor z 2008 r.,

potwierdzają trwałość tej tendencji. Do 2008 r. odsetek organizacji deklarujących prowadzenie odpłatnej działalności nie dla zysku zwiększył się do 19%, przy jednoczesnym zmniejszeniu się odsetka tych prowadzących działalność gospodarczą – do 7%. Można więc powiedzieć, że „furtka” w postaci odpłatnej działalności nie dla zysku wywołała de facto „deekonomizację” sektora pozarządowego – co jednak nie byłoby chyba stwierdzeniem prawdziwym, biorąc pod uwagę, że wzrost popularności działalności odpłatnej nie dla zysku jest dużo szybszy niż spadek popularności działalności gospodarczej (czy też, mówiąc prościej, że ogólna liczba organizacji pozarządowych angażujących się w którąś z tych dwóch form aktywności ekonomicznej rośnie). Można jednak uznać, że wywołała proces „dekomercjalizacji” sektora – odwrót od takiej formuły działalności, która oznaczała (lub przynajmniej umożliwiała) istotne zaangażowanie w działalność rynkową i stawiała organizacje w jednym rzędzie ze zwykłymi przedsiębiorstwami. Czy z punktu widzenia postulatów przedsiębiorczości społecznej proces ten należy oceniać negatywnie? Odpowiedź nie jest jednoznaczna. Z pewnością, jej propagatorzy namawiają do ekonomizacji „na serio”. W tym sensie, skłonność organizacji do korzystania z formuły, która teoretycznie nie ma z u rynkowieniem wiele wspólnego nie jest dobrą wiadomością. Można jednak ową skłonność interpretować nie tyle jako wybór mniej „rynkowej” formuły, ile jako efekt uporządkowania dziedziny, która dotąd uporządkowana nie była. Wygląda po prostu na to, że znaczna część organizacji, które dotąd parały się działalnością gospodarczą, robiła to nie ze względu na „biznesową” orientację, ale z braku formuły umożliwiającej im legalną działalność na mniejszą skalę. Nie jest zresztą jasne, do jakiego stopnia przesuwanie się organizacji w kierunku działalności odpłatnej nie dla zysku istotnie oznacza przesuwanie się w kierunku działalności „na mniejszą skalę”. Zweryfikowanie tego założenia będzie jednak możliwe dopiero przy głębszym spojrzeniu na najświeższe dane z 2008 r.

Trudno także wyrokować, jak często działalność ekonomiczna stanowi dla organizacji (zgodnie z założeniami teorii przedsiębiorczości społecznej) narzędzie służące rozwiązywaniu problemów społecznych lub stymulowaniu rozwoju lokalnego, jak często jest zaś po prostu instrumentem służącym ich samopodtrzymaniu (mniejsza tu o to, do jakiego stopnia jedno może być utożsamiane z drugim). Przyglądając się wynikom analiz trudno oprzeć się wrażeniu, że traktowanie biznesu nie tylko jako źródła finansowania działalności organizacji, ale także jako mechanizmu emancypacji to w polskim sektorze pozarządowym dość rzadka strategia. To właśnie promowanie tej funkcji aktywności biznesowej powinno być, jak się zdaje, głównym celem strategii zmierzających do rozwoju ekonomii społecznej w obrębie sektora pozarządowego. Co więcej, można zauważyć, że traktowanie przedsiębiorczości jako narzędzia zmiany społecznej jest wśród polskich organizacji tym radsze, w im większym stopniu się w nią angażują. Wyniki badań istotnie sugerują, że ostrzeżenia przed negatywnymi konsekwencjami „ześlizgnięcia się” organizacji w rynek nie są nieuzasadnione: te z nich, które rzeczywiście zasługiwały na miano przedsiębiorstw, w najmniejszym stopniu (oczywiście, statystycznie rzecz biorąc) zasługiwały także na miano organizacji społecznych – takich, które sprzedając usługi sprzedają je z myślą o czymś innym niż własny rozwój. Taka przynajmniej diagnoza wyłania się z danych sprzed dwóch lat. Można jednak mieć nadzieję, że od tego czasu idee związane z traktowaniem przedsiębiorczości samej w sobie jako wehikulu zmiany społecznej – idee intensywnie promowane – stały się w polskim sektorze pozarządowym bardziej znane. Na potwierdzenie lub obalenie tej hipotezy przyjdzie jednak jeszcze poczekać.



Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce



Spółeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce

Anna Baczek
Marta Gumkowska
Agnieszka Ogrocka

Wstęp

Ekonomia społeczna na dobre zadomowiła się w dyskursie środowiska pozarządowego i akademickiego. Problemem pozostaje jednak zakorzenienie tak samej idei ekonomii społecznej, jak związanego z nią typu przedsiębiorstw w świadomości społecznej. Jest rzeczą oczywistą, że „etyczny konsumeryzm” i społeczne wsparcie są jednymi z ważniejszych warunków rozwoju ekonomii społecznej. Rozważenia wymagają trzy aspekty problemu.

Aspekt pierwszy dotyczy społecznej recepcji pojęć związanych z ekonomią społeczną, czyli spółdzielni socjalnej, organizacji pozarządowej, trzeciego sektora, społecznej odpowiedzialności biznesu, przedsiębiorstwa społecznego czy wreszcie samej ekonomii społecznej. Jakiś zakres społecznego zrozumienia tych pojęć jest niezbędny, by możliwe było wyprowadzenie dyskusji o ekonomii społecznej poza wąskie grono środowiska akademickiego i organizacji pozarządowych, tak by mógł wziąć w niej udział „zwykły obywatel”.

Drugi ważny aspekt to spójność między ideami, na których zbudowana jest koncepcja ekonomii społecznej, a wartościami i postawami społecznymi. Społeczne normy i wartości tworzą bowiem niezbędny dla rozwoju przedsiębiorstw ekonomii społecznej grunt.

Aspekt trzeci to wizerunek sektora pozarządowego, a w szczególności postrzeganie jego roli w rozwiązywaniu problemów społecznych oraz, z drugiej strony, akceptacja dla ekonomizowania działań trzeciego sektora.

Prezentowane opracowanie zawiera podsumowanie wyników trzech badań – z lat: 2005, 2006 i 2007, przeprowadzonych na zlecenie Stowarzyszenia Klon/Jawor¹.

1

1. Ekonomia społeczna – recepcja pojęć

W omawianych badaniach² respondentów pytano o znajomość sześciu następujących pojęć: spółdzielnia socjalna, organizacja pozarządowa, trzeci sektor, społeczna odpowiedzialność biznesu, przedsiębiorstwo społeczne oraz ekonomia społeczna. Badani mieli do wyboru trzy możliwości odpowiedzi: „nie zetknąłem(a) się z tym pojęciem” (klasyfikowane w opracowaniu jako „brak kontaktu”), „zetknąłem się z tym pojęciem, ale nie jestem pewny(a), co oznacza” (klasyfikowane w opracowaniu jako „rozpoznawalność”); „tak, znam pojęcie i wiem, co ono oznacza” (klasyfikowane w opracowaniu jako „znajomość”). Rozkłady „znajomości” i „rozpoznawalności” przedstawia tabela 1.

Odsetek badanych, którzy znają oraz – w myśl własnej deklaracji – rozumieją znaczenie wszystkich sześciu pojęć nie przekracza 1% (1% w 2007 r., 0,4% w 2006 r. i 0,6% w 2005 r.). Ponad 60% Polaków nie zna ani jednego spośród nich pojęć – wynik ten nie zmienia się zasadniczo w czasie. Około 50% badanych w 2007 r. nie rozpoznało też żadnego pojęcia (tzn. nie tylko nie rozumie ich znaczeń, lecz nawet nie zetknęła się z nimi) – to o 5 punktów procentowych więcej niż w 2005 r.

Niska jest również znajomość i rozpoznawalność badanych pojęć – i nieznacznie tylko zmieniła się w ciągu ostatnich trzech lat (por. wykres 1). Odsetek Polaków, którzy rozpoznają pojęcia „spółdzielnia socjalna”, „organizacja pozarządowa”, „społeczna odpowiedzialność biznesu” wzrósł co prawda między 2005 r. a 2007 r. o kilka punktów procentowych, ale w przypadku określeń „trzeci sektor” i „przedsiębiorstwo społeczne” pozostaje on na stałym poziomie, a w przypadku pojęcia „ekonomia społeczna” odsetek osób deklarujących, że się z nim zetknęli nawet spadł. Trzeba jednak zaznaczyć, że odnotowana w 2005 r. znajomość i rozumienie pojęcia „ekonomia społeczna” była zaskakująco wysoka – zadeklarowało ją aż 14,1% Polaków, a dalsze 25% stwierdziło, że się z takim pojęciem zetknęło. Jak wskazywali autorzy opublikowanego wówczas raportu, termin „ekonomia społeczna” brzmiał dla badanych znajomo, choć prawdopodobnie skojarzenia, jakie wzbudzał, nie miały wiele wspólnego z jego faktycznym znaczeniem. Być może więc, spadek odsetka osób rozpoznających termin „ekonomia społeczna” świadczy raczej o zaniku zupełnie niezwiązanych z sensem tego terminu znaczeń.

¹ Wszystkie edycje badania zrealizowała agencja badawcza Millward Brown SMG/KRC.

² W kolejnych badaniach 2005-2007 na pytania dotyczące znajomości pojęć z zakresu ekonomii społecznej odpowiadało ponad tysiąc osób (grupa respondentów reprezentatywna dla populacji dorosłych Polaków).

Tabela 1. Znajomość i rozpoznawalność pojęć z zakresu ekonomii społecznej (liczba wskazanych pojęć)

Indeksy znajomości pojęć z zakresu ekonomii społecznej	ZNAJOMOŚĆ <i>tak, znam pojęcie i wiem, co ono oznacza</i>			ROZPOZNAWALNOŚĆ <i>tak, zetknąłem(am) się z pojęciem, ale nie jestem pewny(a), co oznacza</i>		
Liczba wskazanych pojęć	2005	2006	2007	2005	2006	2007
0	62,4	72,9	62,4	43,8	51,8	48,8
1	21,5	15,6	24,7	23,7	23,1	20,5
2	7,4	6,4	6,2	17,4	11,1	12,7
3	4,1	2,5	3,0	8,3	7,1	8,8
4	3,3	1,2	1,5	4,2	4,1	4,0
5	0,8	1,0	1,1	1,5	1,4	2,4
6	0,6	0,4	1,1	1,1	1,4	2,9
razem	100	100	100	100	100	100

Dane w %.

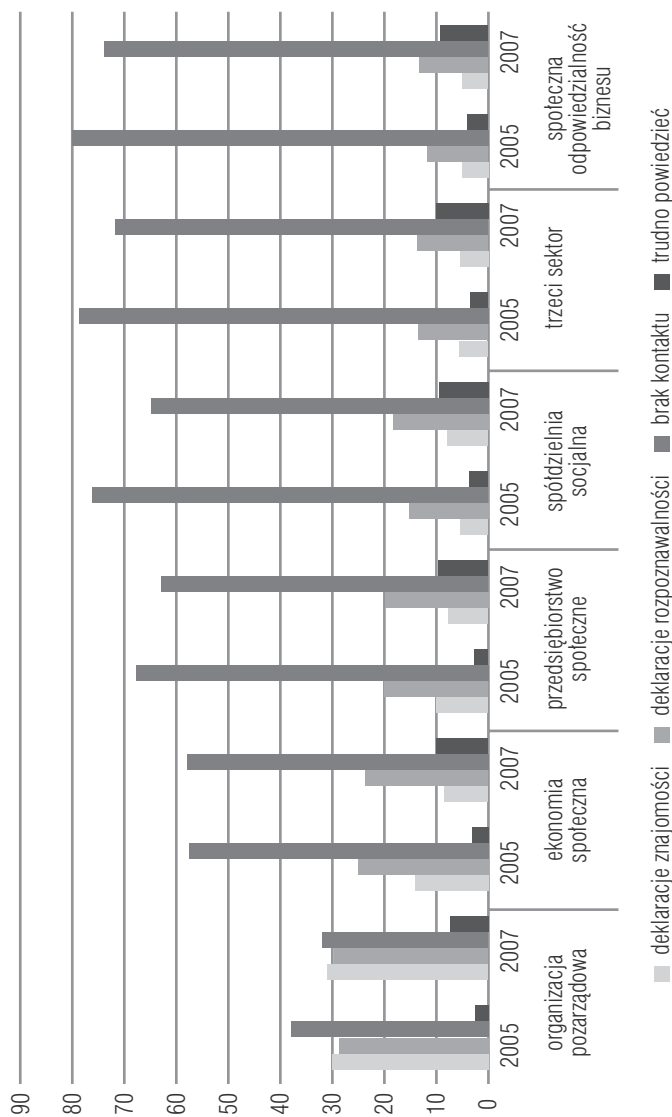
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Tendencje w zakresie znajomości pojęć łatwiej jeszcze dostrzec, gdy potraktujemy łącznie odpowiedzi deklarujące jakikolwiek poziom znajomości („znam i wiem, co oznacza”, oraz „zetknąłem(am) się, ale nie jeste(am) pewien(na), czy wiem, co powiedzieć”).

Jedynie termin „organizacja pozarządowa” zna ponad połowa Polaków. Pozostałe pojęcia zna nie więcej niż 30% badanych, a szczególnie mało znane są pojęcia „trzeci sektor” i „społeczna odpowiedzialność biznesu”. W ciągu trzech lat między 2005 r. a 2007 r. poziom znajomości zmienił się nieznacznie, poza dwoma wspomnianymi już wyjątkami: „spółdzielnia socjalna” (wzrost) i „ekonomia społeczna” (spadek).

Znajomość analizowanych terminów jest pozytywnie skorelowana z wykształceniem oraz zaangażowaniem w działania społeczne: szczególnie w przypadku pojęć „organizacja pozarządowa” i „trzeci sektor”, odsetek „znających” termin jest większy wśród osób, które w ostatnim roku miały do czynienia z organizacjami lub grupami (zetknęły się z nimi albo korzystały z ich usług), a także wśród tych, którzy są ich członkami, wspierali je swoją nieodpłatną pracą lub pieniędzmi. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że 25% osób mających kontakt z organizacjami pozarządowymi zadeklarowało, że nie zetknęła się z pojęciem „organizacja pozarządowa”. Podobnie wyglądają deklaracje osób, które przekazały organizacjom jakieś środki finansowe lub wsparły je swoją pracą – aż 20% darczyńców i 15% wolontariuszy deklaruje nieznajomość pojęcia „organizacja pozarządowa”.

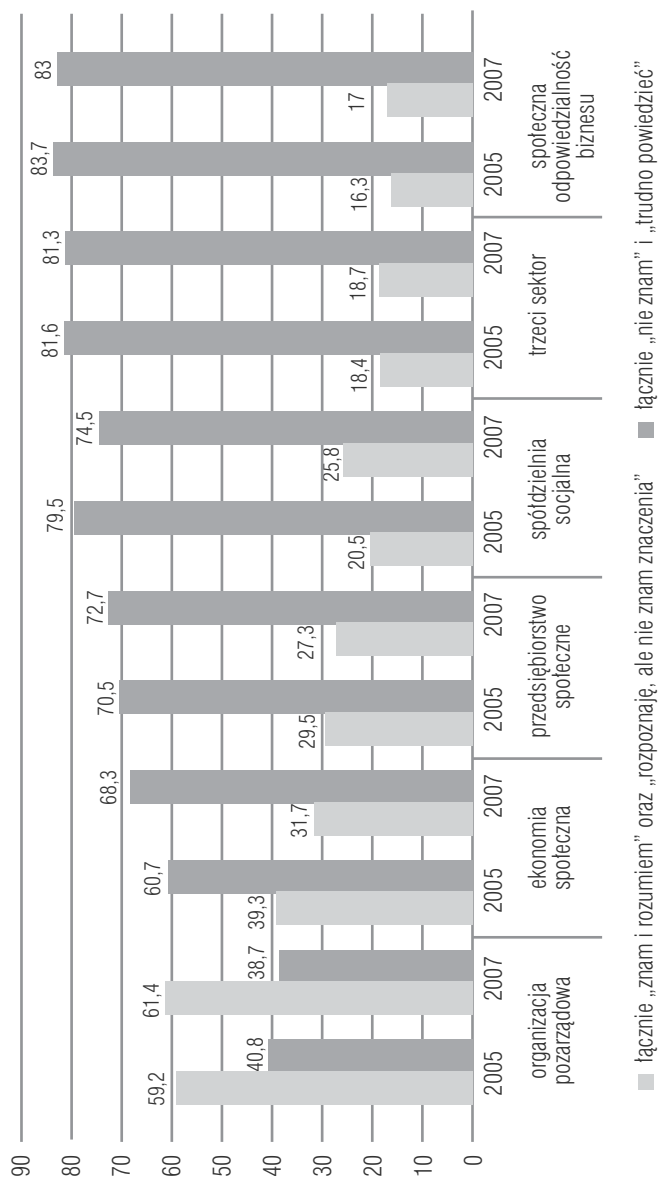
Przyjrzyjmy się teraz treściom, które wiązane są spontanicznie z najbardziej interesującym nas w kontekście ekonomii społecznej terminem – „przedsiębiorstwo



Wykres 1. Znajomość pojęć z zakresu ekonomii społecznej w latach 2005-2007

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.



Wykres 2. Znajomość pojęć z zakresu ekonomii społecznej w latach 2005-2007

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

społeczne”. W badaniach realizowanych w 2006 r. zadano pytanie otwarte, prosząc o podanie skojarzeń (znaczenia) z tym terminem. Tylko co piąty badany wskazał jakiegokolwiek konotacje z „przedsiębiorstwem społecznym”. Wśród skojarzeń z pojęciem dominują określenia pozytywne, odwołujące się do wspólnego działania na rzecz dobra wspólnego/pomocy innym. Przedsiębiorstwa społeczne przywodzą na myśl także różne „instytucjonalne” formy gospodarcze czy społeczno-gospodarcze: łącznie prawie 4% badanych przedsiębiorstwa społeczne kojarzą się ze spółdzielniami i spółkami czy firmami oraz przedsiębiorstwami państwowymi. Osobnym tropem wydają się iść skojarzenia z rynkiem pracy i zatrudnieniem oraz pomocą społeczną – zapomogami dla ludzi.

Tabela 2. Skojarzenia Polaków z pojęciem „przedsiębiorstwo społeczne”

Skojarzenia	N odp.	% Polaków	% odpowiedzi
na rzecz wspólnego dobra, pomaganie, praca społ., nieodpłatna	60	5,8	33,2
wspólnie, społecznie, grupa, razem, na rzecz społeczności	48	4,6	26,5
spółdzielnia, organizacja, kółko rolnicze, spółka społeczna	20	1,9	11,1
zatrudnienie, praca dla ludzi	17	1,6	9,2
państwowe	16	1,5	9,1
zysk, firma	15	1,4	8,0
coś złego, komuna, korupcja, nieuczciwość	12	1,2	6,8
zapomoga, pomoc społeczna	8	0,8	4,4
inne	15	1,4	8,1

Odpowiedzi sortowane według częstotliwości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Znajomość pojęć z zakresu szeroko rozumianej ekonomii społecznej jest więc niewielka, skojarzenia ze „znajomo brzmiącymi” terminami są dość rozproszone, i nawet część osób, które miały kontakt z trzecim sektorem deklaruje brak znajomości kluczowych dla tego sektora pojęć. Można więc sądzić, że nawet, jeśli Polacy są świadomi istnienia różnych instytucji trzeciego sektora i ekonomii społecznej, to nie myślą i nie mówią o nich w języku tegoż trzeciego sektora.

2. Znajomość przedsiębiorstw angażujących się w działania społeczne

W badaniach pytano również o znajomość dwóch rodzajów przedsiębiorstw – takich, które wspierają cele charytatywne i osoby potrzebujące oraz takich, które zatrudniają głównie osoby mające szczególne trudności ze znalezieniem pracy: niepełnosprawne, chore, bezdomne. Pierwszy typ przedsiębiorstw ma związek z pojęciem społecznej odpowiedzialności biznesu, drugi natomiast odnosi się bezpośrednio do ekonomii społecznej, w szczególności do spółdzielni socjalnych i przedsiębiorstw społecznych. Jest to niejako próba sprawdzenia „świadomości” ekonomii społecznej od innej strony – znajomości działań, a niekoniecznie terminów.

W 2007 r. niemal co piąty Polak (18%) zadeklarował, że zetknął się z przedsiębiorstwami wspierającymi cele charytatywne, a ponad 30% – że słyszał(a) o ich istnieniu, choć nie pamięta konkretnych przykładów. Odsetek osób, które wprost zadeklarowały, iż nie znają tego rodzaju przedsiębiorstw zmalał w stosunku do 2005 r., ale jest to spadek w istocie rzeczy pozorny, ponieważ wzrosła proporcja osób odpowiadających „trudno powiedzieć”. Jeśli potraktować łącznie obie te odpowiedzi („nie znam” i „trudno powiedzieć”), to różnica staje się nieistotna (w 2005 r., 45% Polaków nie znało tego rodzaju przedsiębiorstw, a w 2007 r. – 47%). Udział osób, które osobiście znają przykłady takich przedsiębiorstw zmalał natomiast o niemal 2 punkty procentowe.

Jeszcze mniejszy odsetek badanych zadeklarował w 2007 r. znajomość przykładów przedsiębiorstw zatrudniających osoby mające trudności na rynku pracy (14%). Co więcej, jest to wynik gorszy niż w 2005 r., kiedy znajomość przykładów takich przedsiębiorstw zadeklarowało około 20% badanych.

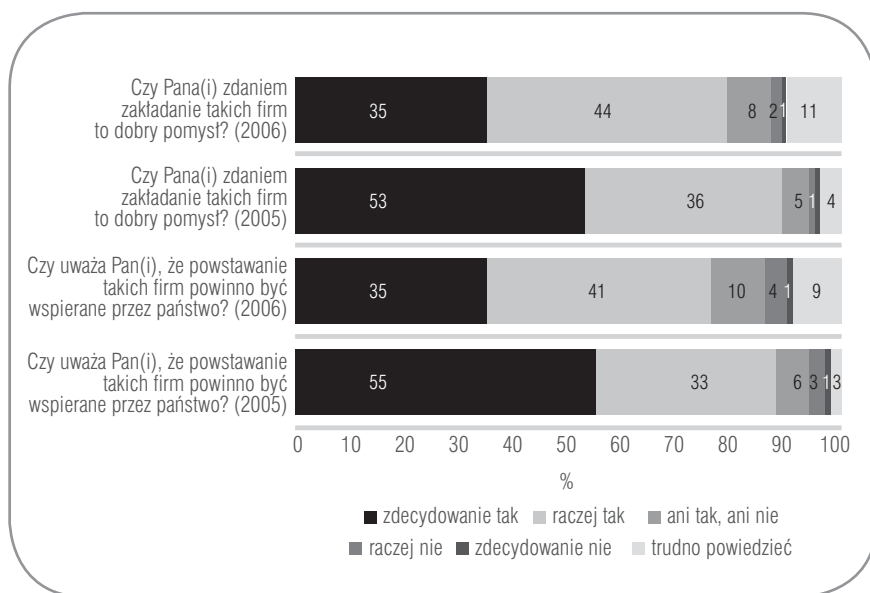
Tabela 3. Znajomość przykładów przedsiębiorstw podejmujących działania charytatywne i zatrudniających osoby mające trudności na rynku pracy

Czy zna Pan(i) osobiście lub ze słyszenia przykłady takich przedsiębiorstw w Polsce, które:	Wspierają cele charytatywne, osoby potrzebujące			Zatrduniają głównie osoby mające szczególne trudności ze znalezieniem pracy (niepełnosprawne, chore, bezdomne itp.)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
tak, znam osobiście takie przykłady	20,2	10,9	18,4	19,2	10,3	14,5
słyszałem, że takie firmy istnieją, choć nie pamiętam konkretnych przykładów	34,7	33,3	34,3	31	32,1	32,8
nie	42,4	47,6	37,7	47,5	51,1	42,6
trudno powiedzieć	2,7	8,2	9,7	2,3	6,5	10,2

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Odpowiedzi na pytanie o społeczną akceptację przedsięwzięć związanych z działaniami charytatywnymi i wpierającymi osoby wykluczone z życia społecznego może dostarczyć analiza pytań zadanych w badaniu z lat 2005 i 2006. Zadano w nich pytanie o to, czy dobrym pomysłem jest powstawanie takich firm (wspierających cele charytatywne i osoby potrzebujące lub zatrudniających przede wszystkim osoby mające szczególne trudności ze znalezieniem pracy: niepełnosprawne, chore, bezdomne itd.). O ile w 2005 r. można było zaobserwować powszechną (blisko 90% badanych) zgodę, co do tego, że istnienie takich przedsiębiorstw jest dobrym pomysłem, to w roku pomysł ten akceptowało 75% respondentów. Oznacza to, że społeczna aproba dla przedsięwzięć związanych z działaniami charytatywnymi i wpierającymi osoby wykluczone z życia społecznego spadła o ponad 10 punktów procentowych! Zdecydowana większość Polaków stwierdziła także, że państwo powinno wspierać zakładanie takich firm (blisko 88% w 2005 i 76% w 2006). W 2005 r. Polacy zadeklarowali też, że świadomość tego, że dane przedsiębiorstwo wspiera cele charytatywne lub zatrudnia przede wszystkim osoby mające szczególne trudności ze znalezieniem pracy, miałyby pozytywny wpływ na ich decyzje konsumenckie – ponad 60% z nich chętnie kupiłoby produkty wyprodukowane przez taką firmę.



Wykres 3. Akceptacja dla przedsiębiorstw wpierających osoby nie mogące znaleźć pracy gdzie indziej (np. bezdomni, niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni) oraz dla wspierania takich przedsiębiorstw przez państwo (2005-2006)

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Dzięki działaniom ruchów konsumenckich obywatele coraz częściej rozumieją, że mają znaczny wpływ na rzeczywistość przez dokonywanie odpowiedzialnych wyborów podczas codziennych zakupów. Odpowiedzialny konsument to konsument kupujący świadomie, mądrze, etycznie, czyli w taki sposób, który oprócz tego, że zaspokaja potrzeby materialne, jednocześnie wspomaga odpowiedzialne przedsiębiorstwa kierujące się nie tylko zasadami ekonomicznymi, ale także ekologicznymi, społecznymi czy etycznymi³. Wyniki prowadzonych w Polsce badań nad postawami konsumenckimi wskazują jednak, że Polacy wybierają produkty kierując się przede wszystkim kryterium ich ceny i jakości. Dla przedsiębiorstw społecznych, odpowiedzialni i świadomi konsumenci są ważnym partnerem.

Tabela 4. Czynniki wpływające na decyzje Polaków o zakupach

Czynniki wpływające na decyzję o zakupie	Wskazania 2005 (%)	Wskazania 2006 (%)	Wskazania 2007 (%)
cena	90,5	86,8	85,1
jakość	74,8	69,9	74,8
marka	47,8	47,3	50,0
to czy produkt jest polski	36,1	28,5	32,8
to czy producent szanuje środowisko	9,7	7,6	8,6
to czy produkt wyprodukowano tu w okolicy	5,7	5,2	7,0
to czy producent postępuje etycznie (np. nie zatrudnia dzieci, nie łamie prawa)	5,8	4,1	5,7
to czy producent działa charytatywnie	5,7	3,4	4,5
to czy producent szanuje swoich pracowników	5,4	4,7	4,1
to czy producent zatrudnia osoby wymagające szczególnego wsparcia na rynku pracy	6,6	3,0	2,1
inne	0,9	0,9	2,0
trudno powiedzieć	1,4	6,0	5,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Chcąc zbadać potencjalny popyt na produkty ekonomii społecznej, w badaniach respondentów poproszono o wybranie 5 ważnych dla nich kryteriów, które biorą pod uwagę podczas robienia zakupów⁴. Jak wynika z badania, polscy konsumenci wybierają produkty przede wszystkim na podstawie ich ceny (90% w 2005 r. i 85%

³ www.mlodykonsument.pl/

⁴ W latach 2005 i 2006 pytano respondentów o to, czym najczęściej kierowali się podejmując decyzje o zakupie, natomiast w 2007 r. zapytano o to, czym kierowali się podejmując decyzje

w 2007 r.), a także jakości (po 75% w 2005 r. i 2007 r.). Dla połowy Polaków istotnym czynnikiem decydującym o zakupie jest marka produktu (znacznie marki wzrosło od 2005 r. o 2 punkty procentowe). Co trzeci Polak przyznaje, że ważne dla niego jest to, czy produkt został wytworzony w Polsce (37% w 2005 r. i 33% w 2007 r.). Jest to jedyne w miarę powszechne kryterium o charakterze społecznym, najczęściej wymieniane przez osoby starsze – można więc przypuszczać, że nie jest to kwestia celowego czy świadomego wspierania producentów z Polski ze względów społecznych, ale raczej rezultat przywiązania do pewnych dobrze znanych produktów czy marek. Interesujące nas w kontekście ekonomii społecznej takie kryteria wyboru produktów, jak etyczne i odpowiedzialne społecznie postępowanie producentów, zaangażowanie w działalność charytatywną, a także szanowanie pracowników, podobnie jak w 2005 r., mają marginalne znaczenie i nie wpływają na decyzje zdecydowanej większości konsumentów.

4

4. U źródeł ekonomii społecznej – samoorganizacja i skłonność do współpracy w społeczeństwie polskim

Próba stworzenia spójnego obrazu społecznego kontekstu ekonomii społecznej wymaga przyjrzenia się gruntowi, na jakim ona wyrasta. Bez zakorzenienia w wartościach i działaniach obecnych w społeczeństwie przedsięwzięcia ekonomii społecznej nie będą miały szans na powodzenie. Źródłem takich wartości są niesformalizowane akty wzajemnej pomocy, w których ludzie mieszkający w bliskiej okolicy pomagają sobie nawzajem, robią coś razem, współpracują dla wspólnej korzyści.

Badanym zadano szereg pytań dotyczących wzajemnego wsparcia. Pytano o udział w takich działaniach jak wspólne zakupy sprzętów, wzajemna pomoc w organizowaniu opieki czy pożyczaniu sobie nawzajem pieniędzy, a także o to, czy korzystają z różnych form pomocy i kto im takiej pomocy udzielał. Trzecia grupa pytań dotyczyła instytucji, do których należy się zwrócić, jeśli chce się coś w społeczności zorganizować, np. jakieś wydarzenie lub akcję.

4.1. Wspólne działania – deklaracje

Polacy uważają, że warto współpracować. W 2005 r. badanych poproszono o wskazanie najbliższej im opinii na 7 punktowej skali, na której „1” oznaczała „działając wspólnie można zwykle osiągnąć więcej niż działając samemu” zaś „7” odpowiadała poglądowi, że „angażowanie się we wspólne działania przynosi zwykle więcej

o zakupie. Mimo zmiany akcentu w pytaniu nie zauważono znaczących różnic w odpowiedziach Polaków.

strat niż pożytku”. W odpowiedzi na to pytanie zdecydowana większość badanych poparła pierwszy pogląd – aż 48,3% wskazało odpowiedź „1”, zaś łącznie 77,5% wskazało odpowiedzi 1, 2 lub 3. Przekonanie o wartości współdziałania jest skorelowane z przekonaniem o uczciwości i dobrych intencjach innych ludzi: o ile wśród wszystkich badanych przekonanie o tym, że „działając wspólnie można osiągnąć więcej, niż działając samemu” deklaruje 48%, to wśród tych, którzy jednocześnie zgadzają się ze stwierdzeniem, że „zwykle zakładam, że ludzie, których spotykam na swojej drodze, są uczciwi i mają dobre intencje”, deklaracje taką składa 68%⁵.

Tabela 5. Deklaracje poparcia dla wspólnych działań

DANE z badania ^a :	CBOS	CBOS	Stowarzyszenie Klon/Jawor	CBOS
	2002	2004	2005	2006
tak	78	74	78	77
nie	9	14	7	11
trudno powiedzieć	13	12	4	12

^a w badaniu CBOS pytanie brzmiało: „Przeczytam Panu(i) dwie opinie dotyczące życia społecznego w Polsce. Chcielibyśmy, żeby wybrał(a) Pani te opcje, która jest bliższa Pana(i) poglądom: (1) Działając wspólnie można osiągnąć więcej niż samemu, (2) Współpraca z innymi ludźmi to na ogół marnowanie czasu”. W badaniu Stowarzyszenia Klon/Jawor pytanie miało treść następującą: „Niektórzy mówią, że zwykle działając wspólnie można osiągnąć więcej niż działając samemu. Inni uważają, że z reguły angażowanie się we wspólne działania przynosi więcej strat niż pożytku. Biorąc pod uwagę Pana(i) własne doświadczenia, proszę pokazać na karcie, która z tych opinii jest Panu(i) bliższa? – (1) Działając wspólnie można zwykle osiągnąć więcej niż działając same-mu czy (2) Angażowanie się we wspólne działania przynosi zwykle więcej strat niż pożytku”.

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Warto w tym kontekście odwołać się do badań CBOS dotyczących skłonności Polaków do współpracy i pracy społecznej zadawane było pytanie o wiarę w skuteczność działania na rzecz społeczności lokalnej⁶. Zgodnie z uzyskanymi wynikami, od 2002 r. stale rośnie liczba osób, które twierdzą, że „ludzie tacy jak ja działając wspólnie z innymi mogą pomóc potrzebującym lub rozwiązać niektóre problemy swojego środowiska, osiedla, wsi lub miasta”. Odsetek ten wynosił 50% w 2002 r., 54% w 2004 r., 63% w 2006 r. oraz 65% w 2008 r. I konsekwentnie, malał odsetek osób podzielających pogląd odwrotny: „ludzie tacy jak ja nawet działając wspólnie z innymi nie są w stanie pomóc potrzebującym ani rozwiązać problemów swojego środowiska, osiedla, wsi lub miasta” – z 38% w 2002 r. spadł do 26% 4 lata później. Według wyników badania ze stycznia 2008 r. odsetek ten spadł o kolejny punkt procentowy. Omawiane wyniki świadczą o zmniejszającym się poczuciu bezradności obywatelskiej. Fakt ten jest war-

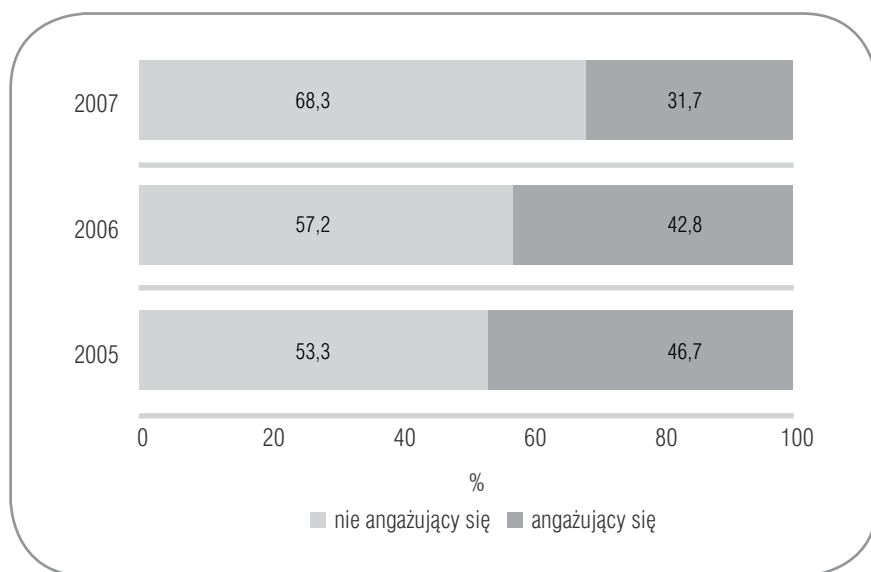
⁵ Por. M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz, *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce – raport z badania 2005*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.

⁶ *Czy Polacy mają predyspozycje do pracy społecznej na rzecz swojej społeczności? Komunikat z badań CBOS*, Warszawa 2008, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2008/K_014_08.PDF

ty odnotowania, ponieważ przekonanie o własnym „sprawstwie” jest kluczowym czynnikiem dla rozwoju wszystkich form aktywności obywatelskiej czy społecznej⁷. Szczególnie interesujący ze względu na kwestie ekonomii społecznej jest wzrost odsetka osób gotowych do współpracy przy prowadzeniu działalności gospodarczej. W 2002 r. – 39%, w 2004 r. – 47%, a w 2006 r. – 42% badanych stwierdziło, że zna osobę spoza rodziny, którą byliby gotowi wziąć na wspólnika w interesach⁸.

4.2. Wspólne działania i wzajemna pomoc

Przy tak pozytywnych deklaracjach zaskakujący jest fakt, że tak mało osób wprowadza je w życie. Badani zostali zapytani o podejmowanie w ciągu ostatniego roku wspólnie z grupą innych osób (sąsiadów, znajomych, współpracowników) różnych rodzajów działań. Zanim przejdziemy do omawiania wyników warto jednak zaznaczyć, że w pytaniu tym pytaliśmy o bardzo konkretne obszary/typesy współpracy i mimo, że staraliśmy się, aby lista była w miarę możliwości wyczerpująca, na pewno taka nie jest (porównaj wykres 4 i tabela 10). Dlatego też wskaźnik mówiący o generalnej skłonności Polaków do współpracy z innymi może być zaniżony.



Wykres 4. Odsetki osób angażujących i nie angażujących się we wspólne działania w latach 2005-2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

⁷ Za: M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz, *Społeczny kontekst rozwoju...*, dz. cyt.

⁸ *Więzi społeczne i współpraca z innymi ludźmi*, komunikat z badań, Warszawa 2006

Pamiętając o powyższych zastrzeżeniach trzeba jednak stwierdzić, że zdecydowana większość Polaków nie angażowała się w ciągu ostatniego roku dobrowolnie we wspólne działania. Odpowiedzi pozytywnej udzieliło zaledwie 32% respondentów. Co więcej, wynik ten jest kontynuacją tendencji spadkowej (a jej już nie można tłumaczyć niepełną kafełką wymienionych w pytaniu działań, jako że niemal nie zmieniała się ona w kolejnych latach). W 2005 r. aż 47% badanych zadeklarowało, że angażowało się we wspólne działania. Rok później odsetek ten był niższy o 5 punktów procentowych i wynosił 42,3%. W tej chwili obserwujemy spadek znacznie większy – o 10 punktów procentowych.

Respondenci zostali też zapytani o korzystanie w ciągu ostatniego roku z pomocy osób spoza ich gospodarstwa domowego w kilku codziennych sprawach: gotowanie, robienie zakupów, sprzątanie, prace domowe; domowe naprawy i remonty (np. instalacji, sprzętów, domu, samochodu itp.); opieka nad dzieckiem/dziećmi; opieka nad osobami chorymi lub starszymi; załatwianie spraw w urzędach; pomoc finansowa lub rzeczowa.

Dzięki temu uzyskano informacje nie tylko na temat aktywnego udziału we wspólnych działaniach, ale też struktur „samopomocy”. Istotne wydaje się też, do kogo badani zwracają się w przypadku wymienionych problemów – czy główną rolę będą odgrywały instytucje (a jeśli tak, to czy są to instytucje państwowe lub samorządowe, czy raczej organizacje społeczne lub kościoły), czy też Polacy będą odwoływali się raczej do sieci nieformalnych kontaktów.

Generalnie Polacy z pomocy korzystają rzadko – twierdząco na powyższe pytanie w którejś z kategorii odpowiedziało tylko 22,1%. Wśród osób korzystających z pomocy zdecydowana większość wybrała nieformalne formy pomocy – 52,8% zwróciło się do przyjaciół, znajomych lub sąsiadów, niemal tyle samo (51,4%) skorzystało z pomocy kogoś z rodziny, kto nie należał do wspólnego gospodarstwa domowego. Znacznie mniej osób wybrało zinstytucjonalizowaną formę pomocy – 5,4% pomagał ktoś z pomocy społecznej, 3% z parafii zaś jedynie 2,1% zwróciło się do urzędu gminy, dzielnicy, powiatu lub miasta. 6,7% zdecydowało się na zatrudnienie płatnej pomocy domowej lub pielęgniarstwa.

Tabela 6. Do kogo Polacy zwracali się o pomoc?

Osoby i instytucje	%
ktoś z rodziny nie należący do gospodarstwa domowego	51,4
przyjaciele, sąsiedzi, znajomi	52,8
płatna pomoc domowa lub pielęgniarstwo	6,7
ktoś z instytucji pomocy społecznej	5,4
ktoś z parafii/kościół	3
ktoś z urzędu gminy, dzielnicy, powiatu lub miasta	2,1
ktoś inny	4,1

Odpowiedzi sortowane według częstotliwości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Polacy, jeśli więc w ogóle korzystają z pomocy to zwracają się o nią przede wszystkim do rodziny i znajomych. Dominują tu nieformalne sieci pomocy. W rzadkich przypadkach swoją rolę spełnia ktoś z instytucji pomocy społecznej i dotyczy to wyłącznie przypadków opieki nad starszymi osobami i pomocy finansowej lub rzeczowej. Do urzędów badani nie zwracają się praktycznie nigdy. Co ciekawe, rzadko pomagają też osoby z kościoła lub parafii.

Przedstawione wyżej wyniki kontrastują z deklaracjami Polaków na temat osób i instytucji, do których należy się zwracać o pomoc, gdyby chciało się zorganizować w miejscu zamieszkania jakieś wydarzenie np. festyn, zbiórkę pieniędzy na cel charytatywny lub akcje sprzątania okolicy. Blisko połowa badanych udałaby się do urzędu miasta lub gminy. 18,2% wybrałoby kościół lub parafię. Niewiele mniej myślało o lokalnej organizacji społecznej. Sąsiedzi i znajomi są tu dopiero na czwartym miejscu (15,4%).

Tabela 7. Osoby i instytucje, do których należy się zwracać o pomoc, gdy chce się zorganizować jakieś wydarzenie w miejscu zamieszkania

Osoby i instytucje	%
urząd miasta/gminy	46,1
kościół, parafia	18,2
lokalna organizacja społeczna	17,8
sąsiedzi, znajomi	15,4
ośrodek pomocy społecznej	14,1
lokalni przedsiębiorcy	10,8
szkoła	9,1
ktoś inny	2,6
nie pamiętam/trudno powiedzieć	22,0

Odpowiedzi sortowane według częstości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Wyniki te świadczą o dwóch rzeczach. Po pierwsze widać, że z codziennymi, zwykłymi problemami Polacy zwracają się raczej do rodziny i znajomych. Ze sprawami bardziej złożonymi, wymagającymi zorganizowania czegoś skierowaliby się raczej do formalnych instytucji. Z drugiej strony należy zauważyć, że pytanie o korzystanie z pomocy w codziennych problemach odnosiło się do realnych doświadczeń otrzymania pomocy, a pytanie o organizowanie wydarzeń rozgrywa się w sferze deklaracji, co może wpływać na jego wyniki. Prawdopodobnie, gdybyśmy zapytali o faktyczne załatwianie spraw odsetek osób wskazujących na kontakty nieformalne byłby wyższy. Potwierdza to też bardzo wysoki odsetek odpowiedzi „trudno powiedzieć” – aż 22% Polaków nie wiedziałoby, gdzie się udać z opisanym zadaniem. Świadczy to o niskiej wiedzy o możliwościach działania.

4.3. Zaangażowanie w działanie organizacji społecznych – wolontariat, filantropia i członkostwo w organizacjach społecznych

W ramach badania respondenci wypowiadali się na temat swojego zaangażowania w działanie organizacji społecznych. Uwzględnione były tu trzy aspekty takiego zaangażowania: działalność wolontariacka, filantropijna oraz członkostwo w organizacjach. Należy zwrócić tu uwagę przede wszystkim na zaangażowanie w obszarach kluczowych dla rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. W badaniu z lat 2005 i 2006 badanych pytano o szereg typów organizacji bezpośrednio związanych z dziedziną ekonomii społecznej, takich jak: organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej (np. grupy producentów rolnych, organizacje przedsiębiorców, hodowców, plantatorów), banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe itp. Ze względu na niewielką aktywność w tego typu organizacjach w badaniu z 2007 r. zakres organizacji, o które pytano został zawężony, jednakże nowe dane pozwoliły na prześledzenie interesujących zmian w ogólnym zaangażowaniu w organizacje.

Warto jeszcze przytoczyć przyjęte na potrzeby badania definicje wolontariatu i filantropii:

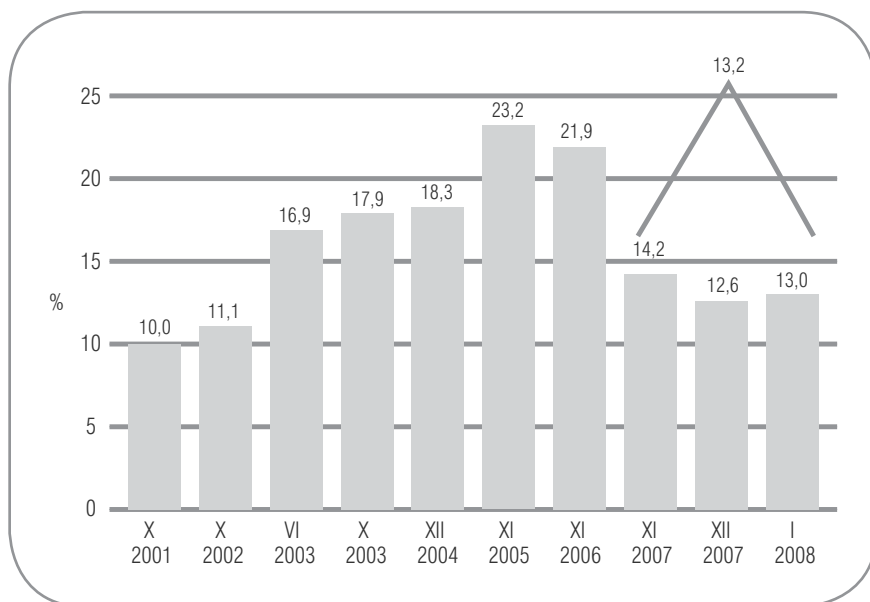
- wolontariatem nazywamy nieodpłatne, dobrowolne poświęcenie czasu na pracę społeczną w organizacjach pozarządowych, ruchach społecznych i religijnych.
- filantropia to przekazanie pieniędzy lub darów rzeczowe na rzecz organizacji pozarządowych, grup, ruchów społecznych lub religijnych.

4.3.1. Wolontariat

Wyniki badania sygnalizują wyraźny kryzys wolontariatu. W 2007 r. jedynie 13,2%, czyli ok. 4 mln dorosłych Polaków poświęciło swój czas na bezpłatną pracę na rzecz organizacji lub grup. W porównaniu z rokiem poprzednim oznacza to blisko 9 punktowy spadek odsetka wolontariuszy. Zmiana ta jest szczególnie widoczna na przestrzeni ostatnich 7 lat. W dwóch pierwszych pomiarach (2001 i 2002) odsetek osób, które deklarowały poświęcenie czasu lub pracy na rzecz co najmniej jednej organizacji pozarządowych, był niski i wynosił odpowiednio 10% i 11,1%. W 2003 r. nastąpiła jednak zmiana stosunku Polaków do wolontariatu – odsetek wolontariuszy wzrósł o ponad połowę. Trend ten utrzymywał się do 2005 r., gdy odsetek wolontariuszy osiągnął 23,2%. Aktualnie mamy do czynienia z odwróceniem trendu. Pierwszym sygnałem tego był niewielki, dwupunktowy spadek w 2006 r.⁹ Dane na temat wolontariatu z 2007 r. potwierdzają, że nie był to efekt przypadku, mamy do czynienia z ewidentną tendencją spadkową – nieodpłatne, dobrowolne poświęcenie czasu na pracę społeczną w organizacjach pozarządowych, ruchach społecznych i religijnych zadeklarowało jedynie 13,2% Polaków. Omawiana tendencja jest bardzo niepokojąca – zdiagnozowana w trakcie ostatniego badania skala aktywności wolontarystycznej

⁹ Por. M. Gumkowska, J. Herbst, *Wolontariat, filantropia i 1% – raport z badania 2006*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.

Polaków niebezpiecznie zbliża się do stanu z 2001 r. i 2002 r. Jednak, zanim jednoznacznie stwierdzimy, że Polacy są coraz mniej aktywni i słabnie społeczeństwo obywatelskie, trzeba zachować ostrożność i wziąć pod uwagę szereg okoliczności. Z jednej strony nie można zaprzeczyć, że problem jest zauważany przez organizacje pozarządowe – brak osób gotowych bezinteresownie angażować się w działania odczuwa co druga organizacja. Potwierdzają go też wyniki innych badań, m.in. Diagnozy Społecznej, zgodnie z którymi 14,1% dorosłych Polaków włączało się w ostatnim roku w działania na rzecz społeczności lokalnej. Z drugiej strony jednak należy wziąć pod uwagę to, iż na wolontariat nie wpływają wyłącznie postawy prospołeczne ludzi, lecz również sytuacja gospodarczo-strukturalna. W ostatnich dwóch latach nastąpiły dwie istotne, w znacznym stopniu powiązane ze sobą, zmiany, które mogą mieć istotny wpływ na przytoczone wyniki. Jest to nasilenie procesów migracyjnych oraz spadek bezrobocia. W efekcie mniej, szczególnie młodych osób, będzie szukało w wolontariacie drogi ułatwiającej im wejście na rynek pracy (np. w postaci pola do zdobycia doświadczenia zawodowego).



Wykres 5. Procent wolontariuszy wśród dorosłych Polaków¹⁰

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Wspomniany kryzys aktywności obywatelskiej Polaków widać wyraźnie również w przypadku danych dotyczących poszczególnych typów organizacji pozarządowych, którym wolontariusze pomagali. W przypadku zdecydowanej większości rodzajów takich instytucji odnotowano wyraźne zmniejszenie odsetka osób, które zadeklarowa-

¹⁰ Pytanie o wolontariat zostało w 2007 r. zadane w pięciu falach badania „Wolontariat, filantropia i 1%”, w każdej fali przebadano ok. 1 tys. osób, z nich można wyznaczyć 3 podgrupy prowadzone w 3 miesiącach – listopadzie 2007 r., grudniu 2007 r. oraz styczniu 2008 r. Jednocześnie próby z fal tworzą łączną próbę liczącą ponad 5 tys. respondentów.

ty poświęcenie czasu lub nieodpłatną pracę na ich rzecz. W porównaniu z 2006 r. największe zmiany widać w poziomie wolontariatu w organizacjach charytatywnych, świadczących pomoc osobom najuboższym czy bezdomnym, które od 2003 r. były w „czołówce”, w 2006 r. miały rekordowy wynik 7,8% Polaków bezinteresownie angażujących się w pracę na ich rzecz, a w roku ubiegłym straciły około dwie trzecie wolontariuszy (w 2007 r. wsparło je tylko 2,5% Polaków). Jednocześnie trzeba podkreślić, że nadal są to organizacje przyciągające największy odsetek wolontariuszy.

Wysoką pozycję mają też organizacje i ruchy religijne, wspólnoty parafialne oraz misje, które pracą wolontarystyczną wsparło 2% Polaków, choć jednocześnie oznacza to najniższy od 5 lat poziom wsparcia. Podobne wyniki jak w roku ubiegłym mają: organizacje edukacyjne (2%), organizacje sportowe (1,6%) oraz ochotnicza straż pożarna i inne służby ratownicze (GOPR, WOPR itp.) (1,4%).

Tabela 8. Wolontariat w organizacjach pozarządowych, ruchach społecznych i religijnych (możliwość wskazania wszystkich typów organizacji/grup, na rzecz których poświęcono czas)

	2003	2004 ^a	2005 ^b	2006	2007 ^c
organizacje pomocy charytatywnej dla osób najuboższych, bezdomnych	3,3	2,5	4,3	7,8	2,5
organizacje i ruchy religijne, wspólnoty parafialne, misje	2,3	2,9	3,7	3,2	2,0
organizacje edukacyjne, oświata, wychowanie i opieka nad dziećmi i młodzieżą (w tym komitety rodzicielskie, wspieranie placówek oświatowych)	4,3	2,2	1,7	2,2	2,0
organizacje sportowe (np. kluby i związki sportowe)	1,4	2,4	1,3	1,9	1,6
Ochotnicza Straż Pożarna, GOPR, WOPR itp.	1,9	2,2	3,3	1,7	1,4
organizacje ekologiczne, ochrony środowiska, opieki nad zwierzętami	1,4	1,3	1,8	1,8	1,1
wspólnoty lokalne (np. komitet osiedlowy, komitet budowy drogi, wspólnota mieszkaniowa, rada mieszkańców itp.)	0,2	0,9	1,6	0,5	1,1
organizacje naukowe, kulturalne (np. związki artystyczne, chóry, orkiestry, zespoły taneczne itp.)	1	1	0,7	0,6	0,9

organizacje młodzieżowe (np. harcerstwo, związki studenckie)	0,4	0,6	1	0,2	0,7
organizacje zajmujące się pomocą humanitarną, pomocą ofiarom klęsk żywiołowych w kraju i zagranicą	0,2	0,1	1,3	1,4	0,6
organizacje ochrony zdrowia lub rehabilitacji osób niepełnosprawnych (w tym wspieranie placówek medycznych)	1,2	1,2	1,4	0,8	0,6
organizacje turystyczne i rekreacyjne (np. towarzystwa turystyczne, związki wędkarzy, działkowców, myśliwych itp.)	1,1	1,1	1,5	0,1	0,6
organizacje zajmujące się pomocą związaną z uzyskaniem zatrudnienia lub pracą zawodową, w tym pomocą dla osób bezrobotnych, szkoleniami zawodowymi, zatrudnianiem osób o ograniczonych szansach na rynku pracy	–	–	0,3	0,6	0,5
organizacje hobbystyczne (np. związek filatelistów itp.)	0,2	0,6	0,3	0,1	0,5
organizacje kombatanckie, seniorów, emerytów i rencistów	0,1	0,4	0,4	0,2	0,4
związki zawodowe	0,9	0,8	0,8	0,1	0,4
organizacje kobiece (np. Liga Kobiet Polskich, koła gospodyń wiejskich itp.)	0,3	0,3	0,7	0,1	0,4
ruchy i organizacje samopomocowe (np. Anonimowych Alkoholików, bezrobotnych, niepełnosprawnych itp.)	0,6	0,2	0,3	0,3	0,3
samorządy i izby zawodowe, cechy, organizacje pracodawców	0,2	0,2	0,3	0	0,3
partie, ugrupowania i ruchy polityczne	0,4	0,3	0,7	0,4	0,2
organizacje zajmujące się walką z korupcją, obywatelską kontrolą działań administracji, zwiększaniem odpowiedzialności polityków przed wyborcami	–	–	0,6	0,3	0,2

organizacje służące ochronie lokalnych tradycji i zwyczajów, folkloru (np. towarzystwa regionalne)	0,1	0,2	0,1	0,3	0,2
ruchy społeczne, akcje o powszechnym zasięgu, kampanie adresowane do szerokich grup obywateli	0,5	0,5	0,1	0,2	0,2
formalne lub nieformalne instytucje wzajemnościowe – inicjatywy członkowskie służące wzajemnej pomocy finansowej lub materialnej, oparte na zasadzie wzajemności wśród członków	–	–	0,1	0,5	–
banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe	–	–	0,4	0,2	–
spółdzielnie (z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych)	–	–	0,1	0,2	–
organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej (np. grupy producentów rolnych, organizacje przedsiębiorców, hodowców, plantatorów)	–	–	0,4	0,1	–
inne	0,3	0,9	1,1	1,2	0,4

^a dane na podstawie reprezentatywnej próby 4 tys. dorosłych Polaków, ^b od 2005 r. pytano o 6 nowych kategorii organizacji i grup społecznych (w tym spółdzielnie i banki spółdzielcze, grupy producentów, instytucje wzajemnościowe, a także organizacje działających na rynku pracy czy przeciwdziałające korupcji). Ta zmiana mogła nieznacznie wpłynąć na wzrost wolontariatu w 2005 r., ale nie więcej niż o ok. 1-1,5 punktu procentowego, ^c w 2007 r. zrezygnowano z pytania o kilka kategorii organizacji: formalne lub nieformalne instytucje wzajemnościowe – inicjatywy członkowskie służące wzajemnej pomocy finansowej lub materialnej, oparte na zasadzie wzajemności wśród członków; banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe, spółdzielnie (z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych) oraz organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej. Ta zmiana mogła mieć nieznaczny wpływ na różnice wyników z lat 2006 i 2007.

Odpowiedzi sortowane według częstości.

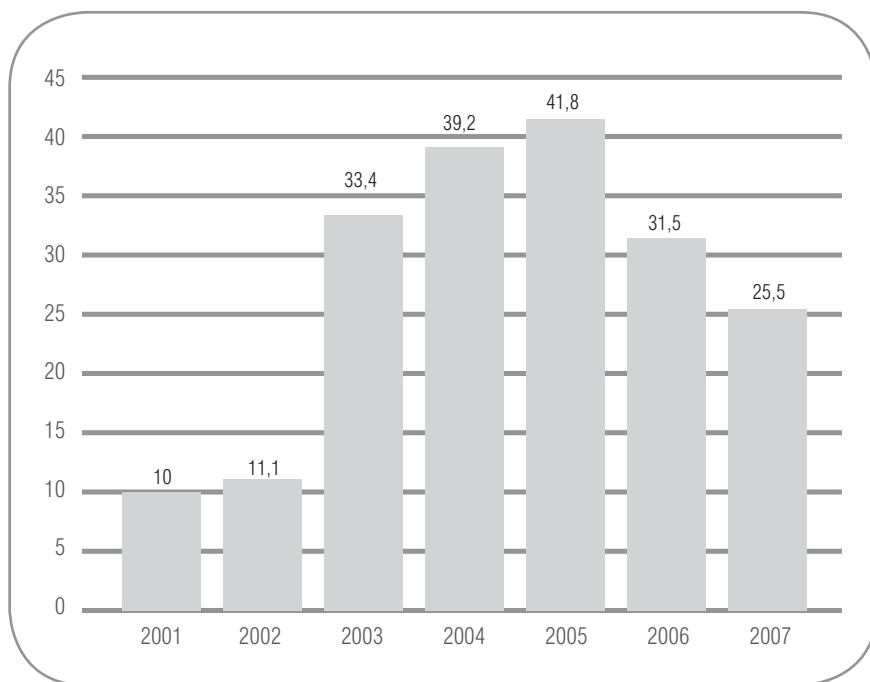
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Wspomniane wcześniej kilka typów organizacji, których popularność jest szczególnie istotna z punktu widzenia rozwoju ekonomii społecznej (np. organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej, banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe) uzyskały w 2005 r. bardzo niskie wyniki (od 0,1 do 0,4% wskazań). Podobnie było rok później, zmiany były nieznaczne.

4.3.2. Filantropia – darowizny na rzecz organizacji pozarządowych

W 2007 r. jedynie 25%, czyli ok. 7,5 mln Polaków zadeklarowało, że przekazało pieniądze lub dary rzeczowe na rzecz organizacji pozarządowych, grup, ruchów społecznych lub religijnych. Mamy więc do czynienia z kontynuacją tendencji spadkowej z 2006 r., kiedy to wyniki filantropii spadły poniżej poziomu z 2003 r. W tym roku wynik ten obniżył się o kolejne 6 punktów procentowych.

Zmiana ta jest widoczna również, gdy przyjrzymy się poszczególnym typom organizacji wspieranym przez Polaków. Pierwsza piątka wygląda w tegorocznej edycji badania podobnie jak w 2006 r. Tradycyjnie Polacy przekazują pieniądze na organizacje świadczące pomoc charytatywną dla najuboższych i bezdomnych, choć warto podkreślić, że tę kategorię organizacji wskazało w 2007 r. tylko 12% badanych, czyli o 4,7 punktu procentowego mniej niż w roku ubiegłym. Drugie miejsce z wynikiem 5,4% i ok. 2 punktowym spadkiem zajęły organizacje i ruchy religijne, wspólnoty parafialne oraz misje. Nie zmieniła się liczba Polaków wspierających organizacje zajmujące się pomocą humanitarną i pomocą ofiarom klęsk żywiołowych. Następne w kolejności są organizacje związane z ochroną zdrowia oraz edukacją (odpowiednio 3% i 2,5% – bez istotnych zmian w stosunku do roku poprzedniego).



Wykres 6. Odsetek darczyńców wśród dorosłych Polaków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Tabela 9. Filantropia w organizacjach pozarządowych, ruchach społecznych i religijnych

	2003	2004 ^a	2005 ^b	2006	2007 ^c
organizacje świadczące pomoc charytatywną dla osób najuboższych, bezdomnych	16,1	20,3	19,7	16,7	12,0
organizacje i ruchy religijne, wspólnoty parafialne, misje	9,2	7,9	11,2	7,3	5,4
organizacje zajmujące się pomocą humanitarną, pomocą ofiarom klęsk żywiołowych w kraju i zagranicą ^d	1	1,4	10,7	5,1	5,1
organizacje ochrony zdrowia lub zajmujące się rehabilitacją osób niepełnosprawnych (w tym wspieranie placówek medycznych)	6,1	6,8	5,8	2,8	3,0
organizacje edukacyjne, oświatowe, zajmujące się wychowaniem i opieką nad dziećmi i młodzieżą (w tym komitety rodzicielskie, wspieranie placówek oświatowych)	4,4	2,7	4,1	3,4	2,5
organizacje ekologiczne zajmujące się ochroną środowiska, opieką nad zwierzętami	1,8	1,3	1,8	1,8	1,5
Ochotnicza Straż Pożarna, GOPR, WOPR itp.	1,7	1,3	2,6	1	1,2
ruchy społeczne, akcje o powszechnym zasięgu, kampanie adresowane do szerokich grup obywateli	4,2	3,3	0,7	0,9	1,2
organizacje sportowe (np. kluby i związki sportowe)	0,6	1,2	0,6	1,2	0,8
wspólnoty lokalne (np. komitet osiedlowy, komitet budowy drogi, wspólnota mieszkaniowa, rada mieszkańców)	0,1	0,2	1,1	0,4	0,8
organizacje zajmujące się pomocą związaną z uzyskaniem zatrudnienia lub pracą zawodową, w tym pomocą dla osób bezrobotnych, szkoleniami zawodowymi, zatrudnianiem osób o ograniczonych szansach na rynku pracy	–	–	0,6	0,6	0,6
organizacje zajmujące się nauką, kulturą lub sztuką (np. związki artystyczne, chóry, orkiestry, zespoły taneczne)	0,3	0,4	0,7	0,3	0,6
organizacje zajmujące się turystyką i rekreacją (np. towarzystwa turystyczne, związki wędkarzy, działkowców, myśliwych)	1	0,6	0,7	0,3	0,5

organizacje kombatanckie, seniorów, emerytów i rencistów	0,2	0,3	0,4	0,1	0,5
organizacje młodzieżowe (np. harcerstwo, związki studenckie)	0,4	0,4	0,4	0,2	0,4
organizacje hobbystyczne (np. związek filatelistów)	0,2	0,3	0,3	0	0,4
Ruchy i organizacje samopomocowe (np. Anonimowych Alkoholików, bezrobotnych, niepełnosprawnych)	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
związki zawodowe	0,5	0,7	0,6	0,3	0,3
organizacje kobiece (np. Liga Kobiet Polskich, koła gospodyń wiejskich)	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3
organizacje zajmujące się ochroną lokalnych tradycji i zwyczajów, folkloru (np. towarzystwa regionalne)	0,2	0,1	0,2	0,1	0,3
organizacje zajmujące się walką z korupcją, obywatelską kontrolą działań administracji, zwiększaniem odpowiedzialności polityków przed wyborcami	–	–	0,1	0,1	0,3
samorządy i izby zawodowe, cechy, organizacje pracodawców	0,4	0,2	0,1	0,1	0,2
partie, ugrupowania i ruchy polityczne	0,2	0,2	0,1	0	0,2
inne	0,9	2,4	1,1	1,3	1,2

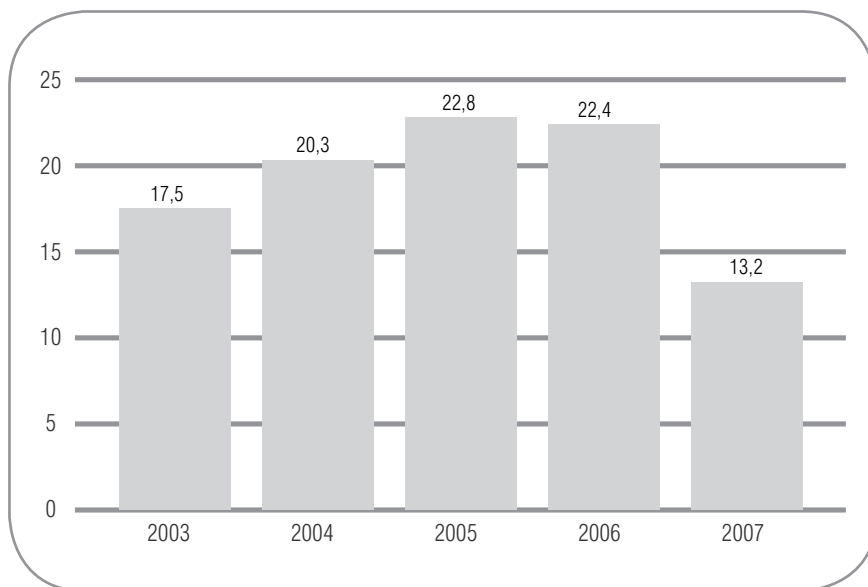
^a dane na podstawie reprezentatywnej próby 4 tys. dorosłych Polaków, ^b jak widać w tabeli, od 2005 r. pytano o 2 nowe kategorie organizacji (organizacje działające na rynku pracy i przeciwdziałające korupcji). Ta zmiana mogła nieznacznie wpłynąć na wzrost filantropii w 2005 r., ale nie więcej niż o ok. 0,5 punktu procentowego, ^c w 2007 r. zrezygnowano z pytania o kilka kategorii organizacji: formalne lub nieformalne instytucje wzajemnościowe – inicjatywy członkowskie służące wzajemnej pomocy finansowej lub materialnej, oparte na zasadzie wzajemności wśród członków; banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe, spółdzielnie (z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych) oraz organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej. Ta zmiana mogła mieć nieznaczny wpływ na różnice wyników z lat 2006 i 2007, ^d w 2005 r. uproszczony został opis tego typu organizacji, który w 2003 r. i 2004 r. brzmiał: „organizacje świadczące pomoc dla osób i instytucji poza granicami Polski (np. mieszkających w innych krajach, ofiar katastrof, wojen itp.)”. Pojęcie „pomoc humanitarna” jest lepiej rozpoznawane przez Polaków i tym można tłumaczyć gwałtowny wzrost wskazań na tego typu organizacje. Jednak faktu, że w 2005 r. 10,7% Polaków wsparło finansowo tego typu organizacje, nie można tłumaczyć tylko zmianami metodologicznymi. Warto przypomnieć ich zaangażowanie w pomoc ofiarom tsunami – sam PAH zebrał od darczyńców indywidualnych ok. 2.864,5 tys. z (kwota ta stanowi ok. 30% całej sumy zebranej przez PAH na rzecz ofiar tsunami – ok. 9.500 tys. zł).

Odpowiedzi sortowane według częstości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

4.3.4. Członkostwo w organizacjach pozarządowych, ruchach społecznych i religijnych

W 2007 r. bardzo wyraźnie spadła liczba osób deklarujących członkostwo w organizacjach pozarządowych, grupach, ruchach społecznych lub religijnych. Przynajmniej się do niej zaledwie 13%, czyli 4 mln dorosłych Polaków. Jest to najmniejszy odsetek w ciągu ostatnich 5 lat. W porównaniu z 2006 r. organizacje straciły aż 2,7 mln członków. Zmiana ta oznacza ona faktyczny spadek formalnego członkostwa w organizacjach lub przynajmniej daleko idący zanik identyfikacji z organizacjami, do w których Polacy formalnie ciągle należą.



Wykres 7. Procent osób deklaruujących członkostwo w organizacji pozarządowej, grupie, ruchu religijnym lub społecznym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Analizując deklaracje dotyczące poszczególnych typów organizacji widać, które z nich utraciły największą liczbę członków. Od lat najwięcej Polaków deklaruje przynależność do organizacji i ruchów religijnych (2,4%), organizacji sportowych (1,8%) oraz służb ratowniczych (straż pożarna, WOPR, GOPR itp.) wskazywanych przez 1,6% Polaków, jednak, i w ich przypadku procent deklaruujących przynależność do ich struktur zmalał. Jednak największą stratą odnotowały organizacje pomocy charytatywnej dla osób najuboższych, bezdomnych – procent Polaków będących ich członkami zmalał o 4,5 punkty procentowe.

Tabela 10. Członkostwo w organizacjach pozarządowych, ruchach społecznych i religijnych – procent dorosłych Polaków*

	2003	2004 ^a	2005 ^b	2006	2007 ^c
organizacje i ruchy religijne, wspólnoty parafialne, misje	2,6	3,4	4	3,2	2,4
organizacje sportowe (np. kluby i związki sportowe)	2,2	3	1,4	2,2	1,8
Ochotnicza Straż Pożarna, GOPR, WOPR itp.	1,7	2,5	3,4	1,7	1,6
organizacje zajmujące się turystyką i rekreacją (np. towarzystwa turystyczne, związki wędkarzy, działkowców, myśliwych)	1,9	2,1	1,5	1,3	1,1
organizacje edukacyjne, oświatowe, zajmujące się wychowaniem i opieką nad dziećmi i młodzieżą (w tym komitety rodzicielskie, wspieranie placówek oświatowych)	2,3	1,9	1,3	1,5	1,1
związki zawodowe	2,6	2,3	1,8	0,4	1,1
wspólnota lokalna (np. komitet osiedlowy, komitet budowy drogi, wspólnota mieszkaniowa, rada mieszkańców)	0,1	1,2	1,7	0,5	1,0
organizacje pomocy charytatywnej dla osób najuboższych, bezdomnych	1,3	1,4	1,3	5,3	0,8
organizacje kombatanckie, seniorów, emerytów i rencistów	0,5	0,7	0,8	0,3	0,8
organizacje młodzieżowe (np. harcerstwo, związki studenckie)	0,7	0,7	0,8	0,5	0,7
organizacje hobbistyczne (np. związek filatelistów)	0,6	1	0,4	0,1	0,6
organizacje zajmujące się nauką, kulturą lub sztuką (np. związki artystyczne chóry, orkiestry, zespoły taneczne)	0,9	1,3	0,5	0,7	0,6
organizacje ochrony zdrowia lub zajmujące się rehabilitacją osób niepełnosprawnych (w tym wspieranie placówek medycznych)	0,5	0,9	1,2	0,9	0,5
organizacje kobiece (np. Liga Kobiet Polskich, koła gospodyń wiejskich)	0,5	0,5	0,7	0,5	0,5
partie, ugrupowania i ruchy polityczne	0,3	0,5	0,7	0,6	0,5
organizacje zajmujące się ekologią, ochroną środowiska, opieką nad zwierzętami	0,5	0,8	0,9	1,5	0,4
organizacje zajmujące się pomocą humanitarną, pomocą ofiarom klęsk żywiołowych w kraju i zagranicą	–	0,2	0,4	1,3	0,4

samorządy i izby zawodowe, cechy, organizacje pracodawców	0,9	0,4	0,3	0,2	0,4
organizacje zajmujące się pomocą związaną z uzyskaniem zatrudnienia lub pracą zawodową	–	–	0,2	0,2	0,3
ruchy i organizacje samopomocowe (np. Anonimowych Alkoholików, bezrobotnych, niepełnosprawnych)	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
organizacje zajmujące się walką z korupcją, obywatelską kontrolą działań administracji itp.	–	–	0,0	0,3	0,2
ruchy społeczne, akcje o powszechnym zasięgu, kampanie adresowane do szerokich grup obywateli	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1
organizacje zajmujące się ochroną lokalnych tradycji i zwyczajów, folkloru (np. towarzystwa regionalne)	0,2	0,2	0	0,2	0,0
banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe	–	–	1,1	1	–
formalne lub nieformalne instytucje wzajemnościowe (np. ubezpieczenia wzajemne)	–	–	0	0,4	–
spółdzielnie, z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych	–	–	0,4	0,2	–
organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej (np. grupy producentów rolnych, organizacje przedsiębiorców, hodowców, plantatorów)	–	–	0,3	0,1	–
inne	0,4	0,9	1,1	0,7	0,3

* (możliwość wskazania wszystkich typów organizacji/grup, w których jest się członkiem)

^a dane na podstawie reprezentatywnej próby 4 tys. dorosłych Polaków, ^b w 2005 r. zapytano o 6 nowych kategorii organizacji i grup społecznych (w tym spółdzielnie i banki spółdzielcze, grupy producentów, instytucje wzajemnościowe, a także organizacji działających na rynku pracy czy przeciwdziałające korupcji). Ta zmiana mogła nieznacznie wpłynąć na wzrost członkostwa w 2005 r., ale nie więcej niż o ok. 1-1,5 punktu procentowego, ^c w 2007 r. zrezygnowano z pytania o kilka kategorii organizacji: formalne lub nieformalne instytucje wzajemnościowe – inicjatywy członkowskie służące wzajemnej pomocy finansowej lub materialnej, oparte na zasadzie wzajemności wśród członków; banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowe lub pożyczkowe, spółdzielnie (z wyjątkiem spółdzielni mieszkaniowych) oraz organizacje i grupy producentów, grupy służące współpracy gospodarczej. Ta zmiana mogła mieć nieznaczny wpływ na różnice wyników z lat 2006 i 2007.

Odpowiedzi sortowane według częstości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Tabela 11. Opinie Polaków o organizacjach pozarządowych (2005-2007)

Procent dorosłych Polaków																						
	2005							2006							2007							
	zgadzam się (w sumie zgadzam się i raczej)	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani tak, ani nie	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	Trudno powiedzieć	zgadzam się (w sumie zgadzam się i raczej)	zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani tak, ani nie	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	Trudno powiedzieć	zgadzam się (w sumie zgadzam się i raczej)	zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani tak, ani nie	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	Trudno powiedzieć	
Opinie Polaków o organizacjach pozarządowych																						
osoby pracujące społecznie mogą zaoferować coś, czego nie może dać płatny personel	84,0	45,2	38,9	9,1	2,6	0,8	3,4	50,5	10,9	39,6	22,1	8,8	2,1	16,4	54,4	14	40,5	22,8	8,9	0,9	13	
organizacje społeczne na ogół skuteczniej dostarczają pomocy potrzebującym niż instytucje państwowe	58,4	17,6	40,9	19	8,6	2,4	11,6	50,0	10,9	39,1	22,4	7,9	1,9	17,7	51,9	12,8	39,2	24,8	8,3	1,4	13,6	
organizacje społeczne (stowarzyszenia, fundacje itp.) mają ogólnie niewielki wpływ na rozwiązywanie ważnych problemów społecznych w Polsce	54,0	15,9	38,1	18,9	14,1	2,4	0,6	44,1	8,2	35,9	22,3	15,4	2,5	15,8	45,1	8,3	36,8	24	15,5	2,2	13,3	

w organizacjach społecznych często dochodzi do nadużyć i prywaty	52,8	20,3	32,6	15,8	13,5	1,9	16	48,0	12,8	35,2	21,3	9,9	1,4	19,5	45,2	11,8	33,4	24,7	10,9	2,6	16,7
organizacje społeczne pełnią ważną funkcję „patrzac władzy na ręce”	46,7	13,7	33,1	17,7	18	5,1	12,5	43,0	10,1	32,9	24,9	10,9	3,2	18	49,1	9,5	39,6	22,5	11,4	1,9	15,2
organizacje społeczne (stowarzyszenia, fundacje) są na ogół źle zorganizowane i niefachowe	30,4	10,1	20,3	23,8	24,5	4,1	17,1	29,2	5,9	23,3	26,3	18,2	3,8	22,5	28,1	6,9	21,2	28,8	19,7	4,8	18,7
organizacje społeczne (stowarzyszenia, fundacje itp.) rozwiązują ważne problemy społeczne w moim sąsiedztwie	28,8	5,6	23,2	16	29	12,9	13,5	26,0	3	23	20,5	23,9	9,4	20,2	30,7	5,8	24,9	26,9	21	6,5	15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Odnotowana w latach 2005 i 2006 przynależność do formalnych lub nieformalnych instytucji wzajemnościowych, banków spółdzielczych, spółdzielczych kas oszczędnościowych lub pożyczkowych, spółdzielni oraz organizacji i grup producentów czy grup służących współpracy gospodarczej była na minimalnym poziomie.

Ważnym elementem diagnozy kondycji polskiego sektora non-profit, a także szans na rozwój w trzecim sektorze przedsięwzięć ekonomii społecznej, jest społeczny odbiór tego typu inicjatyw oraz to, w jakim stopniu wartości i działania, na których są one ufundowane, są podzielane i podejmowane przez Polaków¹¹. Wyniki badania świadczą o tym, że przekonania Polaków związane z aktywnością społeczną, ich ocena działalności organizacji pozarządowych, a także ważne dla nich wartości, mogą okazać się problemem i przeszkodą w popularyzacji ekonomii społecznej. Poniżej przedstawiamy wyniki badań z kilku ostatnich lat, dotyczące postaw wobec konkretnych aspektów działania instytucji ekonomii społecznej, a także ich potencjalnej roli w rozwiązywaniu problemów społecznych.

5.1. Opinie o organizacjach pozarządowych

Choć wizerunek organizacji i opinie o nich poprawiły się nieznacznie w 2007 r., to jednak w dalszym ciągu stosunek Polaków do trzeciego sektora nie jest szczególnie przychylny, choć niektóre aspekty funkcjonowania organizacji zostały ocenione trochę lepiej niż w roku poprzednim. Upowszechnia się na przykład przekonanie, iż organizacje społeczne mają wpływ na rozwiązywanie problemów społecznych, a także opinia dotycząca pozytywnej roli organizacji pozarządowych w kontrolowaniu działania władzy. Ponadto w dalszym ciągu traci na popularności przekonanie o złym zorganizowaniu sektora pozarządowego w Polsce. W 2007 r. zaczął też ponownie rosnąć odsetek Polaków, którzy uważają, że organizacje pozarządowe rozwiązują ważne problemy w najbliższym sąsiedztwie (wzrost o 4 punkty procentowe). Jednocześnie jednak w ostatnich latach obserwujemy gwałtowne pogorszenie się ocen wartości pracy społecznej. O ile w latach wcześniejszych aż 80% Polaków skłonnych było zgodzić się ze stwierdzeniem, że osoby pracujące społecznie mogą zaoferować coś, czego nie może dać płatny personel (2005), o tyle w 2007 r. z taką opinią zgadzało się już tylko 54% Polaków.

W porównaniu do opinii Polaków z lat wcześniejszych, w 2006 r. istotnie zmniejszył się także odsetek osób uznających organizacje społeczne za skuteczniejsze w dostarczaniu pomocy od instytucji państwowych. W 2005 r. z opinią tą zgadzało się

¹¹ M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz, *Społeczny kontekst rozwoju...*, dz. cyt., s. 15.

58% respondentów, a w 2006 r. już tylko 50%. Tego przekonania Polacy w 2007 r. zasadniczo nie zmienili (wzrost o 2 punkty procentowe w stosunku do 2006 r.).

5.2. Opinie na temat prowadzenia przez organizacje pozarządowe działalności gospodarczej

Organizacje non-profit, na co wskazuje ich nazwa, działają nie dla finansowego zysku, ale raczej w imię społecznej misji. Jeśli zaś do realizacji misji są im potrzebne jakieś środki finansowe, to mogą się o nie ubiegać i ewentualnie otrzymać – od państwa, samorządu, prywatnych sponsorów, darczyńców (czasami własnych członków).

Do takiego sposobu działania przyzwyczajone są same organizacje, a także odbiorcy ich działań, opinia publiczna. Dodatkowo, ponieważ problemy, którymi zajmują się organizacje często dotyczą grup jakoś marginalizowanych lub marginalizacją zagrożonych, więc naturalne wydaje się, że nie pobierają one od odbiorców swoich działań opłat.

Wszystkie te założenia i przekonania nie służą rozwojowi przedsiębiorczości społecznej na gruncie sektora pozarządowego. Wszak przedsiębiorstwa społeczne, realizując cele społeczne, prowadzą jednocześnie działalności ekonomiczną, sprzedają produkty i usługi. Co więcej, tego typu samofinansowanie nie jest marginalnym ani pobocznym, ale istotnym źródłem ich przychodów. Czy więc polskie społeczeństwo i same organizacje są gotowe na takie rozwiązanie?

Zanim jednak przejdziemy do analizy danych dotyczących poglądów Polaków na temat przyjmowania przez organizacje pozarządowe opłat za świadczone przez siebie usługi, muszą zostać one opatrzone komentarzem metodologicznym dotyczącym sformułowania pytania. W 2005 r. uczestnikom badania zadano dwa pytania odnoszące się do tej kwestii – poproszono o ocenę stwierdzenia, iż „organizacje powinny świadczyć wszystkie usługi za darmo”, a także o wyrażenie opinii w kwestii, czy powinny one „sprzedawać usługi lub produkty, aby móc pozyskać środki na swoją działalność”. Okazało się, że stanowiska te są dla badanych niesprzeczne, i że większość z nich skłonna była zgadzać się zarówno z jednym, jak i z drugim z nich. 74% Polaków uważało, że stowarzyszenia i fundacje powinny świadczyć wszystkie swoje usługi za darmo, nie pobierając żadnych opłat. Jednocześnie 68% skłaniało się ku opinii, że w celu zdobywania środków na swoją działalność organizacje społeczne powinny móc sprzedawać produkty lub usługi. Co więcej, oba stanowiska w rzeczywistości okazały się ze sobą pozytywnie związane – osoby bardziej przekonane, że organizacje powinny móc sprzedawać dobra lub usługi, bardziej stanowczo opowiadały się także za opinią, że wszystkie usługi organizacji powinny być świadczone za darmo¹². Zatem akceptację Polaków uzyskała zarówno teza, iż organizacje nie powinny pobierać opłat, jak i pogląd, że powinny móc sprzedawać swoje usługi. Ta pozorna sprzeczność wynikała ze specyficznego pojmowania przez badanych kategorii *sprzedawania dóbr lub usług* – jako działalności niezwiązanej ze statutową aktywnością organizacji i nie dotyczącej odbiorców ich działań społecznych. Aby lepiej ocenić, jaki jest stosunek Polaków do łączenia działalności społecznej i ekonomicznej, w badaniu prowadzonym w 2006 r.

¹² M. Gumkowska, J. Herbst, *Wolontariat, filantropia...*, dz. cyt.

zmieniono nieco treść pytania, zastępując abstrakcyjną i nie kojarzącą się z działalnością społeczną kategorię sprzedaży określeniem *pobieranie opłat od odbiorców*. Także w 2007 r. uczestnicy badania wypowiadali opinie dotyczące nie tyle pewnej formy pozyskiwania przez organizacje pozarządowe środków na działania statutowe, ale raczej kwestii świadczenia opłat przez odbiorców działań społecznych. O tym, jak istotna jest to różnica, przekonuje porównanie opinii na ten temat z danymi odnoszącymi się do pierwotnej wersji pytania. O ile w 2005 r. prawie 70% ankietowanych skłaniało się ku pogładowi, że organizacje powinny posiadać „możliwość sprzedaży”, o tyle w 2006 r. tylko 26%, a w 2007 r. 28% Polaków zgodziło się z opinią, że dopuszczalne jest pobieranie przez organizacje opłat od odbiorców.

Tabela 13. Opinie organizacji pozarządowych o działalności gospodarczej (2006)

Organizacje społeczne (stowarzyszenia, fundacje) powinny świadczyć wszystkie swoje usługi za darmo, nie pobierając żadnych opłat	w %
zdecydowanie tak	20,7
raczej tak	29,8
ani tak, ani nie	17,7
raczej nie	17,9
zdecydowanie nie	9,5
trudno powiedzieć	4,4
ogółem	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Pytania o odpłatność za usługi zadano w 2006 r. także organizacjom pozarządowym¹³. Przekonanie, że organizacje powinny działać „za darmo”, obecne jest w świadomości nie tylko ogółu Polaków, ale także tych, którzy działają w organizacjach pozarządowych. Opinia ta nie jest jednak w środowisku pozarządowym równie powszechna, jak w społeczeństwie polskim w ogóle. W 2006 r. ponad połowa przedstawicieli organizacji zgadzała się ze stwierdzeniem, że organizacje nie powinny pobierać opłat za świadczone usługi. Tyle samo badanych skłonnych było także twierdzić, że „angażowanie się przez organizacje pozarządowe w działalność gospodarczą jest zwykle źle odbierane przez ludzi”. Opinia ta jest zresztą w istotny sposób związana z przeświadczeniami dotyczącymi tego, czy organizacje powinny zdobywać środki przez pobieranie opłat za usługi. Trudno powiedzieć, jaka jest natura tego związku: czy badani przedstawiciele organizacji twierdzą, że organizacje nie powinny pobierać opłat, ponieważ obawiają się złego odbioru społecznego tego typu działań, czy też są przekonani, że ludzie źle odbieraliby organizacje prowadzące działalność gospodarczą, ponieważ sami tak je odbierają¹⁴.

¹³ Badanie *Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2006*; zrealizowane na zlecenie Stowarzyszenia Klon/Jawor przez CBOS na reprezentatywnej próbie 1043 organizacji pozarządowych (stowarzyszeń i fundacji).

¹⁴ M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz, *Społeczny kontekst rozwoju...*, dz. cyt., s. 18.

Tabela 14. Opinie organizacji pozarządowych o działalności gospodarczej (2006)

Angażowanie się przez organizacje pozarządowe w działalność gospodarczą jest zwykle źle odbierane przez ludzi	w %
zdecydowanie tak	13,7
raczej tak	37,2
ani tak, ani nie	19,7
raczej nie	15,9
zdecydowanie nie	6,0
trudno powiedzieć	7,4
Ogółem	100,0

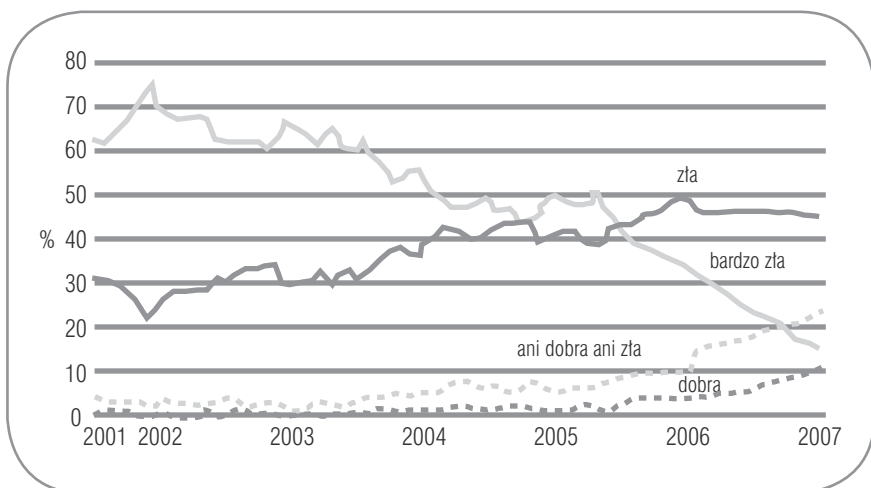
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

5.3. Postawy wobec grup doświadczających trudności na rynku pracy: jakim grupom należy pomagać?

Istotną funkcją tzw. nowej ekonomii społecznej jest wprowadzenie na rynek pracy osób, które mogą mieć problemy ze znalezieniem sobie na nim miejsca samodzielnie. Co prawda sytuacja na rynku pracy w Polsce znacznie poprawiła się w ostatnich dwóch latach (stopa rejestrowanego bezrobocia wynosi według danych GUS ze stycznia 2008 r. 11,7%, od 2004 r. spadła o ponad 9 punktów procentowych), jednak wciąż większość Polaków uważa ją za złą – według badań CBOS w 2007 r. twierdziło tak 61% Polaków. Należy jednak zaznaczyć, że osób negatywnie oceniających rynek pracy było o 10 punktów procentowych mniej niż rok wcześniej i 17 punktów mniej niż w 2005 r.¹⁵ Zmiana ta jest też widoczna w subiektywnym poczuciu sytuacji na rynku pracy. Według 29% Polaków, trudno jest o jakąkolwiek pracę. Jest to blisko 15 punktów procentowych mniej niż w 2005 r.

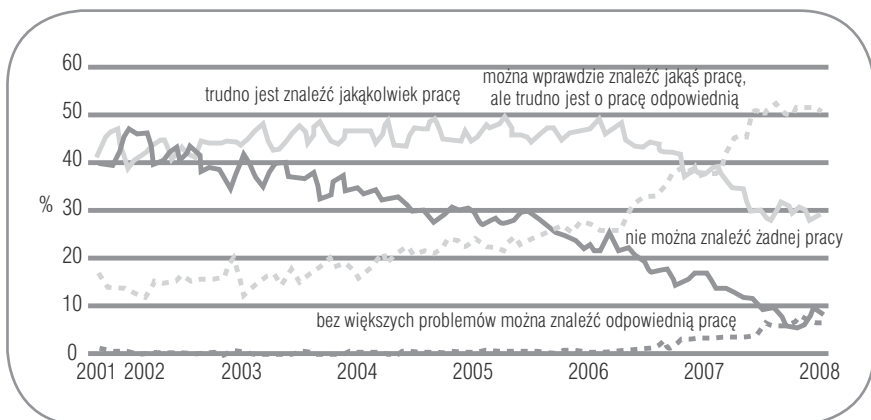
Należy mieć jednak na uwadze, że grupy najbardziej zagrożone bezrobociem w najmniejszym stopniu skorzystały (i korzystają) z tych pozytywnych zmian. Dlatego też pytanie o to, czy i jakim grupom należy pomóc wejść na rynek pracy, jest wciąż aktualne.

¹⁵ *Opinie o rynku pracy i zagrożeniu bezrobociem 2001-2007*, komunikat z badań CBOS, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2007/K_048_07.PDF



Wykres 8. Ogólna ocena sytuacji na rynku pracy według badań CBOS

Źródło: CBOS (*Opinie o rynku pracy i zagrożeniu bezrobociem 2001-2007*, marzec 2007).



Wykres 9. Ocena łatwości znalezienia pracy w swojej miejscowości według badań CBOS

Źródło: CBOS (*Opinie o rynku pracy i zagrożeniu bezrobociem 2001-2007*, marzec 2007).

Pytanie takie zadano badanym w 2005 r. Większość Polaków zgodziła się wówczas co do tego, że istnieją grupy, które powinny otrzymać szczególne wsparcie na rynku pracy. Najszerszym poparciem cieszyła się idea specjalnej pomocy osobom długotrwale bezrobotnym: aż 60,6% badanych uważało, że powinny one otrzymać szczególne wsparcie. Ponad połowa uczestników badania uznała także za potrzebne działania służące pomocy osobom niepełnosprawnym (56,5%), młodzieży opuszczającej domy dziecka (54,5%) oraz młodzieży wchodzącej na rynek pracy (53,1%). Nieco rzadziej wskazywano, że należy pomagać osobom w wieku powyżej 50 lat, osobom bezdomnym, osobom chcącym łączyć opiekę nad dziećmi z pracą (odpowiednio: 40,2%, 40% i 39%). Bardzo rzadko badani wskazywali na konieczność wsparcia osób chorych psychicznie, więźniów oraz imigrantów i uchodźców.

Tabela 15. Grupy, które powinny otrzymywać szczególne wsparcie na rynku pracy (dane z 2005 r.)

Grupy	w %
osoby długotrwale bezrobotne	60,6
osoby niepełnosprawne	56,5
młodzież opuszczająca domy dziecka	54,5
młodzież wchodząca na rynek pracy	53,1
szukające pracy osoby w wieku powyżej 50 lat	40,2
osoby bezdomne	39,2
osoby, które chcą łączyć opiekę nad dziećmi z pracą (np. samotni rodzice, młode matki)	39
osoby chore psychicznie	11,1
więźniowie	10,5
imigranci, uchodźcy	6
inne grupy	0,5
wszystkie te grupy powinny otrzymać wsparcie	11,4
żadna z tych grupy nie powinna otrzymywać specjalnego wsparcia	1
nie wiem, trudno powiedzieć	4,5

Dane sortowane według częstotliwości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Mimo dość powszechnie podzielanego przekonania, że istnieją grupy, które ze względu na różnego rodzaju problemy powinny otrzymać wsparcie na rynku pracy, Polacy nie mieli dobrego pomysłu na to, jak powinno one wyglądać. Dowodem na to są odpowiedzi na pytania o poparcie dla różnych sposobów pomocy osobom bezrobotnym.

Ponad połowa (56%) zrzuciła odpowiedzialność za zapewnienie dostępu do rynku pracy grupom zagrożonym na barki państwa. Dość dużo osób, szczególnie z wyższym wykształceniem i mieszkających w większych miejscowościach, wskazywało bardziej aktywne formy pomocy – zastosowanie ułatwień i zachęt dla przedsiębiorców (55%), zapewnianie szkoleń (42%) oraz umożliwienie samozatrudnienia (39%).

Mniejszą, ale istotną, popularnością cieszą się formy pomocy z nurtu ekonomii społecznej. Wspieranie tworzenia firm nastawionych na zatrudnianie osób zagrożonych bezrobociem wskazała w 2005 r. ponad jedna trzecia badanych. Nieco mniej, 27%, uważało, że należy wspierać działalność organizacji specjalizujących się w pomocy wymienionym grupom osób. Świadczy to o docenianiu wspierania takich form pomocy.

Tabela 16. Sposoby pomocy osobom bezrobotnym o szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, które powinny się zastosować w Polsce

Sposoby pomocy	2005 (%)
państwo powinno zapewnić takim osobom pracę	56
państwo powinno zachęcać przedsiębiorców do zatrudniania takich osób, np. obniżając koszty zatrudnienia (poprzez subsydia, ulgi podatkowe, obniżenie podatków)	55,4
powinno się zapewnić takim osobom szkolenia, które dałyby im umiejętności požądane na rynku pracy	42,1
powinno się pomagać tym osobom w samozatrudnieniu, otwieraniu własnej działalności gospodarczej	39,9
powinno się wspierać tworzenie firm nastawionych na zatrudnianie takich osób i przystosowanych do ich potrzeb	33,6
powinno się wspierać działalność organizacji specjalizujących się w pomocy takim osobom	26,9
takim osobom powinno się przyznawać większe zasiłki	24,2
państwo powinno zapewnić takim osobom dożywotnią rentę, która pozwoliłaby im się utrzymać	17,8
nie powinno się im w ogóle pomagać	0,4
inne	0,4
trudno powiedzieć	6,9

Odpowiedzi sortowane według częstości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

W kontekście opinii Polaków o roli organizacji pozarządowych oraz przedsiębiorstw społecznych w rozwiązywaniu problemów bezrobocia, należy wspomnieć o innych danych na ten temat. W latach 2005 i 2006 Polacy zostali zapytani o to, czy powstawanie firm, w których znajdują zatrudnienie osoby nie mogące znaleźć pracy nigdzie indziej powinno być wspierane przez państwo. Zarówno w 2005 r., jak i w 2006 r. poparcie dla tego typu inicjatywy wyraziła zdecydowana większość Polaków. Jak widać w tabeli poniżej, różnica między latami związana jest ze wzrostem odsetek odpowiedzi „trudno powiedzieć” oraz „ani tak ani nie”; jeśli jednak je pominiemy, okaże się, że odsetek osób popierających wspieranie przez państwo przedsiębiorstw społecznych niemal nie zmienił się i wynosi odpowiednio 96% i 94%¹⁶.

Podobnie jest z ogólnym poparciem dla zakładania przedsiębiorstw, w których znajdują miejsce pracy osoby, nie mogące znaleźć jej gdzie indziej. Za dobry pomysł

¹⁶ Odsetki liczone po usunięciu z próby osób niezdecydowanych. Jeśli uwzględnione zostaną odpowiedzi „trudno powiedzieć” i „ani tak, ani nie” to odsetki wynoszą 90% i 83%.

uważało zakładanie takich przedsiębiorstw 97% respondentów w 2005 r., i 96% osób w 2006 r.¹⁷.

Tabela 17. Poparcie dla wspierania przez państwo przedsiębiorstw społecznych

Czy uważa Pan(i), że powstawanie takich firm powinno być wspierane przez państwo?	Wszyscy		Bez osób niezdecydowanych	
	2005	2006	2005	2006
zdecydowanie tak	55,2	35,4	60,7	43,6
raczej tak	32,5	40,8	35,7	50,3
raczej nie	2,6	4,0	2,8	5,0
zdecydowanie nie	0,7	0,9	0,8	1,1
ani tak, ani nie	6,0	9,6		
trudno powiedzieć	3,1	9,4		

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Tabela 18. Poparcie dla przedsiębiorstw społecznych

Czy Pana(i) zdaniem zakładanie takich firm to dobry pomysł?	Wszyscy		Bez osób niezdecydowanych	
	2005	2006	2005	2006
zdecydowanie tak	53,2	34,8	58,5	42,9
raczej tak	36,1	44,0	39,7	54,2
raczej nie	1,4	2,0	1,5	2,5
zdecydowanie nie	0,4	0,5	5,8	0,6
ani tak, ani nie	5,3	8,0		
trudno powiedzieć	3,7	10,8		

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Nowe światło na powyższe analizy rzucają odpowiedzi na drugą grupę pytań. Dotyczyły one stopnia wymagania od osób bezrobotnych samodzielnego ponoszenia konsekwencji swojej sytuacji życiowej. Chodzi tu o rozróżnienie czy osobom w trudnej

¹⁷ Ponownie nie zostały uwzględnione osoby, które udzieliły odpowiedzi trudno powiedzieć oraz ani tak, ani nie. W obydwu tych kategoriach odsetki odpowiedzi w 2006 r. wzrosły i silnie wpłynęły na ostateczne wyniki poparcia dla pomysłu omawianych przedsiębiorstw. Gdy weźmiemy pod uwagę osoby niezdecydowane odsetki osób udzielających poparcia wynosiłyby odpowiednio 89% i 79%.

sytuacji zawodowej należy się pomoc reszty społeczeństwa, czy też nie powinno ono ponosić kosztów czyichś problemów. Zdecydowana większość Polaków (64%) zgadza się, że istnieje potrzeba specjalnego traktowania niepełnosprawnych bezrobotnych, mimo iż tylu zdrowych jest bez pracy. Jednak 72% uważa, że bezrobotni mogą winić tylko samych siebie za utratę pracy. Jednocześnie brak jednoznacznej opinii czy osoby bezrobotne powinny żyć na koszt podatników – tu za i przeciw było po 40% badanych, a aż 19% nie miało wyrobionego na ten temat zdania.

Tabela 19. Postawy wobec bezrobotnych

Postawy wobec bezrobotnych	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	Trudno powiedzieć
nie powinno się traktować specjalnie niepełnosprawnych bezrobotnych, skoro tylu zdrowych jest bez pracy	8,1	14,1	38,1	26,7	13,0
ludzie bezrobotni mogą winić tylko samych siebie za to że nie mają pracy.	5,2	13,0	34,2	38,2	9,4
osoby niepracujące nie powinny żyć na koszt innych podatników	15,2	25,2	27,7	13,0	18,8

Dane w %.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań Stowarzyszenia Klon/Jawor.

Zatem Polacy uważają, że osoby o szczególnych trudnościach w dostępie do ważnych zasobów powinny uzyskać wsparcie, choć niekoniecznie kosztem podatników, zaś wobec grup bezrobotnych w szczególnie trudnej sytuacji powinno się zastosować odpowiednie, specjalne traktowanie.

Podsumowanie

Niniejsze opracowanie podejmuje próbę odpowiedzi na kilka podstawowych pytań dotyczących stosunku Polaków do idei i działań leżących u podstaw ekonomii społecznej. Podjęto w nim próbę opisanie doświadczeń Polaków związanych z istniejącymi

przedsięwzięciami wpisującymi się w tę ideę, stopnia, w jakim rozumieją i rozpoznają podstawowe pojęcia używane w debacie nad ekonomią społeczną, oraz natężenia aktywności i postaw, które można traktować jako społeczne fundamenty dla jej rozwoju. Z przedstawionego materiału wyłaniają się następujące, najważniejsze konkluzje:

1. Polski sektor ekonomii społecznej szacuje się na około 100 tys. projektów/przedsięwzięć, które zatrudniają około 600 tys. ludzi i skupiają 15 mln członków, a liczba organizacji zbliżonych do pojęcia przedsiębiorstwo społeczne to ok. 4 tys. podmiotów, czyli 10% ogółu organizacji non-profit. Mimo długiej „praktyki działania” i zasadniczo szerokiego zakresu przedsięwzięć ekonomii społecznej w Polsce zjawisko to nie doczekało się jeszcze precyzyjnej definicji, dostosowanej do warunków polskich.

2. Jednym z rezultatów braku jasności w kwestiach definicyjnych wydają się być deklaracje Polaków dotyczące znajomości i rozumienia poszczególnych pojęć z zakresu ekonomii społecznej. Debata nad zjawiskiem wydaje się być ciągle debatą akademicką, niedostępną „zwykłym obywatelom”, mimo zaangażowania w dyskusję organizacji, którym przypisuje się lub które same deklarują realizowanie idei ekonomii społecznej. W ostatnich latach nie zauważono zmiany świadczącej o zwiększeniu się wiedzy lub rozpoznawalności przedsięwzięć i zjawisk związanych z ekonomią społeczną: można stwierdzić, że znajomość tych pojęć w społeczeństwie polskim nie jest wysoka i nie zmieniła się zasadniczo w ciągu ostatnich trzech lat. Poziom wiedzy na temat ich znaczenia jest jednak zróżnicowany zarówno w odniesieniu do poszczególnych terminów, jak i porównując grupy wyróżnione ze względu na cechy społeczno-demograficzne (w szczególności wykształcenie) oraz zaangażowanie w pracę, wspieranie organizacji związanych z trzecim sektorem.

3. Spośród analizowanych terminów (spółdzielnia socjalna, organizacja pozarządowa, trzeci sektor, społeczna odpowiedzialność biznesu, przedsiębiorstwo społeczne oraz ekonomia społeczna) Polacy najczęściej rozumieją i rozpoznają pojęcie „organizacja pozarządowa”, zaś termin „trzeci sektor” jest w społeczeństwie polskim bardzo słabo znany. Osoby, które mają de facto styczność z trzecim sektorem i organizacjami pozarządowymi często wskazują, że nie zetknęły się z tymi terminami. Wydaje się, że wyniki badania świadczą o niezbyt dużej obecności pojęć związanych z sektorem NGO w świadomości obywateli w Polsce.

4. Mimo sygnalizowanych problemów definicyjnych i niejasności pojęcia „ekonomia społeczna” znalazła się na drugim miejscu pod względem rozpoznawalności i znajomości analizowanych terminów. Jest to wynik zaskakująco dobry, choć oba wskaźniki są znacząco niższe niż w 2005 r. Biorąc pod uwagę krótki żywot pojęcia „ekonomia społeczna” w polskiej debacie publicznej można domniemywać, że budzi ono w Polakach skojarzenia odległe od znaczenia, jakie nadaje się im obecnie. Dotarcie do tych skojarzeń ma niebagatelne znaczenie z punktu widzenia promocji idei ekonomii społecznej – powinny stać się one zatem przedmiotem przyszłych badań.

5. Znajomość i rozpoznawalność pojęcia spółdzielni socjalnej jest niska. Mając jednak na uwadze zasadniczo niewielką skalę działania spółdzielni socjalnych w Polsce, nie jest to wynik bardzo zły. Ponadto, jak wynika z analiz, traktowanie danych o rozpoznawalności danego pojęcia jako wskaźnika najszerzej rozumianej znajomości danego zjawiska czy kontaktu z danym typem instytucji może być obciążone błędem. Wydaje się, że Polacy „prawdopodobnie” kojarzą spółdzielnię, będące „spadkobiercami” dziewiętnastowiecznej tradycji samoorganizacji, z działalnością wspólnotową, spółdzielczą, często konkretnego typu (spółdzielnie mieszkaniowe) czy po prostu „organizacjami zrze-

szającymi ludźmi”, „wspólnotą”, „zrzeszeniem”, „współpracą” „pomocą” lub podobnymi określeniami – z tym wszystkim, co decyduje o społecznym charakterze spółdzielni i co czyni je przedmiotem uwagi osób zainteresowanych koncepcją ekonomii społecznej. Z punktu widzenia wyobrażeń Polaków o spółdzielniach ich miejsce w debacie nad ekonomią społeczną jest zrozumiałe, zaś ich potencjał wart wykorzystania.

6. Niemniej ważne dla przyszłości ekonomii społecznej w Polsce są skojarzenia, jakie mają Polacy z nowym (i najczęściej nieznanym) zjawiskiem (i terminem) – przedsiębiorstwem społecznym. Tylko co piąty Polak potrafił wymienić skojarzenia, jakie ma z pojęciem „przedsiębiorstwo społeczne”. Wśród skojarzeń dominują określenia pozytywne, odwołujące się do wspólnego działania na rzecz dobra wspólnego/pomocy innym.

7. Pozytywne nastawienie do przedsiębiorstw, które można nazwać społecznymi, potwierdza też fakt, iż w Polsce można zaobserwować niemal powszechną społeczną akceptację tych przedsięwzięć. Zdaniem Polaków państwo powinno wspierać zakładanie takich firm, a wiedza o pochodzeniu produktu z takiego przedsiębiorstwa miałyby raczej pozytywny wpływ na ich decyzje konsumenckie – większość chętnie kupiłoby produkty wyprodukowane przez taką firmę.

8. Jednak inne wyniki badania utwierdzają w przekonaniu, że dane te są czysto deklaratywne, ponieważ niewielu Polaków miało kontakt z tego rodzaju przedsiębiorstwami. Z jednej strony można podkreślić niską świadomość Polaków, ale z drugiej trzeba zauważyć, że ta nieznanomość czy brak kontaktu związane są z niewielką skalą prowadzonych działań. Również dane na temat postaw konsumenckich Polaków weryfikują ich deklaracje na temat gotowości do wsparcia przedsiębiorstw społecznych. Polacy wybierają produkty kierując się przede wszystkim kryterium ich ceny i jakości. Zdecydowanie mniej ważne są czynniki charakterystyczne dla tak zwanych świadomych wyborów konsumenckich, czyli takich, które wspierają odpowiedzialne firmy, troszczące się o konsekwencje społeczne i środowiskowe prowadzonej przez siebie działalności. Zatem deklaracje na temat gotowości Polaków do zakupów produktów pochodzących z przedsiębiorstw zatrudniających osoby wykluczone należy traktować z ostrożnością. Jednak ten dysonans pomiędzy deklaracjami i rzeczywistością niekoniecznie obciąża badanych. Nawet pobieżna analiza strategii marketingowych produktów dostępnych w polskich sklepach wskazuje, że producenci (być może kierowani wynikami badań) nie próbują eksponować takich ich cech, które odwołują się w jakiś sposób do istotnych kwestii społecznych czy etycznych.

9. Zdecydowana większość Polaków uważała, że działając wspólnie można osiągnąć więcej niż samemu. Potwierdzają to zarówno wyniki badania Stowarzyszenia Klon/Jawor z 2005 r., zgodnie z którym pogląd ten podziela 78% Polaków, jak i nowsze badania CBOS. Rośnie też odsetek osób, które wierzą w skuteczność działania na rzecz społeczności lokalnej – wynosi on 65%. Przekonania te nie skłaniają jednak Polaków do działania – w 2007 r. blisko 70% Polaków nie angażowało się w ciągu ostatniego roku dobrowolnie w żadną wspólną aktywność. Rzadko też Polacy udzielają sobie wzajemnej pomocy. Ci, którzy to robią, wspierają się przede wszystkim w pracach gospodarskich, takich jak: remont domu, przeprowadzki czy prace rolne.

10. Jedyne 22% Polaków deklaruje korzystanie z pomocy w codziennych sprawach, takich jak: prace domowe, remonty, opieka nad dziećmi, opieka nad osobami starszymi, załatwianie spraw w urzędach czy problemy finansowe. Wśród nich zdecydowana większość korzystała z pomocy rodziny lub sąsiadów. Bardzo niewielki

odsetek wybrał zinstytucjonalizowane formy pomocy, np. korzystanie z pomocy opieki społecznej, w parafii czy urzędu gminy, dzielnicy, powiatu lub miasta. Nieliczni potrzebowali wsparcia w sprawach urzędowych oraz finansowych. Polacy zwracają się o nią przede wszystkim do rodziny i znajomych. W rzadkich przypadkach taką rolę spełnia ktoś z instytucji pomocy społecznej i dotyczy to wyłącznie przypadków opieki nad starszymi osobami i pomocy finansowej lub rzeczowej. Do urzędów oraz osób z parafii badani zwracają się niezwykle rzadko.

11. Badani deklarują, że o pomoc przy organizacji jakiegoś wydarzenia jak np. festynu, zbiórki pieniędzy na cel charytatywny lub akcji sprzątania okolicy zwróciliby się przede wszystkim urzędowi miasta lub gminy (tak twierdzi połowa Polaków). Niecała jedna czwarta wybrałaby Kościół albo lokalną organizację społeczną. Sąsiedzi i znajomi są tu dopiero na czwartym miejscu. Zatem, tak jak ze sprawami codziennymi Polacy zwracają się raczej do rodziny i znajomych, tak z bardziej złożonymi wymagającymi zorganizowania czegoś skierowaliby się raczej do instytucji. Jednocześnie bardzo wysoki odsetek osób, które nie wiedziały do kogo udać się z poszczególnymi zadaniami świadczy o dużym zdezorientowaniu i niskiej wiedzy o możliwościach działania.

12. W 2007 r. 13,2%, czyli około 4 mln dorosłych Polaków poświęciło swój czas na bezpłatną pracę na rzecz innych. Jest to o blisko 9 punktów procentowych mniej niż w 2006 r. Po kilku latach rozwoju i zahamowaniu w 2006 r., teraz nastąpił gwałtowny spadek liczby wolontariuszy. Wolontariusze najczęściej pomagają organizacjom pomocy charytatywnej dla osób najuboższych, organizacjom i ruchom religijnym oraz organizacjom edukacyjnym i zajmującym się opieką nad dziećmi.

13. 25%, czyli około 7,6 mln dorosłych Polaków zadeklarowało, że w ciągu ostatniego roku przekazało pieniądze lub dary rzeczowe na rzecz organizacji pozarządowych, grup, ruchów społecznych lub religijnych. Mamy do czynienia z kontynuacją tendencji spadkowej z 2006 r. i rekordowo niskim wynikiem. Darczyńcy wspierają najczęściej organizacje świadczące pomoc charytatywną dla osób najuboższych, bezdomnych, organizacje i ruchy religijne oraz organizacje zajmujące się pomocą humanitarną.

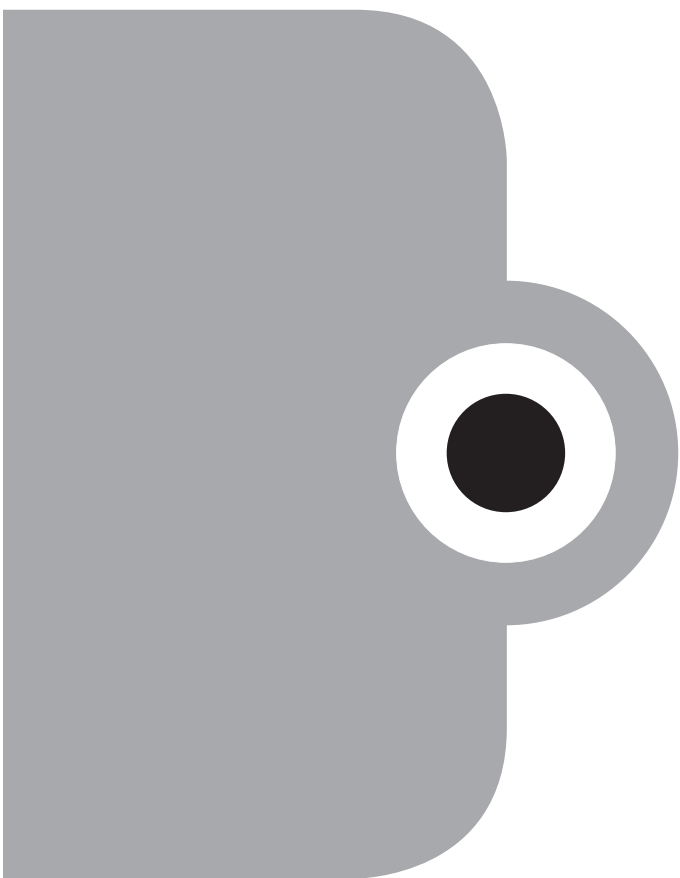
14. W 2007 r. bardzo wyraźnie spadła liczba osób deklarujących członkostwo w organizacjach pozarządowych, grupach, ruchach społecznych lub religijnych. Przypada na nią zaledwie 13%, czyli 4 mln dorosłych Polaków. Jest to znacznie mniej niż w latach 2006 i 2005. Najpopularniejsze są organizacje i ruchy religijne, sportowe oraz takie służby, jak Ochotnicza Straż Pożarna, GOPR, WOPR itp.

15. W ostatnich latach obserwujemy gwałtowne pogorszenie się ocen wartości pracy społecznej. Upowszechnia się natomiast zarówno przekonanie, iż organizacje społeczne mają wpływ na rozwiązywanie problemów społecznych, jak i opinia dotycząca roli organizacji pozarządowych jako kontrolujących działania władzy. Ponadto w dalszym ciągu traci na popularności przekonanie o złym zorganizowaniu sektora pozarządowego w Polsce. W 2007 r. ponownie zaczyna rosnąć odsetek Polaków, którzy uważają, że organizacje pozarządowe rozwiązują ważne problemy w najbliższym sąsiedztwie. W porównaniu do opinii Polaków z lat wcześniejszych, w 2006 r. istotnie zmniejszył się jednak także odsetek osób uznających organizacje społeczne za skuteczniejsze w dostarczaniu pomocy od instytucji państwowych.

16. Polacy dość powszechnie sądzą, że organizacje pozarządowe powinny świadczyć swoje usługi nie pobierając za nie opłat. Podobnego zdania wydają się być przedstawiciele organizacji pozarządowych. Zatem zarówno potencjalni beneficjenci, jak

i świadczący pracę w ramach organizacji uważają, że organizacje non-profit nie powinny pobierać pieniędzy od swoich klientów.

17. Istotną funkcją tzw. nowej ekonomii społecznej jest wprowadzenie na rynek pracy osób, które mogą mieć problemy ze znalezieniem sobie na nim miejsca samodzielnie, którym grozi, że bez szczególnego wsparcia na rynku pracy będą poważnie zagrożeni bezrobociem. W 2005 r. Polacy za takie grupy uważali przede wszystkim osoby długotrwale bezrobotne, a także niepełnosprawne, młodzież opuszczającą dom dziecka oraz młodzież wchodzącą na rynek pracy. Bardzo rzadko badani wskazywali na konieczność wsparcia osób chorych psychicznie, więźniów oraz imigrantów i uchodźców. Po pomoc dla wymienionych grup Polacy zwróciliby się przede wszystkim do państwa. Jednakże dość dużo osób wskazywało bardziej aktywne formy pomocy – zastosowanie ułatwień i zachęt dla przedsiębiorców, zapewnianie szkoleń czy umożliwienie samozatrudnienia 9%). Formy pomocy z nurtu ekonomii społecznej są dostrzegane, choć jeszcze nie aż tak popularne. Jednocześnie niemal wszyscy Polacy uważają, że takie firmy i organizacje są dobrym pomysłem i należy je wspierać co jest szczególnie istotne z punktu widzenia diagnozy postaw wobec rozwoju instytucji ekonomii społecznej.



Wpływ przedsiębiorstw społecznych na społeczno-gospodarczy rozwój Polski

Wpływ przedsiębiorstw społecznych na społeczno-gospodarczy rozwój Polski

Giulia Galera

Wstęp

Niniejsze opracowanie ma na celu przeanalizowanie roli przedsiębiorstw społecznych jako czynników stymulujących rozwój społeczno-gospodarczy Polski zarówno na poziomie krajowym, jak i lokalnym.

Dla celów niniejszego opracowania przedsiębiorstwo społeczne zostało zdefiniowane jako samodzielna osoba prawna należąca do lub zarządzana przez grupy obywateli, produkująca towary lub świadcząca usługi w szeroko rozumianym celu pożytku społecznego, w której materialny interes inwestorów podlega pewnym ograniczeniom. Innymi słowy, termin przedsiębiorstwo społeczne¹ jest używany do opisu „odmiennego sposobu” prowadzenia działalności gospodarczej.

¹ Szeroki wachlarz instytucji społeczno-gospodarczych innych niż podmioty będące własnością inwestorów (rynek) oraz agencji publicznych (państwo) określany bywa w różny sposób w zależności od zastosowanej definicji, a także tradycji, kontekstu kulturowego i wyeksponowanych cech charakterystycznych. Termin *non profit sector* (sektor niekomercyjny) od drugiej połowy lat 70. stosowany jest przeważnie do opisu warunków panujących w USA. Podlega ścisłym ograniczeniom w zakresie przywłaszczania nadwyżki wypracowanej przez organizację w formie zysku pieniężnego przez osoby, które nią zarządzają i sprawują nad nią kontrolę (zob. H. K. Anheier, Ben-Ner, *The Study of The Nonprofit Enterprise, Theories and Approaches*, Kulwer, Dordrecht 2003). Termin *voluntary sector* (sektor oparty na wolontariacie), również pasujący do szkoły non-profit, jest używany głównie w Wielkiej Brytanii na określenie organizacji działających w przestrzeni społecznej pomiędzy państwem a rynkiem. Pochodzące z Francji pojęcie ekonomii społecznej

Zainteresowanie przedsiębiorstwem społecznym bierze się z jego możliwości rozwiązywania ważnych problemów społecznych i gospodarczych w wielu dziedzinach, do których zaliczają się opieka społeczna, zdrowie, oświata, ochrona środowiska i usługi komunalne (na przykład dostawy energii elektrycznej, transport publiczny, zaopatrzenie w wodę). Dlatego takie rozwiązanie instytucjonalne posiada szczególną wagę w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej, takich jak Polska, stojących w obliczu poważnych wyzwań społecznych i gospodarczych, w tym ograniczeń w świadczeniu usług ze względu na niewydolne systemy opieki społecznej i wysokie bezrobocie powstałe na skutek przejścia do wolno-rynkowego systemu gospodarczego.

Zaproponowana definicja przedsiębiorstwa społecznego wyklucza organizacje niekomercyjne (*not-for-profit organisations*), które spełniają albo funkcję ochronną, albo redystrybucyjną, niezależnie od ram prawnych, w których funkcjonują. Ponadto wyklucza także przedsiębiorstwa komercyjne, które w swojej działalności kierują się odpowiedzialnością społeczną. Do przedsiębiorstw społecznych zaliczają się spółdzielnie o charakterze socjalnym, które stanowią ważną część dziedzictwa europejskiego. W Polsce znaczny rozwój tego rodzaju organizacji miał miejsce w czasach przedkomunistycznych. Ostatnio tego rodzaju instytucje ponownie powstają w pewnych sektorach dotkniętych problemami rynkowymi (np. kredytowe i inne). Stąd kluczowymi kryteriami służącymi do identyfikacji przedsiębiorstwa społecznego są realizacja jasno określonego celu społecznego oraz fakt, iż prawo własności i kontroli sprawują w nich interesariusze nie będący inwestorami. Tak więc do tej grupy można zaliczyć tradycyjne spółdzielnie, o ile pełnią ważne funkcje społeczne i gospodarcze, mające pozytywny wpływ na społeczności lokalne.

Po opisie koncepcji funkcjonowania przedsiębiorstwa społecznego przeanalizowany zostanie wpływ przedsiębiorstw społecznych na rozwój lokalny w krajach transformacji ustrojowej. Kolejna część niniejszego opracowania skupia się na wynikach analizy empirycznej. W analizie tej, przeprowadzonej w maju i w czerwcu 2007 r., uczestniczyło 26 przedsiębiorstw społecznych działających w 7 województwach w Polsce. Ze względu na cel pracy, czyli ocenę wpływu przedsiębiorstw społecznych na społeczno-gospodarczy rozwój środowisk, w których działają, niniejsze opracowanie eksponuje rolę przedsiębiorstw społecznych w świadczeniu usług pożytku publicznego, w dążeniu do bardziej zrównoważonego wykorzystania lokalnych zasobów, w tworzeniu nowych miejsc pracy, w rozwoju kapitału społecznego gromadzonego na poziomie lokalnym oraz instytucjonalizacji działalności nieformalnej.

łączy spółdzielnie, instytucje wzajemnościowe i stowarzyszenia. Definicja ekonomii społecznej akcentuje odrębność misji tych organizacji, mianowicie działalność na rzecz swoich członków albo na rzecz większej społeczności, nie zaś generowanie zysków dla inwestorów.

W niniejszym opracowaniu termin „instytucje niekomercyjne” odnosi się do tradycyjnych organizacji (stowarzyszeń i fundacji), które nie świadczą usług, lecz realizują przeważnie działania wspierające (*advocacy*). Termin „przedsiębiorstwo społeczne” odnosi się do prowadzących działalność gospodarczą organizacji niekomercyjnych i spółdzielni, które realizują właściwe funkcje społeczne. Definicja przedsiębiorstwa społecznego została opracowana przez grupę badaczy sieci EMES (*The Emergence of Social Enterprise in Europe*) i odnosi się zarówno do nowo utworzonych organizacji społeczno-gospodarczych, jak i istniejących instytucji pożytku publicznego nacechowanych nową dynamiką działania (zob. C. Borzaga, J. Defourny, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London and New York 2001).

1. Geneza pojęcia przedsiębiorstwa społecznego

Jak wyżej powiedziano, prowadzenie działalności gospodarczej w ramach projektu nakierowanego na realizację celów społecznych nie jest zjawiskiem nowym. Jednak „przedsiębiorczość społeczna” i „przedsiębiorstwo społeczne” jako pojęcia pojawiły się stosunkowo niedawno zarówno w USA, jak i w Europie. Z tego względu żadne z nich nie zostało jak na razie wystarczająco zbadane przez naukowców, a prace badawcze koncentrują się w dużej mierze na opisie zjawisk². Dlatego, mimo szybko rozwijającej się w tej dziedzinie praktyki³, pojęcia społecznej przedsiębiorczości i przedsiębiorstwa społecznego pozostają słabo zdefiniowane i można im przypisywać cały wachlarz znaczeń⁴.

Poważne różnice dają się zauważyć pomiędzy europejskim i amerykańskim podejściem do zagadnienia. Można je przypisać przede wszystkim odrębnym kontekstom, w którym dojrzewały. Kontekst amerykański eksponuje przedsiębiorczość prywatną i działalność gospodarczą, ponieważ w USA fundacje prywatne dostarczają małym przedsiębiorstwom większą część zewnętrznego wsparcia finansowego, a państwo opiekuńcze tradycyjnie jest słabe. Natomiast kontekst europejski koncentruje się na funkcjach rządu i na zagadnieniach opieki społecznej⁵.

W Europie to przede wszystkim ponowne odkrycie organizacji non-profit jako usługodawców utorowało drogę konceptualizacji „przedsiębiorstwa społecznego”. Termin ten bywa często używany do opisu „odmiennego sposobu” prowadzenia działalności gospodarczej, który obejmuje bardziej przedsiębiorczy komponent sektora niekomercyjnego i innowacyjny komponent ruchu spółdzielczego.

W Stanach Zjednoczonych „społeczna przedsiębiorczość”, „przedsiębiorca społeczny” i „przedsiębiorstwo społeczne” jako osobne pojęcia weszły do potocznego użytku, często zamiennie, kiedy organizacje nie nastawione na zysk stały w obliczu konieczności radzenia sobie z cięciami wydatków finansowanych ze środków centralnych. Usługodawcy nie nastawieni na zysk zaczęli wtedy dramatycznie rozszerzać swoją działalność komercyjną, aby wypełnić lukę powstałą przez ograniczenia funduszy rządowych⁶. Niezadowolenie z tempa reakcji i zarządzania standardowymi instytucjami non-profit, takimi jak organizacje charytatywne i fundacje, doprowadziło do opracowania innowacyjnych alternatyw.

Warto zauważyć, że w Stanach Zjednoczonych istnienie rozwiązań instytucjonalnych specjalnie zaprojektowanych do realizacji celów społecznych nie jest uznawane za warunek konieczny do określenia danego przedsiębiorstwa mianem przedsiębiorstwa społecznego. Stąd nacisk na indywidualny wymiar społecznego przedsiębiorcy jako czynnika zmian zdolnego do wdrażania innowacyjnych rozwiązań, które pomagają rozwiązywać problemy

² J. Mair, I. Martě, *Social Entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight*, „Journal of World Business” 41, 2006, s. 36-44.

³ J. Roper, G. Cheney, *The meanings of social entrepreneurship today*, „Corporate Governance” Vol. 5, No. 3, 2005, s. 95-104.

⁴ J. Weerawardena, M. G. Sullivan, *Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model*, „Journal of World Business” 41(1), 2006, s. 21-35.

⁵ J. Kerlin, *Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences*, „Voluntas” Vol. 17, No. 3, 2006.

⁶ Tamże.

społeczne niedostrzegane przez innych aktorów działających na polu pożytku publicznego, takich jak: opieka społeczna, zdrowie, oświata, zatrudnienie, mieszkalnictwo. Niektórzy autorzy wspominają szczególnie o „nadzwyczajnych indywidualnościach” uznawanych za siły nośne przemian, czyli o przedsiębiorcach całkowicie owładniętymi własną wizją zmian i odwołujących się w swoich działaniach do wartości⁷.

Jeżeli chodzi o Polskę, podejście europejskie⁸ jest bardziej adekwatne, ponieważ umożliwia zrozumienie przedkomunistycznej tradycji spółdzielczości, aktualnych tendencji i perspektyw rozwoju w rozszerzonej Unii Europejskiej. Ponadto przyczynia się ono do wychwycenia związków pomiędzy europejską tradycją organizacji spółdzielczych i nowymi inicjatywami społeczno-gospodarczymi, które pojawiły się ostatnio w pewnych krajach Europy⁹ i reprezentują radykalną innowację w tradycyjnym sektorze non-profit. Zastosowane tu podejście eksponuje kolektywny charakter przedsiębiorczości społecznej obecny w historii europejskich inicjatyw w tej dziedzinie¹⁰. Z tej perspektywy przedsiębiorstwa społeczne bywają określane jako organizacje jedyne w swoim rodzaju, a bardziej ogólnie, jako aspekt społecznej przedsiębiorczości, co jest zbiorowym określeniem serii inicjatyw i tendencji społecznych zacierających granice pomiędzy sektorami publicznym, non-profit i komercyjnym¹¹.

W niniejszym opracowaniu termin „przedsiębiorstwo społeczne” odnosi się do całego szeregu różnych organizacji przedsiębiorczych realizujących cele inne niż osiąganie zysku, które rozwijały się w Europie (w tym w Polsce) obok prywatnych przedsiębiorstw nastawionych na zysk oraz organizacji publicznych od końca XVIII w., to znaczy do organizacji kojarzonych z przedsiębiorczością, chociaż ogólny cel ich działania wyklucza dążenie do osiągnięcia zysku jako celu ostatecznego i oraz do jego podziału między właścicieli.

Dlatego kluczowymi kryteriami służącymi do identyfikacji organizacji społecznej przedsiębiorczości stają się nie tyle warunek dotyczący nieprzejmowania dochodów, co jasno sprecyzowany cel działalności oraz rezygnacja z prawa własności i kontroli przez inwestorów.

⁷ D. Roberts, C. Woods, *Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship*, „Business Review” Vol 7, University of Auckland 2005.

⁸ Analiza pojęcia przedsiębiorstwa społecznego jako organizacji zdolnej do przewyciężenia narodowych różnic w Europie została przeprowadzona w szczególności przez EMES (*European Research Network* – Europejska Sieć Badawcza), której udało się opracować wspólne podejście do badania przedsiębiorstw społecznych (zob. C. Borzaga, J. Defourny, *The Emergence of Social...*, dz. cyt.). Przez odniesienie do dynamiki przedsiębiorczej skoncentrowanej na realizacji celów społecznych, ramy pojęciowe zaproponowane przez EMES stanowią próbę połączenia dwóch istniejących i szeroko znanych pojęć używanych do definiowania organizacji innych niż organy publiczne (państwo) i przedsiębiorstwa nastawione na zysk (rynek): sektor non-profit i ekonomia społeczna. W szczególności, pojęcie przedsiębiorstwa społecznego wprowadzone przez EMES ma na celu stworzenie punktu odniesienia dla pojęć trzeciego sektora, poprzez wyjaśnienie dynamiki przedsiębiorczości skupionej na realizacji celów społecznych w ramach tego sektora (tamże).

⁹ Tak jest w przypadku tzw. *Community Interest Companies* (dosł. spółek działających na rzecz dobra wspólnoty) w Wielkiej Brytanii i przedsiębiorstw społecznych we Włoszech.

¹⁰ r. Spear, *Social Entrepreneurship: a different model?*, „International Journal of Social Economics” Vol. 33, No. 5/6, 2006, s. 399-410.

¹¹ S. Johnson, *Literature Review on Social Entrepreneurship*, Canadian Centre for Social Entrepreneurship, Edmonton 2000.

Termin „przedsiębiorstwo społeczne” używany jest do opisywania przedsiębiorstw działających na rzecz pożytku publicznego, to znaczy organizacji realizujących kluczowe zadania społeczne i gospodarcze, których celem jest promowanie interesów ogółu społeczeństwa albo pewnych określonych słabszych grup społecznych. Świadczone przez nie usługi mogą obejmować dziedziny: opieki społecznej i ochrony zdrowia, integracji zawodowej, ochrony środowiska, oświaty, a także usługi pożytku publicznego, w tym dostawy energii elektrycznej, zaopatrzenie w wodę i transport. Organizacjami wywodzącymi się ze społecznej koncepcji przedsiębiorczości w Polsce są fundacje i stowarzyszenia, spółdzielnie i przedsiębiorstwa zatrudniające osoby niepełnosprawne, tradycyjne spółdzielnie, które posiadają silny wymiar wspólnotowy i spółdzielnie socjalne. Dlatego też analiza zgromadzonych danych odnosi się do wyżej wymienionych form prawnych.

2

2. Wpływ przedsiębiorstw społecznych na rozwój społeczno-gospodarczy Polski

2.1. Opis próby

Dane empiryczne pokazują, jak ważną rolę spełniają przedsiębiorstwa społeczne w krajach dawnej piętnastki w dziedzinie opieki społecznej i jako czynniki sprzyjające tworzeniu nowych miejsc pracy¹². Badania w tym zakresie prowadzone w krajach Europy Środkowej i Wschodniej są jeszcze niewystarczające. Temu brakowi danych badawczych towarzyszy niezbyt pozytywna percepcja pojęcia przedsiębiorstwa społecznego jako takiego, jak również negatywna reputacja niektórych modeli organizacyjnych (np. spółdzielni). Trudno się więc dziwić słabemu zaangażowaniu społecznemu we wspólne inicjatywy. Przykładowo, poniżej jednego procenta polskich rolników zrzeszonych jest w jakichkolwiek stowarzyszeniach, co znacznie osłabia ich pozycję negocjacyjną i uniemożliwia odgrywanie konkurencyjnej roli w sektorze rolniczym.

Pomysł przeprowadzenia badań empirycznych wziął się, po pierwsze, z chęci lepszego zrozumienia przedsiębiorstwa społecznego jako zjawiska, które pojawia się jako siła strukturalna w krajach wschodnioeuropejskich, w tym także w Polsce. Po drugie, analiza roli społecznego przedsiębiorstwa i jego wpływ na społeczności lokalne uznawane są za tym ważniejsze im słabsze są instytucje państwa opiekuńczego, co jest cechą charakterystyczną krajów postkomunistycznych. Z tego powodu wzrasta zaangażowanie prywatnych dostawców w świadczenie usług pożytku publicznego ze względu na znaczne ograniczenia budżetowe, wobec których stoją organy publiczne.

Pierwszy etap analizy empirycznej poświęcony był stworzeniu listy reprezentatywnych organizacji. Dlatego osobom kontaktowym po stronie polskiej – do których zaliczali się zarówno naukowcy, jak i praktycy – zaprezentowano precyzyjną definicję przedsiębiorstwa społecznego, której istotnymi elementami są:

¹² Zob. C. Borzaga, J. Defourny, *The Emergence of....* dz. cyt.; M. Nyssens, *Social Enterprise*, Routledge, London and New York 2006.

- realizowany cel społeczny,
- warunek przeznaczania zysku na działalność statutową,
- cesja praw posiadania i kontroli na rzecz interesariuszy innych niż inwestorzy w połączeniu z otwartym i partycypacyjnym modelem rządzenia.

W oparciu o tę definicję w 7 polskich województwach zidentyfikowano 26 reprezentatywnych organizacji działających zarówno na terenach miejskich, jak i wiejskich w trzech sektorach gospodarki:

1. Świadczenie tradycyjnych usług opieki społecznej (usługi na rzecz rodzin: opieka nad osobami w podeszłym wieku, opieka nad dziećmi itd., czyli tzw. „miękkie” usługi zdrowotne).

2. Integracja zawodowa (przedsiębiorstwa założone jeszcze w poprzednim systemie oraz/lub nowe formy organizacyjne).

3. Świadczenie usług pożytku publicznego innych niż opieka społeczna i zdrowotna (w tym: wzajemne usługi kredytowe, usługi kulturalne i rekreacyjne, działalność zmierzająca do ochrony i rewitalizacji środowiska naturalnego, usługi wspierania rozwoju gospodarczego w określonych społecznościach).

Wybranych przedsiębiorstwom społecznym przekazano do wypełnienia kwestionariusz, przeprowadzono także wywiady z przynajmniej jednym przedstawicielem każdej organizacji. W wypełnianiu kwestionariusza pomagał tłumacz (z języka angielskiego na polski i z języka polskiego na angielski). Spotkania z przedstawicielami organizacjami okazały się nadzwyczaj owocne ze względu na zainteresowanie tematyką oraz aktywny udział w dyskusji wykraczającej poza ramy pytań zawartych w kwestionariuszu. Przyczyniło się to do uzyskania pełniejszego obrazu dynamiki rozwoju, czynników sprzyjających, przeszkód i wyzwań charakterystycznych dla każdej organizacji.

Spośród 26 organizacji – 7 to spółdzielnie socjalne, 2 to spółdzielnie-przedsiębiorstwa zatrudniające osoby niepełnosprawne, 8 to stowarzyszenia, 7 – fundacje i 2 to tradycyjne spółdzielnie. Dziesięć organizacji prowadzi działalność głównie na terenach miejskich, trzy na obszarach wiejskich i trzynaście zarówno na terenach miejskich, jak i wiejskich.

Wybrane organizacje posiadające szereg fundamentalnych cech wspólnych, jeżeli chodzi o cele działania, ograniczenia w podziale zysków, własność majątku oraz i strukturę zarządzania, różnią się jednak zupełnie jeżeli chodzi o ścieżki rozwoju, ze względu na to, że powstawały w różnych okresach historycznych.

Spośród 26 badanych organizacji 3 zostały założone przed upadkiem komunizmu, a jedna spółdzielnia istniała już w XIX w. Dwadzieścia trzy organizacje założono po zmianie ustroju (tab. 1). Ten wybór nie jest przypadkowy, jako że celem badania było scharakteryzowanie reprezentatywnej próby różnych typów organizacji, które można określić mianem przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Przyznając, że mamy głównie do czynienia z nową falą rozwoju organizacji produkcyjnych o charakterze niekomercyjnym, należy też wziąć pod uwagę fakt, że przedsiębiorstwa społeczne istniały w czasach przedkomunistycznych, a kilka organizacji podobnych do przedsiębiorstw społecznych istniało w czasach realnego socjalizmu, chociaż były silnie scentralizowane i podlegały ścisłej kontroli organów władzy państwowej.

Trzy organizacje założone przed upadkiem systemu komunistycznego to odpowiednio jedna spółdzielnia konsumentów i dwie spółdzielnie mające na celu integrację zawodową osób niepełnosprawnych (tzn. niewidomych i inwalidów). Dwadzieścia organizacji (ponad 60%) zostało założonych w ciągu ostatnich 5 lat, z których 7 spół-

dzielnicy powstało w ostatnich 2 latach dzięki przyjęciu nowych rozwiązań prawnych, które ustanowiły spółdzielnie socjalne w Polsce.

Tabela 1. Podział organizacji według formy prawnej i roku założenia

Forma prawna	Liczba organizacji	Okresy założenia
tradycyjna spółdzielnia	1	przed 1900
tradycyjna spółdzielnia	1	1990
spółdzielnia inwalidów	2	1946-1950
stowarzyszenie i fundacja	15	1989-2006
spółdzielnia socjalna	7	2005-2006
razem	26	

Źródło: Opracowanie własne.

Jeżeli chodzi o fazę rozwoju analizowanych przedsiębiorstw społecznych, 19 organizacji znajduje się w fazie wzrostu, co świadczy o potencjale rozwojowym sektorów, w których prowadzą one swoją działalność. Żadna z badanych organizacji nie stoi w obliczu trudności ani nie grozi jej zaprzestanie działalności.

Mimo stosunkowo młodego wieku, większość badanych przedsiębiorstw społecznych (65,4%) oświadcza, że uwarunkowania epoki komunizmu wywarły wpływ na rozwój ich inicjatywy. Dotyczy to zwłaszcza organizacji zatrudniających pracowników w wieku ponad 50 lat, którzy twierdzą, że oczywiste negatywne dziedzictwo poprzedniego systemu to brak wiary w siebie i we własne umiejętności, a także niedostateczne umiejętności w zakresie przedsiębiorczości.

W szczególności, jeden respondent opisał trudności z rozpoczynaniem wspólnych działań na zasadach równości, jako poważne bariery dla podejmowania nowych inicjatyw. Charakterystyczną cechą polskich przedsiębiorstw społecznych wydaje się być silne zaangażowanie ich przywódców w powiązaniu z trudnościami w budowie silnych zespołów i zastępowaniu założycieli. Tę cechę dzieli większość badanych przedsiębiorstw społecznych, którymi zarządzają charyzmatyczni założyciele. Słabość pracy zespołowej, wyróżniająca większość przedsiębiorstw społecznych, można uznać za negatywne dziedzictwo komunizmu, które przekłada się na powszechną nieufność wobec inicjatyw zbiorowych. To drugie zagadnienie uznawane jest przez 13 organizacji za poważne lub bardzo poważne zagrożenie dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych.

Pod tym względem stowarzyszenia wydają się być preferowanymi strukturami prawnymi ze względu na fakt, że pozwalają także na utrzymanie relacji hierarchicznych, podczas gdy spółdzielnie zakładają zarządzanie w sposób demokratyczny według zasady „jedna osoba – jeden głos”. Ponadto negatywny obraz tradycyjnych spółdzielni jest związany z tym, że w opinii większości stanowią relikty poprzedniego systemu. Brak przy tym świadomości, że rozwój ruchu spółdzielczego jest o wiele starszym zjawiskiem, którego korzenie sięgają XIX w.¹³

¹³ Tamże.

Jedna organizacja założona tuż po zmianie ustroju wskazuje na brak świadomości roli organizacji trzeciego sektora w społeczeństwie – jako negatywne dziedzictwo komunizmu. Natomiast jedna organizacja założona w poprzednim systemie uważa nakreślone wtedy koncepcje samoorganizacji inwalidów za dziedzictwo pozytywne, które utrzymuje się także w dniu dzisiejszym.

W szczególności, istnienie sieci solidarności społecznej odziedziczonych po czasach komunistycznych uznaje za ważne 6 organizacji, za bardzo ważne – 4 organizacje i za nieważne – pozostałe 16 przedsiębiorstw. Co ciekawe, organizacje, które uważają poprzednie sieci za ważne lub bardzo ważne działają albo na terenach wiejskich, albo zarówno w miastach, jak i na wsi, co potwierdza istnienie w mniejszych miejscowościach większych zasobów kapitału społecznego, które przetrwały transformację ustrojową.

Badane przedsiębiorstwa społeczne prowadzą swoją działalność na bardzo różnorodnych polach. Większość organizacji pełni jednocześnie kilka ról, w tym w większości przypadków rolę produkcyjną i wspierającą. Ta druga nadal należy do ważnych ról realizowanych przez fundacje i stowarzyszenia z badanej grupy, oprócz innej aktualnie wykonywanej działalności produkcyjnej.

Tabela 2. Rodzaje działalności wykonywanej przez przedsiębiorstwa społeczne

Rodzaj działalności	Liczba organizacji	Główny rodzaj działalności
działalność wspierająca/lobbowanie	16	1
redystrybucja środków pieniężnych	4	0
produkcja usług/towarów pożytku publicznego dla wspierania innej działalności instytucjonalnej	2	1
produkcja usług/towarów pożytku publicznego (opieka społeczna, usługi kredytowania, zaopatrzenie w wodę itd.)	17	15
wykonywanie działań pożytku publicznego w celu integracji zawodowej osób niepełnosprawnych	6	2
zaangażowanie w sektorach gospodarczych poza produkcją usług pożytku publicznego w celu integracji zawodowej osób niepełnosprawnych	11	7

Źródło: Opracowanie własne.

Większość organizacji prowadzi działalność produkcyjną i usługową. Spośród nich 15 prowadzi produkcję towarową i świadczy usługi pożytku publicznego. Wyjątek stanowi jedna, która określiła wspieranie i lobbing jako swoją główną działalność. Jest ona organizacją o charakterze sieciowym, która polega na wspieraniu ubocznej działalności spółdzielni socjalnych i stowarzyszeń wspierających integrację grup narażonych na społeczną marginalizację, jak również działalność szkoleniową w dziedzinie animacji społecznej zgodnie z podejściem interdyscyplinarnym, które łączy wsparcie społeczne z oświatą, ekologią, budownictwem mieszkaniowym, kulturą i sportem.

2.2. Rodzaje świadczonych usług i ich grupy docelowe

Badane przedsiębiorstwa społeczne świadczą szeroki zakres usług pożytku publicznego (tab. 3), począwszy od usług społecznych odpowiadających głównie na potrzeby socjalne – jak np. rehabilitacja, szkolenia, usługi oświatowe – na kulturalnych, sportowych i turystycznych skończywszy. Co do spółdzielni socjalnych, dominuje integracja zawodowa, co stanowi główny cel działania tego rodzaju przedsiębiorstw. 20 organizacji koncentruje się na świadczeniu usług opieki społecznej, a 14 organizacji dostarcza usług kulturalnych, sportowych i w zakresie organizacji wolnego czasu, natomiast 9 zajmuje się handlem. O ile stowarzyszenia i fundacje głównie koncentrują się na świadczeniu usług społecznych, spółdzielnie socjalne inwalidów działają

Tabela 3. Sektory działalności badanych przedsiębiorstw społecznych według formy prawnej*

Sektory działalności	Spółdzielnie socjalne	Spółdzielnie inwalidów	Spółdzielnie	Stowarzyszenia, fundacje	Razem
opieka społeczna	3	2	–	15	20
działalność kredytowa	–	–	1	–	1
rolnictwo	2	–	–	2	4
ogrodnictwo	3	–	–	4	7
usługi środowiskowe	2	1	–	3	6
rzemiosło/wytwórczość	3	2	–	–	5
sprzedaż towarów	4	2	1	2	9
usługi cateringowe	1	1	–	2	4
usługi pralnicze	–	–	–	1	1
przemysł budowlany (remonty/prace budowlane)	1	–	–	3	4
usługi domowe/sprzątanie		1		4	5
usługi komputerowe, drukarskie, informacja telefoniczna	1	1	1	3	6
kultura, czas wolny, sport	1	1	2	10	14
inne	4	2	1	11	18

* Suma rodzajów działalności przekracza 100%, ponieważ każda z organizacji prowadzi ich kilka.

Źródło: Opracowanie własne.

w różnych sektorach gospodarki. 3 spółdzielnie socjalne i 2 spółdzielnie inwalidów deklarują, że świadczą także usługi w zakresie opieki społecznej, lecz główne sektory ich działalności to handel, rzemiosło i usługi ogrodnicze, a także inne sektory, w tym mieszkalnictwo i działalność wydawnicza.

Wzrastająca popularność usług innych niż opieka społeczna i integracja zawodowa odpowiada tendencjom ewolucyjnym zaobserwowanym w przedsiębiorstwach społecznych w krajach starej piętnastki, w których ostatnio miała miejsce ekspansja działalności przedsiębiorstw społecznych, co świadczy o ich zaangażowaniu w zaspokajanie różnych potrzeb wykraczających poza dobra i usługi pierwszej potrzeby. W Polsce na pierwszy plan wysuwa się wzmacnianie spójności społecznej na szczeblu lokalnym poprzez organizowanie czasu wolnego, zawodów sportowych i działalności kulturalnej. Świadczy to o powstawaniu nowego popytu odzwierciedlającego powstawanie bardziej złożonych potrzeb, które charakteryzują społeczeństwa wyżej rozwinięte pod względem gospodarczym.

2.3. Przychody z towarów i usług

Wkład przedsiębiorstw społecznych w polską gospodarkę jest jeszcze niewielki w porównaniu z krajami starej piętnastki. Zdaniem organizacji, z którymi przeprowadzono wywiady, mimo uznania roli organizacji trzeciego sektora i małych przedsiębiorstw przez rząd, nadal brakuje dla nich środków publicznych. Dlatego, zdaniem badanych, zdolność przedsiębiorstw społecznych do wytwarzania bogactwa jest daleka od pełnego wykorzystania.

Jeżeli chodzi o zasięg działalności 26 badanych przedsiębiorstw społecznych, całkowita liczba użytkowników korzystających corocznie z usług świadczonych przez nie wyniosła 167.770 osób. Liczba osób obsługiwanych dziennie przez te przedsiębiorstwa wynosi 137.097. Kiedy porównamy te dane z danymi z innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, zdolność przedsiębiorstw społecznych do poprawy jakości życia społeczności lokalnych i kształtowania lokalnie zakorzenionych strategii rozwoju okazuje się być znacząca. Częściowo można to wytłumaczyć faktem, że polskie prawodawstwo dopuszcza prowadzenie działalności gospodarczej przez organizacje trzeciego sektora. Kilka organizacji prowadzi działalność gospodarczą na rynku bez ścisłych ograniczeń prawnych, co jest sytuacją względnie komfortową w porównaniu z położeniem podobnych instytucji w innych krajach regionu. Pewne ograniczenia wprowadza ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, która przewiduje możliwość prowadzenia przez organizacje pożytku publicznego działalności gospodarczej poniżej kosztów własnych, przy czym koszty są określane przez organy administracji publicznej.

Główne źródło przychodów badanych organizacji to przychody ze sprzedaży towarów i usług (30,34%), następnie transfery od agencji publicznych (24,94%) oraz inne źródła (22,97%), do których zaliczają się fundusze unijne i opłaty członkowskie. Ponadto 17,2% przedsiębiorstw społecznych podpisało kontrakty z organami publicznymi, co zapewnia im stałe dochody (tab. 4).

Tabela 4. Źródła przychodów 26 przedsiębiorstw społecznych

Rodzaj dochodów	Średnio
dochody ze sprzedaży towarów i usług	30,3
kontrakty z organami publicznymi	17,1
środki od ofiarodawców	3,3
środki przyznane przez władze publiczne	24,9
darowizny pieniężne i w naturze od osób prywatnych	1,3
inne	23,0

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując przeciętne dochody przedsiębiorstw według ich formy prawnej, obraz ulega znaczącej zmianie (tab. 5). Dochody ze sprzedaży towarów i usług stanowią główne źródło przychodów dla spółdzielni. Na drugim miejscu znajdują się przychody z innych źródeł, z których najważniejsze to fundusze unijne z Europejskiego Funduszu Społecznego. Dwie spółdzielnie socjalne, jedna spółdzielnia kredytowa i jedna spółdzielnia konsumentów czerpią swoje przychody z działalności komercyjnej. Natomiast działalność stowarzyszeń i fundacji opiera się głównie na środkach otrzymanych od władz publicznych, a na dalszym miejscu na kontraktach z agencjami publicznymi.

Potwierdza to silniejszą przedsiębiorczość struktur spółdzielczych w porównaniu ze stowarzyszeniami i fundacjami, które z kolei wydają się utrzymywać silniejsze związki z władzami.

Tabela 5. Źródła przychodów według formy prawnej przedsiębiorstwa

Rodzaj dochodu	Spółdzielnie socjalne	Spółdzielnie Inwalidów	Spółdzielnie	Stowarzyszenia, fundacje
dochody ze sprzedaży towarów i usług	58,88	82,00	100,00	4,5
kontrakty z organami publicznymi	3,13	0,00	0,00	26,8
środki otrzymane od ofiarodawców	0,00	0,00	0,00	5,4
środki przyznane przez władze publiczne	0,83	0,00	0,00	40,6
darowizny pieniężne i w naturze od osób prywatnych	0,00	0,00	0,00	2,20
inny	37,17	18,00	0,00	20,5

Źródło: Opracowanie własne.

2.4. Redystrybucyjna rola przedsiębiorstw społecznych

Wkład przedsiębiorstw społecznych w tworzenie bardziej partycypacyjnego modelu rządzenia na szczeblu lokalnym można postrzegać z różnych perspektyw.

Zgromadzone dane pokazują, że ogólnie rzecz biorąc działalność polskich przedsiębiorstw społecznych polega na zaspokajaniu potrzeb marginalizowanych części społeczeństwa, nie zaś społeczeństwa jako całości, tzn. zajmowanie się społecznym wykluczeniem i bezrobociem, które należą do najpilniejszych problemów we współczesnej Polsce¹⁴. W szczególności polskie przedsiębiorstwa społeczne są najbardziej zaangażowane w świadczenie usług pożytku publicznego, które zaspokajają nowe potrzeby powstające w społeczeństwie (np. alternatywna działalność oświatowa, pomoc dla bezdomnych), potrzeby wcześniej niezaspokajane (np. integracja zawodowa osób chorych psychicznie, pomoc medyczna i społeczna dla narkomanów i nosicieli wirusa HIV/chorych na AIDS), jak również potrzeby, których nie mogą zaspokoić świadczeniodawcy publiczni z powodu drastycznych ograniczeń budżetowych (tzn. usługi zdrowotne i oświatowe).

Co ciekawe, większość badanych przedsiębiorstw społecznych stwierdza, że świadczą usługi konsumentom, którzy są niewypłacalni całkowicie (16%) lub częściowo (56%) w ramach kontraktów zawartych z administracją publiczną. To ważny wskaźnik postępującej instytucjonalizacji przedsiębiorstw społecznych jako dostawców usług opieki społecznej, którzy blisko współpracują z agencjami lokalnymi. Spośród organizacji stwierdzających, że czerpią dochody wyłącznie z kontraktów zawartych z administracją publiczną, dwie działają na Śląsku (w gminie, w której dobrze układa się współpraca pomiędzy organizacjami i samorządami lokalnymi), jedna jest tradycyjną spółdzielnią, a kolejna jest fundacją utworzoną w ramach unijnego projektu „Leader”.

Działalność badanych przedsiębiorstw społecznych we wszystkich przypadkach motywowana jest koniecznością rozwiązywania problemów dotyczących społeczności lokalną, przeważnie związanych ze społecznymi kosztami transformacji ustrojowej, w tym z osłabieniem więzi społecznych i powstawaniem nowych stref osób zmarginalizowanych, na przykład po likwidacji państwowych gospodarstw rolnych. Głównym powodem, który skłonił założycieli przedsiębiorstw społecznych do podjęcia tego rodzaju inicjatyw, jest zaspokajanie nowych oraz/lub niezaspokojonych dotąd potrzeb powstających w społeczeństwie, których inne organizacje albo nie mogą spełnić, albo nie są zainteresowane ich spełnieniem (tab. 6).

Tylko w jednym przypadku głównym powodem istnienia przedsiębiorstwa była możliwość uzyskania środków od zagranicznych ofiarodawców, co pokazuje pozytywną tendencję do wzrostu niezależności od zagranicznych źródeł finansowania.

Większość organizacji uznaje, że zagadnienia pożytku publicznego, czyli rozwiązywanie ważnych problemów społeczności lokalnych jako całości, a nie zatrudnianie osób niepełnosprawnych stanowią główne cele działalności. 22 organizacje stwierdzają, że realizują cele zewnętrzne – promowanie społeczności lokalnej jako całości lub marginalizowanych grup i osób. W 4 przypadkach (2 spółdzielnie socjalne i 2

¹⁴ Zob.: J. Hausner, *Social Economy and Development in Poland*, paper presented at the International Workshop on Ethnographies of the Social Economy, 14-15 March 2008, Hild-Bede College, University of Durham.

spółdzielnie inwalidów) organizacje badane podały, że prowadzą swoją działalność głównie na rzecz swoich członków. Jednak w tym drugim przypadku organizacje, z którymi przeprowadzono wywiady, wyjaśniły, że przyjęta przez nie polityka otwartych drzwi pozwala każdemu członkowi społeczności lokalnej wstąpić do przedsiębiorstwa społecznego, co toruje drogę powiększeniu członkostwa i uwzględnianiu dodatkowych problemów społeczności lokalnej.

Tabela 6. Problemy, jakie przyczyniły się do założenia przedsiębiorstwa społecznego

Główne problemy	Liczba
zaspokojenie potrzeb	12
przezwycięzenie problemów istniejących na rynku pracy	2
zaoferowanie pracy bezrobotnym członkom	7
wykorzystanie możliwości zaoferowanych przez zewnętrznych ofiarodawców	1
strategie tworzenia sieci innych organizacji niepublicznych	1
inne	3
razem	26

Źródło: Opracowanie własne.

Jeżeli chodzi o opiekę społeczną, wszystkie badane przedsiębiorstwa społeczne stwierdzają, że świadczone przez nie usługi różnią się od tych świadczonych przez inne instytucje tym, że ich podejście jest bardziej wszechstronne i lepiej przystosowane do indywidualnych potrzeb (w tym szkolenia, pomoc i usługi terapeutyczne). Dwie organizacje (fundacje) argumentują, że świadczenie usług w dziedzinie opieki społecznej przez przedsiębiorstwa społeczne opiera się na relacjach wzajemnego zaufania, co wiąże się z większą wrażliwością na potrzeby odbiorców usług. Co ciekawe, stwierdzenie większości badanych, że pracują właśnie nad zagadnieniem jakości świadczonych przez siebie usług jest pozytywnym wskaźnikiem zainteresowania przedsiębiorstw społecznych poprawą wyników swojej pracy.

Zdolność przedsiębiorstw społecznych do redystrybucji zasobów na rzecz beneficjentów zależy od mobilizacji zasobów społeczności lokalnej. Cechą, która odróżnia przedsiębiorstwa społeczne i organizacje trzeciego sektora od organizacji publicznych i komercyjnych to ich zdolność do przyciągania wolontariuszy. Wolontariusze są aktualnie zaangażowani w działalność większości badanych przedsiębiorstw społecznych (18), a ich liczba w 50% przypadków w ostatnich latach wzrosła albo pozostała niezmienną. Dwie organizacje zajmujące się świadczeniem usług medycznych i w dziedzinie rehabilitacji doniosły o zmniejszeniu się liczby ochotników w ostatnich latach, co można wyjaśnić znaczną profesjonalizacją tego rodzaju usług.

Kolejnym ważnym problemem jest zdolność przedsiębiorstw społecznych do realizowania funkcji redystrybucyjnej na rzecz swoich członków oraz na rzecz społeczności lokalnej. Prawie wszystkie realizują to na różne sposoby – od organizacji zajęć rekreacyjnych i zawodów sportowych do partnerstw lokalnych – co przyczynia się do wzmacniania więzi pomiędzy przedsiębiorstwem a środowiskiem, w którym ono funkcjonuje.

Tylko 3 przedsiębiorstwa społeczne – wszystkie spółdzielnie socjalne, które działają w dużej mierze w izolacji od społeczności lokalnej – stwierdzają, że nie realizują żadnej misji na rzecz wspólnoty lokalnej.

Należałoby także dokonać spostrzeżenia, że organizacje dostarczające towarów i usług o wysokim stopniu społecznego pożądanego posiadają większą zdolność do mobilizowania zasobów i ich redystrybucji na rzecz beneficjentów. Są one głębiej zakorzenione na szczeblu lokalnym, ponieważ angażują beneficjentów i członków rodzin jako wolontariuszy, a także wzajemnie i w sposób ciągły oddziałują na społeczność lokalną, z którą są związane.

2.5. Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym a zagadnienia partycypacji

Inne kluczowe zagadnienie mające wpływ na zdolność społecznych przedsiębiorstw do promowania bardziej zrównoważonej eksploatacji zasobów lokalnych jest liczba grup interesariuszy zaangażowanych w zakładanie i zarządzanie nimi. W zależności od typu omawianego przedsiębiorstwa społecznego, prawo własności i kontroli można więc przypisać pojedynczej kategorii interesariuszy (użytkownicy, pracownicy lub ofiarodawcy) albo więcej niż jednej kategorii jednocześnie, co daje wielu interesariuszom możliwość wywierania wpływu na działalność organizacji.

Jeżeli chodzi o zakładanie badanych przedsiębiorstw społecznych, w 18 z nich (tab. 7) wolontariusze zaliczali się do założycielskiej grupy interesariuszy. W 18 przypadkach zaangażowanie wolontariuszy równe jest liczbie pracowników, którzy wzięli udział w zakładaniu przedsiębiorstw społecznych i byli głównie motywowani względami zawodowymi.

Tabela 7. Rodzaje interesariuszy zaangażowanych w zakładanie przedsiębiorstw społecznych*

Interesariusze	Liczba przedsiębiorstw społecznych
wolontariusze	18
pracownicy	18
władze publiczne	7
organizacje non-profit	9
przedsiębiorstwa komercyjne	3
lokalni ofiarodawcy	4
zagraniczni ofiarodawcy pozarządowi	2
inni	12

* Suma przekracza 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać kilka kategorii interesariuszy.

Źródło: Opracowanie własne.

Do założycieli spółdzielni socjalnych zaliczają się głównie pracownicy i wolontariusze, którzy jednak po założeniu przedsiębiorstwa nie pracują nieodpłatnie na jego rzecz, a także inne organizacje typu non-profit, które wspierały zakładanie danego przedsiębiorstwa społecznego. Stowarzyszenia i fundacje wydają się być bardziej zainteresowane angażowaniem różnych kategorii interesariuszy w rozpoczynanie inicjatyw, w tym także przedsiębiorstw komercyjnych (2 przypadki) i lokalnych ofiarodawców (4 przypadki) oprócz pracowników i ochotników.

Wagę zagadnień związanych z zatrudnieniem potwierdza fakt, że 10 organizacji (z których 7 to spółdzielnie socjalne) uznaje potrzebę znalezienia pracy za główny czynnik skłaniający członków do wstąpienia do przedsiębiorstwa społecznego, w przeciwieństwie do 6, którymi kieruje motywacja altruistyczna (stowarzyszenia i fundacje).

Tabela 8. Motywacje członków

Motywacje	Spółdzielnie socjalne	Spółdzielnie inwalidów	Spółdzielnie	Stowarzyszenia, fundacje	Razem
względy związane z zatrudnieniem	7	1	1	1	10
dostęp do towarów/ usług dostarczanych członkom	0	1	1	0	2
wartości realizowane przez przedsiębiorstwo społeczne jako instytucję	0	0	0	1	1
członek rodziny jest beneficjentem	0	0	0	2	2
zainteresowanie przyczynieniem się do realizacji projektu na rzecz społeczności lokalnej	0	0	0	6	6

Źródło: Opracowanie własne.

Zaangażowanie różnych interesariuszy jest pozytywnym wskaźnikiem podejmowanych przez przedsiębiorstwa społeczne prób reprezentowania różnych interesów na szczeblu lokalnym, stąd ich podejście do interesu społeczności jako całości. Stowarzyszenia i fundacje chętniej włączają różnego rodzaju interesariuszy w społeczny system zarządzania przedsiębiorstwem. Źródłem ciekawych doświadczeń z wieloma interesariuszami są na przykład dwie fundacje działające na polu rozwoju lokalnego, które rozwijają szerokie partnerstwo na szczeblu lokalnym z udziałem zarówno przedsiębiorstw komercyjnych, jak i niekomercyjnych. Kolejnym przykładem dobrych praktyk jest działalność fundacji oświatowej na terenach wiejskich, do której należą nauczyciele, pracownicy upośledzeni, użytkownicy, ochotnicy, przedstawiciele ofiarodawców pozarządowych oraz przedstawiciele instytucji publicznych.

W odróżnieniu od nich, członkostwo w spółdzielniach socjalnych wydaje się być dość jednorodne. Zaliczają się do nich prawie wyłącznie inwalidzi, którzy zakładają przedsiębiorstwo ze względów związanych z zatrudnieniem. Ta okoliczność jest uważana za czynnik niesprzyspajający pełnej społecznej integracji społecznej pracowników upośledzonych, ani nie przyczynia się do trwałości zakładanych przedsiębiorstw ze względu na poważny stopień niepełnosprawności niektórych zatrudnionych w nich pracowników.

Pracownicy dwunastu organizacji są jednocześnie ich członkami. 5 spośród tych organizacji zatrudnia poniżej 5 pracujących członków, a w 4 liczba pracujących członków znajduje się w przedziale od 8 do 30. W trzech organizacjach zatrudnionych jest łącznie 192 członków.

9 organizacji zatrudnia upośledzonych członków pracujących. Zaliczają się do nich dwie spółdzielnie inwalidów z okresu sprzed przekształceń ustrojowych, zatrudniające odpowiednio 277 niewidomych i 88 inwalidów. 7 spośród badanych spółdzielni socjalnych zatrudnia od 3 do 11 upośledzonych pracowników będących ich członkami. Co ciekawe, tylko 2 spośród 7 spółdzielni socjalnych zatrudnia pracowników nie będących inwalidami.

Tabela 9. Liczba i rodzaje interesariuszy zasiadających w zarządach przedsiębiorstw społecznych

Grupy interesariuszy	Spółdzielnie socjalne		Spółdzielnie inwalidów		Spółdzielnie		Stowarzyszenia, fundacje	
	Liczba spółdz.	Liczba prac.	Liczba spółdz.	Liczba prac.	Liczba spółdz.	Liczba prac.	Liczba org.	Liczba prac.
członkowie pracujący	0	0	1	1	2	2-3	8	1-7
członkowie pracujący inwalidzi	7	2-9	1	36	1	2	1	1
członkowie wolontariusze	0	0	0	0	0	0	7	2-10
przedstawiciele organizacji non-profit	0	0	0	0	0	0	3	1-3
przedstawiciele organizacji komercyjnych	0	0	0	0	0	0	3	1-3
przedstawiciele instytucji publicznych	0	0	0	0	0	0	2	2-4

Źródło: Opracowanie własne.

Wolontariusze należą do 8 organizacji (stowarzyszenia i fundacje), które odznaczają się szczególnym zaangażowaniem na szczeblu lokalnym i świadczą usługi o wysokim poziomie pożytku publicznego (oświata, opieka lekarska, pomoc społeczna).

Przedstawiciele instytucji publicznych są członkami dwóch przedsiębiorstw społecznych, z których jedno zostało założone w 1999 r. i jest przykładem organizacji, której udało się nawiązać dobrą współpracę z organami publicznymi, a drugie powstało z inicjatywy władz publicznych w 2006 r. w celu popierania rozwoju przedsiębiorczości i samopomocy w Byczynie.

Jeżeli chodzi o zarządy omawianych organizacji, to 12 spośród nich (10 stowarzyszeń i fundacji oraz 2 tradycyjne spółdzielnie) ma w swoim składzie członków pracujących w liczbie od 1 do 7. Członkowie inwalidzi reprezentowani są w zarządach wszystkich spółdzielni socjalnych, w jednej spółdzielni inwalidów, w jednym stowarzyszeniu i w jednej tradycyjnej spółdzielni. Wolontariusze pojawiają się w zarządach 7 organizacji (wszystkie stowarzyszenia i fundacje). Publiczni przedstawiciele zasiadają w zarządach dwóch organizacji (1 stowarzyszenie i 1 fundacja).

Z powyższego opisu wyłania się pewna prawidłowość, mianowicie przewaga członkostwa wielu interesariuszy w przypadku organizacji świadczących usługi w zakresie opieki społecznej, a nie służących integracji zawodowej. W tym drugim przypadku – tradycyjnych spółdzielni, które istniały w poprzednim systemie oraz niedawno założonych spółdzielni socjalnych – członkostwo jest raczej jednorodne i składa się prawie wyłącznie z pracowników z grup defaworyzowanych. Po głębszej analizie badanych stowarzyszeń i fundacji okazuje się, że czterema z nich zarządzają grupy wielu interesariuszy.

2.6. Zdolność przedsiębiorstw społecznych do tworzenia nowych miejsc pracy

Zatrudnienie pracowników etatowych ma decydujące znaczenie dla prowadzenia działalności gospodarczej w sposób trwały i ciągły. Prawie wszystkie badane przedsiębiorstwa społeczne (z wyjątkiem dwóch) zatrudniają personel na etatach, a kilka przedsiębiorstw społecznych zostało utworzonych specjalnie w celu integracji zawodowej osób, które napotykały trudności ze znalezieniem zatrudnienia na otwartym rynku pracy (na przykład spółdzielnie socjalne i spółdzielnie inwalidów).

Ta analiza potwierdza silną orientację prozatrudnieniową polskich przedsiębiorstw społecznych. O ile poniżej 50% badanych organizacji oświadcza, że odsetek pracowników w całkowitej liczbie członków wynosi poniżej 55%, co świadczy o znacznym zaangażowaniu innych niż członkowie pracowników w realizację celów pożytku publicznego przez dane przedsiębiorstwo społeczne, o tyle w pozostałych organizacjach odsetek pracowników w stosunku do ogólnej liczby członków przekracza 55% (w spółdzielniach i spółdzielniach socjalnych). Co ciekawe, w 4 organizacjach z analizowanej próby (spółdzielnie socjalne) zatrudnieni są wyłącznie pracownicy-członkowie organizacji, co świadczy o prozatrudnieniowej orientacji tego typu przedsiębiorstw społecznych. Trzy inne organizacje, z których dwie działały jeszcze w okresie socjalizmu, a jedna powstała stosunkowo niedawno – charakteryzuje przewaga liczby pracowników nad

liczbą członków. Można to wyjaśnić faktem, że instytucjonalnym celem tych organizacji jest integracja zawodowa osób, które nie mogą znaleźć zatrudnienia na otwartym rynku pracy.

Dwie organizacje stwierdzają, że nie mogą zatrudniać pracowników i dlatego są zmuszone polegać wyłącznie na wolontariuszach. Najwięcej z badanych przedsiębiorstw socjalnych zatrudnia poniżej 10 pracowników, podczas gdy 32% zatrudnia pomiędzy 10 a 50 pracowników. 24% mają więcej niż 50 pracowników, z których 2 to spółdzielnie – jedna założona w poprzednim systemie, a druga w czasach przed socjalizmem – zatrudniają ponad 400 pracowników.

Tabela 10. Zatrudnienie

Liczba zatrudnionych	Odsetek (%)
poniżej 10 pracowników	44
od 10 do 50 pracowników	32
ponad 50 pracowników (z czego 2 ponad 400 pracowników)	24

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza przytoczonych danych pokazuje przewagę małych organizacji zatrudniających stosunkowo niewielu pracowników. Przedsiębiorstwa społeczne uczestniczące w naszym badaniu z reguły zatrudniają więcej kobiet niż mężczyzn na umowach o elastycznym czasie pracy (na przykład w niepełnym wymiarze godzin), jak również pracowników dotkniętych określonymi rodzajami niepełnosprawności.

Jeżeli chodzi o kapitał ludzki badanych przedsiębiorstw społecznych, 15 organizacji – większość, z których zatrudnia spory odsetek pracowników wyszkolonych za czasów socjalizmu – uważa za ważny lub bardzo ważny poziom wykształcenia przywódców osiągnięty w poprzednim systemie. Połowa zatrudnionych posiada dyplomy ukończenia szkół ponadgimnazjalnych, co pokazuje wysoki poziom kapitału ludzkiego zaangażowanego w tych organizacjach oraz, co za tym idzie, potencjał rozwojowy takich instytucji, w przypadku systematycznego podnoszenia kwalifikacji osób zatrudnionych. Dotyczy to zwłaszcza stowarzyszeń i fundacji, które plasują się na wysokich miejscach pod względem umiejętności ogólnych, lecz odczuwają braki w zakresie kompetencji menedżerskich.

Spółdzielnie socjalne to przedsiębiorstwa społeczne, w których zatrudnionych jest najmniej wykwalifikowanych pracowników. Ponadto większość badanych spółdzielni socjalnych zgłasza poważne braki umiejętności w zakresie przedsiębiorczości i kompetencji menedżerskich w przeciwieństwie do umiejętności technicznych, które są dobrze rozwinięte. W przypadku osób cierpiących na pewne rodzaje upośledzenia społecznego – bezdomnych, byłych więźniów, alkoholików itd. – umiejętnościami technicznym zwykle towarzyszy brak jakichkolwiek innych kwalifikacji, co uniemożliwia rozwój przedsiębiorstw społecznych jako efektywnych i samodzielnych organizacji.

Jeżeli chodzi o umiejętności w zakresie przedsiębiorczości, 48% przedsiębiorstw społecznych uważa, że brak takowych zagraża ich dalszemu rozwojowi. 24 organizacje uznają umiejętności w zakresie przedsiębiorczości za ważne lub bardzo ważne dla skutecznego i efektywnego dostarczania towarów i usług.

Podobnie, większość badanych przedsiębiorstw społecznych uznaje za ważne podnoszenie kwalifikacji i kompetencji swoich pracowników. Spośród 26 organizacji, 12 wdraża różne programy szkoleniowe mające na celu poprawę jakości świadczonych usług, przyczynienie się do rozwoju zawodowego pracowników lub poprawę zarządzania przedsiębiorstwem.

Jeżeli chodzi o motywację pracowników, 12 organizacji stwierdza, że pracownicy wybrali przedsiębiorstwo społeczne, ponieważ poszukiwali zatrudnienia. Spośród tych 12 organizacji 7 to spółdzielnie socjalne, 3 to spółdzielnie, a pozostałe dwie to fundacje. 10 organizacji (stowarzyszenia lub fundacje) wskazało na obie przyczyny jako powody, dla których pracownicy zatrudnili się właśnie u nich. Jednak tylko 3 organizacje podały jako powód zatrudnienia pracowników ich chęć wniesienia wkładu w dane przedsięwzięcie społeczne.

Dlatego można stwierdzić, że połowa pracowników była motywowana względami związanymi z zatrudnieniem, natomiast drugą połowę powodowała albo motywacja łączna (zarówno egoistyczna, jak i altruistyczna), albo – jak w przypadku 3 organizacji – chęć realizacji celu dystrybucyjnego realizowanego przez przedsiębiorstwo społeczne.

Tabela 11. Motywacje pracowników

Motywacje	Liczba	Odsetek (%)
względy związane z zatrudnieniem	12	48,0
realizacja misji przedsiębiorstwa społecznego	3	12,0
obie	10	40,0
razem	25	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

Z analizy poszczególnych organizacji wynika, że pracownicy stowarzyszeń i fundacji są bardziej skłonni do uczestnictwa w realizacji ich celów społecznych, podczas gdy spółdzielnie przeważnie zatrudniają pracowników, którymi kieruje motywacja osobista – na przykład względy związane ze chęcią znalezienia zatrudnienia. Przyczyną tego jest zapewne panujące w kraju wysokie bezrobocie, które znajduje swój wyraz w określonych cechach polskich przedsiębiorstw społecznych.

Jeżeli chodzi o poziom zatrudnienia w badanej próbie przedsiębiorstw społecznych, większość organizacji (17) zanotowało wzrost liczby etatowych pracowników (rozpiętość od 1 do 38 pracowników) przyjętych do pracy w latach 2004-2006. Tylko w jednej na 26 organizacji zatrudnienie zmniejszyło się o 8 pracowników. Wskazuje to na wyraźną ekspansję sektora przedsiębiorstw społecznych. Wzrost liczby pracowników w największym stopniu dotyczył spółdzielni socjalnych. Wszystkie spółdzielnie socjalne z wyjątkiem jednej zanotowały wzrost poziomu zatrudnienia.

Spośród 26 organizacji 18 zatrudnia pracowników z grup defaworyzowanych. Należą do nich organizacje, których szczególnym zadaniem jest tworzenie miejsc pracy dla osób cierpiących na pewne rodzaje niepełnosprawności, mianowicie spółdzielnie inwalidów, spółdzielnie socjalne i jeden ośrodek integracji społecznej. 8 pozostałych organizacji, które realizują przeważnie cele inne niż integracja zawodowa, także za-

trudnia pracowników o różnych rodzajach upośledzenia (od 1 do 6 w dwóch dużych organizacjach).

Tabela 12. Grupy pracowników z grup defaworyzowanych objętych integracją zawodową

Rodzaj upośledzenia	Liczba organizacji
niepełnosprawni fizycznie	11
niepełnosprawni psychicznie	4
narkomani i alkoholicy	8
bezrobotni dorośli	13
bezdomni	8
imigranci	1
członkowie grup mniejszościowych	1
więźniowie	3

Źródło: Opracowanie własne.

Największą grupę osób upośledzonych stanowią bezrobotni dorośli, za którymi plasują się osoby niepełnosprawne fizycznie, narkomani i alkoholicy oraz osoby bezdomne.

Głównym celem świadczonych usług jest raczej zapewnienie stałego zajęcia beneficjentom (9 organizacji) niż ułatwienie wejścia na tradycyjny rynek pracy (2 organizacje). Jednakże 6 badanych przedsiębiorstw zapewnia, że cel ostateczny ich działań nie jest z góry określony i zależy od możliwości i umiejętności integrowanych osób.

Tabela 13. Główne cele świadczonych usług w zakresie integracji zawodowej

Cel integracji	Liczba organizacji
zapewnienie stałej integracji zawodowej beneficjentów	9
zapewnienie przejściowej integracji zawodowej beneficjentów	2
cel ostateczny zależy od możliwości/umiejętności upośledzonego pracownika	6
razem	17

Źródło: Opracowanie własne.

Spółdzielnie socjalne to organizacje integrujące zawodowo najwyższy odsetek upośledzonych pracowników (ponad 85% do 100%). 4 organizacje – z których jedna jest spółdzielnią inwalidów a 3 to stowarzyszenia i fundacje – zatrudniają pomiędzy 30% i 70% upośledzonych pracowników, podczas gdy 2 przedsiębiorstwa społeczne

– jedna tradycyjna spółdzielnia i jedna fundacja – zatrudniają od 10% do 20% upośledzonych osób.

Tabela 14. Odsetek pracowników z grup defaworyzowanych w procesie integracji zawodowej według formy prawnej

Procent pracowników zintegrowanych	Spółdzielnie socjalne	Spółdzielnie inwalidów	Spółdzielnie	Stowarzyszenia i fundacje
5	–	1	0	0
10-20	–	0	1	1
30-70	–	1	0	3
85-100	7	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne.

2.7. Przedsiębiorstwo społeczne i pomnażanie kapitału społecznego

Podobnie jak w innych krajach regionu, poziom kapitału społecznego w Polsce jest dość niski. Znaczna liczba ludzi uzależniona jest od pomocy państwa, chociaż mu nie ufa, podobnie jak nie ufa sobie nawzajem¹⁵. Zjawisko to utrudnia z jednej strony rozwój inicjatyw trzeciego sektora, z drugiej strony można mu przeciwstawić inicjatywy promujące partycypację podejmowane na szczeblu lokalnym.

Zebrane dane potwierdzają, że przedsiębiorstwa społeczne mogą przyczynić się do ożywienia wzajemnego zaufania, o ile ich inicjatywy pozostają osadzone w społecznościach lokalnych. Potencjał przedsiębiorstwa społecznego do pomnażania kapitału społecznego zgromadzonego na szczeblu lokalnym jest zagrożony, gdy instytucje takie działają w izolacji oraz gdy o ich założeniu decydują czynniki zewnętrzne, nie zaś autentyczne siły lokalne.

Wszystkie badane organizacje utrzymują regularne relacje z właściwymi lokalnymi interesariuszami zewnętrznymi. Na przykład wszystkie przedsiębiorstwa społeczne utrzymują kontakty z władzami publicznymi. Mają one głównie charakter formalny i stały (17 organizacji), co potwierdza pozytywną tendencję instytucjonalizacji przedsiębiorstw społecznych jako czynników państwa opiekuńczego w ramach polityk publicznych.

Niestety większość przedsiębiorstw społecznych nie utrzymuje kontaktów z lokalnymi ofiarodawcami (9 organizacji) albo kontakty te mają charakter nieformalny i sporadyczny (7). Rodzaje relacji utrzymywanych z miejscowymi ofiarodawcami pokazują wciąż jeszcze marginalną rolę odgrywaną przez krajowych ofiarodawców we wspieraniu rozwoju przedsiębiorstw społecznych.

Czternaście przedsiębiorstw społecznych uczestniczących w badaniu utrzymuje stałe kontakty z innymi organizacjami niekomercyjnymi, podczas gdy tylko dwa nie mają

¹⁵ Zob.: J. Hausner, *Social Economy and Development...*, dz. cyt.

takich kontaktów. Świadczy to o przewadze działań nakierowanych na tworzenie sieci nad konkurencją pomiędzy instytucjami realizującymi podobne cele, co jest sygnałem względnej dojrzałości sektora. Jednak w przypadku 4 organizacji (spółdzielnie socjalne) stałe i formalne relacje są utrzymywane z organizacją „macierzystą”, a nie z zewnętrznymi organizacjami typu non-profit.

Większość badanych organizacji nie utrzymuje żadnych kontaktów ze związkami zawodowymi (23) i partiami politycznymi (20), co świadczy o ich względnej autonomii i niezależności od ciał politycznych i quasi-politycznych. Jedna organizacja założona w poprzednim systemie i jedno przedsiębiorstwo społeczne założone po przekształceniach utrzymuje stałe i formalne relacje zarówno ze związkami zawodowymi, jak i z partiami politycznymi.

O niezależności przedsiębiorstw społecznych od dawnych więzi o charakterze tożsamościowym świadczą też słabe relacje przedsiębiorstw z organizacjami o charakterze religijnym. 18 organizacji stwierdza, że nie utrzymuje żadnych kontaktów z organizacjami religijnymi, natomiast 2 utrzymują stałe kontakty. Pozostałe organizacje utrzymują albo relacje nieformalne i sporadyczne (4), albo nieformalne i stałe (2).

Kolejnym wskaźnikiem wkładu przedsiębiorstw społecznych w pomnażanie kapitału społecznego na szczeblu lokalnym jest prowadzenie działalności oświatowej mającej na celu promowanie wartości spółdzielczości i solidarności. Większość organizacji (19) oświadcza, że promuje tego rodzaju inicjatywy na szczeblu lokalnym, a do działań promocyjnych zaliczają się wykłady adresowane do członków spółdzielni i przyszłych przedsiębiorców społecznych, programy szkoleniowe, partnerstwa lokalne i specjalne stypendia.

Ponadto 24 organizacje przyczyniły się do założenia innych inicjatyw na szczeblu lokalnym, z których 18 to inicjatywy non-profit, 11 to inne przedsiębiorstwa społeczne i 5 organizacji komercyjnych. Ta tendencja pokazuje dużą zdolność przedsiębiorstw społecznych do pomnażania korzyści poprzez podejmowanie różnorodnych dodatkowych inicjatyw, mających pozytywny wpływ na powstawanie nowych usług oraz możliwości zatrudnienia na szczeblu lokalnym.

Tabela 15. Organizacje wspierane przez przedsiębiorstwa społeczne

Rodzaj organizacji	Liczba
inicjatywy non-profit	18
inne przedsiębiorstwa	11
przedsiębiorstwa komercyjne	5
razem	34

Źródło: Opracowanie własne.

W większości przypadków (19 organizacji) członkowie przedsiębiorstw społecznych są także zaangażowani w inną działalność typu non-profit realizowaną przez inne podmioty na szczeblu lokalnym. Świadczy to o zaangażowaniu osób zainteresowanych losem innych w różne inicjatywy na szczeblu lokalnym.

Wszystkie organizacje oświadczają, że cele ich działania sformułowane przez członków założycieli odpowiadają celom pojedynczych grup interesariuszy. Podobnie, wszystkie przedsiębiorstwa uważają własne cele organizacyjne sformułowane przez zarządy za spójne z celami pojedynczych interesariuszy. Oba spostrzeżenia potwierdzają wewnętrzną spójność badanych przedsiębiorstw społecznych i spójność realizowanych przez nie celów społecznych od początku ich działania.

Kolejny ważny problem związany z pomnażaniem kapitału społecznego to zdolność przedsiębiorstw społecznych do budowy wewnętrznych sieci wśród ich członków i pracowników. Większość badanych organizacji (92,3%) stwierdza, że jedną z podstawowych cech ich działania jest wzajemne zaufanie pomiędzy członkami. Wszystkie deklarują także, iż w środowiskach ich pracy panuje sprzyjająca (65,4%) lub raczej sprzyjająca atmosfera (34,6%), co potwierdza zdolność przedsiębiorstw społecznych do poprawy lub utrzymania pozytywnych relacji pomiędzy ich członkami.

Jeżeli chodzi o wpływ przedsiębiorstw społecznych na społeczności lokalne w kategoriach wzmacniania wewnętrznych relacji, 21 organizacji oświadcza, że umożliwia mieszkańcom spotkanie się i wymianę poglądów. Trzy organizacje częściowo nie zgadzają się z tym stwierdzeniem, prawdopodobnie dlatego, że wszystkie działają w pewnej izolacji od społeczności lokalnej.

Jednym z kluczowych wskaźników, który odzwierciedla stopień osadzenia przedsiębiorstwa społecznego w społeczności lokalnej jest zaangażowanie wolontariuszy. Cztery spółdzielnie socjalne i jedna spółdzielnia konsumencka stwierdzają, że w przeszłości nie angażowały ani obecnie nie angażują wolontariuszy, co świadczy o silnym zaangażowaniu tych organizacji w tworzenie miejsc pracy dla osób upośledzonych osób, a nie w tworzenie więzi ze społecznością lokalną jako taką, w tym z ludźmi zainteresowanymi realizacją społecznego celu działania przedsiębiorstwa. Jedenaście organizacji, w tym 10 stowarzyszeń i fundacji, korzysta z pracy ponad 40 wolontariuszy. Większość wolontariuszy wykonuje działalność, którą nie zajmują się pracownicy etatowi. W 6 przypadkach (fundacje i stowarzyszenia) wolontariusze biorą aktywny udział w procesie podejmowania decyzji, ponieważ są członkami zarządu. W pozostałych przypadkach ograniczają się do pomocy pracownikom etatowym w realizacji ich obowiązków. Z pracy wolontariuszy stale korzysta 18 organizacji, a sporadycznie 7 organizacji, utrzymujących silne więzi ze społecznością lokalną.

Siedemnaście badanych organizacji twierdzi, że przedsiębiorstwa społeczne przyczyniają się do utrzymania wysokiego poziomu zaufania, podczas gdy 8 częściowo nie zgadza się z tym stwierdzeniem (4 spółdzielnie oraz 4 stowarzyszenia i fundacje), argumentując, że wpływy przedsiębiorstw społecznych są w tym względzie nieistotne. Większość organizacji (84,6%) należy do różnych federacji, konsorcjów lub stowarzyszeń wyższego rzędu, co świadczy o skali współpracy wśród organizacji realizujących podobne cele (77,3% z nich należy do krajowych organizacji wyższego szczebla, a 68,2% należy do organizacji lokalnych). Jest to pozytywny wskaźnik potencjału sektora w zakresie lobbowania na rzecz tworzenia bardziej sprzyjającego otoczenia dla przedsiębiorstw społecznych.

Ogólnie rzecz biorąc, stowarzyszenia i fundacje wydają się silniej zakotwiczone na szczeblu lokalnym niż spółdzielnie (zarówno socjalne, jak i tradycyjne). Istnieją dwie główne przyczyny takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, jest to charakter świadczonych usług, które w przypadku spółdzielni przeważnie nie mają charakteru relacyjnego, czyli ich jakość nie zależy od kontaktów między pracownikami i odbiorcami usług. Po drugie,

spółdzielnie socjalne z reguły zatrudniają prawie wyłącznie pracowników dotkniętych różnymi rodzajami niepełnosprawności, co pociąga za sobą ryzyko wykonywania przez nich działalności w izolacji od społeczności lokalnej ze znikomym zaangażowaniem innych interesariuszy, wolontariuszy i innych pracowników.

2.8. Zdolność przedsiębiorstw społecznych do instytucjonalizacji działalności o charakterze nieformalnym

Analiza zgromadzonych danych prowadzi do wniosku, że działalność kilku przedsiębiorstw społecznych pozwoliła na sformalizowanie inicjatyw, które rozwinęły się samorzutnie dzięki mobilizacji społeczności lokalnych. Instytucjonalizacja tych inicjatyw stała się możliwa dzięki dostępności struktur prawnych, które „skryształizowały” reakcję społeczności lokalnej w formie prywatnych instytucji partycypacyjnych, co umożliwiło ich późniejsze uznanie przez władze publiczne, w kilku przypadkach przejawiające się nawet bezpośrednim finansowaniem usług świadczonych przez te organizacje.

Dobrym przykładem oddolnej mobilizacji społeczności lokalnych przeciwko zamykaniu dobrze wyposażonych szkół dysponujących cennymi zasobami ludzkimi jest działanie pewnej fundacji na Podlasiu. Po zamknięciu szkół publicznych, 700 dzieciom uniemożliwiono lub utrudniono dostęp do oświaty na poziomie przedszkolnym. Zaistniała także obawa, że zamknięcie szkół, niekiedy jedynych ośrodków szerzenia kultury w okolicy, przyspieszy upadek całych wsi. Mobilizacja rodziców i całych społeczności lokalnych w reakcji na te decyzje doprowadziła do powstania 23 szkół na terenach wiejskich zarządzanych przez fundację, która zatrudniła także bezrobotnych nauczycieli.

Innym interesującym przykładem jest fundacja, do której członków-założycieli należy 6 lokalnych organizacji trzeciego sektora i 4 przedsiębiorstwa komercyjne. Zajmuje się ona promowaniem lokalnego rozwoju gospodarczego, a szczególnie wspieraniem przyjaznych dla środowiska inicjatyw turystycznych. Bodźcem do powstania fundacji stał się stale wzrastający poziom bezrobocia strukturalnego wywołanego likwidacją państwowych zakładów drzewnych.

Powyższa krótka analiza dowodzi, że główna rola przedsiębiorstw społecznych polega na umożliwianiu osobom nie posiadającym stałego zajęcia wydostanie się z szarej strefy i korzystanie z pełni praw pracowniczych. Poszukiwaniu zatrudnienia w szarej strefie poniekąd sprzyjały pewne przyjęte w latach 90. rozwiązania w zakresie polityki społecznej, które polegały głównie na wypłatach zasiłków dla bezrobotnych. Tak rozpowszechniła się praktyka łączenia dochodów z różnych zasiłków ze sporadyczną pracą w szarej strefie.

Rozwój nowych form zatrudnienia proponowanych przez pewne przedsiębiorstwa społeczne (np. spółdzielnie socjalne), w celu integracji zawodowej osób, którym zagraża wykluczenie społeczne i zawodowe, czyli bezdomnym, osobom umysłowo chorym, byłym więźniom – daje perspektywę legalnego zatrudnienia osobom, które w przeciwnym wypadku skazane byłyby na dorywcze zajęcia w szarej strefie. Na tym

koncentruje się działalność pięciu badanych spółdzielni socjalnych, które postawiły sobie za cel integrację zawodową osób upośledzonych społecznie nie cierpiących na niepełnosprawność fizyczną.

2.9. Możliwości i przeszkody w rozwoju społecznych przedsiębiorstw w Polsce

Większość organizacji (14) wyraża opinię, że klimat na szczeblu krajowym i lokalnym nie sprzyja rozwojowi przedsiębiorstw społecznych. Wśród czynników utrudniających rozwój, 50% badanych organizacji wymienia brak środków finansowych, brak przejrzystych procedur rozliczeniowych i zbyt szczegółowe regulacje unijne. Co ciekawe, jedna organizacja, która powstała z inicjatywy lokalnej administracji, uskarża się na niewielki udział miejscowej ludności i niedostateczne zaangażowanie wolontariuszy, uznając je za główne problemy przeszkadzające społecznym przedsiębiorstwom w realizacji ich działań statutowych. Świadczy to o istotności autentycznej mobilizacji obywateli w procesie przygotowywania i wdrażania trwałych inicjatyw społecznych.

Podobnie jak w latach 90. w krajach starej piętnastki¹⁶, za pozytywne czynniki przyczyniające się do rozwoju przedsiębiorstw społecznych na szczeblu lokalnym i krajowym uznawane są programy unijne (25 organizacji), wzrost zainteresowania kluczowych interesariuszy na szczeblu krajowym i lokalnym (decydenci, badacze, ofiarodawcy itd.), decentralizacja kompetencji administracyjnych, wzrastające zainteresowanie administracji publicznej zlecaniem zadań podmiotom zewnętrznym, wprowadzanie nowych kursów uniwersyteckich i programów szkoleniowych.

Mimo wyżej wspomnianych przeszkód, większość badanych organizacji (24) przewiduje pozytywny scenariusz rozwojowy przedsiębiorstw społecznych w Polsce. Instytucje te będą się dalej rozwijać, przyczyniając się istotnie do rozwoju potencjału społecznego i gospodarczego w społecznościach lokalnych.

Podsumowanie

Analiza zgromadzonych danych potwierdziła, że przedsiębiorstwa społeczne prowadzą bardzo różne formy działalności społeczno-gospodarczej odmienne od pozostałych mechanizmów koordynujących (tzn. rynku oraz państwa). Interwencje przedsiębiorstw społecznych mają na celu rozwiązywanie problemów gospodarczych i społecznych, zwłaszcza tych związanych z opieką społeczną i odpowiadanie na wyzwania wynikające z globalnych i regionalnych trendów gospodarczych.

Ogólnie rzecz biorąc, daje się zaobserwować wysoki potencjał przedsiębiorstw społecznych jako czynników stymulujących rozwój społeczno-gospodarczy, niem-

¹⁶ C. Borzaga, J. Defourny, *The Emergence of Social...*, dz. cyt.

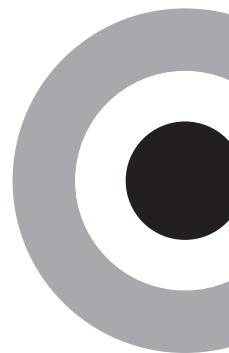
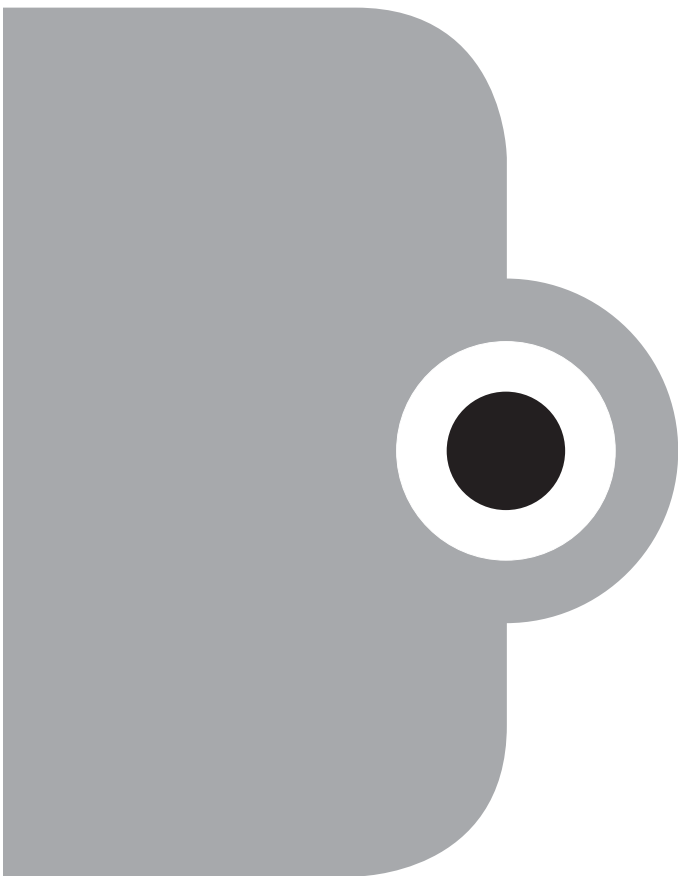
niej jednak ich zdolność do realizowania celów społecznych poprzez prowadzenie działalności gospodarczej pozostaje nadal w dużym stopniu niewykorzystana.

Stowarzyszenia i fundacje z reguły są silnie zakorzenione na szczeblu lokalnym (stąd wyższa liczba wolontariuszy zaangażowanych w działalność i zarządzanie przez większą liczbę interesariuszy w porównaniu ze spółdzielniami socjalnymi), a ich misja jest wyraźnie skierowana na zewnątrz. Utrzymują one także stałe kontakty z organami publicznymi. Dzięki temu dysponują większymi możliwościami w zakresie wzmacniania społecznej spójności na szczeblu lokalnym, lecz towarzyszy im dużo słabszy wymiar gospodarczy wyrażany poziomem przychodów z działalności komercyjnej i liczbą zatrudnionych w porównaniu ze spółdzielniami socjalnymi. Można to częściowo wytłumaczyć przepisami, które ograniczają możliwość prowadzenia działalności gospodarczej przez stowarzyszenia i fundacje oraz stanowiskiem niektórych tradycyjnych organizacji niechętnych tego rodzaju działalności.

Z drugiej strony spółdzielnie socjalne, których forma prawna rzekomo najbardziej odpowiada teoretycznej definicji przedsiębiorstwa społecznego, chociaż ograniczają się do zatrudniania upośledzonych społecznie pracowników, wydają się bardziej przedsiębiorcze. Ich siła ekonomiczna bierze się z wysokiej proporcji dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej, z liczby zatrudnionych pracowników i rodzajów prowadzonej działalności gospodarczej. Natomiast gorzej radzą sobie z budową sieci wzajemnego zaufania na szczeblu lokalnym. Liczba zaangażowanych wolontariuszy, jednorodne członkostwo (prawie wyłącznie pracownicy z grup defaworyzowanych) i niski wpływ na rozwój kapitału społecznego potwierdzają to spostrzeżenie. Wydaje się, że część winy należy tu przypisać prawnym ograniczeniom przewidującym, że 80% siły roboczej spółdzielni socjalnych muszą stanowić pracownicy upośledzeni, co w konsekwencji prowadzi do braku trwałych kontaktów z osobami, które nie są dotknięte określonymi upośledzeniami.

Na podstawie powyższych spostrzeżeń można stwierdzić, że sektor polskich przedsiębiorstw społecznych nadal znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Pozytywne sygnały to dość sprzyjający system prawny i duże zasoby kapitału ludzkiego. Głównymi przeszkodami, które utrudniają rozwój przedsiębiorstw społecznych są niskie zasoby kapitału społecznego oraz niskie kompetencje pracowników i dyrektorów w zakresie przedsiębiorczości. Mimo to, kilka wyżej zacytowanych dobrych praktyk potwierdza rolę przedsiębiorstw społecznych jako instytucji sprzyjających tworzeniu partycypacyjnych strategii rozwojowych na szczeblu lokalnym, co otwiera możliwości kopiowania podobnych inicjatyw w innych miejscowościach. Z tego względu perspektywy rozwoju i konsolidacji polskiego sektora przedsiębiorstw społecznych wydają się być bardzo obiecujące.

5



Przedsiebiorczość
społeczna
a rozwój zaniedbanych
społeczności wiejskich



Przedsiębiorczość społeczna a rozwój zaniedbanych społeczności wiejskich

Tomasz Kaźmierczak
Marek Rymsha

Wstęp

W niniejszym opracowaniu przedstawiamy główne rezultaty prac badawczych przeprowadzonych w ramach projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków”¹. Autorzy niniejszego opracowania są współautorami koncepcji tego projektu i uczestniczyli we wszystkich fazach jego realizacji (tzw. Działaniach 1, 2 i 3)². Projekt był wspólnym przedsięwzięciem trzech organizacji pozarządowych: Instytutu Spraw Publicznych (ISP; Instytut pełnił funkcję administratora partnerstwa), Akademii Rozwoju Filantropii w Polsce (ARFP) oraz Wspólnoty Roboczej Związku Organizacji Socjalnych (WRZOS). Do realizacji projektu zaproszeni zaś zostali partnerzy lokalni z czterech powiatów: biłgorajskiego, lubelskiego-ziemskiego, nidzickiego i etciego³. W ramach projektu powstało 7 przedsiębiorstw społecznych: 3 spółdzielnie socjalne (w Prostkach i Golubiach koło Ełku oraz Motyczu Leśnym koło Lublina), 3 spółki z o.o. o charakterze *not-for-profit* (w Biłgoraju, Kamionce koło Nidzicy i Nasutowie koło Lublina) oraz 1 przedsiębiorstwo prowadzone w formie oddziału stowarzyszenia (w Krężnicy Jarej koło Lublina). Łącznie w utworzonych przedsiębiorstwach

¹ Więcej informacji o projekcie: www.liskow.org.pl

² Tomasz Kaźmierczak kierował pracami badawczymi, a Marek Rymsha pełnił nadzór merytoryczny nad całością działań projektowych.

³ Łącznie w pracach partnerstwa uczestniczyły 42 podmioty reprezentujące wszystkie trzy sektory: pozarządowy, publiczny i rynkowy.

społecznych znalazło zatrudnienie ponad 80 osób długookresowo bezrobotnych⁴. W 5 społecznościach lokalnych: Kamionce, Krężnicy Jarej, Prostkach, Golubiach i Korytkowie koło Biłgoraja prowadzona też była animacja lokalna.

Wszystkie wymienione przedsiębiorstwa mają charakter lokalny – to partnerstwa lokalne, zawiązane w każdym z czterech powiatów samodzielnie podejmowały decyzję o formule prawnej przedsiębiorstwa, rodzaju uruchamianej produkcji, doborze kadry itp. Autonomia partnerstw lokalnych pozwalała Instytutowi Spraw Publicznych prowadzić badania terenowe społeczności lokalnych, w których powstawały przedsiębiorstwa, nie narażając się na ewentualny konflikt ról instytucji „sprawczej” i „badawczej”. W Instytucie Spraw Publicznych powstał zespół badawczy⁵, funkcjonujący niezależnie od zespołu odpowiedzialnego za administrowanie projektem, a niezależność podkreślał fakt, że kierownik zespołu nie był pracownikiem etatowym ISP. Zespół przeprowadził 3 tury badań terenowych w czterech wspomnianych powiatach⁶. Dwukrotnie przebadano lokalne partnerstwa (maj-czerwiec 2006 r., listopad 2007 r.), animatorów (czerwiec-lipiec 2007 r.) oraz pracowników przedsiębiorstw (kadra kierownicza i wybrani pracownicy szeregowi – listopad 2007 r.). Badania prowadzono głównie przy zastosowaniu metody wywiadu swobodnego; w sumie przeprowadzono blisko 120 wywiadów.

Niezależnie od analizy czterech projektowych partnerstw lokalnych przygotowane zostały studia przypadków dotyczące 7 podjętych oddolnie inicjatyw z zakresu przedsiębiorczości społecznej: w Kałdubie na Śląsku Opolskim, w Rodakach i w Lanckoronie (wraz z Sułkowicami, Mucharzem i Stryszowem) w Małopolsce, w Handzlówce i w tzw. Dolinie Strugu (gminy: Błazowa, Chmielnik, Hyżne i Tyczyn) na Rzeszowszczyźnie oraz w Dokudowie i Łykoszynie w Lubelskiem⁷. Badania przeprowadzono w okresie maj-lipiec 2007 r., również posługując się przede wszystkim wywiadem swobodnym (przeprowadzono ok. 80 wywiadów).

Oba przedsięwzięcia badawcze były od strony organizacyjnej niezależne od siebie, ale z punktu widzenia celów badawczych – komplementarne, co oznacza także wspólnotę leżących u ich podstaw założeń teoretycznych, wykorzystywanie tej samej aparatury pojęciowej, a w pewnym zakresie także stosowanych narzędzi badawczych. Oba podprojekty badawcze miały charakter jakościowy.

Dodajmy, że dopełnieniem badań terenowych były prace analityczno-studyjne, poświęcone m.in. polskim tradycjom gospodarki społecznej. Bliżej przyjrzelśmy się tytułowemu Liskowskiemu i pracy animacyjnej księdza społecznika Wacława Błazińskiego-

⁴ Stan na 31 marca 2008 r.

⁵ W pracach zespołu uczestniczyli: Tomasz Kaźmierczak, Dobroniega Trawkowska, Anna Olech, Marta Łuczyńska, Agnieszka Rymsza, Kamila Hernik, Paulina Sobiesiak, Dominika Skwarska (okresowo także Anna Ziółkowska).

⁶ Wyniki badań terenowych zostały opublikowane w tomie: T. Kaźmierczak (red.), *W poszukiwaniu strategii pobudzania oddolnego rozwoju społeczności wiejskich*, ISP, Warszawa 2008.

⁷ Poszczególne studia przypadków przygotowali: Kamila Hernik i Jacek Kisiel (Rodaki), Dobroniega Trawkowska i Paulina Trawkowska (Kałdub), Agnieszka Włodarczyk (Handzlówka), Dobrowolska i Joanna Leszczyńska (Dolina Strugu), Katarzyna Lipka-Szostak (Łykoszyn), Agnieszka Hryniewicka (Dokudów), Ewa Bogacz-Wojtanowska (Lanckorona i okolice). Zostały one opublikowane w pracy: T. Kaźmierczak, K. Hernik (red.), *Społeczność lokalna w działaniu. Kapitał społeczny. Potencjał społeczny. Lokalne governance*, ISP, Warszawa 2008.

go⁸, została też przygotowana analiza porównawcza 3 inicjatyw międzywojennych: wspomnianego Liskowa, Zaborowa i Handzlówki⁹.

O ile podstawowym celem części praktycznej projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków” było pomyślnie rozpoczęcie działalności przedsiębiorstw społecznych, o tyle prace studyjno-badawcze służyć miały odpowiedzi na pytanie, jak w zaniedbanych społecznie i ekonomicznie społecznościach, przede wszystkim wiejskich, uruchamiać procesy endogenego rozwoju? W szczególności chodziło o to, by sprawdzić, czy efekt taki przyniesie stosowanie modelu działań, nazwanego strategią interwencji partnerskiej, którego kluczowymi komponentami są: partnerstwo lokalne, animacja lokalna oraz przedsiębiorstwo społeczne traktowane jako swoiste „koło zamachowe” lokalnego rozwoju. Dla tak postawionego celu badawczego użyteczne byłoby przeprowadzenie badań opartych na (pełnym) schemacie eksperymentu naturalnego. Nie było to jednak możliwe. Dla zachowania metodologicznej poprawności wnioskowania odwołano się zatem do logiki kanonu jedynej zgodności; pozwolił on założyć, iż strategia interwencji partnerskiej jest skuteczna, jeśli jej stosowanie w wielu różniących się społecznościach przyniesie podobne oczekiwane rezultaty. W praktyce możliwe jednak było „przyglądanie się” przy pomocy socjologicznej aparatury tylko poszczególnym elementom strategii. Tak też się stało w toku realizacji obu wymienionych przedsięwzięć badawczych. Zdobyte dzięki nim informacje miały stanowić podstawę odpowiedzi na trzy szczegółowe pytania:

1. Czy lokalne partnerstwo jest w stanie inspirować i wspierać lokalne przedsiębiorstwa społeczne i czy może być ono dla nich, a pośrednio społeczności, w których te przedsiębiorstwa są ulokowane, źródłem pomostowego kapitału społecznego?

2. Czy animacja lokalna sprawdza się jako instrument budowy potencjału społeczności, w tym podnoszenia jej kapitału społecznego?

3. Jaka jest społeczna i ekonomiczna efektywność przedsiębiorstw społecznych oraz stopień ich zakorzenienia?

W pytaniach tych pojawiają się kluczowe dla całego projektu pojęcia: kapitału społecznego, potencjału społeczności lokalnej i przedsiębiorstwa społecznego zakorzenionego w społeczności lokalnej.

Kapitał społeczny rozumiany był, zgodnie z tradycją Putnamowską, jako atrybut społeczności. W szczególności kluczowe znaczenie miało – stosowane przez wielu autorów, w tym i samego Putnama, ale w istocie pochodzące jeszcze od Granovettera – rozróżnienie na kapitał wiążący (*bonding*) oraz kapitał pomostowy wertykalny (*linking*) i pomostowy horyzontalny (*bridging*).

Potencjał społeczności lokalnej jest pojęciem obejmującym szereg powiązanych ze sobą czynników decydujących o tym, czy i jak sprawnie „społeczność działa”. „Potencjał społeczności lokalnej powstaje w toku interakcji dokonujących się pomiędzy kapitałem ludzkim, zasobami organizacyjnymi i kapitałem społecznym, które istnieją w danej społeczności lokalnej i które mogą być wykorzystane, aby rozwiązywać wspól-

⁸ Por. T. Kaźmierczak, P. Sobiesiak, *Lisków: model rozwoju lokalnego?*, w: T. Kaźmierczak (red.), *Zmiana w społeczności lokalnej*, ISP, Warszawa 2007.

⁹ Por. I. Bukraba-Rylska, *Przedsiębiorczość społeczna w Polsce dwudziestolecia międzywojennego – przykłady*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, ISP, Warszawa 2007. Prace zbiorowe wymienione w przyp. 8, 9 zawierają też opracowania teoretyczne, koncentrujące się na problematyce związków przedsiębiorczości społecznej z kapitałem społecznym oraz animacją lokalną.

ne problemy oraz poprawiać bądź utrzymywać dobrobyt danej społeczności lokalnej. Potencjał ten może być realizowany poprzez nieformalne procesy społeczne i/lub w ramach zorganizowanych działań jednostek, organizacji i sieci społecznych istniejących wśród nich i między nimi, oraz w większych systemach, wewnątrz których mieści się dana społeczność lokalna¹⁰.

Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego zakorzenionego w społeczności lokalnej zostało wypracowane w toku prac studyjnych. Przedsiębiorstwo zakorzenione to przedsiębiorstwo, które jest włączone w lokalne sieci społeczne i powiązania gospodarcze; jako takie stanowi ono strategicznie istotny element potencjału lokalnej społeczności stymulujący lokalny rozwój. Wydaje się, że przedsiębiorstwa, o których mowa w gruncie rzeczy konstituują pewien specyficzny, odrębny typ przedsiębiorstwa społecznego, w taki sam sposób, w jaki przedsiębiorstwa specjalizujące się w społecznej i zawodowej reintegracji osób bezrobotnych i/lub zajmujących marginalną pozycję na rynku pracy tworzą typ określany jako *Work Integration Social Enterprise*¹¹.

Prezentację głównych wyników przeprowadzonych badań poprzedzamy naszkicowaniem szerszego kontekstu, w którym sami lokujemy relacjonowany projekt badawczy i w którym chcielibyśmy by był on postrzegany.

1

1. Ekonomia społeczna, rozwój lokalny, obszary wiejskie

Autorzy jednego z najnowszych raportów dotyczących stanu gospodarki społecznej w Europie przygotowanego dla UE piszą, iż „(...) gospodarka społeczna wykazała znaczną zdolność do podnoszenia poziomu spójności społecznej (...); przyczyniła się ona do integracji społecznej oraz na rynku pracy osób i obszarów znajdujących się w wyraźnie gorszej sytuacji (...) [a ponadto] poprzez gospodarkę społeczną społeczeństwo podniosło poziom swojej kultury demokratycznej, (...) umożliwiło z powodzeniem zabranie głosu i dało zdolność do negocjowania grupom społecznym wykluczonym wcześniej z procesów gospodarczych oraz z procesu opracowywania i realizacji polityki publicznej (...)”¹². Byłoby olbrzymią przesadą twierdzenie, iż taką zdolnością gospodarka społeczna już się wykazała również w Polsce, bez wątpienia jednak próbuje to robić. Co więcej pogląd, iż przedsiębiorstwo społeczne jest przede wszystkim narzędziem reintegracji/readaptacji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wyklu-

¹⁰ R. J. Chaskin, P. Brown, S. Venkatesh, A. Vidal, *Budowanie potencjału społeczności lokalnej*, w: *Building Community Capacity*, Aldin de Gruyter, New York 2001 s. 7; kluczowy fragment tej pracy zamieszczony został w polskim tłumaczeniu w tomie: T. Kaźmierczak (red.) *Zmiana w społeczności lokalnej...*, dz. cyt.

¹¹ C. Davister, J. Defourny, O. Gregoire, *Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models*, EMES Working Papers (no. 04/04), 2004; www.emes.net

¹² *The Social Economy in European Union*, raport przygotowany w 2007 r. przez CIRIEC dla European Economic and Social Committee (N°. CESE/COMM/05/2005); cytat pochodzi z oficjalnego polskiego streszczenia raportu.

zeniem/wykluczonych dominuje w publicznym dyskursie, a także leży u podstaw obojętności (oraz planowanych) rozwiązań instytucjonalnych i legislacyjnych.

Autorzy wspomnianego raportu piszą ponadto, iż: „Gospodarka społeczna jest także strategiczną siłą napędową rozwoju lokalnego i regionalnego. Wykazuje ona ogromny potencjał uruchamiania wewnętrznych procesów rozwojowych na obszarach wiejskich, reaktywacji zanikających stref przemysłowych oraz rehabilitacji i rewitalizacji podupadających obszarów miejskich, czy wreszcie potencjał wspierania endogenego rozwoju gospodarczego (...)”¹³. Zastanawiające, że ta własność gospodarki społecznej wydaje się we współczesnej Polsce niedoceniana, mimo iż właśnie po to, by „dźwignąć Naród z materialnego i duchowego upadku” sięgnięto pod koniec XIX w. po ideę spółdzielczości. A więc siła tradycji nakazywałaby stawiać rozwój lokalny w centrum dyskursu o tzw. nowej ekonomii społecznej, ale tak nie jest. Co więcej, nie wiąże się kwestii gospodarki społecznej z problematyką polskiej wsi, co sugerowałaby tradycja, a w szczególności nie dostrzega się w przedsiębiorczości społecznej sposobu na modernizację obszarów wiejskich i ograniczenie ich ekonomicznego, społecznego i kulturowego zaniedbania), choć w przeszłości lekarstwem na wiejską biedę była właśnie spółdzielczość, ubezpieczenia wzajemne, związki kredytowe – podstawowe formy „starej” ekonomii społecznej¹⁴.

Niedostrzeganie wsi jako środowiska rozwoju gospodarki społecznej, wbrew tradycji i – co należy podkreślić – mimo skali występujących tam potrzeb, zastanawia jeszcze z jednego powodu. Ze swej natury ma ona bowiem na ogół kolektywny charakter i wymaga pewnego poziomu wiążącego kapitału społecznego. Jego zasoby wydają się być większe w społecznościach wiejskich/małomiasteczkowych niż miejskich, czy tym bardziej wielkomiejskich. Można zatem sądzić, iż to właśnie na wsi przedsiębiorstwa społeczne mają lepsze warunki rozwoju niż w środowiskach zurbanizowanych. Sukcesy „wiosek tematycznych” czy działań wykorzystujących kategorię produktu regionalnego zdają się to myślenie potwierdzać. W tej sytuacji, tj. biorąc pod uwagę doświadczenia przeszłości, potrzeby współczesności i naturę przedsiębiorczości społecznej, należałoby zweryfikować dominujące podejście do kwestii gospodarki społecznej i jej roli w polskim społeczeństwie i w co najmniej większym stopniu uwzględniać problematykę rozwoju obszarów wiejskich w, nazwijmy to, polityce gospodarki społecznej.

Naszym zdaniem, zwrócenie gospodarki społecznej w kierunku wsi i jej rozwoju stanowić by mogło charakterystyczny, i wyróżniający, rys jej polskiego modelu.

Wydaje się, że wśród znawców problematyki obszarów wiejskich, zarówno w Polsce, jak i w krajach „starej” UE, istnieje zgoda co do potrzeby wypracowania nowego podejścia (paradygmatu) do kwestii ich rozwoju¹⁵. Jakkolwiek istnieją pewne szczególne cechy charakteryzujące sytuację polskiej (i europejskiej) wsi i związane z tym pewne szczególne powody, które potrzeby rozwoju uzasadniają, wydaje się, że w obranym kierunku poszukiwań znajdują swe odbicie generalne tendencje, które w ostatnich latach pojawiły się w podejściu do kwestii lokalnego rozwoju. Wyrażają się one rosnącym za-

¹³ Tamże.

¹⁴ Por. M. Rymsza, *Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce*, „Trzeci Sektor” nr 9, 2007.

¹⁵ Por. np. L. Kolarska-Bobińska, A. Rosner, J. Wilkin (red.) *Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje*, ISP, Warszawa 2001; T. Marsden, *The road towards sustainable rural development: issues of theory, policy and practice in European context*, w: P. J. Cloke, T. Marsden, P. Mooney (red.), *Handbook of Rural Studies*, Sage Publications, London 2006.

interesowaniem rozwojem endogennym, który wydaje się bardziej odpowiadać współczesnej zglobalizowanej rzeczywistości gospodarczej i społecznej niż rozwój egzogeny. Jeszcze na początku lat osiemdziesiątych XX w. przyjmowano, iż lokalny rozwój następuje w efekcie inwestowania zewnętrznych środków i aktywności władz centralnych. Obecnie podkreśla się rolę lokalnych/terytorialnych aktorów; procesy rozwojowe mają być uruchamiane dzięki lokalnej/terytorialnej współpracy międzysektorowej (lokalne *governance*), skoordynowanej horyzontalnie i wertykalnie¹⁶. Źródłem rozwoju upatruje się więc w mobilizacji lokalnych zasobów, używając terminologii P. Bourdieu, można by powiedzieć: mobilizacji kapitału ekonomicznego, kulturowego i społecznego. Lokalne zasoby i lokalna aktywność to jednak nie wszystko – konieczne jest jeszcze włączenie się w szersze, ponadlokalne sieci – zgodnie z logiką współczesnego społeczeństwa sieciowego. Współczesna endogenność nie jest więc endogennością po Weberowsku „idealną”; badacze problematyki wiejskiej w tej sytuacji sugerują nawet odejście od klasycznej dychotomii: rozwój endogeny vs. rozwój egzogeny i w zamian za to koncentrowanie uwagi na kwestii dynamiki interakcji/transakcji pomiędzy lokalnym terytorium a jego bliższym i dalszym instytucjonalnym, politycznym i gospodarczym otoczeniem¹⁷.

Być może najlepszym przykładem nowego myślenia o rozwoju lokalnym w odniesieniu do obszarów wiejskich jest koncepcja rozwoju neo-endogennego lub partycypacyjnego, jak zamiennie nazywa ją jej autor Ch. Ray. Wyróżnia on trzy plany, na jakich rozwój neo-endogeny danej społeczności/zbiorowości terytorialnej (danego terytorium) się dokonuje¹⁸. Pierwszy z nich to plan intrateritorialny. Istotne w nim są takie elementy, jak: lokalny kapitał kulturowy i społeczny i ich produktywizacja, także przy wykorzystaniu wartości i instrumentów gospodarki społecznej oraz lokalne partnerstwa. Drugi, to kontekst polityczno-administracyjny. Jego rola polega na tym, iż odpowiada on za włączenie się (i korzystanie) w kanały transferowe tworzone w ramach polityki redystrybucyjnej prowadzonej przez państwo i struktury UE. Trzeci, to plan interterytorialny. Istniejące w jego obrębie powiązania pozwalają na wielowymiarową wymianę dóbr, usług, wiedzy, doświadczeń itp.

Naszym zdaniem koncepcja rozwoju neo-endogennego wydaje się być odpowiednim narzędziem zarówno dla badania procesów rozwoju lokalnego obszarów wiejskich, jak i polityki kształtowania gospodarki społecznej i polityki wobec trzeciego sektora.

¹⁶ X. Greffe, *The Role of Social Economy in Local Development*, w: *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, A. Noya, E. Clarence (red.), OECD, Paris 2007.

¹⁷ P. Lowe, J. Murdoch, N. Ward, *Beyond models of endogenous and exogenous development*, w: J. D. van der Ploeg, G. van Dijk (red.) *Beyond Modernization*, van Gorcum, Assen 1995, podajemy za: Ch. Ray, *Neo-Endogenous Rural Development in the EU*, w: P. J. Cloke, T. Marsden, P. Mooney (red.), *Handbook of Rural Studies*, Sage Publications, London 2006.

¹⁸ Ch. Ray, *Neo-Endogenous Rural Development in the EU*, w: P. J. Cloke, T. Marsden, P. Mooney (red.), *Handbook of Rural Studies*, Sage Publications, London 2006.

2. Główne rezultaty przeprowadzonych badań

Wyniki badań przedstawione będą w postaci odpowiedzi na (wcześniej już wymienione) trzy szczegółowe pytania. Dotyczyły one, przypomnijmy, kwestii lokalnych partnerstw, lokalnej animacji i zakorzenienia przedsiębiorstw społecznych. Należy przy tym pamiętać, iż charakter badań (jakościowe) i ich skala (studia przypadku) każe uzyskane wyniki traktować z ostrożnością, zdecydowanie bardziej jako hipotezy do dalszych studiów niż jakiegokolwiek rozstrzygnięcia.

2.1. Lokalne partnerstwa

W trakcie badań udało się zebrać (opisowy) materiał empiryczny dotyczący sześciu lokalnych partnerstw; cztery spośród nich zawiązały się w 2005 r. w ramach projektu „liskowskiego”, jedno – (partnerstwo Gościniec z Lanckorony i okolic) na początku obecnej dekady i jedno – bardzo szczególny przypadek Doliny Strugu – na początku lat 90. Bez wątpienia każde z nich wykazało się wystarczającym poziomem sprawności i skuteczności działania, by uruchamiać inicjatywy z zakresu gospodarki społecznej; były one również w stanie włączać lokalne przedsiębiorstwa społeczne w szersze (ponadlokalne) sieci powiązań, jeśli tylko takie cele sobie stawiały. Warto natomiast zwrócić uwagę na pewne występujące między nimi podobieństwa i – a może nawet przede wszystkim – odmienności, które, jak się wydaje, odpowiadają za ich zróżnicowaną zdolność do wytwarzania wartości dodatkowej, tj. skali planowanej i możliwej do wywołania zmiany społecznej.

Na partnerstwo można patrzeć jako na pewną sformalizowaną strukturę zadaniową. Jednak taki punkt widzenia nie pokazuje istoty rzeczy, tego mianowicie, iż zjawisko, z którym mamy tu do czynienia, to na ogół sieć mniej lub bardziej spersonalizowanych lokalnych/regionalnych powiązań instytucjonalnych, która z biegiem czasu się „dociera” i w ramach której podejmowane są wspólne działania. Jest ona w stanie generować z siebie struktury formalne (partnerstwa projektowe), jeśli taka potrzeba się pojawi (także rekrutować członków spoza sieci). Proces taki miał miejsce w przypadku większości badanych partnerstw. Można sądzić, iż sieci takie powstają prędzej i łatwiej w środowiskach homogenicznych (wewnątrzsektorowych) niż heterogenicznych, stąd pewna trudność, gdy trzeba powołać formalne partnerstwo międzysektorowe – trudność w skomponowaniu odpowiedniego, zrównoważonego składu lub we wprowadzeniu zrównoważonego podziału ról. Wśród badanych partnerstw były takie, które zasadniczo tkwią w trzecim sektorze, ale i takie, które wywodzą się z sektora publicznego. W obu typach, trudności, o których mowa, występowały.

Warto zaznaczyć, iż na tym tle jedno z badanych partnerstw wyraźnie się wyróżniło. To przypadek, gdy inicjatywa jego stworzenia co prawda wyszła od władz samorządowych, ale od samego początku budowane ono było na zasadzie międzysektorowej współpracy, przy zrównoważonym podziale odpowiedzialności: partner samorządowy niejako legitymizował prowadzone działania i (instytucjonalnie) zachował techniczne

funkcje koordynacyjne, natomiast funkcje wykonawcze w gruncie rzeczy powierzone zostały organizacjom pozarządowym. Uprzedzając tok rozważań podkreśliśmy, iż jego efekty okazały się bardzo znaczące (synergia) i – jak się wydaje trwałe – mimo, iż z czasem dynamika partnerstwa osłabła (z przyczyn, nazwijmy to, obiektywnych). Wydaje się, że przypadek ten reprezentuje typ partnerstwa, które posiada największy potencjał uruchamiania procesów trwałej zmiany społecznej (rozwoju).

Każde partnerstwo-sieć ma swoją kluczową postać/instytucję, która „ma wizję”, jest w stanie mobilizować innych i organizować/narzucać styl i sposób działania. Sprawowany przez nią typ przywództwa nie jest jednakowy. Są wśród badanych partnerstw zarówno przypadki stylu bliskiego pewnemu autokratyzmowi, jaki i stylu, który polega na łączeniu różnych podmiotów (lider jako *broker*) i który stwarzając przestrzeń dla ujawniania się/aktywizowania innych osób/instytucji prowadzi w kierunku sytuacji określanej czasem jako kolektywne przywództwo. Każdy z nich jest dobry i akceptowany przez innych członków sieci, jeśli okazuje się dostatecznie skuteczny. Wydaje się, że przy pewnym poziomie złożoności działań, autokratyczne przywództwo może się jednak okazać barierą.

Sieć jako podstawa sformalizowanego partnerstwa, trudności w budowaniu międzysektorowych struktur jako następstwo pierwotnej homogeniczności sieci, wyraziste przywództwo (choć o odmiennych obliczach) – to ujawnione podobieństwa badanych partnerstw. Różnice natomiast dotyczą stylu działania oraz zdolności wywoływania efektu synergii. Zebrany materiał empiryczny daje podstawę, by wiązać te różnice z poziomem dostępnego w danej społeczności kapitału społecznego wiążącego i pomostowego.

Wśród badanych partnerstw można wskazać takie, którym udało się wywołać efekt synergii i osiągnąć cele, które nazwać by można „śmiały”, takie, które nie stawiają na synergię, podejmują i osiągają cele „realne” oraz takie, które stawiają na synergię, ale nie udaje się im jej wywołać i nie osiągają celów.

Z pierwszą sytuacją mamy do czynienia wówczas, gdy wśród partnerów była gotowość (a więc i wystarczający poziom zaufania), by wchodzić w relacje współpracy z „obcymi”. Z drugą i trzecią natomiast, gdy relacje współpracy zawiązywane były tylko ze „swoimi”; przy czym w drugim przypadku cele zostały zredukowane do tego, co realnie można zrobić przy pomocy „swoich”, w trzecim natomiast – jakby tej świadomości zabrakło. W rzeczywistości członkowie partnerstwa, o którym mowa, mieli (przynajmniej na poziomie deklaracji) bardzo silną wolę „zrobienia czegoś razem”, gdy jednak przyszło „to zrobić” z trudnych do jednoznacznego zidentyfikowania powodów, nic się nie udało. Charakterystyczne, iż dwa ostatnie przypadki partnerstw jako skuteczny przyjmują (w praktyce lub postulatywnie) styl działania odwołujący się do (wertikalnych) relacji władzy, tak jakby relacje horyzontalne (jak np. dobrowolna współpraca) nie były – mniej lub bardziej świadomie – brane pod uwagę. Ten typ relacji (tj. relacje horyzontalne) stanowi natomiast podstawę stylu działania w pierwszym z wyróżnionych powyżej przypadków.

Wobec powyższego, używając pojęć z teorii kapitału społecznego, mianowicie kapitału wiążącego i kapitału pomostowego, trzeba powiedzieć rzecz następującą: partnerstwa są zdolne do wywoływania efektu synergii i tworzenia wartości dodatkowej tam, gdzie dostępny jest kapitał pomostowy. Ta sugestia jest oczywiście banalna, wskazuje na zależność, której należałoby oczekiwać. Wydaje się jednak, że być może kluczowe znaczenie ma nie tyle dostępność kapitału pomostowego, ale swoisty

nadmiar kapitału wiążącego, co już brzmi mniej banalnie. Partnerstwa wydają się posiadać zdolność do generowania wartości dodatkowej wtedy, gdy poziom kapitału pomostowego jest równy lub większy niż poziomom kapitału wiążącego. Rzecz w tym, iż w sytuacji odwrotnej kapitał wiążący blokuje szanse rozwoju kapitału pomostowego: ludzie, działając racjonalnie, opierają się na relacjach wertykalnych, co pozbawia racjonalności relacje horyzontalne.

Pamiętając o występującym na terenie Polski zróżnicowaniach regionalnych, które obejmują także rozkład kapitału wiążącego, należałoby się spodziewać wyższej sprawności i efektywności działania po partnerstwach zawiązywanych na terenach północnych, zachodnich i południowych, niższej – na terenach Polski wschodniej i centralnej (Mazowsze, Podlasie, Lubelszczyzna).

2.2. Animacja lokalna¹⁹

Animacja lokalna prowadzona w ramach projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków” okazała się skutecznym instrumentem budowy potencjału społeczności lokalnych, w których była ona prowadzona, w tym także tworzenia sieci nowych powiązań (kapitał pomostowy). „Twardymi” rezultatami działań prowadzonych przez animatorów są lokalne stowarzyszenia, które zawiązały się w każdej objętej animacją społeczności²⁰.

Być może najbardziej spektakularnym przykładem możliwości tkwiących w animacji jest przykład niewielkiej wioski na terenie Lubelszczyzny (Korytków koło Biłgoraja), która uchodziła za najbardziej bierną i apatyczną w całej gminie. W następstwie trwającej rok pracy animatora ożyła „martwa” do tej pory szkoła, zamknięta dla społeczności remiza OSP otworzyła się i zawiązało się Stowarzyszenie Wspierania Rozwoju i Integracji Lokalnej „Patria”. Warto podkreślić, iż na spotkanie założycielskie przyszło ponad 70 osób, co trzeba uznać za niezwykle wydarzenie, bo dwa lata wcześniej na zebraniu wiejskim zorganizowanym w celu wyboru sołtysa obecnych było zaledwie 20 osób.

Cechą szczególną stosowanego w projekcie „liskowskim” modelu animacji²¹ był fakt, iż animator pochodził spoza animowanej społeczności – był w niej outsiderem. Wydaje się, że pozwoliło to animatorom zająć w strukturze lokalnych relacji pozycję neutralną w tym znaczeniu, iż pozostającą poza lokalnymi układami, koteriami itp. skupiskami silnych więzi, ale dającą możliwość wpływania na te relacje, a w szczególności budowania między nimi pomostów. Rzecz jasna niezbędny autorytet animatorzy

¹⁹ Terminu animacja lokalna używamy jako polskiego odpowiednika angielskiego *community development* – terminu stosowanego dla określenia środowiskowej pracy socjalnej prowadzonej nie z poszczególnymi osobami czy rodzinami, ale z całymi lokalnymi społecznościami.

²⁰ Projekty animacyjne realizowali: Weronika Pylak w Krężnicy Jarej, Dominik Skrzypkowski w Kamionce, Marek Śliwiński w: Prostkach i Golubiach, Rozalia Zajac w Korytkowie. Więcej o pracy animatorów terenie w: M. Dudkiewicz i inni, *Animacja lokalna. Jak aktywizować społeczności wiejskie?*, ISP i ARFP, Warszawa 2008; M. Łuczyńska, A. Olech, *Animatorzy lokalni: zidentyfikowane role i efekty działania*, w: T. Kaźmierczak (red.), *W poszukiwaniu strategii...*, dz. cyt.

²¹ Opis tego modelu w T. Kaźmierczak, *Model animacji lokalnej wypracowany w projekcie „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków”*, w: T. Kaźmierczak (red.), *W poszukiwaniu strategii...*, dz. cyt.

musieli sobie wyrobić sami, przede wszystkim realizując w społecznościach projekty, które okazały się udane (potrzebne). Dało to podstawę do zdobycia przez nich akceptacji i niezbędnego zaufania ze strony członków społeczności. Dzięki posiadanemu wpływowi animatorzy mogli aranżować sytuacje, dzięki którym w społecznościach uruchamiane zostawały procesy samoorganizacji, ludzie nabywali nowych doświadczeń, wiedzy i umiejętności, ujawniali się nowi lokalni liderzy.

Animacja lokalna zdaje się zatem wykazywać istotnymi walorami: skutecznością w budowaniu potencjału społeczności, w tym podnoszeniu poziomu kapitału pomostowego i neutralizowaniu skutków zbyt silnego kapitału wiążącego. Stanowią one silną przesłankę uzasadniającą sięganie po animację wówczas, gdy chce się stymulować procesy endogennego rozwoju w społecznościach zbyt słabych, by procesy te mogły się pojawić niejako samoistnie.

Dowodów na to, że społeczność musi się charakteryzować pewnym progowym poziomem potencjału, by wejść na trajektorie rozwojową dostarczyły studia przypadków inicjatyw z zakresu gospodarki społecznej podjętych w kilku wioskach (sołectwach). Były wśród nich inicjatywy udane i nieudane. Nie było zaskoczenia, gdy okazało się, iż potencjał społeczności, w których inicjatywy gospodarcze powiodły się był w każdym wymiarze większy niż w społecznościach, w których inicjatywy zakończyły się niepowodzeniem. Tak więc większe były w nich zasoby instytucjonalne, wyższy poziom kapitału społecznego: obywatelskiego zaangażowania i jego tradycji, zaufania, kapitału pomostowego – powiązań zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, więcej ludzi angażujących się w sprawy publiczne, większy poziom wiedzy i umiejętności kluczowych dla skutecznego prowadzenia lokalnych spraw i działań.

Zebrany materiał empiryczny daje mocne podstawy do tezy, iż we wspólnotach społecznie i ekonomicznie zaniedbanych, gospodarcze inicjatywy rozwojowe powinny być poprzedzone animacją lokalną – pracą nad podniesieniem ich potencjału.

2.3. Zakorzenione przedsiębiorstwa społeczne

W trakcie badań przeanalizowano kilkanaście przedsiębiorstw społecznych lub inicjatyw z zakresu gospodarki społecznej. W każdym przypadku stawiano pytanie o stopień ich zakorzenienia. By można było takiej oceny dokonać przyjęte zostały następujące jego wskaźniki:

Wymiar ekonomiczny:

- kapitalizacja lokalnych zasobów (ludzkich, naturalnych, kulturowych itp.),
- pobudzanie lokalnej wymiany gospodarczej,

Wymiar społeczny:

- włączenie w lokalne sieci społeczne,
- zaangażowanie w sprawy społeczności,
- „swojskość”.

O większości przedsiębiorstw/inicjatyw da się powiedzieć, iż są zakorzenione, ale nie o wszystkich. Trudniej zakorzeniają się te przedsiębiorstwa, których twórcy skupili się na funkcji reintegracyjnej ekonomii społecznej. Cechy zakorzenienia posiadały natomiast te inicjatywy, które intencjonalnie podporządkowane były celom rozwo-

jowym oraz te, gdzie udało się połączyć obie funkcje (integracyjną i rozwojową). Typ zakorzenionego przedsiębiorstwa społecznego ilustrują poniższe przykłady:

W Kamionce, małej wsi pod Nidzicą (woj. warmińsko-mazurskie), powstało przedsiębiorstwo społeczne „Garncarska wioska” sp. z o.o. utworzone przez Fundację „Nida”. Głównym celem spółki jest promocja przedsiębiorczości na terenach wiejskich poprzez aktywizację oraz integrację zawodową i społeczną osób bezrobotnych, zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz marginalizowanych na rynku pracy. Docelowo inicjatywa ta ma przekształcić się w formę klastra gospodarczego, skupiającego pod swoją marką różne podmioty, takie jak grupy lokalnych przedsiębiorców, instytucji i organizacji powiązane w sieci współpracy. Forma klastra ma sens ekonomiczny – koncentracja zasobów wzmacnia pozycję na rynku, ale także społeczny – stanowi bowiem otwartą formułę działania, do której przystępować mogą kolejne podmioty. „Garncarska wioska” zajmuje się produkcją rzemieślniczą (wyroby krawieckie, ceramiczne, pamiątki, papier czerpany) organizacją szkoleń, seminariów i konferencji, a także warsztatów z witrażu, ceramicznych, produkcji papieru czerpanego i malowania na szkle. „Flagowym” produktem „Wioski...” jest wesele mazurskie z obrzędami weselnymi i ludową muzyką, podczas którego serwowane są potrawy przygotowywane według starych receptur. Zarówno w działalności usługowej, jak i produkcyjnej „Wioska...” chce łączyć współczesną przedsiębiorczość z promocją lokalnej historii i kultury regionalnej oraz odtwarzać ginące już umiejętności rzemieślnicze i zawody.

Warto dodać, że w Kamionce, równoległe do prac nad założeniem przedsiębiorstwa, prowadzona była lokalna animacja. W jej efekcie powstało lokalne Stowarzyszenie Rozwoju Wsi Mazurskiej „My chcemy”, które podjęło inicjatywę produkcji ziół (uprawa i suszenie). Poprzez Stowarzyszenie i produkcję ziół mieszkańcy Kamionki mogą przystąpić do „Garncarskiej wioski” jako jeden z uczestników (i beneficjentów) tej sieci współpracy²².

W Handzlówce (Podkarpacie) grupa ok. 15-18 kobiet prowadzi projekt gospodarczy polegający na wytwarzaniu produktów regionalnych i ich sprzedaży bezpośredniej oraz w ramach cateringu prowadzonego na zamówienie m. in. urzędów wojewódzkiego oraz marszałkowskiego w Rzeszowie. Od 2007 r. funkcjonuje ona w ramach, powołanego specjalnie dla tego celu, Stowarzyszenia na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich „Zagroda Handzlówianka”, wcześniej działała przy innym lokalnym stowarzyszeniu. O ile sprzedaż wytwarzanych lokalnie mleka, warzyw czy ziarna na mąkę nie jest specjalnie ekonomicznie opłacalna, to ich atrakcyjność rośnie po przetworzeniu na produkty regionalnej kuchni, z których najstynniejsza jest serwatka wielkanocna, stanowiąca specjalność Handzlówki. Oprócz serwatki „Zagroda Handzlówianka” wytwarza inne produkty regionalne: piecze chleb na liściu kapusty oraz proziaki (rodzaj bułek); warzy sery białe i żółte, wyrabia „gomółki” (smażony suszony ser), masło, pierogi, naleśniki, „cynamonki” (suszone jabłka posypane cynamonem), serownik (ciasto z sera) i in. Swoje towary ostatnio dołączają także inni (spoza Handzlówki) lokalni producenci: miodu, nalewek, haftów i pisanek²³.

W Lanckoronie (Małopolska) ramach Stowarzyszenia Ekologiczno-Kulturalnego na Bursztynowym Szlaku powstała w 2006 r. firma społeczna „Horyzonty Inspira-

²² Opis inicjatywy na podstawie: K. Hernik, P. Sobiesiak, *Uszyjemy świat dla dzieci – Spółdzielnia „Stara Szkoła” w Prostkach*, w: T. Kaźmierczak (red.), *W poszukiwaniu strategii...*, dz. cyt.

²³ Opis inicjatywy na podstawie: A. Włodarczyk, *Handzlówka – tam, gdzie przedsiębiorczość ma lokalny smak*, w: T. Kaźmierczak, K. Hernik (red.), *Społeczność lokalna w działaniu...*, dz. cyt.

cje Turystyka Doradztwo". Jej obszar działania to turystyka dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego. Zajmuje się ona: sprzedażą produktów lokalnych (przede wszystkim są to ręcznie wyrabiane przedmioty artystyczne i użytkowe); organizacją różnego rodzaju szkoleń, wyjazdów studyjnych, seminaryjnych (także studenckich), plenerów, organizacją warsztatów twórczych (bibułka, haft, malowanie na szkle, orgiami, masa solna, haft krzyżykowy, wyrób świec, ceramika, nauka rysunku z artystą itd.); pilotażem i przewodnictwem turystycznym; organizacją i obsługą imprez okolicznościowych na terenie Lanckorony i okolic. Powyższe działania tworzą rynkowy aspekt funkcjonowania „Horyzontów ITD”; warto dodać, iż na lokalnym rynku turystycznym przedsiębiorstwo to nie ma w zasadzie konkurencji – a więc zagospodarowało ono istniejącą lukę. Ale jest też drugi – sieciowy aspekt jego działania. Firma ta stanowi przejaw współpracy prowadzonej w ramach lokalnego partnerstwa, które tworzy grupa kilku organizacji pozarządowych oraz samorządów gminnych; realizując jego misję „Horyzonty ITD.” sprzedają i promują lokalne produkty oraz obsługują działania innych organizacji działających w ramach partnerstwa. Docelowo, wraz z rozwojem działań partnerskich, ta funkcja ma się rozrastać²⁴.

W teoretycznym zamyśle wartość przedsiębiorstwa zakorzenionego w lokalnej społeczności ma polegać na tym, iż stanowi ono „koło zamachowe” lokalnego rozwoju. Ponieważ zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw to inicjatywy bardzo nowe, nie sposób już teraz sprawdzić, czy taką funkcję rzeczywiście one w przyszłości spełnią. To okazać się może dopiero po kilku latach. Niemniej jednak, analizując ich społeczno-ekonomiczne biznesplany, i puszczając wodze wyobraźni, można jednak mieć nadzieję, że tak będzie, o ile oczywiście przetrwają one pierwszy, najtrudniejszy okres.

Spośród zebranego w trakcie badań materiału empirycznego dowodu, iż ten optymizm nie jest bezpodstawny dostarcza przykład Okręgowej Spółdzielni Telefonicznej zawiązanej w wyniku współpracy kilku gmin podzeshzowskich (tzw. Partnerstwo „Doliny Strugu”) i aktywności ich mieszkańców na początku lat 90. Na zacołany pod względem telefonizacji obszar dostarczyła ona najnowocześniejsze technologie teleinformatyczne. Do dziś dnia na rynku usług teleinformatycznych daje sobie ona świetnie radę. Oczywiście pojawienie się nowoczesnej infrastruktury teleinformatycznej miało dla podmiotów gospodarczych ogromne znaczenie. Ale o roli OST zadecydowały inne działania zakorzeniające, tani abonament telefoniczny i tani dostęp do Internetu, bezpłatny Internet dla szkół i bibliotek wiejskich; dla spółdzielców bezpłatne rozmowy lokalne i tańszy dostęp do Internetu, ulgi dla osób niepełnosprawnych i możliwość częściowego zwolnienia z abonamentu dla osób ubogich; telefoniczny nadzór kardiologiczny, możliwość rozmów trójstronnych (telekonferencje). O społecznym wpływie OST i jej rozwojowym skutkach tak piszą autorki monografii „Doliny Strugu”: „Generowany przez OST efekt społeczny to *empowerment*, niezwykle wzmocnienie lokalnej wspólnoty. Bardzo głęboka, niemal rewolucyjna zmiana kulturowa. Telefon wszedł w codzienne życie społeczności i istotnie ją przeobraził: dzieci odrabiają lekcje przez telefon, starsze osoby prowadzą długie telefoniczne rozmowy (także grupowe w trybie telekonferencji), Innymi słowy, stał się narzędziem integracji społecznej. Jak podsumował to jeden z rozmówców: dostępność (fizyczna i finansowa) usług telefonicznych sprawiła, że „ludzie zaczęli ze sobą rozmawiać”. I to dużo. Szacuje się, że łączna długość roczna rozmów telefonicznych w „Dolinie Strugu” plasuje się na poziomie dużej aglomeracji.

²⁴ Opis inicjatywy na podstawie E. Bogacz-Wojtanowska, *Tworzenie sieci – budowanie partnerstwa Gościniec* w: T. Kaźmierczak, K. Hernik (red.), *Społeczność lokalna w działaniu...*, dz. cyt.

W początkowym okresie działania utrzymywała się ona na poziomie porównywalnym do osiąganego wówczas w Nowym Jorku”²⁵.

Podsumowanie

Nowa fala ekonomii społecznej, rozwijająca się, tak w Polsce, jak i w całej Europie, dzięki wykorzystywaniu środków strukturalnych UE – ukierunkowana jest w pierwszej kolejności na tworzenie instytucji rynku pracy przeciwdziałających problemowi wykluczenia społecznego. Powstają więc przede wszystkim przedsiębiorstwa społeczne prowadzące reintegrację zawodową osób ze środowisk marginalizowanych. Także w Polsce większość realizatorów projektów z zakresu ekonomii społecznej w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL (temat D) przede wszystkim tworzyła nowe miejsca pracy dla wykluczonych, a liczba tych miejsc oraz ich trwałość traktowana jest jako podstawowy miernik sukcesu²⁶. Przymiotnik „społeczny”, jakim określamy przedsiębiorstwa z sektora gospodarki społecznej, ma jednak także swoje drugie znaczenie: oznacza zakorzenienie firmy w środowisku lokalnym. Przedsiębiorstwo społeczne zakorzenione lokalnie jest istotnym czynnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego środowiska, w którym funkcjonuje. Jest to szczególnie ważne na terenach zaniedbanych (zwłaszcza wiejskich), gdzie brakuje kapitału finansowego. W przypadku takich terenów przedsiębiorstwa społeczne mogą być prawdziwym „kołem zamachowym” lokalnego rozwoju. Na ten aspekt funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych zwraca się uwagę zwłaszcza w Wielkiej Brytanii²⁷. Na znaczenie tego aspektu przedsiębiorczości społecznej wskazują także doświadczenia – zarówno badawcze, jak i wdrożeniowe – zgromadzone w ramach realizacji projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków”. Ukierunkowanie na rozwój lokalny powinno być jednym z priorytetów wydatkowania środków Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce w kolejnych latach (w ramach tzw. drugiego okresu programowania, już bez kontynuacji IW EQUAL). Wydaje się, że decydenci publiczni zaczynają ten aspekt dostrzegać.

Przedsiębiorstwo społeczne, zwłaszcza zaś przedsiębiorstwo społeczne zakorzenione lokalnie, to instytucja, która w swej działalności wykorzystuje kapitał społeczny, ale i zasoby tego kapitału tworzy. Co więcej, powinno więcej wspólnocie dawać niż od niej brać. Tylko podmiot tworzący „wartość dodaną” można nazwać przedsiębiorstwem. Oznacza to jednak, że w społeczności musi istnieć pewien zasób kapitału społecznego. Jeżeli kapitału brakuje, społeczność trzeba najpierw wzmocnić. Inaczej inicjatywy gospodarcze podejmowane na danym terenie albo nie powiodą się, albo będą funkcjonować niejako obok społeczności, nie przyczyniając się do jej rozwoju.

²⁵ A. Dobrowolska, J. Leszczyńska, „Dolina Strugu” – w *laboratorium współpracy partnerskiej*, w: T. Kaźmierczak, K. Hernik (red.), *Społeczność lokalna w działaniu*, ISP, Warszawa 2008, s. 142.

²⁶ Por. opis modelu „*empowerment po polsku*” w: M. Rymśa, *Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny...*, dz. cyt., s. 187-188.

²⁷ Por. M. Aiken, *Przedsiębiorstwo społeczne w ekonomii społecznej. Rozwiązania brytyjskie na tle tradycji europejskiej*, „Trzeci Sektor” nr 2, 2005.

Wzmacnianie potencjału społeczności określić można jako animację lokalną. W Polsce w latach 90. Stowarzyszenie CAL rozwinęło (i działania te kontynuuje do dzisiaj) model animacji społecznej, przy wykorzystaniu instytucji funkcjonujących w społeczności lokalnej, jak szkoły, ośrodki kultury i ośrodki pomocy społecznej²⁸. W ramach projektu „Budujemy Nowy Lisków” przygotowaliśmy i przetestowaliśmy model animacji lokalnej przy wykorzystaniu animatora zewnętrznego. Oba modele wzajemnie się dopełniają, przy czym model animatora lokalnego „z zewnątrz” wart jest upowszechniania szczególnie w małych, zaniedbanych społecznościach, w których miejscowych liderów należy dopiero „wychować”. Współczesny animator zazwyczaj nie jest jednak Judymem – społecznikiem działającym na własną rękę, ale osobą silnie osadzoną instytucjonalnie. Wsparcie instytucjonalne jest zaś szczególnie potrzebne, gdy animacja kojarzona jest z inicjowaniem przedsięwzięć gospodarczych.

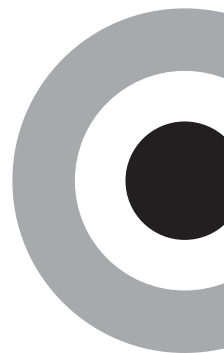
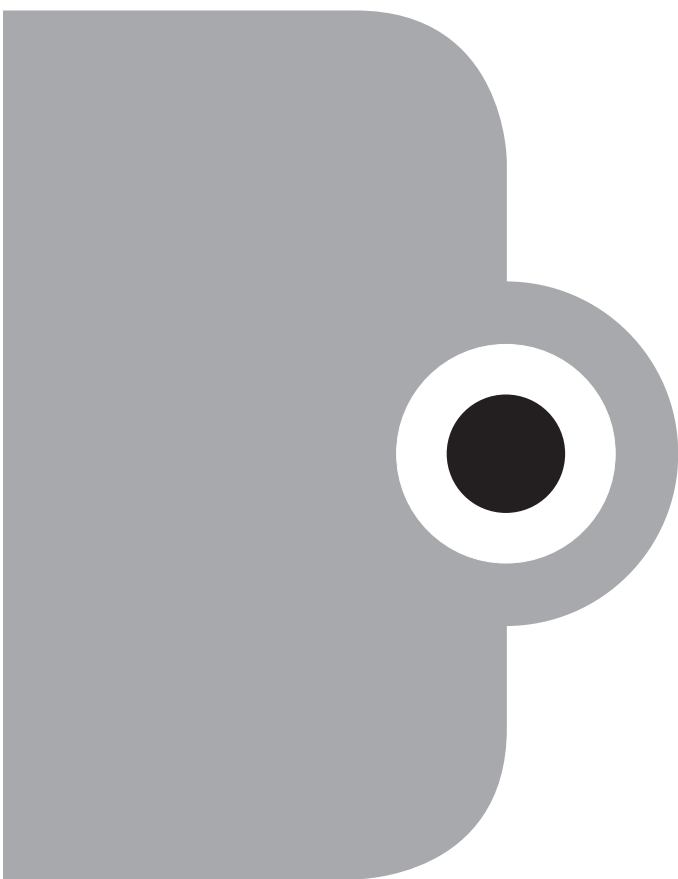
Przedsiębiorstwo społeczne ma większe szanse utrzymania się na rynku, rozwoju i wreszcie zakorzenienia w społeczności lokalnej, jeśli nie jest tworzone przez jedną, nawet najbardziej sprawną instytucję, ale przez partnerstwo lokalne. Ewolucja ekonomii społecznej w Europie podąża w kierunku kultury partnerstwa. Inicjowanie przedsiębiorstw na przełomie XIX i XX w. było dziełem społeczników, którzy namawiali mieszkańców zaniedbanych miejscowości do zakładania spółdzielni. Tak właśnie postępował ks. Wacław Błaziński w przedwojennym Liskowie. Następnie działalność animacyjna instytucjonalizowała się – tak właśnie wykrystalizował się zawody pracownika socjalnego oraz animatora lokalnego. Obecnie podmiotem sprawczym wydaje się być partnerstwo – nie tylko pomiędzy instytucjami, ale i sektorami. Inicjująca rola w takim partnerstwie często należy do organizacji pozarządowych, swoistych rozsądników innowacji. Właśnie organizacje trzeciego sektora są głównym nośnikiem koncepcji aktywnej (aktywizującej) polityki społecznej²⁹ (a w nich nadal kluczową rolę odgrywają liderzy). Potwierdzają to także doświadczenia polskie (także z naszego „liskowskiego” projektu). Jednak na dłuższą metę bez wsparcia struktur samorządu lokalnego przedsiębiorstwo nie może się rozwijać. Stąd konieczność wspierania przedsiębiorstw społecznych przez samorządy lokalne. Wreszcie ważna jest rola biznesu. Jeżeli lokalni przedsiębiorcy postrzegają firmy społeczne jako obce ciało, naruszające równowagę na lokalnym rynku pracy, a na dodatek „reguły gry” (np. korzystanie ze wsparcia publicznego) – są w stanie zablokować rozwój ekonomii społecznej na lokalnym rynku. Jeżeli dostrzegą zaś społeczną wartość dodaną (na co w dobie upowszechniania idei społecznej odpowiedzialności biznesu naprawdę można liczyć³⁰), nie tylko nie zastosują cen dumpingowych, ale wejdą w kooperację, zlecając np. wykonywanie usług czy półproduktów. Kultura partnerstwa dopiero jednak w Polsce raczkuje. Trzeba rozwijać zarówno współpracę szeroko rozumianego trzeciego sektora (organizacji pozarządowych i przedsiębiorstw społecznych) z administracją publiczną, jak i z biznesem. Rozwój kultury partnerstwa jest *sine qua non* rozwoju przedsiębiorczości społecznej.

²⁸ Por. B. Skrzypczak, *W poszukiwaniu partnerstwa: z doświadczeń programu „Centra Aktywności Lokalnej”*, w: M. Rymsza (red.) *Współpraca sektora obywatelskiego z administracją publiczną*, ISP, Warszawa 2004.

²⁹ Por. T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *W stronę aktywnej polityki społecznej*, ISP, Warszawa 2003.

³⁰ Por. „Trzeci Sektor” nr 12, 2008 – w całości poświęcony koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu i jej wpływowi sytuacji trzeciego sektora.

Te trzy komponenty: uruchamianie inicjatywy gospodarczej realizującej także cele społeczne, zawiązanie partnerstwa lokalnego przez interesariuszy przedsiębiorstwa społecznego oraz prowadzenie animacji społeczności, na terenie której zakładane jest to przedsiębiorstwo – prowadzone razem wyznaczają ramy strategii interwencji partnerskiej, opracowanej i przetestowanej w ramach projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków”. Na podstawie przeprowadzonych badań i zdobytych doświadczeń praktycznych uważamy tę strategię za wartą upowszechniania szczególnie w ramach rozwijania przedsiębiorczości społecznej na zaniedbanych terenach wiejskich. Wyrażamy nadzieję, że komponenty tej strategii będą upowszechniane w ramach kolejnych inicjatyw z zakresu ekonomii społecznej podejmowanych w naszym kraju, a sama strategia stanie się jednym z elementów częściowych kształtującego się polskiego modelu gospodarki społecznej „nowej” fali.



Samorząd terytorialny
i organizacje pozarządowe
– partnerzy w rozwoju
ekonomii społecznej?



Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – partnerzy w rozwoju ekonomii społecznej?

Arkadiusz Jachimowicz

Wstęp

Zadaniem niniejszego opracowania jest odpowiedź na pytanie czy polskie samorządy lokalne w oparciu o ustawę o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie na tyle wspierają organizacje pozarządowe, aby te mogły stać się znaczącymi podmiotami ekonomii społecznej.

Materiał ten stanowi element Raportu Otwarcia w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu Ekonomii Społecznej” realizowanego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Ekonomia społeczna kieruje się zasadą prymatu działania na rzecz ludzi nad maksymalizacją zysku. Opiera się na szeregu wartości: solidarności, partycypacji, samorządności i itd. Odgrywa istotną rolę w społecznym rozwoju lokalnym: wykorzystuje zasoby ludzkie uzupełniając działania sektora prywatnego i publicznego, zmniejsza zagrożenie wykluczenia społecznego, łagodzi napięcia i dysproporcje społeczne, wzmacnia społeczeństwo obywatelskie.

Podmiotami ekonomii społecznej są spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, organizacje pozarządowe, przedsiębiorstwa społeczne, agencje rozwoju itp.¹.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest tylko organizacjom pozarządowym, w ich podstawowych formach: stowarzyszeniach i fundacjach, ponieważ tych podmiotów dotyczy ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Nie wszystkie organizacje pozarządowe stają się automatycznie podmiotami ekonomii społecznej, bo też nie we wszystkich organizacjach działania przekładają się na wymiar ekonomiczny (takim przykładem są np. organizacje hobbistyczne). Stają się nimi wówczas, gdy prowadzą działalność gospodarczą lub przedsiębiorstwo społeczne, zatrudniają ludzi, podejmują ryzyko ekonomiczne itd. Sektor pozarządowy nie jest jeszcze zbadany pod tym kątem i trudno precyzyjnie określić, jaką część organizacji można jednoznacznie zakwalifikować jako podmioty ekonomii społecznej. Daje się jednak zauważyć olbrzymie zainteresowanie tego rodzaju działalnością (co jest również zasługą działań kilku partnerstw IW EQUAL) i można założyć, że liczba tego rodzaju organizacji będzie się zwiększała. W jakim tempie – zależyć będzie niewątpliwie w głównej mierze od postawy samorządów terytorialnych. To one bowiem posiadają możliwości prawne a zwłaszcza finansowe, aby wspierać inicjatywy organizacji pozarządowych oraz innych podmiotów ekonomii społecznej. To one także powinny być najbardziej zainteresowane, aby wprowadzać nowe, skuteczne rozwiązania z zakresu pomocy społecznej. Skąd organizacja pozarządowa może pozyskać „pierwszy milion” na rozpoczęcie działalności? Skieruje się do samorządu. Tu może otrzymać dotację, może wynegocjować kontrakt na realizację usług, tu otrzyma po preferencyjnych cenach lub w użyczenie lokal albo budynek; to samorząd może pomóc w zatrudnieniu subsydiowanym, zapromować i uwiarygodnić działalność organizacji wśród społeczności lokalnej.

Niewątpliwie mogą i będą powstawać przedsięwzięcia ekonomii społecznej w sposób samodzielny, ale ogromna większość z nich będzie się opierać – przynajmniej w fazie rozwoju – na pomocy samorządu lokalnego. Organizacje pozarządowe traktują samorząd terytorialny jako swego naturalnego partnera. Według badań Stowarzyszenia Klon/Jawor 60% organizacji widzi w nim jedną z najważniejszych dla siebie instytucji. Do momentu wprowadzenia ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (zwanej dalej ustawą DPP) z dnia 24 kwietnia 2003 r. (Dz.U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873), współpraca samorządów lokalnych z organizacjami kształtowała się dość swobodnie – zapis w zadaniach własnych samorządów, stwierdzający, że mają współpracować z organizacjami, nie narzucał w praktyce żadnych działań. W 1995 r. pojawił się pierwszy w Polsce dokument regulujący tę współpracę: „Program współpracy z organizacjami pozarządowymi” przyjęty przez Radę Miejską w Gdyni². To był pierwszy sygnał, że zjawisko współpracy można opisać i zawrzeć w dokumencie prawa lokalnego.

Przełomowa ustawa DPP uporządkowała relacje i wprowadziła minimalny standard współpracy samorządów terytorialnych trzech szczebli z organizacjami pozarządowymi. Precyzowała zwłaszcza kwestie finansowe, określiła podstawowe formy i zasady współpracy, zdefiniowała kilka pojęć, np. organizacja pozarządowa, pożytek publiczny, wolontariusz.

Ustawa nie odnosi się na wprost do ekonomii społecznej jako takiej. Wprowadza uregulowania, które mogą być wykorzystane do rozwoju trzeciego sektora, i co za tym

¹ Więcej na temat ekonomii społecznej na portalu dotyczącym ekonomii społecznej www.ekonomiaspoleczna.pl

² M. Guć, *Poradnik dla samorządów*, FRDL, Warszawa 2004, s. 125.

idzie, zwiększenia jego roli w ekonomii społecznej. Jednak w dużej mierze od samorządów lokalnych zależeć będzie czy wykorzystają zapisy do wzmacniania sektora pozarządowego, ponieważ pomimo obowiązującej konstytucyjnej zasady pomocniczości, ustawa nie nakłada na samorządy obowiązku współpracy, jedynie tę współpracę umożliwia i reguluje. Ze swojej strony organizacje również muszą zabiegać, aby możliwości, jakie stwarza ustawa, były wykorzystane.

Istotne jest, że ustawa porządkuje kwestię kontraktowania usług, określając sposób powierzania zadań własnych samorządów organizacjom pozarządowym. Kontraktowanie usług jest to przeniesienie ustawowych zadań samorządów lokalnych wobec obywateli na inne podmioty (w tym organizacje pozarządowe) wraz z przekazaniem finansów niezbędnych do realizacji tych usług³. Zlecenie usługi powinno być poprzedzone jej standaryzacją, wymaga tego ustawa DPP⁴, bez tego niemożliwe jest precyzyjne określenie wartości i jakości zlecanej usługi. Standaryzacja usług społecznych polega na precyzyjnym określeniu wszystkich składowych usługi pod względem ilościowym i jakościowym: kwestii formalnych, materialnych, kadrowych i finansowych⁵. W praktyce proces wypracowywania standardów dopiero się rozpoczyna i zapewne jeszcze sporo czasu upłynie, nim stanie się to codzienną praktyką. Możliwość realizacji usług na zasadzie wieloletnich kontraktów jest dużą szansą na zaistnienie organizacji pozarządowych jako podmiotów ekonomii społecznej, stąd w niniejszym badaniu będzie to w szczególny sposób brane pod uwagę.

Wejście organizacji w system kontraktowania usług skutkuje – z punktu widzenia organizacji – stabilizacją jej działalności i możliwością konsekwentnej realizacji celów statutowych, pozwala na długofalowe planowanie rozwoju, umożliwia tworzenie stabilnych miejsc pracy i zatrudnianie pracowników. Jest to niewątpliwie dobra podstawa do podejmowania inicjatyw przedsiębiorczości społecznej.

Kontraktowanie usług jest powszechnie stosowane w Unii Europejskiej, w Polsce początkuje. Wadami systemu kontraktowania jest uzależnienie organizacji od jednego źródła finansowania, zmniejszenie elastyczności jej działania oraz biurokratyzowanie.

Ustawa DPP nakazuje samorządom coroczne opracowywanie programu współpracy: „Organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego uchwala roczny program współpracy z organizacjami pozarządowymi oraz z podmiotami, o których mowa w art. 3 pkt 3”⁶. Właśnie owe „roczne programy współpracy” są – w ramach niniejszego badania – podstawowym źródłem wiedzy na temat postawy poszczególnych samorządów wobec organizacji pozarządowych i ich otwartości na współpracę. Zawartość tych dokumentów jest swojego rodzaju fotografią stanu współpracy, należy jednak pamiętać, że praktyka współpracy niejednokrotnie może się różnić od przyjętych zapisów. Przy obecnym, pierwszym badaniu, uznano, że zapisy programów współpracy stanowić będą punkt wyjścia do badań kolejnych, które niewątpliwie należy rozszerzyć o zagadnienie praktyki współpracy.

³ Więcej na temat kontraktowania w: Z. Wejcman, *Świadczenie usług społecznych*, BORIS, Warszawa 2000.

⁴ Art. 12, pkt 2.1 ustawy DPP.

⁵ Więcej na temat standaryzacji usług w: J. Boczoń, *Poradnik standaryzacji usług społecznych*, Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT, Warszawa 2004.

⁶ Art. 5, pkt 3 ustawy DPP.

Ustawa DPP nakłada na samorządy terytorialne trzech szczebli (gminy, powiaty i województwa) obowiązek tworzenia rocznych programów współpracy, nie precyzuje jednak, co taki program powinien zawierać, ani jak go tworzyć. Zapis ustawowy brzmi lakonicznie: „Organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego uchwała roczny program współpracy z organizacjami pozarządowymi”. Być może dlatego – jak wynika z badań Stowarzyszenia Klon/Jawor – tylko 70% samorządów przyjęło roczne programy współpracy (dane z 2005 r.).

Proces tworzenia programu przybliżają wytyczne Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z 2004 r. pod nazwą: Zarys ramowego programu współpracy jednostek samorządu terytorialnego z organizacjami pozarządowymi oraz z podmiotami, o których mowa w art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Metodologia i zalecenia (zwany dalej wytycznymi MGPIPS).

Dokument przedstawił podstawowe zasady dotyczące tworzenia programów współpracy:

1. Program współpracy dotyczy organizacji pozarządowych w ogóle, a nie wyłącznie organizacji pożytku publicznego.
2. Program współpracy ma charakter obligatoryjny.
3. Formalnie program współpracy ma charakter roczny, ale powinien być tworzony z perspektywą współpracy wieloletniej.
4. Sam proces budowania programu współpracy powinien być efektem współpracy dwóch podmiotów: właściwej jednostki samorządu terytorialnego oraz organizacji pozarządowych działających na jej obszarze.
5. Program współpracy dotyczyć powinien różnorodnych form współpracy a nie jedynie zlecania zadań.

W dokumencie zasugerowano jak powinien brzmieć cel główny i cele szczegółowe współpracy, metody realizacji tych celów, opisano zasady tkwiące u podstaw współpracy, efekty, zakres podmiotowy i przedmiotowy współpracy, a także jej formy. Z analizy badanych programów współpracy wynika, że dokument bardzo często był „ściągą” dla wielu samorządów.

Konieczność opracowywania programów współpracy została różnie w różnych środowiskach oceniona: jako „centralne” ingerowanie w zastate relacje, jako dyscyplinowanie samorządu, jako szansa na systematyczne kreowanie i polepszanie współpracy. Okazało się, że programy współpracy są chętniej tworzone tam, gdzie już wcześniej istniała tradycja zapisywania zasad współpracy w formie dokumentów prawa lokalnego, a również tam, gdzie współpraca samorządu z organizacjami stoi na niezłym poziomie. Najtrudniej ciągle jest w samorządach wiejskich, które z racji braku organizacji pozarządowych – co nie do końca jest prawdą, bo organizacje takie są, choć jest ich niewiele – nie widzą potrzeby tworzenia „zbędnych” dokumentów⁷.

Tworzone sporadycznie w niektórych samorządach wieloletnie programy współpracy, nazywane też „zasadami współpracy” lub „kartą współpracy”, nie są obligatoryjne.

⁷ Opinie zaczerpnięte z badania skutków wprowadzenia ustawy o działalności pożytku publicznego dokonane przez Stowarzyszenie Klon/Jawor oraz przez Instytut Spraw Publicznych w 2005 r. Opracowania te omawiają statystyczną stronę kwestii programów współpracy.

Z tego powodu organizacje, które z reguły są inicjatorami wypracowania tego rodzaju dokumentów, napotykają trudności do namówienia samorządu do ich wypracowania. Bywa też, że uchwalone przez samorząd wieloletnie programy współpracy są kwestionowane przez niektóre Regionalne Izby Obrachunkowe.

2

2. Cel badania, przedmiot, metoda

Celem badania jest określenie, w jakim stopniu samorządy terytorialne trzech szczebli wspierają organizacje pozarządowe w zakresie podejmowania przez nie inicjatyw w sferze przedsiębiorczości społecznej.

Chodzi zwłaszcza o kontraktowanie usług społecznych przez organizacje, co w kontekście rozwoju ekonomii społecznej jest bardzo ważne, ale również o przychylny klimat, stwarzany przez samorządy wobec organizacji pozarządowych, wyrażający się czytelnym, przewidywalnym i stabilnym prawem lokalnym.

Metodą pozyskania wiedzy na ten temat jest analiza rocznych programów współpracy, w których skoncentrowane zostały zapisy dotyczące współpracy z organizacjami pozarządowymi.

Badanie dotyczy przede wszystkim jakości dokumentów – zwłaszcza rocznego programu współpracy – regulujących współpracę, a nie samej praktyki współpracy, która, jak wyżej wspomniano, może się różnić z zapisami prawa lokalnego.

Badanie jest pierwszym z cyklu trzech corocznych badań dokonywanych od 2006 r. do 2008 r. Będzie podstawą do oceny zachodzących zjawisk w badanym obszarze w latach kolejnych.

Dodatkową intencją badania jest popularyzowanie dobrych praktyk w zakresie współpracy samorządu z organizacjami pozarządowymi na rzecz rozwoju ekonomii społecznej oraz próba wskazania praktyk nieodpowiednich.

Badanie prowadzone było we wszystkich województwach kraju. Poprzedzono je wysyłką pism do wszystkich samorządów gminnych i powiatowych w formie wniosku o udostępnienie informacji publicznej z prośbą o przekazanie informacji dotyczących formy i skali współpracy oraz o przesłanie podstawowych dokumentów, które mają istotne znaczenie dla współpracy samorządu z organizacjami. W piśmie podkreślono, że prawo do uzyskiwania powyższych informacji gwarantuje ustawa o dostępie do informacji publicznej (Dz.U. z 2001 r., Nr 112, poz. 1198). Firmowało je Stowarzyszenie Klon/Jawor oraz Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT.

Ponadto koordynatorzy badania otrzymali materiały dotyczące modelowego systemu współpracy autorstwa Sieci SPLOT, o czym poniżej. W ten sposób – znając „stan oczekiwany” – mogli odnieść się do „sytuacji zastanej”.

Nie miejsce tu na opisywanie trudności z pozyskaniem dokumentów: monitów, próśb, długich poszukiwań w BIP, ale należy powiedzieć, że do szesnastu koordynatorów badania w województwach dotarło w sumie 927 programów z gmin i powiatów oraz 16 z województw. Na każdą osobę przypadło do oceny od ok. 30 do 100 programów współpracy. Każdy uzyskany dokument został oceniony według ujednolicone-

go formularza opracowanego przez ekspertów Sieci SPLOT⁸. Każdy program posiada osobną kartę oceny.

Formularz zawierał trzy grupy kryteriów: podstawowe, rozszerzone i specjalne. W kryteriach podstawowych należało określić: cele programu, adresatów, realizatorów (partnerów), zasady współpracy, obszary współpracy, formy współpracy. Ponadto sformułowane zostały następujące pytania: Czy program nawiązuje do strategii rozwoju samorządu? Czy posiada regulamin pracy komisji konkursowej? Czy posiada kartę oceny projektu/oferty? Czy posiada budżet z planem wydatków na określone zadania?

W grupie kryteriów rozszerzonych pytano o to, czy program jest napisany przystępnym i zrozumiałym językiem, czy jest rodzajem szczegółowego opisu, który można uznać za przewodnik po współpracy, a nie kompilacją fragmentów ustaw i regulaminów; jak wygląda dostępność dokumentu dla organizacji pozarządowych (czy jest na stronie BIP, czy łatwo go znaleźć), ile zawiera stron.

W grupie kryteriów specjalnych badano czy są powołane wspólne zespoły samorządowo-pozarządowe (zespoły konsultacyjne, koordynacyjne, monitorujące itp.); czy istnieją wieloletnie programy współpracy samorządu z organizacjami pozarządowymi, którego roczny program jest elementem; czy istnieje wymóg, aby zadania powierzone były najpierw wspólnie wystandaryzowane, czy określone zostały metody monitoringu i ewaluacji programu, czy uwzględniona jest reprezentacja sektora pozarządowego lub formalne/nieformalne związki, federacje, sieci. Zadane zostało również pytanie czy w treści programów pojawiają się pojęcia, takie jak: ekonomia społeczna, przedsiębiorczość społeczna, spółdzielnie socjalne⁹.

Poprzez pierwszą grupę pytań zidentyfikowane zostały podstawowe, zasadnicze elementy współpracy samorządu z organizacjami pozarządowymi. Trzeba stwierdzić, że znakomita większość programów współpracy spełniała właśnie tylko te podstawowe kryteria. Warto jednak pamiętać, że przecież aż 30%¹⁰ samorządów nie spełniło nawet tego podstawowego wymogu ustawowego.

Druga grupa pytań oceniała dokumenty pod względem zrozumiałości i przystępności języka, a także wartości programu pod względem kompletności opisu wszelkich aspektów współpracy, objętości dokumentu i łatwości jego pozyskania przez organizacje pozarządowe.

Kryteria specjalne identyfikowały programy ponadprzeciętne, przede wszystkim programy powiązane z programami wieloletnimi, zwanymi też „zasadami współpracy” lub „kartami współpracy”; programy, które zawierały wspólne zespoły złożone z przedstawicieli samorządów i organizacji pozarządowych, w których uwzględniono jakichś rodzaj reprezentacji sektora pozarządowego itp., a w końcu te, w których zapisach znajdowało się bezpośrednie odniesienie do ekonomii społecznej.

Następnie każdy z koordynatorów wojewódzkich sporządził zbiorczy raport positując się powyżej wymienionymi kryteriami. Raporty stały się podstawą do opracowania niniejszego materiału.

Przy lekturze opracowania należy wziąć pod uwagę uwarunkowania badania. Nie jest to przedsięwzięcie o charakterze naukowym, a jedynie zobrazowanie pewnych tendencji i postaw. Badanie na poziomie województwa dokonywały osoby o różnym

⁸ Formularz został opracowany przez J. Boczonias, Z. Wejcmana, Ł. Waszaka, Ł. Domagałę, A. Jachimowicza.

⁹ Arkusz oceny stanowi załącznik do badania.

¹⁰ Dane Stowarzyszenia Klon/Jawor.

przygotowaniu fachowymi, często bezpośrednio biorące udział w opisywanych procesach. Trudno też mówić o szczegółowej standaryzacji badania. Niemniej badanie to jest pierwszą próbą spojrzenia na możliwość rozwoju ekonomii społecznej przez pryzmat jakości dokumentów regulujących współpracę samorządów z organizacjami pozarządowymi.

3

3. Modelowy system współpracy

Za punkt odniesienia do oceny jakości programów współpracy – i co za tym idzie, możliwości rozwoju sektora pozarządowego – realizatorzy badania uznali system współpracy samorządu z organizacjami pozarządowymi opracowany przez Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT, który to system w sposób najpełniejszy został wdrożony w samorządzie elbląskim.

Termin „system współpracy” to – w myśl modelu Sieci SPLOT – znacznie więcej niż „roczny program współpracy” nakazany samorządom do przyjęcia przez ustawę DPP. System ten to trwałe wkomponowanie organizacji w strukturę działań samorządu, to odpowiednie zapisy prawa lokalnego, to dobra praktyka współpracy oparta na zasadzie pomocniczości.

System współpracy powinien składać się z co najmniej kilku, spójnych ze sobą, elementów.

W zakresie prawa lokalnego należy wskazać:

- strategię rozwoju samorządu właściwie lokującą organizacje pozarządowe jako przedmiot oddziaływań, ale i podmiot realizujący zadania, (istotne tu będą również programy operacjonalizujące strategię),
- uchwały rady gminy/powiatu/województwa (lub zarządzenia organów wykonawczych) w sprawie wieloletnich programów współpracy samorządu z organizacjami pozarządowymi (zwanymi inaczej zasadami współpracy lub kartą współpracy), nawiązujących do tejże strategii, gdzie opisana jest również praktyka współpracy. Należy dodać, że programy te nie są dla samorządów obligatoryjne,
- uchwały gminy/powiatu/województwa w sprawie rocznego programu współpracy samorządu z organizacjami pozarządowymi, jako operacyjnego programu określającego konkretne zadania do wykonania w danym roku, zmierzającego do realizacji strategii rozwoju samorządu przez organizacje.

Ponadto system współpracy winien składać się z kolejnych elementów:

- zorganizowanego partnera po stronie organizacji pozarządowych: reprezentacji terytorialnej organizacji pozarządowych danego powiatu, gminy czy województwa, który to partner czynnie współtworzy wymienione wyżej akty prawa lokalnego, ale też dba o właściwą praktykę współpracy poprzez jej stałe monitorowanie i ewaluację,
- wspólnego zespołu złożonego z przedstawicieli samorządu wskazanych przez samorząd oraz z przedstawicieli reprezentacji sektora pozarządowego, wskazanych przez tą reprezentację, którego zadaniem jest kreowanie i monitorowanie współpracy,

- osoby kontaktowej ze strony samorządu: np. pełnomocnika ds. organizacji pozarządowych,
- wspólnej komisji opiniującej oferty składane przez organizacje w konkursach ofert ogłaszanych przez samorząd, w skład której obligatoryjnie wchodzi przedstawiciele organizacji pozarządowych wskazani przez reprezentację sektora; pojawia się tu także karta oceny projektu/oferty oraz zasada wykluczenia konfliktu interesów tzn. nie zasiadania w komisji osoby mającej powiązania z podmiotem składającym ofertę do konkursu,
- stałego, zinstytucjonalizowanego miejsca wsparcia organizacji pozarządowych (np. ośrodka wspierania organizacji pozarządowych) prowadzonego na zasadzie powierzenia zadania wyspecjalizowanej organizacji pozarządowej,
- istnienia zasady obligatoryjnej standaryzacji zadań, które samorząd zamierza powierzyć do realizacji organizacji pozarządowej; standaryzacji tej dokonuje grupa ekspertów z obydwu stron i na jej podstawie ogłaszany jest konkurs na powierzenie zadania.

W opisanym systemie roczny program współpracy jest jego ważnym elementem, ściśle powiązany z budżetem miasta, tworzonym we współpracy z organizacjami pozarządowymi, opisującym konkretne zadania na dany rok i określającym środki finansowe na ich realizację.

Istnienie, dopasowanie do siebie, funkcjonowanie i monitorowanie tych elementów, warunkuje trwałe funkcjonowanie systemu współpracy¹¹.

System ten był monitorowany przez grupę badaczy ze Stowarzyszenia Liderów Lokalnych Grup Obywatelskich – P. Frączaka i R. Skrzypca¹². Badacze uznali, że „opracowany, przyjęty i wdrożony system współpracy można uznać za kompletny, logiczny i wystarczający”¹³. Należy dodać, że nie został zidentyfikowany system alternatywny.

4

4. Opis wyników badania

Programy współpracy poddane zostały badaniu według pogrupowanych kryteriów: podstawowych, rozszerzonych i specjalnych.

Z uwagi na zakres zadań własnych możliwych do zlecenia organizacjom przez samorządy, najbardziej interesujące w badaniu są programy współpracy przyjęte przez samorządy gminne. Dla jasności obrazu dokonano jednak jednocześnie analizy programów przyjętych przez powiaty. Programy szczebla wojewódzkiego omówione są oddzielnie, przy ich badaniu posłużono się identycznymi kryteriami.

¹¹ Pełny opis systemu współpracy zgodnego z modelem Sieci Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT dostępny jest w publikacji z serii 3W wydanej przez Stowarzyszenie Klon/Jawor: A. Jachimowicz, *System współpracy samorządu lokalnego z organizacjami pozarządowymi. Praktyczny przewodnik*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2005.

¹² Wyniki monitoringu są dostępne w publikacji: R. Skrzypiec, *Monitoring systemu współpracy pomiędzy instytucjami samorządu terytorialnego a sektorem organizacji pozarządowych w Elblągu*, Elbląskie Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw Pozarządowych, Elbląg 2005.

¹³ Tamże, s. 45.

4.1. Kryteria podstawowe

4.1.1. Określenie celów współpracy

W zdecydowanej większości zbadanych programów cele współpracy zostały określone. Rzadziej następuje podział na cel perspektywiczny i cele szczegółowe. Większość celów jest zbieżna z celami zawartymi w wytycznych MGPIPS¹⁴. Najczęściej spotykane cele to – „budowanie partnerstwa pomiędzy administracją publiczną i organizacjami pozarządowymi”, „uporządkowanie współpracy z organizacjami pozarządowymi”, „aktywizacja społeczności lokalnej”, „zaspokajanie potrzeb mieszkańców”.

Tylko w nielicznych przypadkach cele w programach współpracy świadomie nawiązują do celów zawartych w strategii rozwoju jednostki samorządu terytorialnego.

Komentarz koordynatora badania (woj. podlaskie): „Cele były przedstawione w kilku powtarzających się szablonych (jak powszechnie wiadomo urzędy przepisują programy współpracy od innych urzędów i bardzo często programy te są do siebie podobne)”.

4.1.2. Adresaci programów współpracy

W ogromnej większości programów współpracy adresaci są wymieniani, najczęściej poprzez przytoczenie odpowiedniego fragmentu ustawy DPP¹⁵. Tylko sporadycznie opisani są bardziej szczegółowo, nawet nazwami własnymi organizacji. W pojedynczych programach adresaci są domyślni, występują tylko w nazwie programu współpracy.

Komentarz koordynatora badania (woj. małopolskie): „W niektórych programach instytucje wskazane są wręcz imiennie. Prawdopodobnie wiąże się to z faktem, że w niektórych gminach NGO jest tak mało, że można pozwolić sobie na tego typu uszczegółowienie. Jednak, co w takiej sytuacji z nowo powstałymi?”

¹⁴ Cele zawarte w wytycznych MGPIPS:

CEL GŁÓWNY: Kształtowanie demokratycznego ładu społecznego w środowisku lokalnym, poprzez budowanie partnerstwa między administracją publiczną i organizacjami pozarządowymi. Służyć temu może wspieranie organizacji pozarządowych w realizacji ważnych celów społecznych.

CELE SZCZEGÓŁOWE:

1. Umocnienie lokalnych działań, stworzenie warunków dla powstania inicjatyw i struktur funkcjonujących na rzecz społeczności lokalnych.
2. Zwiększenie wpływu sektora obywatelskiego na kreowanie polityki społecznej w gminie/powiecie/województwie.
3. Poprawa jakości życia, poprzez pełniejsze zaspokajanie potrzeb społecznych.
4. Integracja podmiotów polityki lokalnej obejmującej swym zakresem sferę zadań publicznych wymienionych w art. 4 ustawy.
5. Udział zainteresowanych podmiotów przy tworzeniu programu współpracy.
6. Otwarcie na innowacyjność, konkurencyjność poprzez umożliwienie organizacjom pozarządowym indywidualnego wystąpienia z ofertą realizacji projektów konkretnych zadań publicznych, które obecnie prowadzone są przez samorząd.
7. Wypracowanie rocznego modelu lokalnej współpracy pomiędzy organizacjami pozarządowymi a jednostkami samorządu terytorialnego jako elementu długoterminowego programu współpracy obejmującego okres np. kilku lat.

¹⁵ Art. 1 pkt 3 ustawy DPP.

4.1.3. Realizatorzy

W większości poddanych analizie programów, jeżeli jednostki samorządu terytorialnego wskazują realizatorów współpracy, to wskazują tylko siebie. Wyszczególniane są organy uchwałodawcze (Rada Gminy, Komisje) i – najczęściej – wykonawcze (wójt, burmistrz, wydziały itp.). W ok. 1/3 programów pojawia się osoba odpowiedzialna za współpracę z organizacjami – pełnomocnik (koordynator) ds. współpracy lub osoba odpowiedzialna za współpracę.

Dość często wskazuje się wydział urzędu odpowiedzialny za współpracę – jest to z reguły wydział promocji, czasami oświaty lub rozwoju. W kilku programach wskazane są również wspólne zespoły, których kompetencje z reguły nie są określone. Tylko w kilku przypadkach jako realizatorów programów wymienia się instytucje samorządowe oraz organizacje pozarządowe i ich reprezentacje. W sporadycznych przypadkach realizatorzy nie są sprecyzowani.

Komentarz koordynatora badania (woj. lubelskie): „Rzadko były wymieniane osoby czy organy odpowiedzialne za współpracę, podobnie jak zakres merytoryczny takiej odpowiedzialności”.

4.1.4. Zasady współpracy

W większości programów wymienione zostały zasady, na podstawie których realizowana będzie współpraca samorządu z organizacjami. Najczęściej są to zasady wskazane w ustawie DPP¹⁶: zasada pomocniczości, suwerenności stron, efektywności, partnerstwa, uczciwej konkurencji i jawności. Sporadycznie pojawiają się zasady spoza katalogu określonego w ustawie DPP, np. zasada dialogu społecznego, partycypacji.

Z reguły zasady są tylko po kolei wymienione, tylko w niewielkiej części programów są opisane, zazwyczaj na podstawie wytycznych MGPIPS.

W kilku przypadkach zasady współpracy są opisane szczegółowo, lecz nie w rocznym programie współpracy, lecz w odrębnym dokumencie: „zasadach współpracy/karcie współpracy”.

Komentarz koordynatora badania (woj. pomorskie): „Okolo 71% programów zawierało dane dotyczące zasad współpracy. W pozostałych 29% występowały zdawkowe informacje na ten temat”.

4.1.5. Obszary współpracy

Niemal we wszystkich zbadanych programach współpracy określone są obszary współpracy. Najczęściej są to obszary wskazane w ustawie DPP¹⁷, czasami wymieniono część tych obszarów. Tylko w nielicznych programach konkretnie określono, na jakie obszary współpracy/priorytety stawia samorząd w danym roku. W gminach wiejskich dość często jako obszar współpracy określa się „upowszechnianie kultury fizycznej i sportu”. W nielicznych programach nawiązuje się do strategii rozwoju, gminnego

¹⁶ Art. 5 pkt 2 ustawy DPP.

¹⁷ Art. 4 pkt 1 ustawy DPP.

programu profilaktyki i rozwiązywania problemów alkoholowych i innych programów społecznych.

Komentarz koordynatora badania (woj. lubuskie): „Jednostki samorządu terytorialnego województwa lubuskiego opracowały dwie szkoły opisywania obszarów współpracy. Jedna każe w dokumencie wymienić wszystko, co się tylko da tam zamieścić, druga jest bardziej twórcza, w programie współpracy zamieszcza się jedynie takie obszary, które interesują gminę/powiat”.

4.1.6. Formy współpracy

W większości badanych programów przedstawiano cztery formy współpracy zawarte w ustawie DPP¹⁸: zlecenie zadań, wymiana informacji, konsultacje i tworzenie wspólnych zespołów. W części dokumentów ten podstawowy katalog został rozszerzony o dodatkowe formy. W kolejnych kilku formy współpracy zostały dokładnie opisane w dokumencie „Zasady współpracy/karta współpracy”.

Wydaje się, że część „pozaustawowych” form współpracy sformułowano na podstawie wytycznych MGPIPS, ale niewątpliwie część po prostu była już wcześniej stosowana we współpracy i w związku z tym przeniesiona do programu.

Interesującą formą współpracy, zastosowaną w kilku programach, jest finansowanie przez samorząd wkładu własnego organizacji do projektów, kierowanych przez nie do funduszy europejskich i innych (m.in. Elbląg, Olsztyn, Ostróda). Generalnie formy współpracy podzielić można na finansowe i pozafinansowe (te pierwsze są zdecydowanie obszerniej opisane).

4.1.7. Nawiązanie do strategii rozwoju samorządu

Tylko w nielicznej części zbadanych programów następuje wyraźne nawiązanie do strategii rozwoju samorządu, są to najczęściej programy tych jednostek samorządu, w których wypracowane zostały również „zasady/karty współpracy”.

W części programów można stwierdzić pośrednie, intuicyjne nawiązanie do strategii, czasami jest to widoczne w preambułach dokumentu.

Dość często pojawia się zapis, że program jest elementem systemu szeroko rozumianej polityki społecznej, jednak trudno to sformułować jako świadome nawiązanie do dokumentu określającego strategię rozwoju.

Komentarz koordynatora badania (woj. lubuskie): Analizowane programy współpracy bardzo rzadko nawiązywały do strategii rozwoju samorządu, jeżeli już taki zapis się pojawiał to zamykał się w zdaniu: roczny program współpracy wpisuje się strategię rozwoju gminy X, Y. Jednak w znakomitej większości nawet takiego zapisu nie można odnaleźć w programach.

Komentarz koordynatora badania (woj. zachodniopomorskie): „Na uwagę zasługuje fakt, że w większości przypadków gminy/powiaty mają uchwalone strategie rozwoju samorządu i cele, które się w nich pojawiają, mają również swoje miejsce w programach współpracy. Poszczególne akty prawa lokalnego po prostu nie wspominają o so-

¹⁸ Art. 5 pkt 1-4 ustawy DPP.

bie nawzajem, program współpracy jest ewentualnie określany jako jeden z elementów »systemu wspierania/rozwoju«.

4.1.8. Komisja konkursowa

W niewielkiej liczbie programów zawarta jest informacja o istnieniu komisji konkursowej oceniającej oferty składane przez organizacje pozarządowe. Komisje konkursowe z reguły pojawiają się w jednostkach samorządu terytorialnego, w których przyjęty jest dokument pod nazwą „zasady/karta współpracy”. Regulamin pracy komisji stanowi wtedy zazwyczaj załącznik do dokumentu.

Z praktyki współpracy wynika, że w samorządach powoływane są do oceny ofert specjalne komisje złożone z przedstawicieli urzędu, dość często również z przedstawicieli rady gminy (radni), oraz sporadycznie z przedstawicieli sektora pozarządowego. Nie jest to jednak z reguły uwzględniane w programach współpracy.

W niektórych województwach (mazowieckie – 26% badanych programów, pomorskie – 24%) komisje konkursowe można napotkać częściej.

4.1.9. Karty oceny oferty

Tylko w nielicznych programach pojawiają się informacje o kartach oceny projektów/ofert i stanowią one załączniki do programu współpracy.

Generalnie jednak karty oceny projektów/ofert nie są uwzględnione, choć nie można wykluczyć, że część komisji konkursowych stosuje tego rodzaju narzędzia oceny.

W programach dość często wymienia się „miękkie”, niepunktowe kryteria oceny ofert, często w oparciu o kryteria zasygnalizowane w ustawie DPP¹⁹.

4.1.10. Budżet z planem wydatków na określone zadania

Tylko w jednostkowych przypadkach program współpracy zawiera budżet wydatków samorządu z przeznaczeniem na realizację zadań przez organizacje pozarządowe w danym roku. Ogromna większość dokumentów wskazuje budżet gminy czy powiatu jako źródło finansowania zadań. Jedynie w województwie pomorskim w ok. jednej piątej programów taki budżet został określony.

Komentarz koordynatora badania (woj. śląskie): „Wysokość środków budżetowych na realizację współpracy poza dwoma przypadkami (Jastrzębie Zdrój, Katowice) podawano w ten sposób, że wskazywano na budżet gminy (najczęściej jeszcze nie uchwalony) jako dokument precyzujący ilość środków przeznaczonych na realizację zadań publicznych”.

¹⁹ Art. 15 pkt 1 ustawy DPP.

4.2. Kryteria rozszerzone

4.2.1. Przystępność i zrozumiałość tekstu dokumentu

Z reguły programy są pisane językiem urzędowym, dla przeciętnych organizacji dość trudnym, choć dla osób znających tematykę w miarę czytelnym. Najczęściej dokumenty te stanowią kompilację fragmentów ustawy DPP, wytycznych MGPIPS oraz fragmentów innych programów współpracy. Nierzadko są kopiowane w całości. Często stosowane są odnośniki do innych dokumentów.

Można wskazać kilka programów współpracy napisanych zrozumiałym dla zwykłych liderów i członków organizacji językiem. Są to z reguły programy tych jednostek samorządu terytorialnego, które przyjęły również „zasady/kartę współpracy”.

Komentarz koordynatora badania (woj. śląskie): „(...) użyty język był »gwarą« urzędniczą, słabo przyswajalną przez przeciętnego odbiorcę takiego dokumentu”.

Komentarz koordynatora badania (woj. opolskie): „Programy są napisane językiem urzędowym, mało zrozumiałym, często poszczególne fragmenty powielane są w wielu programach”.

4.2.2. Szczegółowość opisu

Niektóre programy są obszerne, ale często dlatego, że wpisano duże fragmenty ustawy lub zamieszczono wszelkie możliwe obszary współpracy.

Odrębną jakość stanowią roczne programy współpracy powiązane z „zasadami/kartą współpracy”. W takich przypadkach (6) można z reguły stwierdzić, iż „zasady/karta współpracy” jest przewodnikiem po współpracy.

Komentarz koordynatora badania (woj. łódzkie): „Tylko 4 programy były wzorcowe, reszta to skopiowane dokumenty, w których więcej lub mniej wycięto, niewiele zmieniając czy dopasowując do danej rzeczywistości – dla ułatwienia używano bardzo ogólnych sformułowań”.

Komentarz koordynatora badania (woj. śląskie): „Program współpracy rzadko przyjmuje postać wyczerpującego przewodnika po współpracy samorządu z organizacjami. Szczegółowo zwykle podawane są jedynie obszary współpracy. Można uznać, że PW skupiają się na finansowych formach i nieproporcjonalnie dużo miejsca poświęcają tego typu współpracy – opisując pobieżnie wszystko w tym temacie, a więc: procedury wyboru komisji oceniającej, ocenę wniosków, informowanie o konkursach, wynikach itd.”

Komentarz koordynatora badania (woj. zachodniopomorskie): „Wydawałoby się, że właśnie taką formę – przewodnika – powinny przyjąć programy. Mam jednak wrażenie, że są napisane po to, aby nikt nie zarzucił gminie/powiatowi niewypełnienia ustawowego obowiązku, a nie po to, by inicjować i usprawniać współpracę”.

4.2.3. Dostępność dokumentu dla organizacji pozarządowych

W jednostkach samorządu terytorialnego, które opracowały program współpracy, najczęściej jest on dostępny w internetowym Biuletynie Informacji Publicznej. Czasami nie można go znaleźć w BIP. Często dotarcie do niego jest znacznie utrudnione (np. umieszczony jest w dziale „Uchwały” zawierającym tylko kolejne numery i daty uchwał, aby dotrzeć do tej, która mówi o programie współpracy, trzeba przeglądać po kolei wszystkie dokumenty; dodatkowym utrudnieniem jest zamieszczanie programu współpracy jako załącznika do uchwały). Dla organizacji, które nie mają dostępu do Internetu program osiągalny jest jedynie w urzędzie.

Komentarz koordynatora badania (woj. śląskie): „Większość programów współpracy jest dobrze zamaskowana w gąszczu uchwał rady gminy czy powiatu (...)”.

4.2.4. Obszerność dokumentu

Objętość programów waha się od 2 do ok. 10 stron, z reguły są to 3-7-stronicowe dokumenty. To, że są obszerniejsze nie znaczy, iż automatycznie stanowią „przewodnik po współpracy” – może być w nich więcej fragmentów ustaw i rozporządzeń. Z reguły programy z gmin wiejskich są krótsze, programy z miast i powiatów dłuższe.

Komentarz koordynatora badania (woj. kujawsko-pomorskie): „Rekordowo krótki program miał tylko 1 stronę, programy miejskie oraz powiatowe miały nawet do 10-12 stron. Najwięcej programów miało odpowiednio 4-5 i 7-8 stron”.

4.3. Kryteria specjalne

4.3.1. Wspólne zespoły samorządowo-pozarządowe

W związku z tym, że formy współpracy są zazwyczaj skopiowane z ustawy DPP, często pojawia się w programach możliwość powoływania wspólnych zespołów zadaniowych, jednak w praktyce zespoły te rzadko pojawiają się w dalszej części programów. Z reguły zespoły te funkcjonują w dokumentach przyjętych w większych miastach. O ich inicjowaniu decyduje strona samorządowa (choć są nieliczne wyjątki dające taką możliwość również stronie pozarządowej).

W kilku programach współpracy wspomina się szerzej o tego rodzaju zespołach, nie określając jednak ich kompetencji i formy organizacyjnej.

W nielicznych jednostkach samorządu terytorialnego, gdzie oprócz rocznego programu współpracy opracowano „zasady/kartę współpracy”, istnieją z reguły zapisy o powołaniu, składzie, kompetencjach i formach pracy wspólnych zespołów. Ich nazwa jest różna: zespół koordynacyjny, zespół konsultacyjny, zespół sterująco-monitorujący itp. W niektórych dokumentach opracowane są regulaminy pracy tych ciał, jako załączniki.

W kilku przypadkach (np. powiat ełcki, Olsztyn) istnieją grupy branżowe złożone z organizacji pozarządowych powoływane przy poszczególnych wydziałach samorządu, które zajmują się zagadnieniami związanymi z daną branżą sektora pozarządowego.

Komentarz koordynatora badania (woj. zachodniopomorskie): „Programy wspominają o »możliwości« powoływania zespołów, jedynie w kilku istnieje obowiązek powołania zespołu, a w jeszcze mniejszej liczbie wymienienie zespołu jako jednego z realizatorów programu. Odpowiedzi samorządów wskazują, że idzie to w parze z brakiem zaproszeń do konsultowania treści programów na etapie ich tworzenia”.

4.3.2. Wieloletnie programy współpracy (karty współpracy, zasady współpracy)

W bardzo niewielu jednostkach samorządu terytorialnego istnieją dokumenty pod nazwą „wieloletnie programy współpracy”, „zasady współpracy” lub „karta współpracy”. Ich jakość również jest różna, niejednokrotnie dokumenty te niewiele różnią się od rocznych programów współpracy funkcjonujących w innych samorządach.

Komentarz koordynatora badania (woj. zachodniopomorskie): „Taki dokument jak wieloletni program współpracy to prawdziwy rarytas (...)”.

4.3.3. Wymóg standaryzacji zlecanych usług

Standaryzacja zadań jest bardzo rzadką praktyką, niemal nieobecną w programach współpracy. Jedynie w niektórych jednostkach samorządu terytorialnego, które wypracowały „zasady/kartę współpracy” istnieją zapisy o standaryzacji zadań przed ich zleceniem organizacjom pozarządowym w formie powierzenia. W niektórych samorządach jest to praktycznie stosowane (Elbląg – zadanie: centrum organizacji pozarządowych oraz Uniwersytet Trzeciego Wieku, oraz w Olsztynie: Centrum Organizacji Pozarządowych).

4.3.4. Monitoring i ewaluacja programów

W większości badanych programów współpracy o monitoringu ani ewaluacji nie ma żadnej wzmianki. Dość często powtarzają się zapisy, że organizacje mogą wносить uwagi do programu, czasami organ wykonawczy jednostki samorządowej zobowiązuje się do przedstawienia na sesji rady gminy czy powiatu informacji z realizacji programu współpracy (najczęściej sprawozdania finansowego ze zrealizowanych przez organizację projektów).

W niektórych jednostkach samorządu terytorialnego, które wypracowały „zasady/kartę współpracy” istnieją zapisy o monitoringu i ewaluacji programu współpracy. Pojawia się też zapis o okresowej ewaluacji zewnętrznej, wykonywanej na zlecenie samorządu.

4.3.5. Uwzględnienie reprezentacji sektora pozarządowego

W związku z tym, że sektor pozarządowy nie jest sfederalizowany, odbija się to również na zapisach programów współpracy – bardzo rzadko spotyka się w tych dokumentach zapisy o współpracy samorządu z reprezentacją sektora pozarządowego.

W jednostkach samorządu terytorialnego, które wypracowały „zasady/kartę współpracy” z reguły uwzględniane są reprezentacje sektora pozarządowego (rady organizacji pozarządowych danego powiatu lub gminy).

4.3.6. Zastosowanie w programach pojęć: ekonomia społeczna, przedsiębiorczość społeczna, spółdzielnie socjalne

Takie określenia są w programach współpracy nieobecne. W niektórych „zasadach współpracy” pojawia się kwestia współpracy z biznesem, ale nie w kontekście ekonomii społecznej lecz partnerstwa.

4.3.7. Różnice pomiędzy programami współpracy w samorządach trzech szczebli

Bardziej obszerne i nowatorskie programy tworzone są w gminach miejskich, gdzie jest większa liczba organizacji, i gdzie ich zorganizowanie jest na większym poziomie. Gminy wiejskie zadowolają się programami z reguły krótszymi i schematycznymi. Programy współpracy przygotowane przez powiaty są z reguły lepiej opracowane.

4.3.8. Roczne programy współpracy szczebla wojewódzkiego

Niektóre programy szczebla wojewódzkiego nie różnią się układem i strukturą od programów przyjętych przez gminy i powiaty. Jednak daje się zauważyć nieco wyższe zaawansowanie, jeżeli chodzi o świadomość wagi tego dokumentu i zawarte rozwiązania. Z reguły następuje nawiązanie do strategii rozwoju województwa i programów operacyjnych, cel główny i cele szczegółowe najczęściej zbytnio nie odbiegają od siebie i celów zawartych w programach gminnych i powiatowych. Bardzo szczegółowo potraktowane są obszary współpracy. Formy współpracy powtarzają się i nie jest ich z reguły więcej niż wskazuje ustawa DPP.

Pojawia się sporo zespołów wspólnych, a także częściej pojawiają się reprezentacje sektora pozarządowego. W dwóch przypadkach wypracowane zostały wieloletnie

programy współpracy/zasady współpracy i są to najbardziej interesujące dokumenty²⁰. Sporadycznie pojawiają się konkretne budżety i harmonogramy konkursów ofert.

W żadnym programie nie ma świadomego odniesienia do ekonomii społecznej. W niektórych pojawia się zagadnienie współpracy z biznesem i zwiększania liczby miejsc pracy, jednak nie jest to powiązane z przedsiębiorczością społeczną.

Jedynie program województwa warmińsko-mazurskiego w jednym z celów zakłada wspieranie tworzenia spółdzielni socjalnych, centrów i klubów integracji społecznej. W żadnym z programów nie podkreślono kwestii kontraktowania usług.

5

5. Ocena

Posiłkując się modelem Sieci SPLOT, można podzielić zbadane programy współpracy na trzy zasadnicze grupy: (1) programy zawierające podstawowe zapisy zaczerpnięte niemal w całości z ustawy DPP, (2) programy rozbudowane o elementy wypracowane lokalnie oraz (3) programy będące elementem obszerniejszego dokumentu: wieloletniego programu współpracy, zasad współpracy lub karty współpracy. Podział ten jest dość umowny, ponieważ pojawiają się dodatkowe konfiguracje, a często programy są po prostu kopiowane. Programów z grupy pierwszej jest najwięcej, grupa druga jest zdecydowanie mniej liczna, a grupa trzecia to kilkanaście rozwiązań w skali kraju.

Ocena programów współpracy została przedstawiona zgodnie z kolejnością pytań zawartych w kwestionariuszu oceny. Oparta została na wynikach badania i doświadczeniach autora tekstu.

5.1. Kryteria podstawowe

Cele współpracy zostały określone w niemal wszystkich badanych programach, jednak w ogromnej większości nie nawiązują do strategii rozwoju samorządu i innych programów operacyjnych. Nie wynikają też z analizy dotychczasowego stanu współpracy z organizacjami pozarządowymi, ani ze zdefiniowanych potrzeb społecznych. Cele są nagminnie zapożyczane z wytycznych MGPIPS lub wręcz odpisywane z innych programów współpracy. Świadczy to o braku świadomego planowania rozwoju współpracy z organizacjami, jak i rozwoju społeczno-gospodarczego samorządu, i nieumiejętności tworzenia spójnego i przenikającego się systemu planistycznego. Wydaje się, że uświadomienie samorządom roli planowania staje się obecnie priorytetem, zwłaszcza w kontekście możliwości pozyskiwania środków z funduszy europejskich.

Jako adresatów programów współpracy wymieniano z reguły wszystkie, zgodne z ustawą DPP, podmioty sektora pozarządowego, którym samorządy mogą zlecać za-

²⁰ Najbardziej interesujące wydają się być dokumenty regulujące współpracę w województwie świętokrzyskim oraz warmińsko-mazurskim.

dania z zakresu pożytku publicznego. Rzadko pojawia się wymóg tworzenia „banków danych” organizacji współpracujących z samorządem. To, że programy uwzględniają wszystkie organizacje, to dobra sytuacja, bo nie dyskryminuje żadnej z nich, jednak brak zwrócenia uwagi na organizacje nowo tworzone lub starsze (kombatanckich, seniorskich, młodzieżowych itp.), może powodować marginalizowanie i zanik ich środowiskowo ważnej działalności. Optymistyczne jest, że samorządy nauczyły się rozróżniać organizacje działające w sferze pożytku publicznego od organizacji mających status pożytku publicznego. Żaden program nie uprzywilejowywał tych ostatnich, ale też nie podkreślał specyficznych walorów: przejrzystości w działaniu, możliwości pozyskiwania tzw. 1% itp.

Samorządy nie dostrzegają organizacji jako realizatorów programów współpracy. Świadczy to o głęboko zakorzenionym paternalizmie i klientelizmie oraz braku tradycji partnerskiego współdziałania. Organizacje postrzegane są jako petenci, a nie partnerzy. Taka sytuacja spowodowana jest wieloma czynnikami, m.in.:

- ogromną dysproporcją w zasobach pomiędzy samorządami i organizacjami, organizacje są ciągle „na dorobku”, nie dysponują zasobami finansowymi, materialnymi i ludzkimi, nie potrafią wykorzystać swoich atutów: aktywności liderów, pracy wolontariuszy, bezpośredniej pracy z osobami potrzebującymi, znajomości problemów społecznych itp.,
- nieumiejętnością pozyskiwania środków spoza budżetu samorządu, przez co są uzależniane od jednego źródła finansowania i podatne na podporządkowanie się władzy, ale też postrzegane przez samorząd jako petenci proszący o pieniądze,
- organizacje nie współpracują ze sobą, nie tworzą swoich reprezentacji, które mogłyby stać się rzecznikami ich interesów,
- tworzeniem programów współpracy bez udziału organizacji pozarządowych, które w innej sytuacji mogłyby zabiegać o odpowiednie, wzmacniające ich rolę zapisy w dokumencie.

Ta sytuacja stopniowo się zmienia, ponieważ coraz więcej organizacji pozarządowych pozyskuje znaczące środki finansowe ze źródeł zewnętrznych (zwłaszcza Europejskiego Funduszu Społecznego). Samorząd to dostrzega i w związku z tym można liczyć na szybsze zmiany w postrzeganiu organizacji i liczeniu się z ich zdaniem.

Ciągle brakuje przygotowanych do pełnienia swojej funkcji osób kontaktowych ze strony samorządu do współpracy z organizacjami pozarządowymi. Praca takich urzędników to znakomite narzędzie do rozwoju partnerskiej współpracy. Potwierdzają to przykłady samorządów – zwłaszcza w większych miastach, gdzie takie osoby funkcjonują. W mniejszych gminach oraz powiatach osobami kontaktowymi są zwykle urzędnicy, którzy są obarczeni innymi, priorytetowymi dla siebie funkcjami. Współpracę z organizacjami traktują marginalnie. Najpoważniejszym obecnie wyzwaniem stojącym przed pełnomocnikami jest dobre zorganizowanie i przeprowadzenie konkursów ofert. Na tym często ich aktywność się kończy. Osoby te powinny być jednak jednocześnie wykwalifikowanymi animatorami partnerskiej współpracy, ułatwiającymi współpracę z poszczególnymi komórkami urzędu, kreującymi nowe rozwiązania, kojarzącymi partnerów, budującymi partnerskie relacje z samorządem; powinny uczyć innych urzędników, w jaki sposób można pracować z dość trudnym dla administracji partnerem społecznym, jakim są organizacje. Wydaje się, że należy obecnie bardzo mocno postawić na kształtowanie odpowiednich postaw takich właśnie osób.

Zasady regulujące współpracę pomiędzy stronami, wymienione w programach, to zazwyczaj skopiowane zapisy z ustawy DPP (zasada pomocniczości, suwerenności stron, efektywności, partnerstwa, uczciwej konkurencji i jawności). Sporadycznie, do powyższego katalogu samorządu dodają kolejne zasady: partycypacji bądź dialogu społecznego, co należy ocenić pozytywnie.

Warto dodać, że w polskich warunkach brzmią one jeszcze egzotyczne, ponieważ rzadko są zrozumiałe dla obydwu stron, i równie rzadko stosowane.

Zasady te w ogromnej większości nie są opisane (choć wytyczne MGPIPS precyzują te pojęcia). Samorząd przykładą do nich znikomą wagę. Pojawia się kwestia zrozumiałości tych zasad, przyswojenia i postępowania według nich. Mowa tu również o stronie organizacji pozarządowych. To, że zasady są wymienione w prawie lokalnym, umożliwia organizacjom odnoszenie się do nich i żądanie stosowania w praktyce (zwłaszcza zasady pomocniczości, która pozwala na ubieganie się o przejmowanie zadań od samorządu). Tak w praktyce nie jest. Należy podjąć działania uświadamiające obydwu stronom znaczenie zasad, a następnie wdrażanie ich w praktykę współpracy.

Bardzo interesujące jest pojawienie się w Karcie współpracy powiatu ostródzkiego dokumentu wypracowanego przez sektor pozarządowy: Karty zasad działania organizacji pozarządowych. To ważny sygnał, że samorządu oczekuje moralnej postawy ze strony organizacji pozarządowych, opartej na zapisach Karty, a dla organizacji stanowi wypracowany przez nie same punkt odniesienia wartościujący ich postępowanie. Jest to godne naśladowania.

Tylko nieliczne samorządy świadomie określają priorytetowe obszary współpracy na dany rok. Generalnie nie widać refleksji nad potrzebami społeczności lokalnej w nawiązaniu do strategii rozwoju samorządu, a także w kontekście możliwości wykorzystania zasobów organizacji pozarządowych. Refleksji, której konsekwencją byłoby skoncentrowanie się na realizacji najważniejszych, wyodrębnionych w danym roku zadań.

W samorządach pokutuje tendencja do finansowania tych samych zadań i tych samych organizacji, co związane jest m.in. z kwestiami personalnymi, politycznymi, petryfikacją istniejącego systemu dotowania, tzw. układów, ale też siłą bezwładu maszyny urzędniczej.

Sytuację taką – zwłaszcza w mniejszych społecznościach – trudno przerwać nawet za pomocą nowych rozwiązań ustawowych. Z drugiej strony wśród organizacji pozarządowych brakuje propozycji innowacyjnych rozwiązań w odniesieniu do współpracy, dostrzegalna jest bierna akceptacja istniejącego stanu rzeczy. Ale też obserwując, z jakimi trudnościami i niezrozumieniem ze strony samorządu borykają się organizacje próbujące wdrożyć innowacyjne rozwiązania w sferach pożytku publicznego, czasami trudno się dziwić, że wiele z nich rezygnuje z podejmowania takich prób. Samorząd nie jest przygotowany na tego rodzaju współpracę, broni się przed innowacjami, i zamiast stworzyć mechanizmy, które wykorzystują nowe rozwiązania, z reguły odrzucają takie pomysły. W dużej mierze to determinacji organizacji pozarządowych należy zawdzięczać wdrożenie nowych rozwiązań w zakresie współpracy z samorządem (np. wypracowanie zasad współpracy), niż otwartości samorządów na proponowane rozwiązania. Oczywiście jak zawsze są wyjątki. Optymistyczne jest, że pojawianie się tych „dobrych praktyk”, powoduje większą otwartość innych samorządów na zmiany, co można zaobserwować w bezpośredniej pracy z urzędnikami.

Badane programy nie opisują występujących w praktyce różnorodnych form współpracy. Z reguły wymienione są cztery formy wskazane przez ustawę DPP (zlecenie za-

dań, wymiana informacji, konsultacje i tworzenie wspólnych zespołów), tylko w części programów ten katalog jest rozszerzony o formy określone przez wytyczne MGPIPS. W niewielu dokumentach starano się opisać wszystkie stosowane i możliwe do stosowania formy. Powoduje to, że organizacje podejmujące współpracę nie wiedzą, na jakie formy pomocy (oprócz oczywiście podstawowej, finansowej) ze strony samorządu mogą liczyć. Również urzędnicy nie wiedzą, jaką pomoc mogą zaoferować. Co ciekawe, niektóre formy współpracy są stosowane, mimo że nie są zapisane w programie, co wynika z rozmów z urzędnikami odpowiedzialnymi za współpracę z organizacjami. Dokładne opisanie stosowanych form współpracy niezwykle porządkuje i ułatwia współpracę, zwiększa też jej efektywność. Działacze organizacji nie powinni biegać od urzędnika do urzędnika powodując zamieszanie i irytację, podstawową wiedzę powinni pozyskać z dokumentów regulujących współpracę i posiłkując się tym, budować swoje relacje z samorządem.

Dużo miejsca w badanych dokumentach poświęcone jest formom współpracy związanym z przekazywaniem środków finansowych organizacjom: wspieraniu i powierzaniu zadań. Z reguły solidnie opisywany jest sposób przekazywania środków finansowych organizacjom (co jest również obszernie określone w ustawie DPP), natomiast rzadko bywa sprecyzowany mechanizm dokonywania wyboru, na jakie zadania środki te w danym roku winny być wykorzystane. Sporadycznie określa się potrzebę wypracowania standardu usług, która zostanie powierzona organizacji do realizacji.

Z obserwacji wynika, że osobom odpowiedzialnym za współpracę z organizacjami pozarządowymi w pierwszym rzędzie zależy na prawidłowym ogłoszeniu konkursu ofert, przekazaniu i rozliczeniu środków organizacjom (to bada Regionalna Izba Obrachunkowa). Rodzaje zlecanych zadań i ich efektywność stoją w drugim rzędzie (tego w zasadzie nikt nie bada). O tym zresztą decydują inne gremia, złożone z urzędników i radnych, często polityczne lub towarzyskie, do których jeszcze z rzadka mają dostęp organizacje pozarządowe. Najczęściej zadania rozdzielane są zgodnie z dorocznym rytuałem, siłą przyzwyczajenia. Zazwyczaj nie konsultuje się ewentualnych dorocznych priorytetów z organizacjami, bądź konsultacje te są nieskuteczne. W związku z tym zlecanie zadań następuje w sposób nie zawsze powiązany z realnymi potrzebami społeczności, w oderwaniu od strategii i programów operacyjnych. Taka sytuacja powoduje, że organizacje realizują zadania nie zawsze adekwatne do potrzeb społecznych, czasami te zadania się powielają, a ze względu na niedofinansowanie często realizowane są na podstawowym lub niskim poziomie.

Brakuje kontroli społecznej nad wydatkowaniem pieniędzy na organizacje pozarządowe zarówno w kontekście określania zadań i przyznawania środków. Powinny dokonywać tego proponowane przez ustawę DPP wspólne zespoły (komisje konkursowe), złożone z przedstawicieli sektora pozarządowego wyłonionych przez sektor, a nie wskazanych – jak to bywa – przez samorząd.

Polskie ustawodawstwo – czego przykładem jest m.in. ustawa DPP i ustawa o pomocy społecznej – umożliwia kontraktowanie usług. Samorządy możliwość tą przenoszą na swój poziom poprzez odpowiednie zapisy w rocznych programach współpracy: we wszystkich dokumentach występuje prawna możliwość kontraktowania usług (powierzenia zadania), w praktyce jednak ta forma współpracy funkcjonuje w niewielu samorządach.

Samorządy nie wykorzystują możliwości tej, powszechnie przyjętej w Unii Europejskiej, formy realizacji usług społecznych. Nawet zlecając zadanie z istoty odpowiadają-

ce tej formie: prowadzenie hotelu czy noclegowni, co jest zadaniem stałym, instytucjonalnym, zlecają to w formie dofinansowania (a więc częściowego pokrycia kosztów), a nie powierzenia (całkowitego pokrycia kosztów). Z rozmów z przedstawicielami samorządów wynika, że taka sytuacja spowodowana jest tym, że powierzenie zadania związane jest z dużym obciążeniem finansowym samorządu, samorząd woli dać mniejsze dotacje i liczyć na operatywność organizacji, która – chcąc nie chcąc – winna pozyskiwać na zadanie dodatkowe środki spoza budżetu miasta. Powoduje to przekierowanie wysiłków organizacji na pozyskanie niezbędnych środków, a nie na polepszenie realizacji zadania. Obawa kontraktowania zadań wiąże się również z nieumiejętnością prowadzenia tego rodzaju współpracy przez samorząd (łatwiej zarządzać zadaniem poprzez „własnego” dyrektora, niż przez odrębny podmiot prawny), „zabieraniem” miejsc pracy przez organizację kosztem jednostek samorządowych itp.

Jak już wspomniano, wieloletni kontrakt to droga umożliwiająca podejmowanie przez organizację zadań z zakresu ekonomii społecznej. Niestety ta forma raczkuje.

Nie jest to co prawda przedmiotem niniejszego badania, ale nie sposób nie zadać pytania czy – z drugiej strony – organizacje są przygotowane merytorycznie, organizacyjnie i kadrowo do przejmowania zadań w formie kontraktu?

Z powierzeniem zadania łączy się potrzeba jego standaryzacji. Wydaje się to być logicznym warunkiem przekazania środków: „daję pieniądze za konkretną usługę” – jednak zasada ta stosowana jest w znikomym zakresie. Z czasem potrzeba dokonywania standaryzacji zadań stanie się oczywista. Obecnie należy promować tę ideę i przedstawiać dobre praktyki.

Warto zwrócić uwagę na zastosowany w kilku samorządach (Elbląg, Olsztyn, województwo warmińsko-mazurskie) mechanizm dofinansowywania wkładu własnego do projektów kierowanych przez organizacje do zewnętrznych programów grantowych. To znakomita forma pomocy finansowej świadczonej przez samorząd, połączona z realizacją przez organizacje zadań, którymi samorząd jest zainteresowany (przed złożeniem wniosku grantowego organizacja uzgadnia z samorządem czy jest zainteresowany projektem).

Formy współpracy pozafinansowej zajmują mniejszą objętość w programach współpracy. Wśród organizacji, które samodzielnie pozyskują środki, np. z Europejskiego Funduszu Społecznego, i są niezależne finansowo od samorządu – a takich organizacji jest coraz więcej – ważniejsze stają się niefinansowe formy współpracy z samorządem: możliwość pozyskania lokalu czy budynku, współtworzenie odpowiednich dokumentów prawa lokalnego, współpraca merytoryczna przy realizacji zadania, tworzenie partnerstw itp. Już teraz należy uzupełniać programy współpracy o te właśnie formy.

W ogromnej większości programy są tworzone w oderwaniu od dokumentów planistycznych samorządów. Wśród samorządów brakuje świadomości, że współpraca z organizacjami powinna zmierzać w kierunku realizacji strategii rozwoju samorządu i programów operacyjnych.

Opieranie się we współpracy na realizacji strategii rozwoju powoduje uwspólnienie interesów w działaniach – zarówno samorządu, jak i organizacji. Ale warunkiem jest zapraszanie organizacji, jako równoprawnych partnerów, do zespołów tworzących dokumenty planistyczne, aby miały możliwość artykulacji swoich potrzeb i wnoszenia wniosków. Należy stwierdzić, że samorządy dość często zapraszają organizacje pozarządowe do konsultacji tworzonych dokumentów, ale dopiero na etapie sformułowania ich wersji roboczej. W tej sytuacji pole manewru jest już niewielkie – trudno o wpro-

wadzenie istotniejszych zmian. Organizacje powinny brać udział w pracach od samego początku procesu. Inną kwestią jest niewielkie zaangażowanie działaczy organizacji w prace takich zespołów, co jest związane z brakiem czasu, brakiem kompetencji, niewiarą w zasadność tworzenia takich dokumentów itp. Zresztą, wśród samorządów planowanie również nie jest popularne, co potwierdza niniejsze badanie.

Analiza dokumentów ukazuje, że w mało którym samorządzie stosowne są wymierne kryteria ocen projektów (ocena punktowa). Środki publiczne dzielone są zazwyczaj na podstawie miękkich kryteriów (wśród których istnieje zapewne niepisane kryterium podporządkowania wobec władz samorządowych). W niewielkiej części samorządów są stosowane karty oceny ofert, ale często formularz nie jest upubliczniony (w zasadach współpracy arkusz oceny oferty stanowi załącznik do dokumentu).

Z reguły pieniądze dzielą sami urzędnicy, bez nadzoru społecznego. Rodzaj takiego nadzoru stanowią pojawiający się sporadycznie w komisjach radni, jednak jest to niewystarczające, powinni być tam również włączeni przedstawiciele organizacji pozarządowych. Z jednej strony zapewniają transparentność pracy przy podziale publicznych pieniędzy, z drugiej wnoszą swoje doświadczenie i wiedzę.

Liderzy organizacji najlepiej znają specyfikę pracy sektora pozarządowego i stanowią cenne źródło wiedzy niezbędnej do prawidłowej oceny zgłaszanych ofert (z praktyki pracy w komisjach oceniających wynika, że to właśnie przedstawiciele sektora pozarządowego najtrafniej i najostrzej oceniają oferty, urzędnicy wolą przydzielić pieniądze „dla świętego spokoju”, albo z obawy przed interwencją organizacji u burmistrza czy prezydenta). Pojawia się dodatkowo kwestia umiejętności oceny ofert, z czym jeszcze nie jest najlepiej wśród wszystkich członków komisji.

Przedstawiciele organizacji pozarządowych pracujący w komisjach powinni być obdarzeni zaufaniem organizacji (najlepiej wybrani przez organizację, nie jest wskazany wybór przedstawicieli przez samych urzędników) i nie będący w konflikcie interesów (w niektórych zasadach współpracy istnieje formularz oświadczenia w tej sprawie, który jest podpisywany przez każdego członka komisji). Na szczęście coraz rzadziej pojawia się sytuacja, że w pracach komisji bierze udział przedstawiciel organizacji, która złożyła ofertę do konkursu. To jest niedopuszczalne.

W niektórych przypadkach istnieje regulamin pracy komisji oceniającej oferty, co jest godne naśladowania w każdym samorządzie.

Niewielka liczba programów zawiera zestawienie kwot przeznaczonych na konkretne zadania na dany rok. Tryb opracowywania budżetu przez samorządy utrudnia wcześniejsze określenie środków finansowych na realizację zadań, choć takiej możliwości nie wyklucza (Gdynia jest tego przykładem). Organizacje wolą wcześniej wiedzieć – co jest naturalne – ile środków i na jakie zadania zamierza przeznaczyć samorząd w danym roku. Taka informacja powinna pojawić się w programie współpracy.

Inną bolączką organizacji, związaną z uchwalaniem budżetu przez samorząd oraz wymogami ustawy DPP, jest trudność z finansowaniem przez samorząd zadań organizacji od początku roku. Jest to ważne dla organizacji prowadzących stałą działalność typu prowadzenie jadłodajni czy noclegowni, z reguły posiadających znikome rezerwy finansowe. Samorządy powinny tak ustalać terminarz konkursów ofert, aby mogły być rozstrzygnięte jeszcze przed końcem roku, tak, by środki finansowe trafiły do organizacji już w styczniu. Odpowiednie zapisy gwarantujące taką sytuację powinny znaleźć się w rocznym programie współpracy, a zwłaszcza w zasadach współpracy.

5.2. Kryteria rozszerzone

Programy współpracy pisane są urzędowym językiem, trudno zrozumiałym dla osób, które na co dzień nie mają styczności z omawianymi kwestiami (a przeciętni działacze i członkowie organizacji nie są znawcami samorządu). Takie programy nie są „elementarzem współpracy”, a jedynie konspektem – pomiędzy hasłami brakuje przydatnej dla odbiorcy treści. Szczegółowość opisu jest zbyt mała. Dokumenty są z reguły krótkie i lakoniczne (od 3 do 7 stron), zamiast rozjaśniać, mogą wprowadzać sporo niedomówień i zniechęcić do podejmowania współpracy z administracją. Im bardziej przystępny będzie język opisu, im bardziej wyczerpująca treść dokumentu, tym współpraca będzie efektywniejsza. Jedna i druga strona będzie wiedziała, czego może oczekiwać po partnerze. Znane będą miejsca składania dokumentów, osoby kontaktowe, terminy, formularze itp.

Aby odpowiednio uszczegółowić dokumenty regulujące współpracę należy dążyć – wzorem modelu wdrażanego przez Sieć SPLOT – do wypracowywania dwóch dokumentów: zasad współpracy i rocznego programu współpracy. W zasadach współpracy należy opisać wszelkie stałe elementy współpracy, a w programie rocznym – konkretne działania na dany rok. Nie wspominając o oszczędnościach papieru – radni nie muszą co roku przyjmować niemal identycznych dokumentów, daje to solidną podstawę do planowania działań dla samorządu i organizacji na całe lata.

Ciągle jeszcze dostęp do Internetu (a raczej jego brak) powoduje, że dokumenty zamieszczone w Biuletynie Informacji Publicznej jest trudniej zdobyć. Organizacje nie znają rocznych programów współpracy i nie przywiązują do nich większej wagi. Co więcej, osoby odpowiadające w samorządach za kontakty z organizacjami postępują podobnie. Według nich jest to wypełnienie jak najmniejszym nakładem pracy wymogów ustawowych, a dokument w praktyce jest nieprzydatny. Warto podkreślić jednak, że wspólnie wypracowane, bardziej szczegółowe programy traktowane są poważniej, jako zbiór obowiązujących zasad, według których należy postępować²¹. W interesie samorządu jest, aby wspólnie opracowany dokument był znany wszystkim organizacjom – powinien być im dostarczony, a w praktyce współpracy samorząd winien nawiązywać do programu, aby podkreślić jego wagę.

5.3. Kryteria specjalne

Pomimo ustawowej możliwości tworzenia wspólnych zespołów i pomimo często obecnego zapisu tej treści w programach współpracy, bardzo rzadko takie zespoły są tworzone. Praca wspólnych zespołów – złożonych z przedstawicieli samorządu i organizacji pozarządowych – to znakomita okazja do poznawania się stron, wykuwania nowych form współpracy, monitoringu i ewaluacji dotychczasowych osiągnięć. Zespoły, w skład których wejdą odpowiednie osoby, zaopatrzone we właściwe kompetencje, mogą być awangardą zmian we współpracy i gwarantem jej rozwoju.

²¹ Wnioski autora wynikające z rozmów z grupą 18 urzędników odpowiedzialnych za współpracę z organizacjami pozarządowymi z samorządów województwa warmińsko-mazurskiego.

Samorząd powinien animować powstawanie przedstawicielstw sektora, aby to same organizacje wyłaniały swoich przedstawicieli do wspólnych gremiów. Niedopuszczalne jest, aby samorząd sam wskazał „jedynie słusznych” przedstawicieli sektora do zespołu, będzie to rodziło konflikty. Zespoły powinny mieć swoje regulaminy (w niektórych samorządach są opracowane), w których określone są ich kompetencje oraz zakres i sposób działań.

Pomimo wytycznych MGPIPS zalecających tworzenie wieloletnich programów współpracy, programy takie tworzone są nader rzadko, a ich jakość jest różna. Niektóre nie różnią się od rocznych programów współpracy, inne można określić jako „przewodniki po współpracy”. Pojawiły się pilotażowe przykłady takich dokumentów, wypracowanych wspólnie przez samorząd i organizacje, które mogą stanowić wzór dla innych samorządów (wspomniany samorząd elbląski). Należy jednak podkreślić, że nawet najlepiej przygotowane dokumenty nie będą funkcjonować bez właściwej praktyki współpracy: samorządy muszą respektować zapisy, a sektor pozarządowy musi monitorować ich realizację.

W badanych dokumentach z reguły brakuje zapisów dotyczących monitoringu i ewaluacji. Samorząd nie odczuwa potrzeby refleksji nad kształtem współpracy. Jeżeli pojawią się takie zapisy, to jest to samoocena, brakuje ewaluacji zewnętrznej. Nieobecność w dokumentach monitoringu i ewaluacji oznacza brak mechanizmu wprowadzania zmian polepszających jakość dokumentu. Owszem, programy często podkreślają możliwość wnoszenia uwag przez organizacje pozarządowe, ale należy wątpić czy uwagi te w praktyce są zgłaszane, a jeżeli już, to co z nimi się dalej dzieje (samorząd zwykle nie odpowiada na pisma organizacji, mimo obowiązującego Kodeksu Postępowania Administracyjnego, i wnioski „toną” w szufladach).

Należy promować wśród samorządów potrzebę monitoringu i ewaluacji swoich programów, w tym rocznego programu współpracy. Bardzo ważne jest monitorowanie realizacji programu przez sektor pozarządowy, co z reguły nie ma miejsca.

W programach niezwykle rzadko pojawiają się zapisy na temat reprezentacji sektora pozarządowego. Świadczy to przede wszystkim o braku takich reprezentacji, ponieważ samorząd raczej docenia istnienie przedstawicielstw, co znakomicie ułatwia mu współpracę z rozproszonym zazwyczaj sektorem pozarządowym. Istniejące nieliczne reprezentacje – czasami terytorialne (organizacje z danej gminy), czasami branżowe (organizacje skupiające się np. na pomocy niepełnosprawnym) – z reguły biorą udział w pracach nad rocznym programem współpracy i – co za tym idzie – są uwzględnione w zapisach dokumentu. Takie umocowanie reprezentacji w dokumencie prawa lokalnego wzmacnia ich pozycję w samorządzie i środowisku organizacji pozarządowych. Konsekwencją braku reprezentacji organizacji pozarządowych jest słabość dokumentów, jeżeli chodzi o zawartość i podatność na zmiany. Reprezentacja potrafi wynegocjować z samorządem przychylne dla sektora zapisy. Bierze też na siebie odpowiedzialność za stan współpracy i jest rozliczana z tego przez sektor pozarządowy. Jak każda reprezentacja, również ta jest narażona na alienację, aby skutecznie funkcjonować musi wypracować środki komunikacji z organizacjami, musi się z nimi spotykać itd. W związku z tym, że bycie członkiem reprezentacji nie niesie ze sobą żadnych profitów, a jedynie obciążenie dodatkową pracą, istniejące reprezentacje nie zawsze spełniają swoją rolę i istnieją dzięki wewnętrznemu zaangażowaniu niektórych członków, a nie autentycznemu poparciu wszystkich organizacji. Jest to niewątpliwą słabością sektora pozarządowego, który musi wzmacniać tę sferę swojej działalności. Wagę tego rodzaju zinstytucjonalizowane-

go działania organizacje zaczynają sobie stopniowo uświadamiać, co widać po działaniach związanych z rzecznictwem dotyczącym odpowiednich zapisów w dokumentach związanych z wydatkowaniem funduszy europejskich.

Dokumenty regulujące współpracę samorządów lokalnych z organizacjami pozarządowymi w żaden sposób nie uwzględniają ekonomii społecznej, ani na poziomie idei, ani w kontekście nowatorskiego sposobu realizowania polityki społecznej, ani też na poziomie konkretnych rozwiązań. W samorządach nie ma wiedzy na temat ekonomii społecznej i jej możliwego wpływu na rozwój społeczny. Oznacza to, że należy zaplanować szereg konsekwentnych działań, aby uświadomić samorządom szanse swojego rozwoju związane z przedsiębiorczością społeczną.

5.3.1. Różnice pomiędzy programami współpracy w samorządach trzech szczebli

Istnieje spora rozbieżność w zawartości programów współpracy szczebla wojewódzkiego. Są wśród nich przykłady, które nie odbiegają od przeciętnych programów współpracy niższego szczebla, ale są również dokumenty zredagowane bardzo dobrze.

Trudno uchwycić jakieś zasadnicze różnice pomiędzy programami z poziomu gminnego, powiatowego i wojewódzkiego. Można ostrożnie stwierdzić, że im wyższy poziom samorządu tym zapisy w programach są bardziej zadowalające, choć nie jest to żelazną regułą.

Nie było zadaniem badania porównywanie różnic pomiędzy zawartością programów współpracy tworzonych przez samorządy na dany rok. Jednak z uwag koordynatorów badania wynika, że raz utworzone programy niewiele się od siebie różnią. Samorządy nie wykorzystują szansy corocznego, stopniowego kreowania rozwoju sektora i ukierunkowywania realizowanych przez organizacje zadań. Program jest kolejnym zadaniem ustawowym, a nie narzędziem rozwoju współpracy.

Podsumowanie

Można stwierdzić, że ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie daje solidne podstawy do kształtowania dobrej współpracy samorządów lokalnych z organizacjami. Planowana wkrótce nowelizacja ustawy tę sytuację zapewne jeszcze poprawi.

Można uznać, że ustawa DPP nie będzie hamować rozwoju inicjatyw z zakresu przedsiębiorczości społecznej, zwłaszcza w zakresie zlecania przez samorząd usług organizacjom pozarządowym – określa zasady i ramy współpracy, pozwala na kontraktowanie usług, rekomenduje ich standaryzację itp. Ekonomia społeczna nie jest obecna w prawie lokalnym dotyczącym współpracy – w rocznych programach współpracy, bo nie jest w praktyce stosowana. Samorząd i organizacje nie znają jej i nie potrafią

zastosować. Im więcej pojawiać się będzie inicjatyw z zakresu przedsiębiorczości społecznej, tym szerzej uwzględniać je będą dokumenty prawa lokalnego.

Proces nasycania społeczności lokalnych inicjatywami przedsiębiorczości społecznej dopiero się rozpoczyna. Nasuwa się postulat potrzeby zbadania pod kątem ułatwiania rozwoju przedsiębiorczości społecznej ustaw regulujących finansową stronę tej działalności.

Trudno określić czy praktyka współpracy pomiędzy samorządem a organizacjami pozarządowymi jest gorsza, lepsza, a może inna, od obrazu utrwalonego w zapisach rocznych programów współpracy. Z obserwacji wynika, że programy swoje, a praktyka współpracy swoje, tylko w niektórych miejscach nakładając się na siebie. Należy sądzić jednak, że wspólnie tworzony i dobrze skonstruowany program współpracy będzie praktykę współpracy wzmacniał i doskonalił. Od wielu lat „iskrzy” na styku organizacje-samorząd. Roczne programy współpracy mogą rozładować to napięcie we wspólne działanie na rzecz rozwoju społeczności lokalnych. Warunkiem jest wzajemne zrozumienie, poznanie się i działanie. To da się zrobić.

Co zrobić, aby zarówno prawo lokalne dotyczące współpracy, jak i praktyka współpracy – które przecież nie powinny się rozmijać – uwzględniały zasady ekonomii społecznej? Oto kilka rekomendacji:

1. Należy promować wspólne tworzenie wieloletnich programów współpracy (kart współpracy, zasad współpracy), które są praktycznym przewodnikiem po współpracy.

2. Należy zwracać uwagę na spójność programów ze strategiami rozwoju samorządu oraz programami operacyjnymi i podkreślać, iż współpraca z organizacjami winna służyć realizacji tej strategii (tu pojawia się kwestia jakości strategii rozwoju i ich spójności z programami operacyjnymi niższego rzędu oraz strategiami i programami wyższego rzędu).

3. Należy skupić się na kształceniu osób odpowiedzialnych za współpracę z organizacjami pozarządowymi (pełnomocnikami ds. współpracy), którzy powinni być również animatorami rozwoju lokalnego, także w zakresie przedsiębiorczości społecznej.

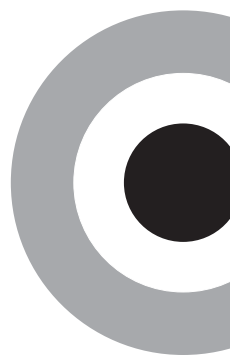
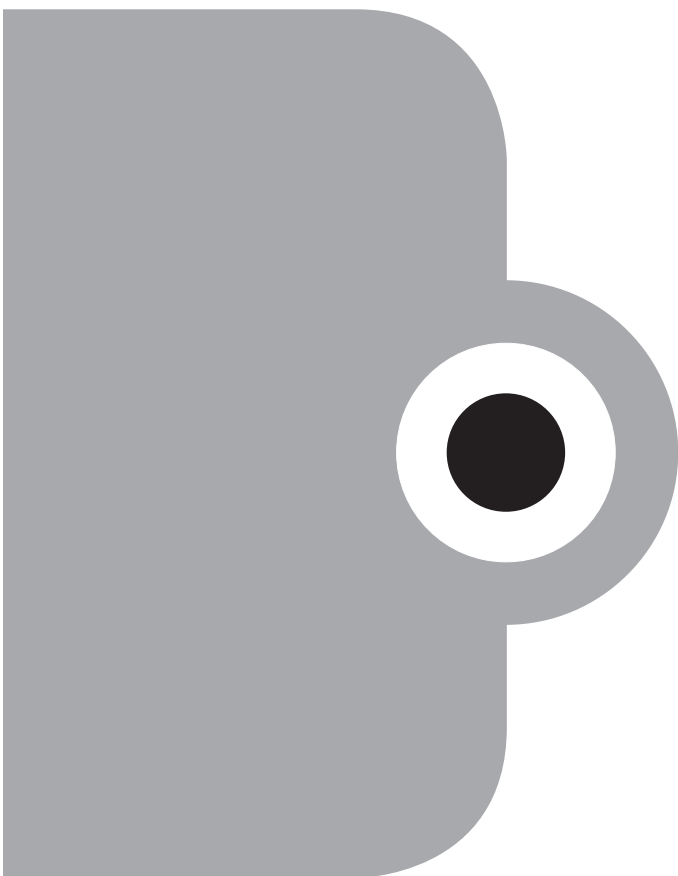
4. Należy promować w samorządach ideę ekonomii społecznej oraz dobre praktyki z zakresu konkretnych przedsięwzięć społecznych.

5. Należy promować w samorządzie mechanizm kontraktowania usług, połączony z zasadą wcześniejszej ich standaryzacji.

6. Należy przedstawiać dobre praktyki w zakresie standaryzacji i kontraktowania usług.

7. Należy utworzyć mechanizm promocji dobrych rozwiązań prawnych w zakresie rocznych programów współpracy.

7



System pomocy
społecznej a rozwój
ekonomii społecznej



System pomocy społecznej a rozwój ekonomii społecznej

Izabela Rybka

Wstęp

Ekonomia społeczna i praca socjalna to dwa odrębne obszary praktyki społecznej, których wspólnym celem jest wzmocnienie podmiotowości osób, grup społecznych i całych społeczności lokalnych tak, aby stały się bardziej autonomiczne, zaradne, solidarne. Obydwa rodzaje działalności mają charakter pomocowy, tych samych adresatów, zostały ukształtowane przez podobny system wartości. Współczesne podejście do rozwiązywania problemów społecznych, określane mianem aktywnej polityki społecznej, zakłada ograniczenie redystrybucyjnych funkcji pomocy społecznej przy jednoczesnym zwiększeniu działań aktywizujących oraz rozwój przedsiębiorczości społecznej, w tym wzmacnianie więzi społecznych i tworzenie miejsc pracy dla ludzi, na których nie ma zapotrzebowania w globalnej gospodarce rynkowej. W związku z tym służby socjalne i przedsiębiorstwa społeczne mogą – a nawet powinny – współdziałać ze sobą na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej osób marginalizowanych i budowania kapitału społecznego, który jest podstawowym czynnikiem rozwoju lokalnego.

Rolą pracowników socjalnych jest wspieranie swoich klientów w procesie przezwyciężania trudnej sytuacji życiowej, która często jest spowodowana długotrwałym bezrobociem, jak również organizowanie społeczności lokalnej w taki sposób, aby była otwarta na przyjęcie osób marginalizowanych. Realizacji tego drugiego celu służy środowiskowa praca socjalna, która – poprzez inspirowanie i mobilizowanie ludzi do podejmowania oddolnych inicjatyw obywatelskich – prowadzi do powstawania więzi

społecznego opartych za zaufaniu, nieformalnych i formalnych instytucji o charakterze wzajemnościowym, wzrostu spójności społecznej. Z kolei wykorzystując narzędzia ekonomii społecznej w pracy z osobami wykluczonymi, np. kształtując postawy i zachowania wymagane przez pracodawcę, pracownicy socjalni przygotowują przyszłych pracowników przedsiębiorstw społecznych. Jednocześnie motywacja osób bezrobotnych do rozwiązywania swoich problemów życiowych i podnoszenia kwalifikacji zawodowych jest istotnie większa, jeśli mają realne szanse na zatrudnienie.

Współpraca jednostek organizacyjnych pomocy społecznej i podmiotów ekonomii społecznej przynosi obustronne korzyści: pracownicy socjalni uzyskują lepsze rezultaty i większą satysfakcję zawodową, a z drugiej strony – uruchamiając mechanizmy samopomocowe i pomagając osobom długotrwale bezrobotnym w odzyskaniu gotowości do pracy – przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Tyle wynika z doświadczeń krajów, które mają w omawianym zakresie wieloletnie doświadczenia. A jak wygląda sytuacja w Polsce?

Rozległy zakres zadań, struktura świadczeń zdominowana przez różnego rodzaju zasiłki, niedobory kadrowe – to podstawowe przyczyny braku pracy socjalnej z osobami marginalizowanymi społecznie oraz ze środowiskiem lokalnym. Mimo, że ustawa o pomocy społecznej nakłada na pracowników socjalnych zadania sprzyjające rozwojowi ekonomii społecznej, to niewielu z nich realizuje przedsięwzięcia polegające na (1) pobudzaniu społecznej aktywności i inspirowaniu działań samopomocowych w zaspokajaniu niezbędnych potrzeb życiowych osób, rodzin, grup i środowisk społecznych; (2) współpracy i współdziałaniu z innymi specjalistami w celu przeciwdziałania i ograniczania patologii i skutków negatywnych zjawisk społecznych, łagodzenia skutków ubóstwa; (3) inicjowaniu nowych form pomocy osobom i rodzinom mającym trudną sytuację życiową oraz inspirowaniu powołania instytucji świadczących usługi służące poprawie sytuacji takich osób i rodzin; (4) współuczestniczeniu w inspirowaniu, opracowaniu, wdrożeniu oraz rozwijaniu regionalnych i lokalnych programów pomocy społecznej ukierunkowanych na podniesienie jakości życia (ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej, art. 119, ust. 1, pkt 6-9, Dz.U. z 2004 r., Nr 64, poz. 593).

Biorąc pod uwagę strukturalne ograniczenia systemu pomocy społecznej zakładamy, że tylko elita pracowników socjalnych, którzy myślą perspektywicznie, mają wizję modernizacji pomocy społecznej, są zdeterminowani i otwarci na współpracę z innymi partnerami oraz chętni do samokształcenia – tylko ci podejmują wysiłek uczenia swoich klientów skutecznych strategii radzenia sobie w trudnych sytuacjach życiowych oraz mobilizują członków lokalnej społeczności do udziału w przedsięwzięciach z zakresu ekonomii społecznej. Wydaje się, że system pomocy społecznej funkcjonujący w Polsce w połowie pierwszej dekady XXI w. jedynie w ograniczonym zakresie jest gotowy do wykorzystywania instrumentów ekonomii społecznej.

W celu opisanego gotowości pomocy społecznej do wykorzystywania tych instrumentów oraz sprawdzenia czy podmioty ekonomii społecznej mogą liczyć na współpracę z pracownikami socjalnymi, Instytut Rozwoju Służb Społecznych w ramach programu IW EQUAL „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” przeprowadził ogólnopolskie badania na próbie warstwowo-losowej – „Badanie możliwości wykorzystania instrumentów ekonomii społecznej w pomocy społecznej”.

Badania zostały zrealizowane metodą ankiety wysyłkowej adresowanej do gminnych Ośrodków Pomocy Społecznej (OPS). Wystaliśmy ankiety do 20% ośrodków

z każdego województwa zachowując tę proporcję w doborze ośrodków z gmin wiejskich, wiejsko-miejskich, miast i dużych aglomeracji miejskich. Z 506 wystanych ankiet otrzymaliśmy 160 wypełnionych (stopa zwrotu – 32%). Gotowość pomocy społecznej do korzystania z instrumentów ekonomii społecznej w pracy socjalnej ocenialiśmy zatem na podstawie informacji zebranych od kierowników lub dyrektorów Ośrodków Pomocy Społecznej.

Pytaliśmy respondentów zarówno o działania realizowane w kierowanych przez nich jednostkach organizacyjnych pomocy społecznej, jak i o przedsięwzięcia podejmowane z udziałem OPS oraz w ich bezpośrednim otoczeniu. W pierwszym przypadku przedmiotem analizy były projekty socjalne ukierunkowane na pomoc wzajemną i zatrudnienie. Uznaliśmy bowiem, że ośrodki, które tworzą długofalowe programy działania adresowane do określonej kategorii osób i zorientowane na osiągnięcie konkretnych rezultatów, rozumieją misję pracy socjalnej, posiadają umiejętności zorganizowania sobie warunków do jej prowadzenia i dobrze rokują jako uczestnicy przedsięwzięć z zakresu ekonomii społecznej.

Jako że ekonomia społeczna ze swej natury jest przedsięwzięciem ponadsektorowym, przyjrzelśmy się również relacjom ośrodków pomocy społecznej z lokalnymi partnerami społecznymi: organizacjami pozarządowymi i samorządem terytorialnym. Skupiliśmy się na badaniu relacji OPS z organizacjami pozarządowymi, które ze względu na elastyczność form działania i większą w porównaniu do instytucji publicznych skłonność do generowania innowacyjnych rozwiązań, są ważnym podmiotem ekonomii społecznej.

Szczególnie interesującym obszarem współpracy jest proces przygotowania strategii rozwiązywania problemów społecznych. Na podstawie informacji o tym, kto brał udział w pracach nad strategią wnioskowaliśmy o pozycji, jaką pomoc społeczna zajmuje w lokalnej sieci relacji społecznych. Przyjeliśmy, że władze samorządowe, które nie wywiązały się z ustawowego obowiązku przygotowania strategii, nie mają wizji działań, ani pomysłu na wykorzystanie istniejących zasobów (ludzi, wiedzy, infrastruktury, środków finansowych) nie będą zainteresowane wspieraniem rozwoju ekonomii społecznej i innych działań zmierzających do przewyższania problemów społecznych hamujących rozwój lokalny. Interesowały nas również opinie kadr zarządzających ośrodkami pomocy społecznej na temat przedsiębiorczości społecznej i roli pomocy społecznej w rozwiązywaniu lokalnych problemów społecznych.

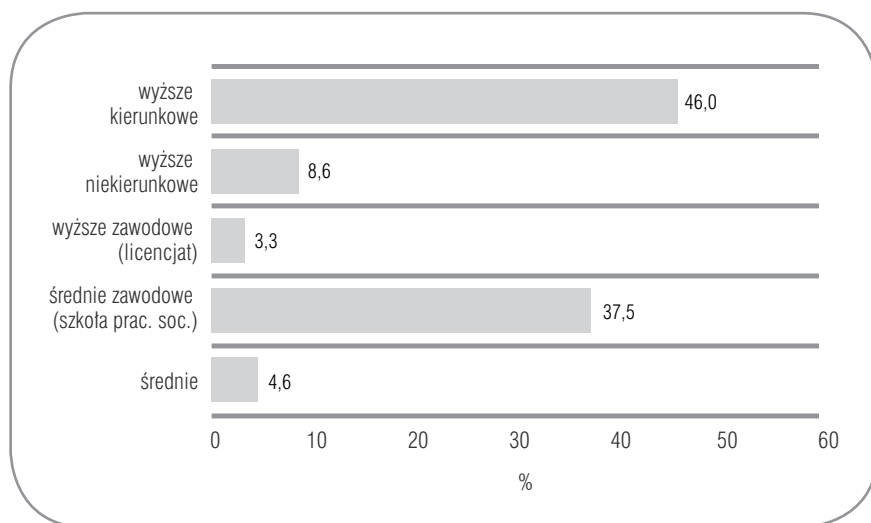
1

1. Prezentacja wyników badań

1.1. Charakterystyka respondentów, czyli kto zarządza ośrodkami pomocy społecznej?

Środowisko kadry zarządzającej ośrodkami pomocy społecznej – podobnie jak pracowników socjalnych – jest całkowicie sfeminizowane (93% kobiet). Dwie piąte respondentów ma 50 lub więcej lat, natomiast prawie co trzeci jest w wieku 45-49 lat i prawie co trzeci z respondentów ma mniej niż 44 lata.

Nawet połowa kadry zarządzającej ośrodkami pomocy społecznej nie ma wykształcenia oczekiwanego od osób zajmujących stanowisko kierownicze, czyli wyższego kierunkowego (46%). Co czwarty respondent jest absolwentem policealnej szkoły pracowników socjalnych, czyli posiada jedynie wykształcenie średnie zawodowe. Prawie co dziesiąty kierownik/dyrektor legitymuje się co prawda dyplomem magisterskim, ale w zakresie nie związanym z pomocą społeczną. Prawie 5% kadry zarządzającej posiada jedynie wykształcenie średnie i ten wskaźnik świadczy dobitnie o tym, jak niski jest poziom merytorycznego przygotowania kadry zarządzającej. Biorąc pod uwagę ogrom i rodzaj zadań spoczywających na ośrodkach pomocy społecznej oraz ciężar gatunkowy odpowiedzialności za rozwiązywanie problemów społecznych, konieczne są inwestycje w podniesienie poziomu kompetencji kadry zarządzającej w gminach pomocą społeczną.



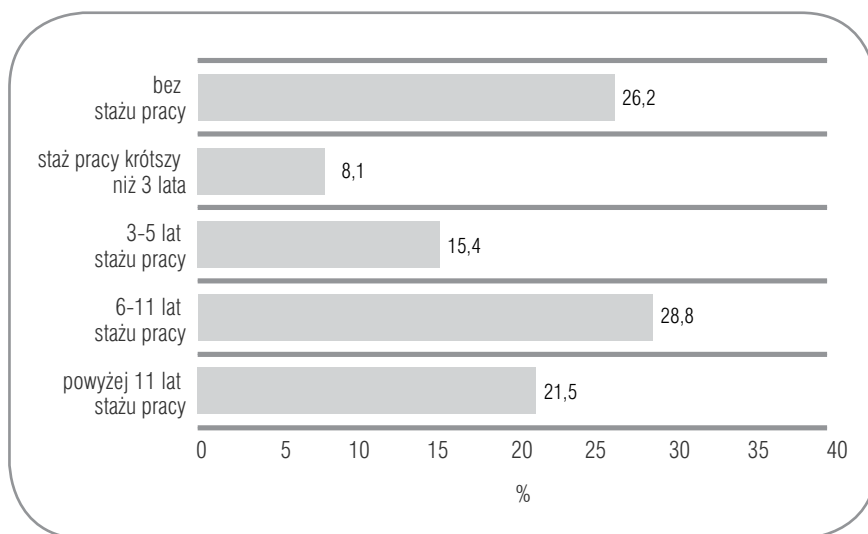
Wykres 1. Struktura wykształcenia kadry zarządzającej ośrodkami pomocy społecznej

Źródło: *Badanie możliwości wykorzystania instrumentów ekonomii społecznej w pomocy społecznej*, IRSS, Warszawa 2006.

Najbardziej niepokojącym zjawiskiem, obok deficytów w wykształceniu pracowników socjalnych, jest obejmowanie stanowiska kierowniczego bez stażu pracy. W dodatku nie jest to zjawisko marginalne – jedna czwarta (26,2%) kierowników lub dyrektorów zarządza ośrodkiem pomocy społecznej bez żadnego doświadczenia i praktycznej wiedzy na temat specyfiki funkcjonowania systemu pomocy społecznej (jest to również niezgodne z przepisami prawa). Jednocześnie blisko co dziesiąty kierownik lub dyrektor OPS objął stanowisko mając staż pracy krótszy niż 3 lata.

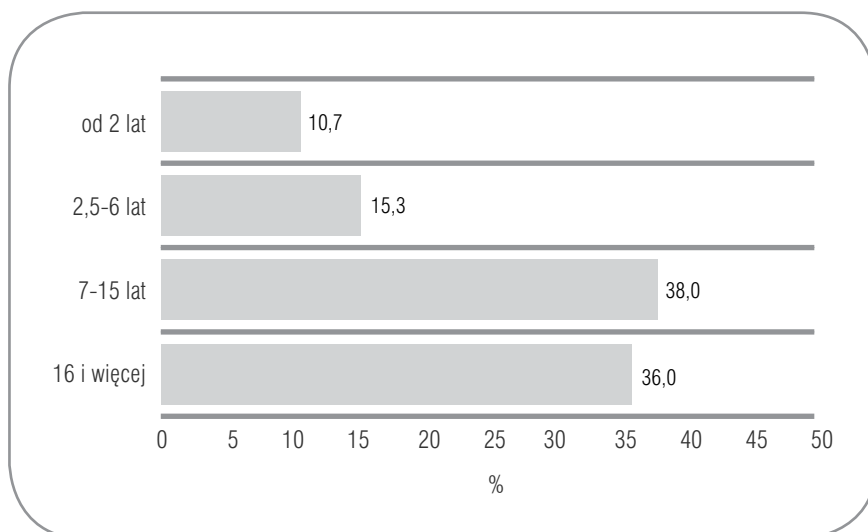
Ponad jedna trzecia respondentów piastuje stanowisko kierownicze od czasu reformy systemu pomocy społecznej, która została wprowadzona w życie z dniem 1 stycznia 1991 r. Z jednej strony są to osoby o bardzo bogatym doświadczeniu zawodowym, które doskonale znają mechanizmy funkcjonowania ośrodka pomocy społecznej, z drugiej jednak należy się liczyć z tym, że mogą prezentować postawy zachowawcze

wobec propozycji modernizacji systemu pomocy społecznej, w szczególności zmiany modelu funkcjonowania ośrodka.



Wykres 2. Staż pracy w pomocy społecznej

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

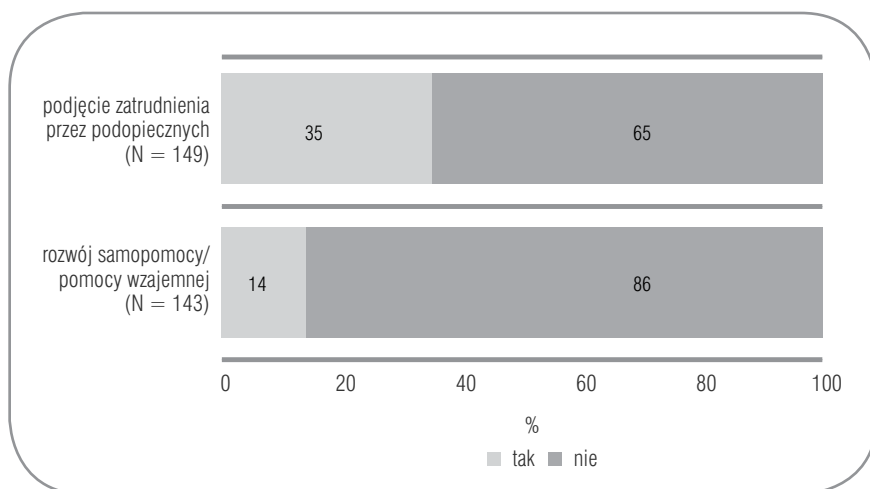


Wykres 3. Staż pracy na stanowisku kierowniczym

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

1.2. Projekty socjalne na rzecz zatrudnienia i rozwoju samopomocy

Projektowanie jest racjonalnym działaniem, które daje możliwość skutecznego wprowadzania trwałych, pożądaných zmian w środowisku lokalnym. Umiejętność przygotowania i realizacji projektu socjalnego jest bardzo przydatna w działaniach na rzecz rozwoju ekonomii społecznej. Tego rodzaju przedsięwzięcia, ze względu na ich innowacyjny charakter, zaangażowanie różnorodnych partnerów i długi czas realizacji, wymagają solidnego planu działania. Okazuje się jednak, że Ośrodki Pomocy Społecznej rzadko realizują projekty socjalne. Tylko nieco ponad 1/3 OPS realizowała projekty polegające na przygotowaniu klientów do podjęcia zatrudnienia (35%) i zaledwie 14% OPS prowadziło projekty zorientowane na wyposażenie klientów w podstawowe umiejętności społeczne, notabene niezbędne w miejscu pracy.



Wykres 4. Realizowanie projektów socjalnych ukierunkowanych na podjęcie zatrudnienia i rozwój samopomocy

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

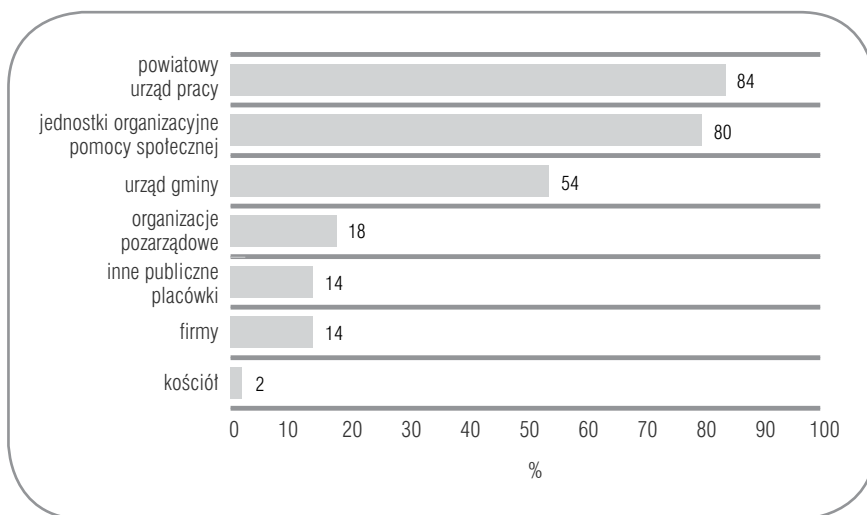
1.2.1. Charakterystyka projektów ukierunkowanych na podjęcie zatrudnienia

Praca socjalna z osobami bezrobotnymi zmierza nie tyle do podnoszenia kwalifikacji zawodowych (bo to jest domeną służb zatrudnienia), ale jest ukierunkowana na zmianę podejścia do pracy oraz nauczanie ich podstawowych zachowań wymaganych w miejscu pracy (np. punktualności, rzetelności, odpowiedzialności). Trudno wyznaczyć linię demarkacyjną pomiędzy reintegracją społeczną i zawodową, przypisując jedną z nich służbom społecznym, a drugą – służbą zatrudnienia. Obydwa rodzaje działań przenikają się wzajemnie i uzupełniają; m.in. są realizowane w Centrach

Integracji Społecznej, które zgodnie z ustawą z zatrudnieniu socjalnym są etapem przygotowawczym do podjęcia zatrudnienia, np. w spółdzielni socjalnej lub innego rodzaju przedsiębiorstwie społecznym.

W odpowiedzi ankietowanych wynika, że przy realizacji zdecydowanej większości projektów uczestniczył Powiatowy Urząd Pracy (84%), choć należałoby się spodziewać, że nie będzie nawet jednego projektu prozatrudnieniowego realizowanego bez udziału PUP, który jest odpowiedzialny za rozwiązywanie problemu bezrobocia, ma odpowiednie instrumenty do prowadzenia aktywizacji zawodowej i ustawowo jest zobowiązany współpracować w tym zakresie w OPS. Z kolei połowa ośrodków (54%) współpracowała w ramach projektu z urzędem gminy – to nie mało, ale za mało biorąc pod uwagę, że bez przychylności i wsparcia samorządu terytorialnego w zasadzie nie mogą udać się żadne przedsięwzięcia z zakresu ekonomii społecznej.

O ile OPS przy większości projektów współpracują z instytucjami publicznymi, to ich relacje z organizacjami pozarządowymi nie są już tak dobre. Spośród 50 ośrodków tylko 9, czyli mniej więcej co piąty, realizował projekt wspólnie z organizacjami pozarządowymi. Taki sam wkład w realizację projektów (po 14%) miały inne publiczne placówki oraz firmy. Warto zauważyć, że zakres współpracy pozafinansowej jest niemal dwukrotnie większy niż finansowej, co dobrze rokuje dla rozwoju ekonomii społecznej, która oczekuje od biznesu przede wszystkim wiedzy, a nie pieniędzy.



Wykres 5. Podmioty uczestniczące w realizacji projektów prozatrudnieniowych

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

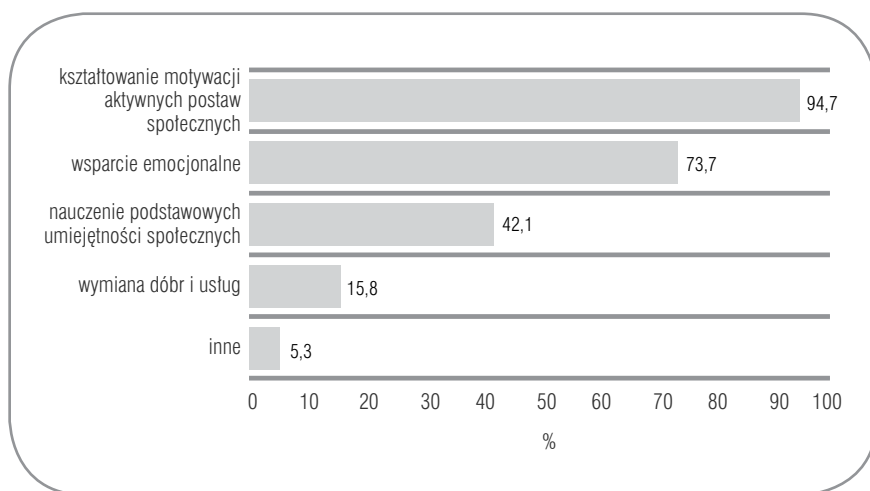
1.2.2. Charakterystyka projektów samopomocowych

Samopomoc, czyli dobrowolne inicjatywy o charakterze pomocowym prowadzone w oparciu o zasadę wzajemności i solidarności społecznej, to fundament, na którym budowane są przedsiębiorstwa społeczne. Realizacja tego rodzaju projektów służy wzmac-

nianiu więzi społecznych, uczy samoorganizacji i podejmowania odpowiedzialności. Dla respondentów najważniejszą funkcją projektów samopomocowych (95% wskazań) jest kształtowanie motywacji i aktywnych postaw społecznych – bardzo trudne zadanie, które wymaga wielu wysiłków, często długoletnich, wielokrotnie powtarzanych.

Drugim najczęściej wskazywanym przez respondentów celem projektu było dostarczanie wsparcia emocjonalnego uczestnikom grupy – przez jej członków, na zasadzie wzajemności (3/4 odpowiedzi). Oparcie, jakie człowiek marginalizowany znajduje w innych ludziach, jest niezwykle istotnym czynnikiem w procesie reintegracji. Bez wzajemnego zaufania osoby długotrwale bezrobotne raczej nie podjęłyby ryzyka zakładania spółdzielni socjalnej.

Dla 42% ankietowanych ważne jest nauczenie klientów OPS podstawowych umiejętności społecznych. Wydaje się, że ta odpowiedź powinna zyskać większe poparcie pracowników socjalnych – wszak od przyswojenia owych podstawowych umiejętności zależy, czy adresaci projektu przestaną być stałymi klientami pomocy społecznej i wykorzystają swoją szansę na życiowe usamodzielnienie. Stosunkowo mały odsetek projektów jest ukierunkowany na wymianę dóbr i usług (16%), z czego można wnioskować, że projekt samopomocowy jest postrzegany raczej jako rodzaj przygotowania do samodzielności życiowej niż przedsięwzięcie służące zaspokajaniu potrzeb bytowych.



Wykres 6. Cele działania grupy samopomocowej/pomocy wzajemnej

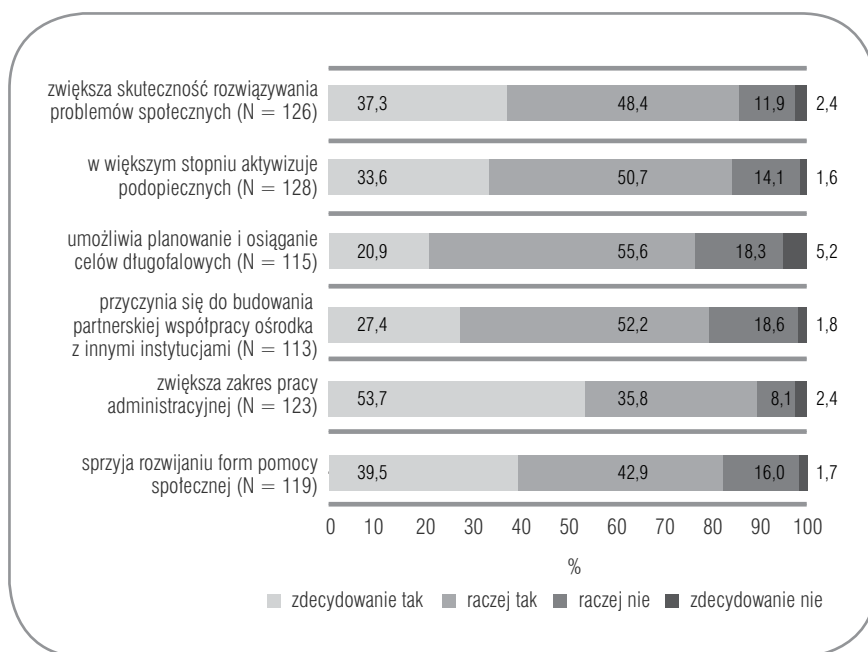
Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

W realizacji projektów samopomocowych organizacje pozarządowe odgrywały większą rolę niż w realizacji projektów prozatrudnieniowych – brały udział w co drugim projekcie. Niemniej zdecydowana większość projektów była realizowana we współpracy z placówkami publicznymi (86%), co potwierdza obawy, że w praktyce potencjał trzeciego sektora nie jest wykorzystywany przez publiczne służby społeczne.

1.2.3. Użyteczność projektów w opinii kadry zarządzającej

Zdecydowana większość respondentów pozytywnie ocenia prowadzenie pracy socjalnej z grupami społecznymi w ramach projektów – otrzymaliśmy od 72% do 86% odpowiedzi pozytywnych dla poszczególnych kategorii korzyści wynikających z realizacji projektów. Jednocześnie trzeba przypomnieć, że większość odpowiedzi została sformułowana w oparciu o wyobrażenia osób kierujących jednostkami pomocy społecznej – z wykresu 4 wynika, że tylko niewielka część ośrodków mogła w praktyce przekonać się o tym, że projekt jest użytecznym narzędziem pracy socjalnej.

Z odpowiedzi respondentów można wnioskować, że użyteczność projektów socjalnych postrzegają przede wszystkim w kategoriach zwiększenia skuteczności rozwiązywania problemów społecznych oraz zwiększenia aktywności podopiecznych – te odpowiedzi wybrała identyczna liczba kierowników (lub dyrektorów), tj. 108 osób. Należy jednak podkreślić, że większość odpowiedzi pozytywnych jest udzielana ostrożnie – z zastrzeżeniem, jakie zawiera się w sformułowaniu „raczej tak”.



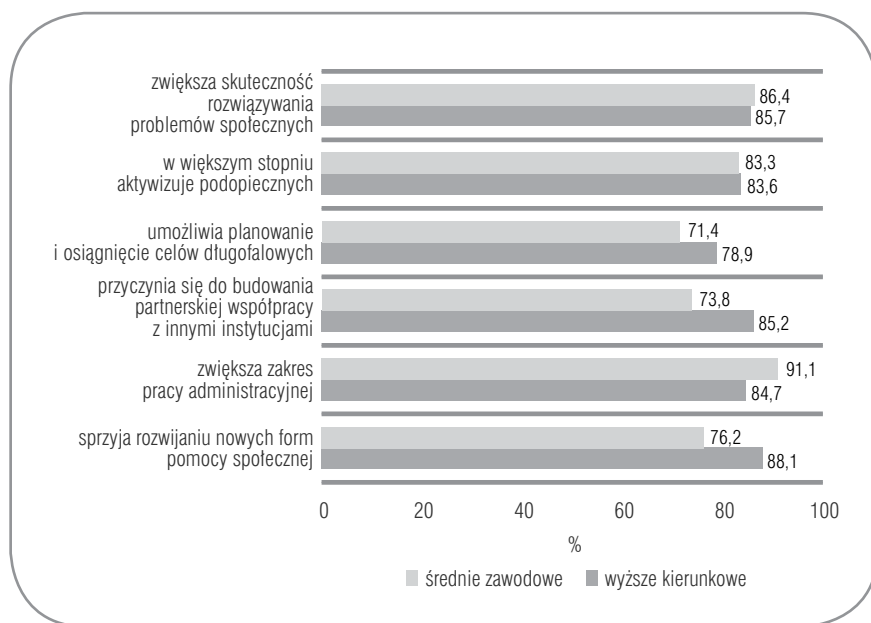
Wykres 7. Wpływ procesu tworzenia i realizacji projektów na funkcjonowanie OPS

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Nieco mniej, tj. 97 osób (82% kierowników/dyrektorów) stwierdziło, że projekty sprzyjają rozwijaniu nowych form pomocy społecznej, przy czym w tym przypadku pojawił się największy odsetek stanowczych stwierdzeń („zdecydowanie tak”). Za kolejny pozytywny skutek realizowania projektów uznano budowanie partnerskiej współpracy ośrodka z innymi instytucjami – łącznie 80% odpowiedzi akceptujących, ale z prawie

dwukrotną przewagą mniej zdecydowanych odpowiedzi. Najmniejszy odsetek pozytywnych wskazań zyskała odpowiedź dotycząca planowania i osiągania długofalowych celów. Jedynie co piąty respondent jest całkowicie przekonany, że projekty sprzyjają osiągnięciu dalekosiężnych celów (najniższy odsetek wskazań dla „zdecydowanie tak”).

Natomiast najwyższy odsetek wskazań „zdecydowanie tak” (54%) zyskała odpowiedź na pytanie o to, czy realizacja projektów powoduje wzrost pracy administracyjnej. W sumie dziewięciu na dziesięciu respondentów obawia się zwiększenia zakresu pracy administracyjnej, która i tak jest utrapieniem jednostek pomocy społecznej. Aż 110 na 123 ankietowanych podziela tę opinię (przy czym „zdecydowanie tak” odpowiedziało ponad połowa z owych 110 osób). Zwiększenie zakresu pracy administracyjnej to jednak jedyny z uwzględnionych w ankiecie negatywnych dla ośrodków skutków realizacji projektów.



Wykres 8. Wykształcenie a opinie na temat użyteczności projektów

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na to, czy wykształcenie jest zmienną wpływającą na opinię dotyczącą użyteczności realizacji projektów socjalnych. Otóż porównując dwie wiodące kategorie wykształcenia, jakim legitymują się osoby kierujące jednostkami organizacyjnymi pomocy społecznej (zob. rys. 1), okazuje się, że absolwenci wyższych studiów na kierunku uprawniającym do wykonywania zawodu pracownika socjalnego bardziej niż kierownicy z wykształcenie średnim zawodowym doceniają pozytywny wpływ projektów socjalnych na rozwijanie nowych form pomocy społecznej oraz budowanie partnerskiej współpracy z innymi instytucjami, jak również – choć w mniejszym stopniu to, że służą planowaniu i osiągnięciu celów długofalowych. Natomiast poziom wykształcenia nie różnicuje opinii dotyczących wpływu realizowania projektów na skuteczność rozwiązywania problemów społecznych oraz na aktywizowanie

podopiecznych. Jednocześnie kierownicy z wykształceniem średnim zawodowym częściej postrzegają projekt przez pryzmat dodatkowej pracy administracyjnej.

1.3. Strategie rozwiązywania problemów społecznych

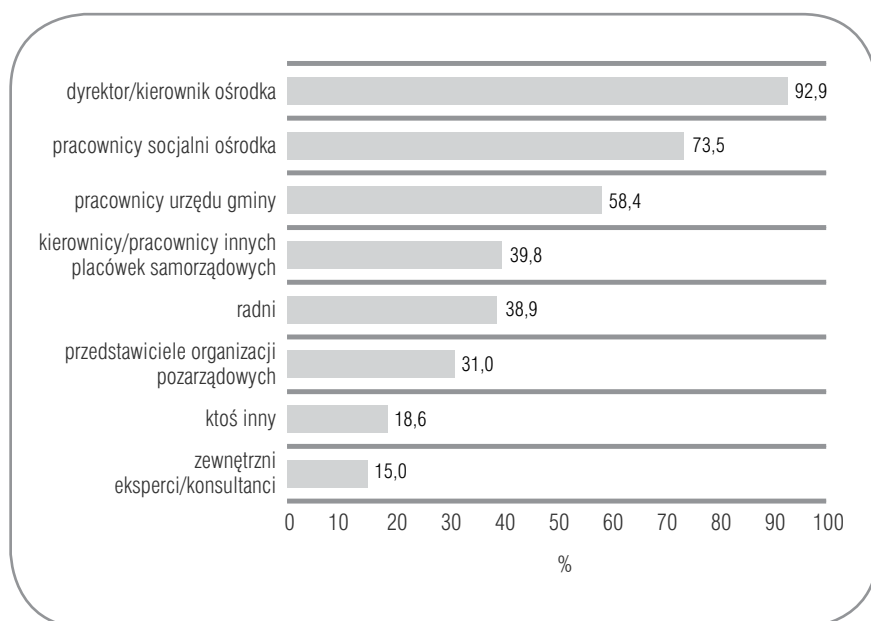
Gminna strategia rozwiązywania problemów społecznych to nie tylko dokument zawierający określone informacje i postanowienia (diagnoza, priorytetowe cele, działania, rezultaty), który po uchwaleniu przez radnych ma być realizowany w danej społeczności terytorialnej. Nie mniej ważny jest partycypacyjny proces przygotowywania tego dokumentu. Współpraca w zakresie opracowania strategii przekłada się nie tylko na lepszą jakość rozwiązań zawartych w dokumencie, ale również na przebieg i rezultaty wdrażania strategii. Niestety, przynajmniej w 40% strategii zabrakło współpracy ośrodków pomocy społecznej w innych podmiotami lokalnymi. Najprawdopodobniej oznacza to, że w tych przypadkach strategia rozwiązywania problemów społecznych będzie ograniczała się do planu funkcjonowania pomocy społecznej, czyli działań naprawczych, skierowanych do najsłabszych grup społecznych – z pominięciem działań przynależnych do innych dziedzin polityki społecznej, ukierunkowanych na rozwój społeczności lokalnej i włączenie do niej osób marginalizowanych społecznie.

Z wyników badań wynika, że w większości przypadków w opracowaniu gminnych strategii – obok pracowników ośrodka pomocy społecznej – brali udział pracownicy urzędu gminy. W tych przypadkach można spodziewać się, że cele i działania w strategii rozwiązywania problemów społecznych będą formułowane z perspektywy różnych dziedzin polityki społecznej: edukacji, ochrony zdrowia, mieszkalnictwa itd., i nie będą ograniczały się do pomocy społecznej. Pozytywnie należy również ocenić zaangażowanie przedstawicieli różnych placówek samorządowych (np. instytucji rynku pracy, szkół, domu kultury, placówek oświatowo-wychowawczych, opiekuńczych, zakładów opieki zdrowotnej), czyli osób, które mają wiedzę o potrzebach i problemach społecznych faktycznie istniejących w danej społeczności lokalnej a zarazem będą wykonawcami strategii rozwiązywania problemów społecznych.

W przygotowanie strategii w równym stopniu uczestniczyli radni, którzy decydują o tym, czy przygotowany projekt stanie się aktem prawa miejscowego. Włączanie pracowników instytucji samorządowych i radnych to pożądaný kierunek działań, który powinien stać się powszechnie obowiązującym standardem w pracach nad podejmowaniem wszelkich strategicznych decyzji, które rodzą długofalowe skutki dla rozwoju lokalnego. Biorąc pod uwagę, że wsparcie samorządu terytorialnego jest istotnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi ekonomii społecznej, to edukacja przedstawicieli władzy uchwałodawczej w zakresie problematyki społecznej jest zarazem długofalową inwestycją w budowanie lokalnej gospodarki społecznej. Szkoda więc, że przedstawiciele jst uczestniczyli jedynie w przygotowaniu co czwartej strategii.

Z danych przedstawionych na wykresie 9 wynika, że strategie zostały przygotowane przez pracowników samorządowych i władze gminy, nie zaś przez jej mieszkańców reprezentowanych przez organizacje pozarządowe. Tylko co trzecia strategia powstawała z udziałem przedstawicieli trzeciego sektora. Okazuje się również, że gminy tworzą stra-

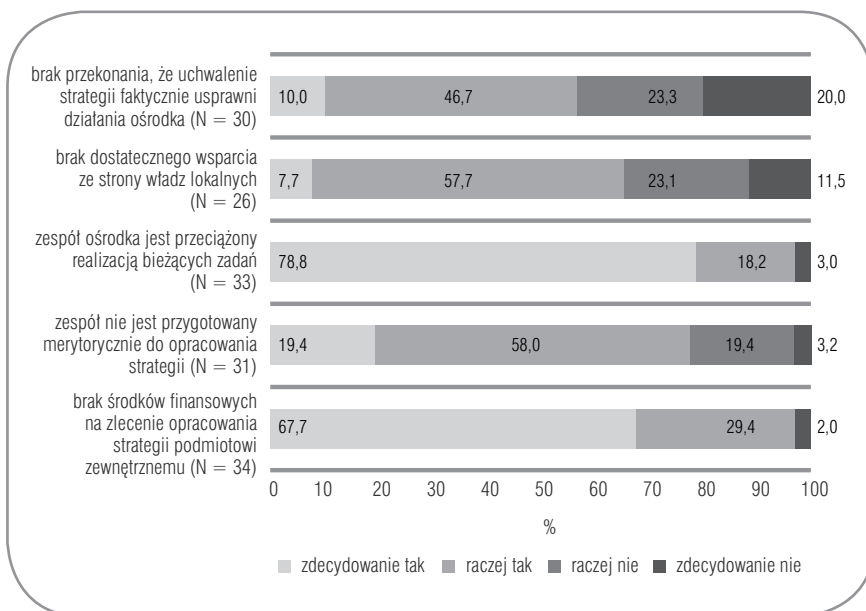
tegię własnym sumptem, z minimalnym wsparciem ze strony zewnętrznych ekspertów i konsultantów. Zaangażowanie osób z różnych środowisk w danej gminie jest ze wszelkich miar godne pochwały; jakość strategii zapewne byłaby jeszcze lepsza, gdyby lokalne podmioty miały wsparcie merytoryczne ze strony ekspertów specjalizujących się w przygotowywaniu strategii. Tym bardziej, że pracownicy socjalni przyznają, że zadanie polegające na przygotowaniu strategii przerasta ich możliwości. Osoby zarządzające ośrodkami pomocy społecznej w gminach, które nie tylko nie uchwaliły strategii, ale nawet nie rozpoczęły prac zmierzających do jej przygotowania (aż 25% respondentów) twierdzą, że zaniechali tych działań z powodu braku czasu i kompetencji.



Wykres 9. Podmioty, które brały aktywny udział w przygotowaniu strategii rozwiązywania problemów społecznych (N = 113, maksymalnie trzy wskazania)

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Respondenci jednomyślnie stwierdzili, że zasadniczym powodem nie podjęcia pracy koncepcyjnej ukierunkowanej na przygotowanie strategicznych i długofalowych rozwiązań, jest nadmierne obciążenie realizacją zadań bieżących. Warto podkreślić, że o ile w większości przypadków ostrożnie wybierali odpowiedź „zdecydowanie tak”, to w tej kwestii ponad 3/4 ankietowanych udzieliła stanowczej odpowiedzi. Jednocześnie przyznali oni, że lokalne służby społeczne nie mają kompetencji merytorycznych potrzebnych do przygotowania gminnej strategii rozwiązywania problemów społecznych – tak odpowiedziało w sumie prawie 80% ankietowanych. W tej sytuacji dogodnym rozwiązaniem wydaje się być zlecenie usługi napisania strategii podmiotowi zewnętrznemu – i najpewniej tak właśnie by robili, gdyby mieli na to środki finansowe (97% wskazań). Jednak z punktu widzenia rozwoju ekonomii społecznej, opartej na oddolnych inicjatywach i samoorganizacji społecznej, takie rozwiązanie jest niekorzystne.



Wykres 10. Powody, dla których nie rozpoczęto prac nad przygotowaniem strategii rozwiązywania problemów społecznych

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

1.4. Współpraca z organizacjami pozarządowymi

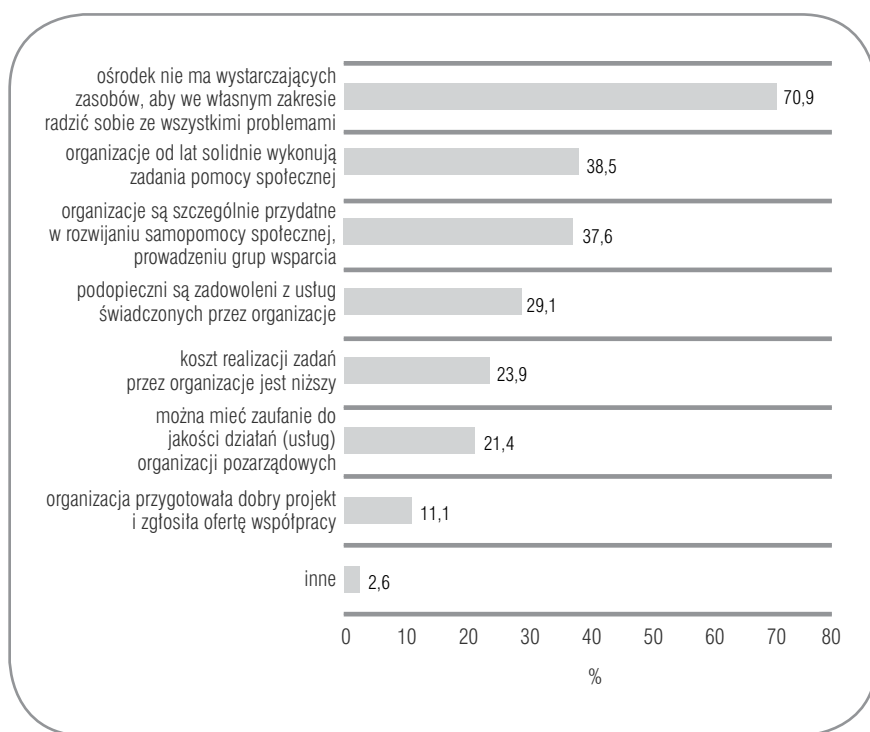
Zaufanie, współpraca oraz sieci społeczne, które obejmują ludzi i instytucje życia społecznego, to podstawowe czynniki kapitału społecznego, bez którego rozwój przedsiębiorczości społecznej jest niemożliwy. Zdecydowana większość ośrodków pomocy społecznej (77%) deklaruje współpracę z organizacjami pozarządowymi, które są przejawem samoorganizacji społecznej. Jednak, gdy pytaliśmy o podstawowe obszary współpracy, czyli o realizację projektów socjalnych lub przygotowanie strategii rozwiązywania problemów społecznych, to okazuje się, że zdecydowana mniejszość – odpowiednio co dziewiąty i co trzeci OPS – prowadzi współpracę z trzecim sektorem.

Z kolei najczęściej udzielana odpowiedź na pytanie o motywy współpracy z organizacjami pozarządowymi, wskazuje, że OPS traktują organizacje instrumentalnie, a nie jako partnera; współpracują z nimi przede wszystkim dlatego, że ich własne zasoby są niewystarczające do tego, aby zrealizować spoczywające na nich zadania. Okazało się, że prawie 3/4 ośrodków nie rozumie (lub nie respektuje) treści konstytucyjnej zasady subsydiarności i nie wie, że to sektor publiczny jest zobowiązany do tego, aby wspierać oddolne inicjatywy społeczne (a nie odwrotnie).

Jako kolejne powody współpracy z organizacjami pozarządowymi kierownicy ośrodków podawali ich solidność w wykonywaniu zadań (potwierdzoną przez lata współpracy) oraz przydatność organizacji w rozwijaniu samopomocy społecznej i rozwija-

niu grup wsparcia (po ok. 38%). Jednocześnie tylko co piąty respondent stwierdził, że przestanką współpracy jest zaufanie do jakości działań organizacji pozarządowych. Rozbieżność między rozkładem odpowiedzi na te dwa bardzo podobne pytania być może wynika stąd, że solidność opisuje działalność organizacji dobrze znanych OPS, natomiast deklaracja zaufania odnosi się do całego trzeciego sektora.

Prawie co trzeci respondent odwołuje się do kryterium zadowolenia klienta, co jest ze wszech miar ważnym powodem współpracy z organizacjami pozarządowymi, tyle że wydaje się być bardziej wyrazem myślenia życzeniowego niż konstatacją faktu (choćby z powodu braku narzędzi do pomiaru satysfakcji klienta z oferowanych mu usług). Okazuje się, że niższa cena usług jest zachętą dla prawie co czwartego OPS (24%).



Wykres 11. Powody, dla których OPS współpracuje z organizacjami pozarządowymi (N = 117, maksymalnie trzy wskazania)

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Najniższy odsetek respondentów podpisał się pod stwierdzeniem, że współpracuje z organizacjami dlatego, że to ona wyszła z inicjatywą współpracy w postaci dobrego projektu, co notabene koresponduje z dominującą tendencją do traktowania organizacji pozarządowych jako wykonawcę części zadań przekazanych im do realizacji, a nie jako sektor, który ma kompetencje w zakresie identyfikowania i skutecznego zaspokajania potrzeb społecznych.

Z kolei kierowników/dyrektorów OPS, którzy nie współpracują z organizacjami pozarządowymi, zapytaliśmy o przyczyny takiego stanu rzeczy. Zdecydowanie najczęściej podawanym powodem – niemal przez wszystkich respondentów (89%) – jest brak organizacji pozarządowych, które prowadziłyby działalność na terenie gminy, w której znajduje się ośrodek. Na pewno są tereny, gdzie poziom kapitału społecznego jest bardzo niski i brak jest oddolnych inicjatyw obywatelskich, ale z drugiej strony są organizacje pozarządowe, które prowadzą działalność na terenie całej Polski (np. fundacje) i wspomagają obszary zaniedbane pod względem rozwoju społecznego, usług społecznych. Poza tym mobilizowanie społeczności lokalnych w celu tworzenia grup samopomocowych jest jednym z zadań pracowników socjalnych; konsekwentne prowadzenie środowiskowej pracy socjalnej wcześniej czy później doprowadzi do powstawania stowarzyszeń lokalnych.

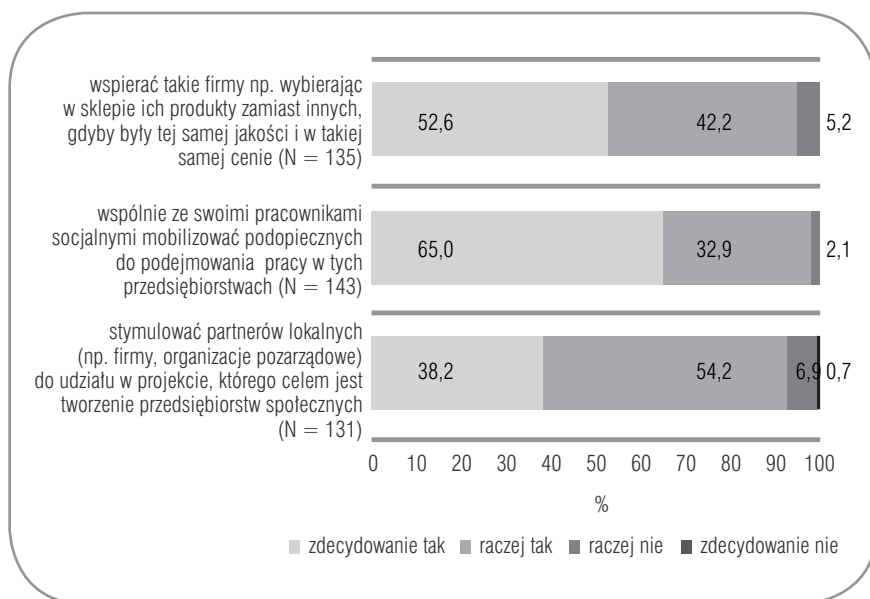
1.5. Opinie na temat przedsiębiorczości społecznej

Respondenci deklarują jednoznacznie przychylne stanowisko wobec gospodarki społecznej; są gotowi na różne sposoby wspierać przedsiębiorstwa społeczne. Każdy kierownik lub dyrektor OPS (65% wskazań „zdecydowanie tak”, suma wskazań pozytywnych 98%) zgadza się z tym, że pracownicy socjalni powinni w ramach pracy socjalnej z bezrobotnymi mobilizować ich do podjęcia pracy w przedsiębiorstwach społecznych, które prawdę mówiąc – ze względu na cele swojej działalności – są odpowiednim miejscem zatrudnienia dla osób, które wskutek długotrwałego bezrobocia nie spełniają jeszcze standardów funkcjonowania w roli zawodowej wymaganej na otwartym rynku pracy. Jednocześnie jest to wyraźne poparcie dla nowych rozwiązań służących zwiększeniu skuteczności działań z zakresu reintegracji społecznej i zawodowej osób wykluczonych, którą zapoczątkowały Centra Integracji Społecznej i Kluby Integracji Społecznej funkcjonujące na mocy ustawy o zatrudnieniu socjalnym z 2003 r.

Działania zawodowe wydają się być poparte bardzo silnym osobistym przekonaniem co do potrzeby wspierania przedsiębiorstw społecznych jako potencjalnych miejsc pracy dla klientów pomocy społecznej, którzy dzięki podjęciu i utrzymaniu pracy mogą się usamodzielnąć życiowo. Ponad połowa badanych wyraża swoje zdecydowanie poparcie dla przedsiębiorstw społecznych jako prywatni konsumenci wytwarzanych przez nich dóbr lub usług. Gotowi są wybierać w sklepie produkty przedsiębiorstw społecznych zamiast innych, gdyby były takiej samej jakości i w takiej samej cenie. Suma wskazań pozytywnych w tym przypadku to aż 95%.

Natomiast najmniej chętnie respondenci są gotowi angażować się w stymulowanie partnerów lokalnych (firmy, organizacje pozarządowe itp.) do udziału w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych. Ponad połowa badanych (54% odpowiedzi „raczej tak”) skłania się do włączenia partnerów lokalnych w projekty ES, natomiast stanowczą deklarację w tym zakresie składa jedynie 38% respondentów. Oznacza to, że menedżerowie podstawowych jednostek organizacyjnych pomocy społecznej nie aspirują do szukania wspólnie z innymi partnerami społecznymi rozwiązań o charakterze nowatorskim, ukierunkowanych zarazem na tworzenie miejsc pracy dla osób długotrwale

bezrobotnych (inwestycja w kapitał ludzki) i rozwój społeczności lokalnej (wzmacnianie kapitału społecznego).



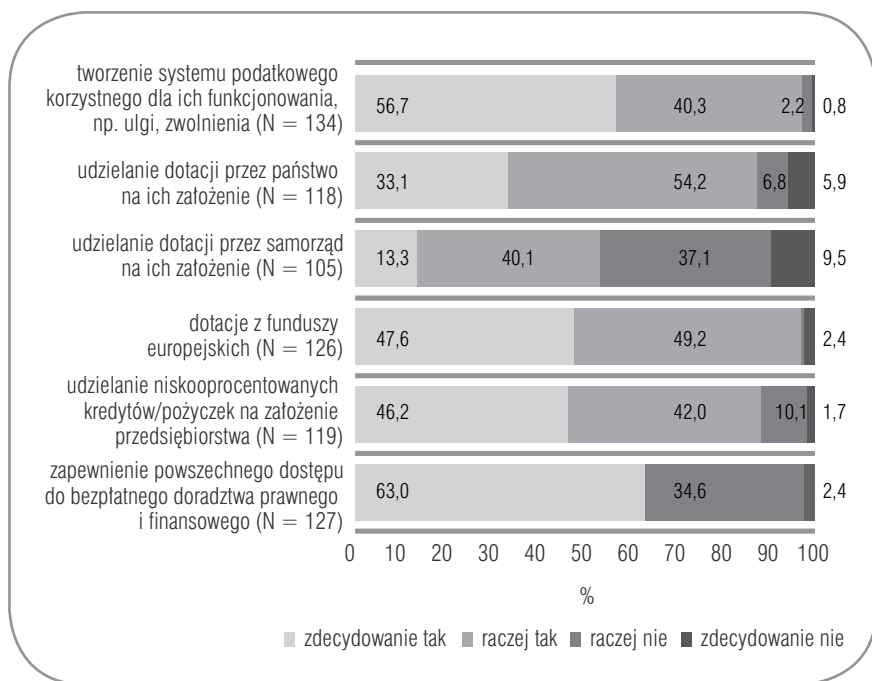
Wykres 12. Postawy kierowników/dyrektorów OPS wobec przedsiębiorczości społecznej

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Powstawanie przedsiębiorstw społecznych – a bywa, że ich funkcjonowanie – wymaga różnych form wsparcia, w tym również finansowego. W związku z tym zapytaliśmy kierowników OPS o ich zdanie na temat form i źródeł wsparcia dla działalności przedsiębiorstw społecznych. Za najważniejszy czynnik sprzyjający rozwojowi przedsiębiorstw społecznych uznali zapewnienie powszechnego dostępu do bezpłatnego doradztwa prawnego i finansowego (98% wskazań, w tym również najwięcej na „zdecydowanie tak” - 63%). Ich zdaniem dużą rolę w powodzeniu przedsięwzięcia, jakim jest przedsiębiorstwo społeczne, odgrywa wiedza i umiejętności tworzenia biznes planów, planów marketingowych oraz wiedza na temat prawnych przeszkód i możliwości rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Pracownicy służb socjalnych znają swoich klientów i wiedzą, że w oparciu o własną pomysłowość i przedsiębiorczość nie dadzą sobie rady – potrzebują wskazówek, rad, wsparcia merytorycznego. Dla respondentów nie mniej ważne okazuje się być tworzenie korzystnego systemu podatkowego z ulgami i zwolnieniami (97% odpowiedzi), z czego ponad połowa „zdecydowanie tak” (57%). Również wszyscy (97%) respondenci wskazali dotacje z funduszy europejskich jako pożądaną formę wsparcia przedsiębiorczości społecznej w Polsce, choć w tym przypadku jest więcej głosów „raczej tak”.

Zdecydowana większość respondentów (87%) uważa, że również państwo powinno udzielać dotacji na zakładanie i funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych, przy czym całkowicie przekonanych do tego jest tylko 33% respondentów. Natomiast

nie postrzegają oni samorządu terytorialnego jako źródła wsparcia finansowego dla przedsiębiorstw społecznych – choć łącznie odpowiedzi pozytywne udzieliło 43,3% badanych, ale jednak tylko 13,3% udzieliło stanowczej odpowiedzi.



Wykres 13. Opinie kierowników/dyrektorów OPS na temat sposobów finansowego wspierania przedsiębiorstw społecznych

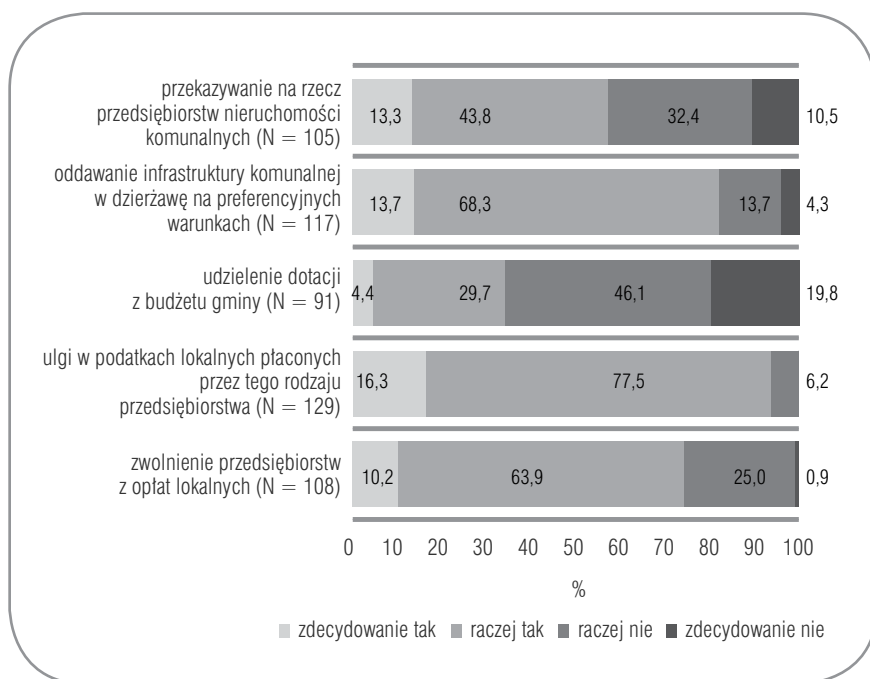
Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Przedsiębiorczość społeczna jest ze swej istoty działaniem lokalnym, a powodzenie tego rodzaju przedsięwzięć w dużej mierze zależy od podejścia samorządu terytorialnego. W związku z tym zapytaliśmy osoby kierujące OPS, w jaki sposób władze gminy, w której pracują byłyby, wedle ich rozeznania, gotowe wspierać tworzenie nowych miejsc pracy dla bezrobotnych w różnych podmiotach ekonomii społecznej. Ankietowani potwierdzili, że za najmniej realne uważają udzielenie dotacji z budżetu gminy – 34% odpowiedzi aprobuujących, w tym tylko 4,4% zdecydowanie pozytywnych.

Według badanych samorządy również niezbyt chętnie przekazywałyby na rzecz przedsiębiorstw nieruchomości komunalne. Tylko 13,3% uważa to za zdecydowanie możliwe, w sumie ku takiemu ewentualności skłania się niespełna 58% kierowników OPS. Za bardziej prawdopodobne uznają oni oddawanie infrastruktury komunalnej w dzierżawę na preferencyjnych warunkach (82%, przy niemal identycznym wskazaniu „zdecydowanie tak” – 13,7% – co w przypadku przekazania nieruchomości komunalnych w ręce przedsiębiorstw).

Blisko 3/4 spodziewa się pomocy samorządu w postaci zwolnienia przedsiębiorstw z opłat lokalnych, przy czym jest do tego absolutnie przekonany tylko co dziesiąty.

Najwięcej zaś (94%) oczekuje od samorządu ulg w podatkach lokalnych płaconych przez tego rodzaju przedsiębiorstwa. Podsumowując, według badanych samorządy nie są skłonne udzielać dotacji ani pozbywać się swoich nieruchomości, co najwyżej można liczyć na ulgi i zwolnienia z podatków i opłat lokalnych.



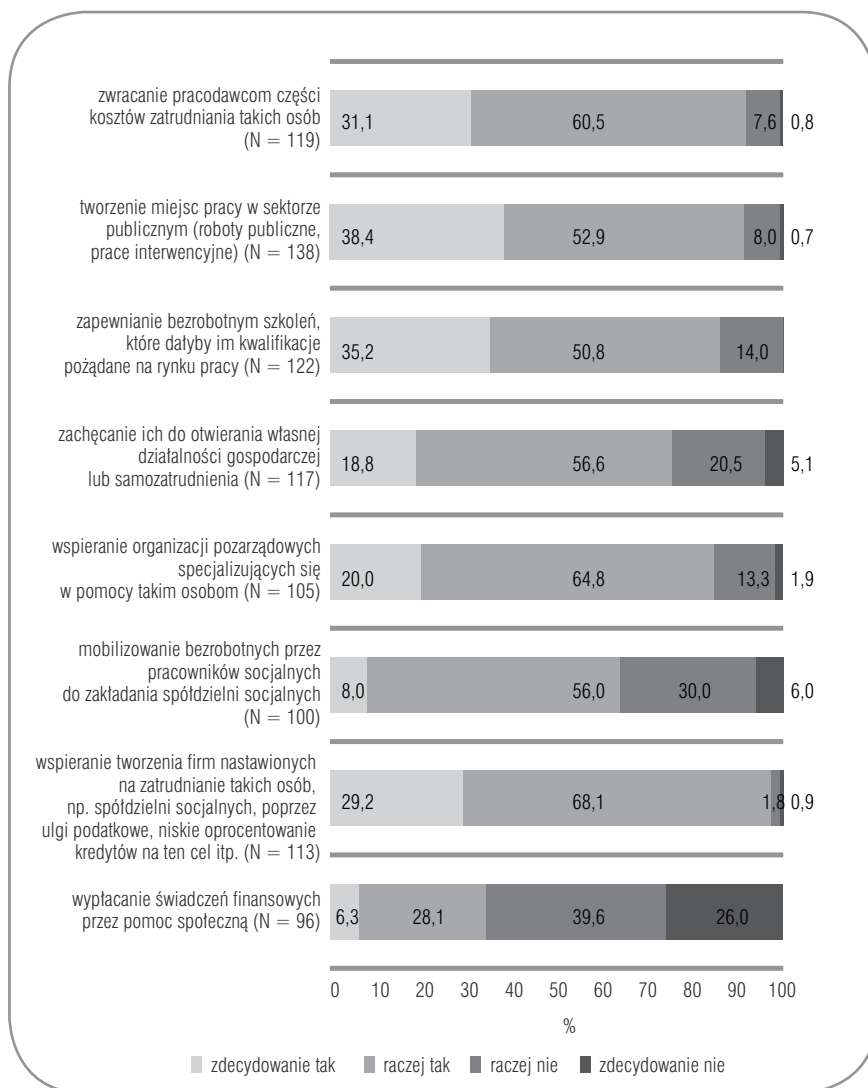
Wykres 14. Opinie kierowników/dyrektorów OPS na temat gotowości samorządu lokalnego do wspierania przedsiębiorczości społecznej

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

1.6. Rola pomocy społecznej w rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnej

Od kilkunastu lat podstawowym problemem, z jakim zgłaszają się klienci pomocy społecznej jest długotrwałe bezrobocie, które powoduje ubóstwo i marginalizację społeczną oraz hamuje rozwój lokalny. Jak osoby kierujące ośrodkami pomocy społecznej oceniają skuteczność różnych rodzajów działań ukierunkowanych na wsparcie osób bezrobotnych? Przede wszystkim uznają fakt, że najczęściej stosowana przez nich forma wsparcia, czyli świadczenia finansowe, jest najmniej skuteczna (26% respondentów twierdzi, że zdecydowanie nie jest skuteczna). Poza tym tylko niespełna co dziesiąty kierownik OPS (8%) ma przekonanie, że działania pracowników socjalnych polegające na mobilizowaniu bezrobotnych do zakładania spółdzielni socjalnych przyniosą oczekiwane rezultaty i niewiele mniej (6%) jest dokładnie przeciwnego zda-

nia. Za bardziej skuteczny sposób na wyjście z bezrobocia wskazują własną działalność gospodarczą lub samozatrudnienie, czyli przedsięwzięcia, które wychodzą poza formułę ekonomii społecznej (19% respondentów jest zdecydowanie przekonanych do tego rozwiązania, zaś 57% – raczej tak). Natomiast za optymalne rozwiązanie uważają tworzenie miejsc pracy w sektorze publicznym (pełne poparcie prawie 40% respondentów), które jednak – ze względu na to, że dają jedynie okresowe zatrudnienie – należy raczej traktować jako pośredni etap reintegracji zawodowej, przygotowujący do podjęcia docelowej pracy.

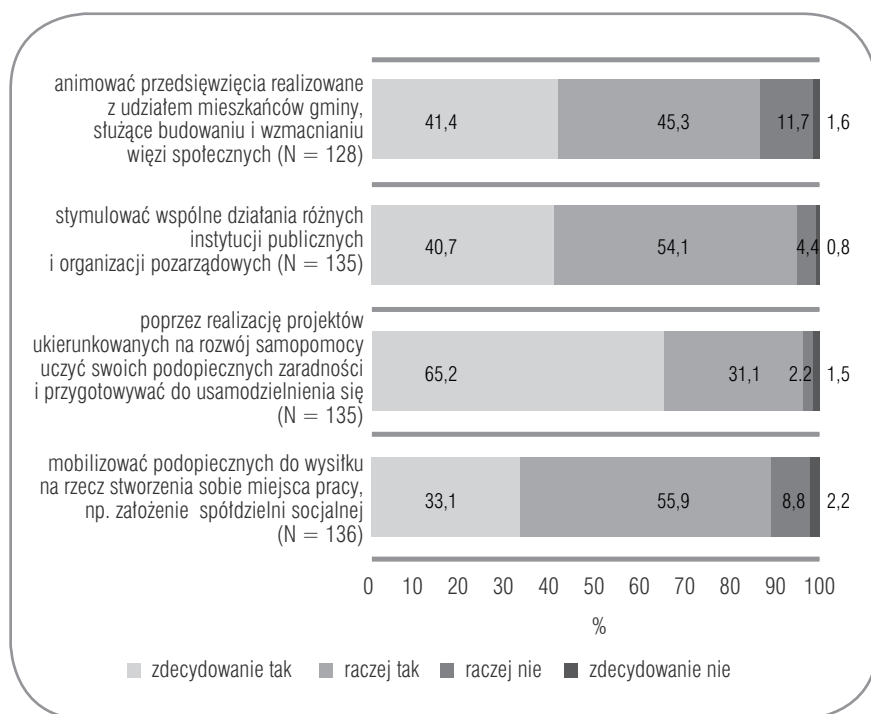


Wykres 15. Opinie kierowników/dyrektorów OPS na temat skuteczności różnorodnych działań podejmowanych w celu pomagania osobom bezrobotnym

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Jednocześnie co trzeci respondent jest całkowicie przekonany, państwo powinno wykorzystać instrumenty finansowe (np. ulgi podatkowe, nisko oprocentowane kredyty) do wspierania rozwoju spółdzielni socjalnych oraz innych typów przedsiębiorstw społecznych. Choć w porównaniu do wykresu 13 jest to zdecydowanie niższy odsetek wskazań wyrażających pełne poparcie dla uruchomienia tego rodzaju wsparcia dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych, to jednak jeśli weźmiemy łącznie wszystkie odpowiedzi pozytywne, to z obydwu wykresów wynika, że jest ono niemalże całkowite. Wydaje się zatem, że niski odsetek wskazań dotyczących mobilizowania klientów do zakładania spółdzielni socjalnych jest raczej sprzeciwem wobec nakładania na pracowników socjalnych kolejnego zobowiązania, będącego na pograniczu działania służb społecznych i służb zatrudnienia.

Ograniczenia i deficyty, jakie występują w pomocy społecznej, w szczególności ogromny dystans, jaki dzieli stan faktyczny od stanu pożądanego, wskazują na konieczność dokonania zasadniczych zmian w działaniach służb społecznych. Trzeba na nowo określić rolę pomocy społecznej jako instytucji polityki społecznej państwa oraz jej rolę w rozwiązywaniu problemów społecznych na poziomie lokalnym. W związku z tym zapytaliśmy osoby kierujące OPS o ich opinię na temat realizacji zadań, które de facto są realizowane sporadycznie, a jako, że służą budowaniu fundamentów pod ekonomię społeczną oraz przygotowaniu klientów pomocy społecznej do udziału w przedsiębiorczości społecznej – powinny stać się stałą praktyką funkcjonowania służb społecznych.



Wykres 16. Opinie kierowników/dyrektorów OPS na temat roli, jaką pomoc społeczna powinna odgrywać w rozwiązywaniu problemów społecznych

Źródło: *Badanie możliwości...*, dz. cyt.

Większość ankietowanych (96,3%) skłania się ku pogładowi, że pomoc społeczna powinna koncentrować się na realizacji projektów samopomocowych, dzięki czemu klienci staną się bardziej zaradni życiowo, co w konsekwencji doprowadzi ich do usamodzielnienia się. Taka wizja roli pomocy społecznej znajduje zdecydowane poparcie aż 65% badanych.

Według dużej grupy respondentów (blisko 95%, w tym ponad 40% „zdecydowanie tak”) pomoc społeczna ma pełnić rolę łącznika między różnymi podmiotami i stymulować wspólne działania instytucji publicznych i organizacji pozarządowych. Niewiele mniejszy odsetek respondentów (87%) zgadza się z tym, że pomoc społeczna powinna animować społeczność lokalną poprzez inicjowanie wspólnych przedsięwzięć ukierunkowanych na budowanie kapitału społecznego. Jednocześnie 13% ankietowanych uważa, że raczej nie jest to rolą pomocy społecznej i choć nie jest to wysoki wskaźnik, to jednak wyraża opinię osób, które zajmując stanowisko kierownicze nie akceptują jednej z trzech podstawowych metod pracy socjalnej, jaką jest praca ze społecznością lokalną.

Duże poparcie (w sumie 89%, w tym co trzecia odpowiedź brzmi „zdecydowanie tak”) zyskało zadanie polegające na tym, że pomoc społeczna mobilizuje swoich podopiecznych do wysiłków na rzecz stworzenia sobie miejsca pracy, np. założenia spółdzielni socjalnej. W tym przypadku odpowiedzi zdecydowanie pozytywnych jest 4-krotnie więcej niż na wykresie 15, co może wynikać z szerszego sformułowania zadania, które nie mówi wyłącznie o tworzeniu miejsca pracy (np. zakładaniu spółdzielni socjalnej), ale obejmuje również działania zmierzające do tego, a poza tym odnosi się do tworzenia miejsc pracy w dowolnym sektorze.

2

2. Konkluzje z badań i rekomendacje zmian w systemie pomocy społecznej

Zarówno działania podejmowane na gruncie ekonomii społecznej, jak i w ramach pomocy społecznej, respektują ogromne znaczenie pracy w życiu człowieka. Praca jest uznawana za podstawową wartość oraz warunek samodzielnego zaspokajania potrzeb egzystencjalnych i społecznych. Obydwa rodzaje działań są ukierunkowane na wzrost zatrudnienia i realizują ten cel stosownie do swoich kompetencji: ekonomia społeczna poprzez rozwój gospodarki społecznej i tworzenie miejsc pracy w tym sektorze, zaś pomoc społeczna poprzez organizowanie programów reintegracji społecznej i zawodowej, które umożliwiają osobom wykluczonym społecznie wejście i utrzymanie się na rynku pracy – chronionym lub otwartym.

Z wyników badań wynika, że mimo funkcjonalnych powiązań służb socjalnych z podmiotami ekonomii społecznej oraz pozytywnego nastawienia osób kierujących OPS do przedsiębiorczości społecznej, realne możliwości przygotowania osób długotrwale bezrobotnych do pracy oraz skutecznego przeprowadzenia procesu reintegracji ze społecznością lokalną są bardzo ograniczone. Świadczy o tym wiele czynników, przede wszystkim jednak fakt, że zdecydowana większość OPS nie prowadzi pracy socjalnej za pomocą podstawowego narzędzia zwanego projektem socjalnym, czyli jako

sekwencji celowych i racjonalnych działań zaplanowanych i realizowanych w sposób metodyczny.

Z powodu braku czasu i kompetencji pracownicy socjalni nie organizują społeczności lokalnej wokół działań o kluczowym znaczeniu dla długofalowego, spójnego i trwałego rozwoju danej gminy. Rezygnując z partycypacyjnego procesu przygotowania strategii rozwiązywania problemów społecznych, tracą znakomitą okazję do budowania (lub wzmacniania) sieci społecznych relacji, obejmującej lokalne podmioty publiczne, pozarządowe i komercyjne, których współpraca jest niezbędna do kompleksowego i skutecznego rozwiązywania problemów społecznych, a w szczególności jest warunkiem koniecznym rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Większość kierowników i dyrektorów OPS (ponad 60%) nie dostrzega w organizacjach pozarządowych ogromnego potencjału niezbędnego do budowania gospodarki społecznej: innowacyjności, samopomocy, czynnika więziotwórczego. Co gorsza, prawie 3/4 OPS nie zna i nie stosuje konstytucyjnej zasady subsydiarności, która jest jedną z podstawowych zasad ustrojowych i określa ład instytucjonalny między organami państwa i samorządu terytorialnego a obywatelami kraju i członkami społeczności lokalnych.

Z perspektywy polityki społecznej oczekuje się, że system pomocy społecznej będzie służył aktywizacji społecznej i zawodowej osób wykluczonych. Takie stanowisko jest w pełni uzasadnione – przemawiają za tym przynajmniej trzy argumenty: fiasko polityki działań osłonowych prowadzonych w latach 90., konieczność rozwiązywania narastających problemów społecznych (a nie łagodzenia społecznych kosztów zmian w gospodarce) oraz doświadczenia innych krajów Unii Europejskiej. Jednak istnieje duży rozdźwięk między oczekiwaniami co do wyników działań lokalnych jednostek organizacyjnych pomocy społecznej, a faktycznymi rezultatami ich funkcjonowania. W związku z tym system pomocy społecznej bezwzględnie wymaga modernizacji, która umożliwi służbom społecznym wykonywanie tego, co jest istotą ich działalności zawodowej: pracy socjalnej. Należy przeprowadzić wielu zmian m.in. w zakresie kształcenia i rozwoju zawodowego pracowników socjalnych, zarządzania jednostkami organizacyjnymi i budowania ładu instytucjonalnego pomocy społecznej, polityki władz samorządowych wobec pomocy społecznej. Grupa ekspertów powołana przez Instytut Rozwoju Służb Społecznych w ramach projektu PIW EQUAL „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” wypracowała cały zestaw rekomendacji dostępnych na stronach internetowych IRSS.

Na poziomie lokalnym proponuje się wypracowanie nowych modeli ośrodków pomocy społecznej, odpowiednich dla danego typu gminy (wiejska, miejska, wielkomiejska). Struktura organizacyjna ośrodka powinna sprzyjać prowadzeniu trzech podstawowych typów działalności, takich jak: (1) praca socjalna ukierunkowana na aktywizację i reintegrację – społeczną i zawodową; (2) opieka nad osobami, które nie mogą funkcjonować na rynku pracy (potrzebują usług pielęgnacyjnych oraz kontaktów i więzi społecznych) oraz (3) świadczenia finansowe (wyodrębnienie świadczeń finansowych od pracy socjalnej np. poprzez ustanowienie Działu/ów Pracy Socjalnej w OPS).

Zmianom instytucjonalnym muszą towarzyszyć działania edukacyjne adresowane do służb społecznych i służb zatrudnienia, władz samorządowych oraz innych partnerów lokalnych; ukierunkowane na integrowanie działań różnych instytucji publicznych i organizacji pozarządowych na rzecz rozwiązywania lokalnych problemów społecznych i rozwoju ekonomii społecznej. Biorąc pod uwagę cele aktywnej polityki społecznej i wyzwania stojące przed pomocą społeczną, programy edukacyjne powinny

obejmować rozległy zakres zagadnień z następujących dziedzin: organizowanie środowiska lokalnego, rozwój społeczności lokalnej, reintegracja społeczna i zawodowa osób długotrwale bezrobotnych, ekonomia społeczna, gospodarka społeczna, zintegrowany system usług socjalnych/społecznych, budowanie i współpraca w ramach partnerstwa publiczno-społecznego, praca socjalna w cyklu życia człowieka, zarządzanie pracą socjalną. Jednocześnie należy budować stabilne zaplecze merytoryczne dla służb socjalnych, które będzie dostarczało wiedzy służącej zwiększeniu efektywności i skuteczności funkcjonowania pomocy społecznej, tworzyło warunki do testowania innowacyjnych rozwiązań i upowszechniania dobrych praktyk, prowadziło systematyczne analizy i badania pomocy społecznej oraz monitorowało proces modernizacji systemu.

Podstawowa rekomendacja w obszarze budowania ładu instytucjonalnego dotyczy zintegrowania działań jednostek organizacyjnych pomocy społecznej z działaniami innych instytucji, które realizują jej zadania – poprzez prowadzenie stałej, partnerskiej współpracy w trzech wymiarach:

1. Wertykalnym, tj. pomiędzy publicznymi jednostkami organizacyjnymi pomocy społecznej ulokowanych na różnych szczeblach administracji samorządowej i rządowej.

2. Ponadresortowym, tj. z instytucjami realizującymi zadania innych działów polityki społecznej, np. instytucjami rynku pracy, edukacji, służby zdrowia, polityki mieszkaniowej.

3. Ponadsektorowym, tj. z organizacjami pozarządowymi i nieformalnymi inicjatywami społecznymi, które działają na rzecz aktywizacji i reintegracji społecznej i zawodowej i/lub realizują inne zadania pomocy społecznej.

Z kolei optymalnym sposobem prowadzenia prac nad strategią jest powołanie interdyscyplinarnych zespołów roboczych, w których przedstawiciele różnych profesji i środowisk lokalnych łączą swoje doświadczenia i kompetencje, reprezentują interesy różnych grup społecznych i starają się wypracować spójną wizję działań, zorientowanych na realizację dobra wspólnego i zrównoważony rozwój społeczny. Uspołecznienie prac nad przygotowaniem strategii umożliwia poznanie i zrozumienie mechanizmów działania innych podmiotów oraz nadanie wspólnych znaczeń zjawiskom, które dotąd były postrzegane jednostronnie, tj. wyłącznie z punktu widzenia danego wydziału, instytucji, placówki. Jest to bezcenne doświadczenie, niezwykle przydatne w budowaniu lokalnego partnerstwa na rzecz rozwoju ekonomii społecznej i tworzenia przedsiębiorstw społecznych.

Przygotowanie konkretnych rozwiązań prawno-instytucjonalnych, niezbędnych do tego, aby zwiększyć skuteczność działań pomocy społecznej wspierających osoby marginalizowane w podejmowaniu zatrudnienia i w samodzielnym funkcjonowaniu w różnych rolach społecznych wymaga czasu i wiedzy. Konieczne jest podjęcie prac badawczo-eksperymentalnych oraz uruchomienie debaty publicznej z udziałem wszystkich zainteresowanych stron, która pozwoli zrozumieć, że warunkiem trwałego bezpieczeństwa socjalnego i rozwoju lokalnego jest konsekwentne prowadzenie polityki godzenia celów społecznych i gospodarczych będącej istotą przedsiębiorczości społecznej.

**„Trudno zatrudnialni”:
identyfikacja grup
docelowych dla działań
w obszarze ekonomii
społecznej
w Małopolsce**

„Trudno zatrudniałni”: identyfikacja grup docelowych dla działań w obszarze ekonomii społecznej w Małopolsce

Maciej Frączek, Jarosław Górniak, Karolina Keler,
Norbert Laurisz, Stanisław Mazur, Jolanta Perek-Białas,
Anna Małodzińska-Strzebońska, Barbara Worek

Wstęp

Ekonomia społeczna nie jest zjawiskiem nowym. Pojęcie to oraz związane z nim sposoby działania na rzecz rozwiązywania problemów społecznych, oparte na zasadach pomocniczości, solidaryzmu społecznego i dobra wspólnego, są znane od wieków.

Renesans, który obecnie przeżywa ekonomia społeczna wynika z szeregu przesłanek. Do ich katalogu zaliczyć należy m.in. erozję koncepcji państwa dobrobytu oraz narastające niezadowolenie ze sposobów i efektów rozwiązywania problemów społecznych przez władze publiczne. Stawiane jest przy tym pytanie o zdolność rynku do zapewnienia możliwości rozwiązania pojawiających się problemów społecznych, takich jak choćby zagrożenie wykluczeniem społecznym. Na zjawiska te nakładają się zmiany demograficzne (starzenie się społeczeństw) oraz deficyt finansów publicznych występujący w wielu współczesnych państwach. Nie bez znaczenia dla wzrostu zainteresowania ekonomią społeczną pozostaje również kwestia poszukiwania mechanizmów autentycznego obywatelskiego zaangażowania w bieg spraw publicznych – to reakcja na zjawisko określane mianem deficytu demokracji, spokrewnione ideowo z nurtem filozofii politycznej określanej mianem komunitaryzmu.

Zarysowane powyżej przesłanki konstytuują podłoże dla poszukiwania takich form aktywności – w wymiarze jednostkowym i wspólnotowym – które służyłyby niwelowaniu negatywnych konsekwencji wskazanych powyżej zjawisk. Przy czym, nie mają one na celu konstruowania systemowych, alternatywnych rozwiązań względem państwa lub rynku, a jedynie korygowanie ich niesprawności i budowanie zasobów względem nich komplementarnych. Ekonomia społeczna to zatem dopełnienie państwa i rynku a nie ich negacja.

W ekonomii społecznej upatruje się korzyści (funkcji), tak utylitarnych, jak i aksjologicznych. Dostrzega się w niej możliwość:

- kreowania miejsc pracy dla osób dotkniętych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym,
- tworzenia wysokiej jakości, dobrze adresowanych usług publicznych, w szczególności tych o charakterze społecznym,
- budowania kapitału społecznego,
- racjonalizowania wydatków publicznych,
- ewolucyjnej, oddolnej modernizacji klasycznych założeń państwa opiekuńczego.

W wymiarze aksjologicznym wskazuje się na jej potencjał dla:

- budowania demokracji uczestniczącej,
- redefiniowania roli obywateli oraz ich zbiorowości w zakresie tworzenia i dostarczania usług publicznych.

Podmioty ekonomii społecznej posiadają cechy konstytutywne, wyróżniające je na tle innych aktorów wpływających na procesy zachodzące na rynku pracy – w obszarze integracji społecznej i tworzenia tkanki kapitału społecznego. Do zbioru tych wyróżników należy zaliczyć m.in. prymat społecznej użyteczności nad zyskiem pojmowanym w sposób monetarny, konsensualny i demokratyczny sposób podejmowania decyzji, realokację zysku na rzecz realizacji celu społecznego. Należy również zwrócić uwagę na ich lokalne zakorzenienie. Inicjatywy podejmowane przez podmioty ekonomii społecznej rodzą się wokół nierozwiązanych problemów i niezaspokojonych potrzeb społeczności lokalnej. Istota ich działania polega na integracji i aktywizacji rozproszonych zasobów lokalnych, wprzęgnięciu pasji, energii i determinacji wspólnot lokalnych w rozwiązywanie problemów, z którymi nie radzą sobie samodzielnie ani obywatele, ani instytucje publiczne. Znaczącym wyróżnikiem tych podmiotów jest także waga, którą przywiązują one do sposobu radzenia sobie z różnymi problemami społecznymi i gospodarczymi – jest to równie ważne jak samorozwiązanie problemu. Ponadto w zbiorze tym ująć należy aspekt godzenia racjonalności społecznej i ekonomicznej poprzez podejmowanie działalności gospodarczej na rzecz realizacji celów społecznych. Owa dualność celów podmiotów ekonomii to ich kolejna cecha konstytutywna.

Ekonomia społeczna niesie w sobie wiele z podmiotowości i zaangażowania charakterystycznego dla ruchów społecznych. Wyrasta z zaangażowania w lokalne wyzwania i z dążenia do rozbudzania partycypacji tych, których w klasyczne formy polityki społecznej traktując często jako uprzedmiotowionych „beneficjentów” czy „klientów”. Podmioty działające w obszarze ekonomii społecznej budowane są z intencją wyprowadzania osób zagrożonych różnymi formami wykluczenia społecznego z trudnej sytuacji, przywracania ich „społeczeństwu pracującemu”, wyrwaniu z błędnego koła uzależnienia od pomocy społecznej.

Celem niniejszego opracowania jest analiza sytuacji w województwie małopolskim z perspektywy identyfikacji potencjalnych grup docelowych, do których aktywność

w obrębie ekonomii społecznej powinna być szczególnie adresowana. Grup takich należy poszukiwać przede wszystkim wśród osób w wieku produkcyjnym, z różnych powodów nieaktywnych zawodowo, lecz potencjalnie mogących pracować (często właśnie po stworzeniu specjalnych warunków) i tych spośród formalnie aktywnych, którzy na skutek długotrwałego bezrobocia realnie dezaktywowali się na rynku pracy lub są dezaktywacją silnie zagrożeni.

Podstawą tej analizy są wyniki badania przeprowadzonego w województwie małopolskim w pierwszym półroczu 2007 r. w ramach projektu: „Małopolski system analiz i programowania polityk rynku pracy”, który został zrealizowany w ramach działania 2.1 ZPORR ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Badania zostały zrealizowane na wielostopniowej próbie losowej, warstwowo-zespołowej, 2.499 gospodarstw domowych i tyłuż wylosowanych w nich respondentów. Gospodarstwa domowe losowane były przez nas z operatu spisowego Urzędu Statystycznego w Krakowie, partnera w projekcie. Kwestionariusz obejmował duży zbiór pytań, które zostały dobrane pod kątem zasilenia w niezbędne dane zestawów wskaźników charakteryzujących sytuację na rynku pracy i warunki życia, ze specjalnym naciskiem na identyfikację zagrożenia wykluczeniem społecznym. Wyniki projektu zostały przedstawione w pracach zbiorowych autorstwa tego samego zespołu, który przygotował niniejsze opracowanie¹.

1

1. Ogólny obraz rynku pracy w Małopolsce

Przeprowadzona analiza danych pochodzących z badań ankietowych wskazuje wyraźnie, że sytuacja na małopolskim rynku pracy jest względnie korzystna. Odnosząc się do wartości wskaźników pochodzących z badań GUS i dotyczących pozostałych polskich regionów należy stwierdzić, że rynek pracy w Małopolsce jest elastyczny i rozwojowy, poziom kapitału ludzkiego wysoki, a sytuacja demograficzna pozwala na dalszy trwały rozwój gospodarczy. Poziom wynagrodzeń (oraz zidentyfikowany w badaniach poziom płacy progowej) nie stanowi bariery uniemożliwiającej zatrudnianie nowych pracowników, co jest kolejnym pozytywnym elementem całościowej oceny.

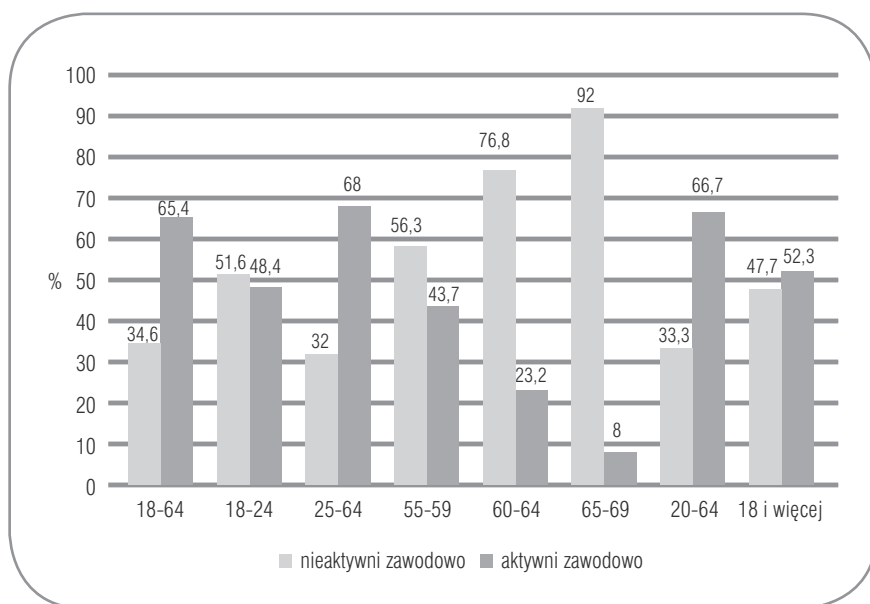
Wskazać jednak można grupy osób, których sytuacja na małopolskim rynku pracy jest niekorzystna lub niepokojąca. Omówione zostały kolejno kwestie: aktywności i bierności zawodowej, poziom zatrudnienia oraz nieformalnego zatrudnienia. Warto pamiętać o tym, że identyfikacja zagrożonych osób ma charakter relatywny. Ogólna sytuacja na regionalnym rynku pracy stanowi ważny kontekst dla naszych dalszych rozważań dotyczących grup najbardziej zagrożonych wykluczeniem z rynku pracy. Istotne jest jednak wskazanie, na ile ta informacja dotycząca rynku pracy w ogóle w Małopolsce może być wykorzystana jako szansa lub zagrożenie dla ekonomii społecznej.

¹ J. Górniak, S. Mazur (red.), *Diagnoza rynku pracy i wykluczenia społecznego w Małopolsce. Refleksja nad wykorzystaniem wskaźników*, MSAP UEK, Kraków 2007; J. Górniak, S. Mazur (red.), *Wybrane wskaźniki wykluczenia społecznego i sytuacji na rynku pracy: definicje, sposób liczenia, zastosowanie*, MSAP UEK, Kraków 2007.

1.1. Aktywność i bierność zawodowa

Wskaźnik aktywności zawodowej jest w ścisły sposób powiązany ze wskaźnikiem nieaktywności/bierności zawodowej. Suma tych dwóch wartości opisuje wielkość populacji, w zależności od przyjętego przedziału wieku: 15 i więcej lat (jak w przypadku Międzynarodowej Organizacji Pracy), 18 i więcej lat (jak w przypadku niektórych statystyk uwzględniających okres nauki do 18 roku życia) lub też 18-64 lat dla mężczyzn oraz 18-59 lat dla kobiet, uwzględniając faktyczny okres aktywności zawodowej – z jednej strony delimitowany okresem nauki do lat 18, z drugiej progiem wieku emerytalnego.

Wykres 1 prezentuje poziom wskaźników aktywności zawodowej oraz bierności zawodowej w różnych przedziałach wiekowych dla całej badanej populacji, wartościami podsumowującymi są wskaźniki aktywności i bierności zawodowej w przedziale 18 lat i więcej.

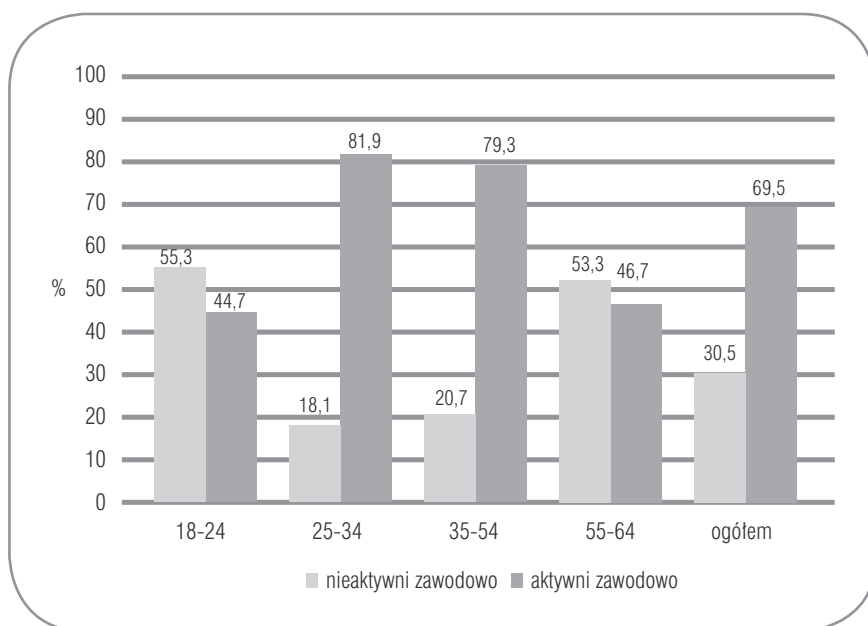


Wykres 1. Aktywność zawodowa w Małopolsce według grup wiekowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w 2007 r. – „Małopolski system analiz i programowania polityk rynku pracy” (dalej: Opracowanie własne).

Obliczanie wskaźników aktywności zawodowej w odniesieniu do populacji 18 lat i więcej niesie za sobą informację obciążoną czynnikiem demograficznym, jakim jest liczba osób w wieku emerytalnym. Stąd też wskaźnikiem, który w sposób najpełniejszy opisuje poziom aktywności siły roboczej na rynku pracy, jest wskaźnik aktywności zawodowej oparty na populacji osób w wieku produkcyjnym, czyli od 18 do 59 lat w przypadku kobiet oraz 64 lat w przypadku mężczyzn.

Wskaźnik aktywności zawodowej w Małopolsce ukształtował się na poziomie 69,5%. Wskaźnik ten pokazuje również poziom bierności zawodowej w populacji osób w wieku produkcyjnym, który w Małopolsce utrzymuje się na poziomie 30% (zarówno w badaniach prowadzonych przez GUS, jak i w aktualnie opisywanych badaniach). Porównanie poziomów aktywności zawodowej – w zależności od przyjęcia za punkt odniesienia populacji 18 lat i więcej, czy też osób w wieku tzw. faktycznej aktywności zawodowej – niesie za sobą różne wartości wskaźnika aktywności. Dla populacji w wieku 18 lat i więcej ludność Małopolski cechuje dość niski poziom tego wskaźnika, który wynosi 52,3%. Jednak nawet prawie siedemdziesięcioprocentowy poziom aktywności zawodowej – przy zawężeniu populacji do osób w wieku produkcyjnym – nie stanowi, w świetle poziomu aktywności w innych krajach, wysokiego wyniku. Warto bowiem zauważyć, że Strategia Lizbońska zakłada osiągnięcie przez kraje Unii Europejskiej poziomu 70% wskaźnika zatrudnienia (a nie współczynnika aktywności zawodowej) do 2010 r.



Wykres 2. Wskaźnik aktywności zawodowej i nieaktywności zawodowej wśród osób w wieku produkcyjnym

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując aktywność zawodową mieszkańców Małopolski warto podkreślić bardzo wysoki poziom aktywności, oscylujący w granicach 80%, w przedziałach wiekowych 25-34 lat (81,9%) oraz 35-54 lat (79,3%). Przedział wiekowy 25-54 lat jest określany jako przedział najwyższego poziomu aktywności zawodowej lub przedział o najwyższym poziomie mobilności. W grupach wiekowych 18-24 oraz 55-64 lat poziom wskaźnika bierności zawodowej przewyższa poziom wskaźnika aktywności, w pierwszym przypadku aż o ponad 10 punktów procentowych, natomiast w drugim – o 6,6 punkta

procentowego. Notowany w ostatnich latach znaczący wzrost odsetka młodzieży kontynuującej naukę na poziomie wyższym w sposób automatyczny doprowadził do radykalnego obniżenia wartości wskaźnika aktywności w przedziale wiekowym 18-24 lat. Natomiast niski poziom aktywności zawodowej, a co za tym idzie wysoki poziom dezaktywizacji, jest głównie wynikiem polityki prowadzonej przez państwo (związanej z wcześniejszymi emeryturami, zasiłkami i świadczeniami przedemerytalnymi).

Aby opisywane wyniki badań stanowiły spójną całość, ich analiza i interpretacja będą przeprowadzane w oparciu o wskaźniki uwzględniające jako podstawę populację osób w wieku produkcyjnym. Przytaczane również będą wartości wskaźników opartych na innych podstawach, jednak zostanie to w wyraźny sposób zaznaczone.

Tabela 1. Aktywność i nieaktywność zawodowa według płci, wieku i miejsca zamieszkania

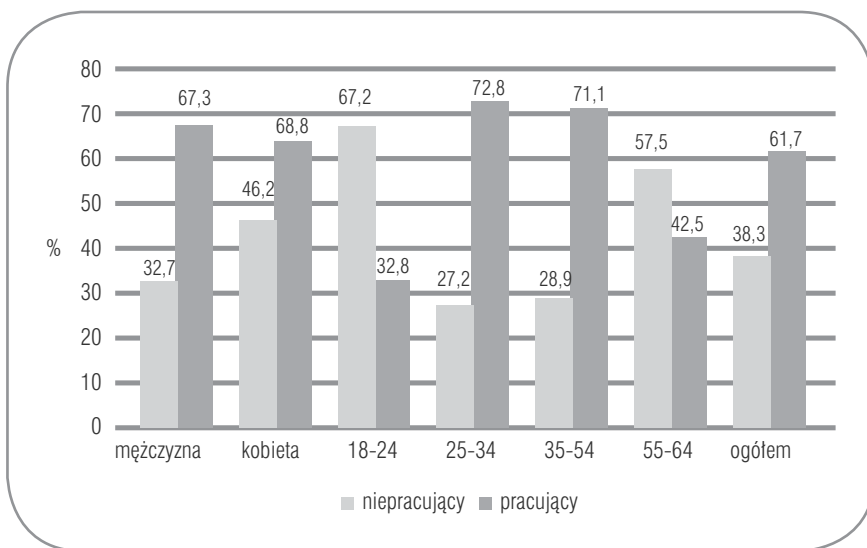
		Osoby w wieku produkcyjnym (w %)	
		Nieaktywni zawodowo	Aktywni zawodowo
płeć	mężczyźni	23,7	76,3
	kobiety	37,0	63,0
wykształcenie	gimnazjum lub niżej	50,2	49,8
	zasadnicze	27,7	72,3
	średnie	33,1	66,9
	wyższe	8,5	91,5
miejsce zamieszkania	wieś	32,7	67,3
	miasto	31,8	68,2
	Tarnów/Nowy Sącz	36,8	63,2
	Kraków	24,4	75,6

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 1 umieszczone zostały wyniki przeprowadzonych badań w zakresie aktywności i nieaktywności zawodowej. Warty podkreślenia wydaje się fakt relatywnie wysokiego poziomu aktywności zawodowej kobiet w Małopolsce (63%) oraz mieszkańców wsi (67%), oczywiście w perspektywie poziomu tych wskaźników notowanego w innych regionach Polski. Bardzo wysoki poziom nieaktywności zawodowej widoczny jest wśród osób z niskim poziomem wykształcenia. Jest to bardzo niepokojące zjawisko w kontekście obniżania się poziomu edukacji wśród młodych osób na wsi i właśnie działania, pomysły na aktywizowanie tych grup w ramach różnych projektów z zakresu ekonomii społecznej mogą być szansą, która może zmienić statystyki za kilka lat.

1.2. Wskaźnik zatrudnienia

Nie tylko wskaźniki aktywności/nieaktywności zawodowej mają znaczenie w charakterystyce rynku pracy, ale właśnie wskaźnik zatrudnienia wskazuje, jakie grupy osób można i nawet trzeba zaktywizować. Poziom zatrudnienia w Małopolsce jest bliskim odwzorowaniem poziomu aktywności zawodowej ludności województwa. Jak już wspomniano, istnieje wysoka korelacja pomiędzy wartościami i dynamiką zmian wskaźnika aktywności zawodowej oraz wskaźnika zatrudnienia. Na wykresie 3 zaprezentowane zostały wartości wskaźnika zatrudnienia w podziale na płeć i podstawowe grupy wiekowe. Wskaźnik zatrudnienia w populacji osób w wieku produkcyjnym ogółem ukształtował się na poziomie 61,7% (dla Polski 60,6%), co stanowi stosunkowo wysoki wynik, również w odniesieniu do współczynnika aktywności zawodowej – 69,5%. Wysoki poziom wskaźnika zatrudnienia w przypadku mężczyzn (67,3%) kontrastuje z niskim poziomem zatrudnienia kobiet (53,8%); jest to powszechnie występującą tendencją, jednak skala różnicy świadczyć może z jednej strony o dyskryminacji kobiet na rynku pracy, z drugiej zaś o silnym oddziaływaniu czynnika kulturowego na aktywność zawodową kobiet. Podstawową determinantą niskiego poziomu zatrudnienia w grupie wiekowej 18-24 lata jest, podobnie jak w przypadku współczynnika aktywności zawodowej, wydłużanie się okresu edukacji wśród młodzieży. Ponad siedemdziesięcioprocentowe wartości wskaźnika dla przedziału wiekowego 25-54 lat świadczą o wysokim poziomie aktywności zawodowej w najbardziej mobilnym okresie życia zawodowego. Z kolei, istniejące możliwości wcześniejszego wycofania się z rynku pracy dla grup w wieku przedemerytalnym od razu przekładają się na niskie poziomy wskaźnika zatrudnienia dla grupy wiekowej 55-64 lat.



Wykres 3. Wskaźnik zatrudnienia według płci i wieku

Źródło: Opracowanie własne.

1.3. Nieformalny sektor zatrudnienia – ucieczka od problemów dzisiaj kosztem jutra

Osoby zatrudnione w szarej strefie stanowią z perspektywy ekonomii społecznej kategorię szczególną. Z jednej strony zaciemniają one statystyczny obraz sytuacji życiowej osób z różnych segmentów społecznych, przynajmniej z perspektywy danych urzędowych: osoby faktycznie pracujące rejestrują się nierzadko jako bezrobotne; próby adresowania do nich oferty zatrudnienia w ramach ekonomii społecznej może trafiać w próżnię. Z drugiej strony, są to osoby, które w przypadku utraty możliwości zarobkowania w szarej strefie, czy to z przyczyn zdrowotnych, czy z powodu wieku, natychmiast stają wobec bardzo trudnej sytuacji, nie mając uprawnień emerytalnych czy rentowych wynikających z wcześniejszego zatrudnienia i opłacania stosownych składek. Oszacowanie skali zatrudnienia w szarej strefie jest bardzo trudne. W prezentowanym tu badaniu jako pośredni, przybliżony wskaźnik potraktowane zostało wskazanie zatrudnienia bez pisemnej umowy. Przy okazji warto także przyjrzeć się zatrudnieniu według wszystkich kluczowych form umów stanowiących jego podstawę.

Analiza wyników badań wykazała niewielkie różnice pomiędzy kobietami a mężczyznami w zakresie form umów o pracę zawartych pomiędzy pracodawcą a pracownikiem. Dominującą formą umowy – zarówno w przypadku kobiet (63,7%), jak i mężczyzn (63,8%) – jest umowa o pracę na czas nieokreślony; ten rodzaj umowy nazywany jest potocznie pracą na stałe. Umowy podpisywane na czas określony stanowią w przypadku kobiet 21% umów o pracę, natomiast wśród mężczyzn 17,7%. Brak oficjalnej umowy legalizującej stosunek pracy odnotowany został wśród 8,2% kobiet i aż 12,3% mężczyzn. Szara strefa zatrudnienia posiada pewną specyfikę, dominującą w niej tzw. zawody męskie z zakresu prac budowlano-remontowych, kobiety pracują głównie jako opiekunki do dzieci oraz pomoc domowa. Z tego powodu popyt na szarostrefowe usługi mężczyzn jest większy niż na pracę kobiet.

Wraz ze wzrostem wieku osób zatrudnionych spada udział zatrudnienia na czas określony oraz zatrudnienia na umowę zlecenie lub o dzieło. Interesującym zjawiskiem jest natomiast systematyczny (wraz z wiekiem) wzrost zatrudnienia „bez umowy”, szczególnie widoczny w najwyższym przedziale wiekowym. Bez wątpienia jest to efekt oficjalnej dezaktywizacji zawodowej i próby „dorabiania” sobie do skromnej emerytury, jak i również konsekwencja efektu wypychania starszych pracowników z legalnego rynku pracy z powodu obniżającej się wydajności ich pracy. Bardzo niepokojącą skalę zatrudnienia w nieformalnym sektorze można zaobserwować wśród osób z wykształceniem gimnazjalnym lub niższym – dotyczy ona 41,2% ogółu zatrudnienia osób z tym poziomem wykształcenia. Inna dekompozycja, ze względu na miejsce zamieszkania, unaocznia różnice pod względem formy zatrudnienia pomiędzy miastami i wsią w regionie małopolskim. Widoczna jest różnica w poziomie stabilności zatrudnienia reprezentowanego przez odsetek zatrudnionych na czas nieokreślony; na wsi wynosi on 59,4%, natomiast w Krakowie 68,3%. Również na wsi w najszerszej skali występuje zatrudnianie pracowników bez pisemnej umowy, specyfika pracy na roli oraz prac sezonowych sprzyja takim formom zatrudniania.

Praca nierejestrowana w takiej skali, jaką odnotowano w badaniach, tylko doraźnie zmniejsza presję na rynku pracy. W dłuższym horyzoncie może stać się źródłem poważnych problemów społecznych, gdy osoby nieodprowadzające składek zdrowotnych

i emerytalnych staną w obliczu braku dostępu do świadczeń (lub ich bardzo niskiego poziomu).

Tabela 2. Status zatrudnienia oraz nieformalne zatrudnienie

		Praca w oparciu o umowę:			
		na czas nieokreślony (%)	na czas określony (%)	zlecenia/ o dzieło (%)	brak pisemnej umowy (%)
płeć	mężczyźni	63,8	17,7	6,2	12,3
	kobiety	63,7	21,0	7,2	8,2
wiek	18-24	30,4	34,0	24,7	10,9
	25-34	56,7	30,4	6,4	6,5
	35-54	72,1	12,8	3,7	11,5
	55-64	74,8	6,8	3,8	14,6
wykształcenie	gimnazjum lub niżej	31,8	16,3	10,8	41,2
	zasadnicze	60,5	19,6	6,4	13,6
	średnie	63,8	21,5	8,1	6,7
	wyższe	80,4	15,1	3,1	1,4
miejsce zamieszkania	wieś	59,4	16,7	5,8	18,2
	miasto	66,1	22,6	5,8	5,5
	Tarnów/Nowy Sącz	63,8	26,4	6,5	3,3
	Kraków	68,3	19,5	8,3	3,8

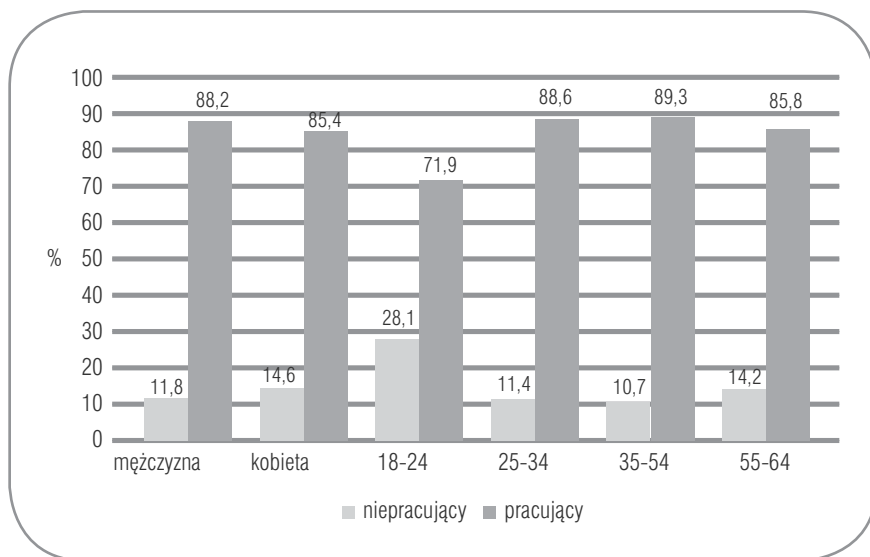
Źródło: Opracowanie własne.

1.4. Stopa bezrobocia

Pojęcie bezrobocia, mimo intuicyjnego rozumienia, nie jest w sposób łatwy i jednoznaczny definiowalne. Wieloaspektowość tego zjawiska wpływa na brak ostrości definicji oraz nierzadko na trudności identyfikacyjne poszczególnych przypadków. Podstawowymi atrybutami osoby bezrobotnej są pozostawanie bez pracy, aktywne poszukiwanie pracy oraz gotowość do jej podjęcia. Taka definicja (oparta na definicji używanej w BAEL) została wykorzystana w trakcie opisywanych badań. Stopa bezrobocia jest zwykle definiowana jako stosunek liczby bezrobotnych do odpowiadającej jej wielkości siły roboczej, która jest sumą bezrobotnych i pracujących. Jako bezrobotne ujmowane są osoby niepracujące, ale aktywnie poszukujące pracy i gotowe do jej podjęcia. Mianem siły roboczej określa się natomiast aktywną ekonomicznie

część ludności, a nie całą populację danego kraju. Rozróżnienie to jest istotne tak pod względem koncepcyjnym, jak i numerycznym.

Bezrobocie w Małopolsce, w świetle wyników naszych badań, osiągnęło poziom 13,1%. Różnica pomiędzy stopami bezrobocia kobiet i mężczyzn wynosi blisko 3 punkty procentowe, co nie należy do najwyższych poziomów rozwarstwienia stóp bezrobocia w Polsce, jednak pokazuje ogólnie występującą tendencję słabszej pozycji (czy też wyższego poziomu dyskryminacji) kobiet na rynku pracy. Różnice w poziomie stóp bezrobocia pokazuje wykres 4.



Wykres 4. Stopa bezrobocia według płci i wieku

Źródło: Opracowanie własne.

Podobnie jak w przypadku wskaźników zatrudnienia i aktywności zawodowej, widoczna jest różnica pomiędzy poziomem bezrobocia w grupach wiekowych. Najniższy poziom bezrobocia występuje w grupie osób w wieku najbardziej mobilnym, tj. 25-54 lat – stopa bezrobocia wynosi 10,9% (dla grupy wiekowej 25-34 lat – 11,4%, dla grupy 35-54 lat – 10,7%). Wysoki poziom bezrobocia w grupie młodych osób, dopiero rozpoczynających karierę zawodową, jest efektem braku doświadczenia i odpowiednich kwalifikacji. Pracodawca, mając do wyboru osobę bez doświadczenia i kwalifikacji zawodowych oraz bez specyficznej i wyuczonej kultury pracy, preferuje zatrudnianie osób z wyższej grupy wiekowej, nawet jeżeli osoby starsze są aktualnie bezrobotne.

Porównując poziom bezrobocia wśród osób z różnym poziomem wykształcenia zauważamy ścisły związek pomiędzy tymi zmiennymi w badanej grupie – to właśnie poziom wykształcenia (główna determinanta kapitału ludzkiego) decyduje o wysokości prawdopodobieństwa zostania bezrobotnym, a także pokazuje siłę przetargową pracowników w danej grupie. W sytuacji wysokiego poziomu bezrobocia oddziaływanie grupy osób pozostających bez zatrudnienia na rynek pracy jest znaczne i w efekcie powoduje zwiększenie presji na spadek płac osób już pracujących. Wyższy poziom bezrobocia daje pracodawcom możliwość wymiany kadry bez znacznej utraty kwa-

lifikacji, ponieważ rośnie prawdopodobieństwo znalezienia w powiększonym zasobie bezrobocia wykwalifikowanego pracownika. Wzrost bezrobocia implikuje wzrost presji na zwolnienia w przedsiębiorstwach, a niższe aspiracje płacowe bezrobotnych sprawiają, że w nowo powstających przedsiębiorstwach zatrudniane są osoby bardziej konkurencyjne pod względem płacowym, a w pogoni za konkurencyjnością pracodawcy są bardziej skłonni obniżyć płace pracowników lub dokonywać rotacji kadr.

Tabela 3. Stopa bezrobocia według poziomu wykształcenia i miejsca zamieszkania

Ogółem		Bezrobotni (w %)	Pracujący (w %)
		13,1	86,9
wykształcenie	gimnazjum lub mniej	15,7	84,3
	zasadnicze	19,1	80,9
	średnie	12,0	88,0
	wyższe	4,1	95,9
miejsce zamieszkania	wieś	15,8	84,2
	miasto	13,6	86,4
	Tarnów/Nowy Sącz	11,7	88,3
	Kraków	8,5	91,5

Źródło: Opracowanie własne.

Poziom bezrobocia w grupie osób z najwyższym poziomem wykształcenia ukształtował się na poziomie 4,1% (por. Tabela 3). Jest to tak niski poziom bezrobocia, że wydaje się, że utrzymuje się na poziomie stopy równowagi (naturalnej) lub nawet poniżej tego poziomu.

Analiza poziomu bezrobocia w zależności od miejsca zamieszkania prowadzi do innego rodzaju wniosków. Zidentyfikowany poziom bezrobocia na wsi znacznie przewyższa średnią wartość wskaźnika dla całego regionu. Jest to niepokojąca informacja, gdyż Spis Rolny z 2002 r., jak i późniejsze publikacje i badania prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny wykazały istnienie wysokiego bezrobocia ukrytego na wsi, co w połączeniu z wysokim poziomem bezrobocia oficjalnego może niepokoić. W małych miastach regionu utrzymuje się wysoki poziom bezrobocia, natomiast stopy bezrobocia w dużych miastach – w Krakowie (8,5%) oraz Tarnowie i Nowym Sączu (11,7%) – kształtują się poniżej ogólnej wartości stopy bezrobocia dla całego regionu.

2. Grupy szczególne z punktu widzenia ekonomii społecznej – osoby 50+

Jest wiele grup, które są i mogą być ważne z punktu widzenia ekonomii społecznej, takie jak osoby niepełnosprawne (psychicznie i fizycznie niepełnosprawne), osoby starsze, mieszkańcy małych miejscowości czy wsi. Diagnoza dotyczącą wszystkich tych grup wymaga pogłębionych analiz, które nie są bezpośrednio celem tego opracowania, jedynie jedna z tych grup zostanie dokładniej omówiona, aby wskazać pewne wyzwania wobec ekonomii społecznej.

Jak zostało wskazane wcześniej, zaniepokojenie powinna budzić sytuacja najstarszej części mieszkańców Małopolski. Są to najczęściej osoby biernie zawodowo, o najniższym poziomie wykształcenia i kwalifikacji zawodowych, którym najtrudniej utrzymać swoje miejsca pracy (lub zdobyć nowe). Ta grupa osób (oraz szerzej – osoby biernie zawodowo) powinna zostać objęta intensywnymi działaniami aktywizacyjnymi z jednej strony (w przypadku osób mających możliwość powrócenia na rynek pracy) oraz działaniami osłonowymi polityki społecznej z drugiej strony (jeżeli dotyczy to osób trwale pozostających poza rynkiem pracy). Aby jednak móc skierować wobec tej grupy osób programy aktywizacyjne ważne jest dokonanie gruntownej diagnozy sytuacji takich osób.

2.1. Aktywność zawodowa i charakterystyka demograficzna osób w wieku 50+

Na podstawie wcześniejszych wskazań jak i innych pogłębionych analiz² wyraźnie widać, że aktywność zawodowa osób po 50 roku życia w Małopolsce jest niska³, a jeszcze mniejsza jest dla osób w wieku 55 lat i więcej, gdzie odsetek osób – w tej grupie wiekowej – aktywnych zawodowo w województwie na początku 2007 r. wyniósł tylko 17,6%. Zjawisko może niepokoić, tym bardziej, że jest to duża grupa osób (w województwie małopolskim odsetek osób 50+1 wyniósł 30,7%, a osób w wieku 60 lat i więcej 17,5%).

Według wyników Narodowego Spisu Powszechnego z 2002 r. blisko 19% ogółu polskich gospodarstw domowych to gospodarstwa osób starszych powyżej 60 roku życia. W przypadku Małopolski, na podstawie naszych badań możemy wskazać, że wśród wszystkich badanych jednoosobowych gospodarstw domowych w 2007 r. odsetek osób, które prowadziły takie gospodarstwo i były powyżej 60 roku życia wyniósł 65%, a wśród wszystkich osób powyżej 60 roku życia w naszym badaniu aż 17,6% tworzyło jednoosobowe gospodarstwa domowe.

² J. Perek-Białas, *Sytuacja osób 50+ w województwie małopolskim – aktywność i wykluczenie*, w: J. Górniak, S. Mazur (red.) *Diagnoza rynku pracy...*, dz. cyt., s. 153-188.

³ Na podstawie danych GUS, w 2006 r. udział aktywnych zawodowo ogółem do ludności faktycznie zamieszkującej Małopolskę wyniósł dla grupy wiekowej 50 lat i więcej 31%, co jest porównywalne z naszym wynikiem na poziomie 29%.

Tabela 4. Odsetek osób w wieku 50 lat i więcej (według szczegółowych podziałów wieku) oraz według płci w województwie małopolskim w 2007 r.

Wyszczególnienie	Małopolska (w %)	w tym kobiet (% danej kategorii wieku)
ogółem (50 lat i więcej)	35	50
50-59	15	53
60-64	5	51
65-69	5	54
70-74	4	56
75-79	3	58
80 lat i więcej	3	63

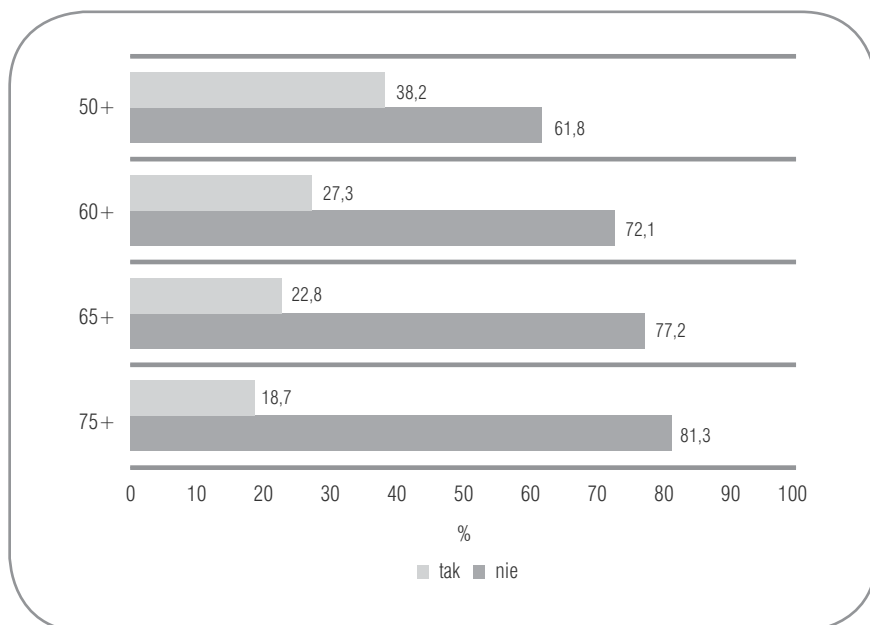
Źródło: Opracowanie własne.

2.2. Wykształcenie

Niewątpliwie wykształcenie można uznać za czynnik stymulujący (choć oczywiście – nie determinujący) do różnego rodzaju aktywności (nie tylko zawodowej). Dane dotyczące osób 50+ są dość typowe i porównywalne pod względem wykształcenia z danymi dotyczącymi wykształcenia dla całego województwa, ale jednocześnie w najstarszych grupach wiekowych obserwujemy istotne różnice w wykształceniu, gdyż w grupie osób powyżej 60 roku życia mniej niż gimnazjalne wykształcenie ma aż 45,3% osób w badanych gospodarstwach, a już w grupie 75+ – 58,6%. Na podstawie naszego badania można wskazać, że wyższe wykształcenie statystycznie istotnie różnicuje fakt bycia aktywnym zawodowo lub nie. Przykładowo, w grupie osób powyżej 50 roku życia z wykształceniem wyższym prawie 47% osób było aktywnych zawodowo, podczas gdy w tej samej grupie wiekowej, ale z wykształceniem gimnazjalnym lub niższym prawie o połowę mniej. Jak pokażą dalsze analizy, osoby starsze w Małopolsce nie są zbyt aktywne jeżeli chodzi o dokończanie się. Warto jednak już w tym miejscu wskazać, że tylko 6,1% osób w wieku 60 lat i więcej chciałoby uczestniczyć w działaniach edukacyjnych w przyszłości; w grupie 50-59 lat – 18,4%.

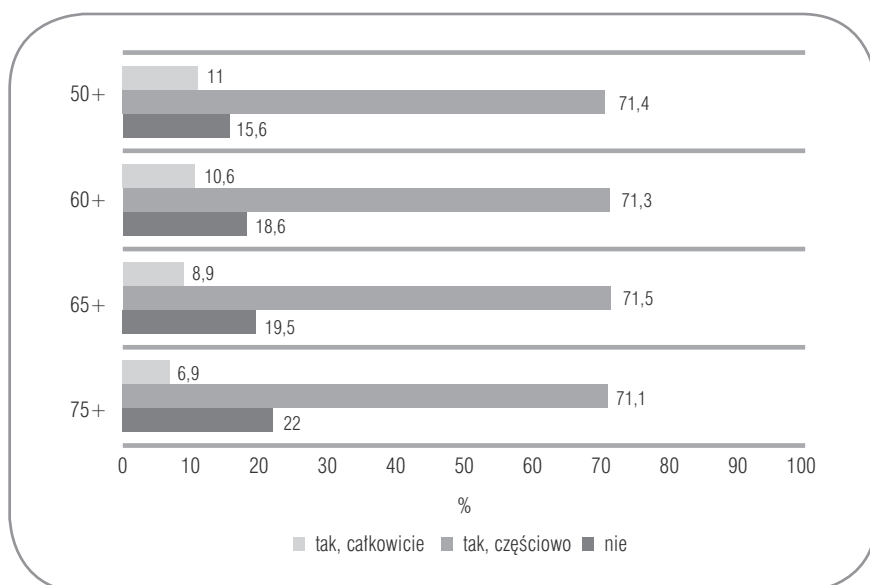
2.3. Stan zdrowia respondentów w wieku 50+

Gdy analizuje się sytuację osób w wieku 50 lat i więcej, jedną z kluczowych kwestii jest zdrowie, które umożliwia bycie aktywnym nie tylko na polu zawodowym, ale także społecznym i to dlatego właśnie połączenie wieku i niepełnosprawności stawia duże możliwości dla działalności przedsięwzięć społecznych.



Wykres 5. Długotrwałe problemy zdrowotne lub przewlekłe choroby (trwające dłużej niż 6 miesięcy)

Źródło: Opracowanie własne.



Wykres 6. Odsetek osób mających długotrwałe problemy zdrowotne lub przewlekłe choroby i którzy mają utrudnienia w wykonywaniu codziennych czynności (prowadzeniu domu, nauce lub pracy)

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach naszego badania spytaliśmy o to, czy osoby w badanych gospodarstwach domowych mają jakieś długotrwałe problemy zdrowotne lub przewlekłe choroby (trwające dłużej niż 6 miesięcy) (por. wykres 5). Wydaje się, że sytuacja zdrowotna Małopolan w wieku 50+ nie jest najlepsza.

W grupie osób 50 lat i więcej aż 61,80% osób wskazało, że ma takie problemy i – co zrozumiałe – wraz z wiekiem odsetek takich odpowiedzi rośnie, by dla grupy osób 75 lat i więcej osiągnąć wielkość 81%. Biorąc pod uwagę, że profilaktyka i promocja zdrowia jest jednym z kluczowych działań Strategii województwa małopolskiego na lata 2007-2013, to na pewno nie powinna dotyczyć tylko osób starszych, ale także wcześniejszych grup i tutaj po raz kolejny warto zastanowić się nad takimi możliwościami kierunków aktywności firm ekonomii społecznej, która wyjdzie naprzeciw wyzwaniom związanym z przełamaniem nie tylko obiektywnych barier funkcjonowania na rynku pracy, ale też subiektywnym poczuciem bycia niepełnosprawnym, a jak wskazano na wykresie 6 problemy zdrowotne utrudniają całkowicie funkcjonowanie 16% osób mających 50 lat i więcej i żyjących w badanych gospodarstwach, a około 22% osób w grupie 75 lat i więcej.

2.4. Ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych z osobami w wieku 50+ oraz dostępu do usług zdrowotnych

Innym – kolejnym wartym wspomnienia tutaj – wątkiem jest ocena dostępu do podstawowych usług. Szczegółowa analiza według wieku nie przyniosła znaczących różnic, ale to dlatego, że poszczególne regiony znacznie różnią się w tym dostępie do określonych usług i nie ma tutaj znaczenia wiek, ale region, który jest zamieszkiwany w Małopolsce. Najbardziej niekorzystnie wypada region rolniczy (czyli powiat tarnowski, dąbrowski i brzeski), w którym ponad 30% osób (niezależnie od wieku) mieszka na terenach, gdzie brakuje dostępu do podstawowej opieki zdrowotnej, do usług opieki społecznej, czy do komunikacji publicznej. Te wyniki należy porównać z regionem przemysłowym Małopolski, czyli powiatami chrzanowskim, oświęcimskim i olkuskim, gdzie tylko około 5% osób żyje w gospodarstwach, które znajdują się w okolicy, gdzie brakuje tych usług. Biorąc pod uwagę, że w ramach ekonomii społecznej firmy mogą zaoferować szereg usług dla lokalnego społeczeństwa, to może jest to dobra wskazówka jak zapotrzebowanie na określone usługi może spotkać się nie tylko z zainteresowaniem, ale i wsparciem danego środowiska.

3. Zagrożenie wykluczeniem społecznym jako wyzwanie dla ekonomii społecznej

Klasycznym segmentem docelowym dla aktywności ekonomii społecznej są osoby zagrożone wykluczeniem społecznym. W Unii Europejskiej, w ramach tzw. Otwartej Metody Koordynacji polityk reintegracji społecznej, przyjęto na szczycie w Laeken portfel wskaźników, które mają służyć ocenie oddziaływania polityk społecznych na różne wymiary zagrożenia wykluczeniem. Są one przydatne także dla szerszych celów diagnozy i analizy polityk publicznych, w tym są pomocne w identyfikowaniu potencjalnych grup docelowych dla działań ekonomii społecznej – w szczególności, wskaźniki z Laeken pozwalają wskazać grupy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Czynnikiem ryzyka wykluczenia ujętymi w portfelu wskaźników z Laeken jest sytuacja na rynku pracy osoby oraz osób z jej gospodarstwa domowego. W Tabeli 5 zestawione są wartości dla czterech wskaźników. Za pierwszy z czynników zwiększających ryzyko wykluczenia społecznego uznano długotrwałe i nie z własnej woli wyłączenie z rynku pracy. Drugim czynnikiem jest sytuacja, w której respondent ma w swoim gospodarstwie osoby (przynajmniej jedną) w wieku produkcyjnym, z których żadna nie jest aktywna zawodowo (wskaźnik 7). Należy zwrócić uwagę, że różne są kategorie odniesienia w przypadku podanych wskaźników. Dla wskaźników 6 i 17 jest to ogół osób aktywnych zawodowo, dla 16 ogół osób bezrobotnych, natomiast dla 7 cała populacja Małopolan w podziale na grupy wiekowe: 0-17 oraz 18-59.

Tabela 5. Wskaźniki z Laeken dotyczące rynku pracy

Nr	Nazwa wskaźnika	Wartość liczbowa	Podstawa % (N)
6	stopa długotrwałego bezrobocia (>12 miesięcy) (w %)	6	1.202
17	stopa bardzo długotrwałego bezrobocia (>24 miesiące) (w %)	4,5	1.202
16	odsetek osób długotrwałe bezrobotnych wśród ogółu bezrobotnych (w %)		
	bezrobotnych ponad 12 miesięcy	46	176
	bezrobotnych ponad 24 miesiące	32	176
7	odsetek osób żyjących w gospodarstwach domowych, w których żadna z osób nie jest aktywna zawodowo (w %)*		
	wśród osób w wieku 0-17	5	1.471
	wśród osób w wieku 18-59	7,8	4.518

* podany wskaźnik różni się od oryginalnego tym, że w wyliczeniach nie zostały uwzględnione gospodarstwa, w których nikt nie pracuje, tylko gospodarstwa, w których nikt nie jest aktywny zawodowo (czyli ani nie pracuje, ani pracy nie poszukuje). Zmiana wyniku z charakteru dostępnych danych.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6. Dekompozycja wskaźników z Laeken dotyczących rynku pracy

Nr	Nazwa wskaźnika	Dekompozycja	Mężczyźni a kobiety	Wartość liczbową dla Małopolski	Liczebność próby
1	odsetek osób o niskich (60% mediany) dochodach (z uwzględnieniem świadczeń społecznych)	ogółem	ogółem	19	7.774
			mężczyźni	19	3.752
			kobiety	19	4.021
1b	w podziale na osoby aktywne i nieaktywne zawodowo	aktywni	ogółem	16	3.267
			mężczyźni	16	1.748
			kobiety	15	1.519
		nieaktywni	ogółem	21	4.407
			mężczyźni	22	1.951
			kobiety	20	2.457
6	stopa długotrwałego bezrobocia (>12 miesięcy) (w %)		ogółem	6,3	1.202
			mężczyźni	6,5	642
			kobiety	6,2	560
7	ZMODYFIKOWANY: odsetek osób żyjących w gospodarstwach domowych, w których żadna z osób w wieku produkcyjnym nie jest aktywna zawodowo (w %)	wśród osób w wieku 0-17		5	1.471
		wśród osób w wieku 18-59		8	4.518
16	odsetek osób długotrwale bezrobotnych wśród ogółu bezrobotnych (w %)		ogółem	46	176
			mężczyźni	53	83
			kobiety	40	93
17	stopa bardzo długotrwałego bezrobocia (co najmniej 24 miesiące) (w %)		ogółem	4,5	1.202
			mężczyźni	4,2	642
			kobiety	4,8	560

Źródło: Opracowanie własne.

Z podanych w tabeli 5 wartości wyłania się niepokojący obraz. Przyjmuje się, że rynek pracy o zasięgu bezrobocia długotrwałego powyżej 40% jest rynkiem stagnacyjnym, natomiast gdy zasięg bezrobocia długookresowego jest mniejszy niż 20%, uważa się taki rynek pracy za rynek dynamiczny. Wśród osób aktywnych zawodowo – czyli albo pracujących, albo szukających pracy i gotowych ją podjąć – znajduje się kilka procent osób, które od dłuższego czasu (ponad roku lub ponad dwóch) usiłują na ten rynek wejść. Niemal połowę bezrobotnych (46%) stanowią osoby od co najmniej roku poszukujące pracy. Pozytywnym aspektem jest jednak widoczna w kon-

frontacji z innymi badaniami prowadzonymi przez WUP w Krakowie i GUS tendencja spadkowa zasięgu bezrobocia długotrwałego. Taka tendencja jest o tyle ważna, że odnotowany w okresie koniunktury gospodarczej spadek bezrobocia odbywa się głównie dzięki odpływowi osób bezrobotnych z zasobu bezrobocia krótkotrwałego, stąd ogólnie występującą tendencją w okresie wzrostu gospodarczego jest kurczenie się zasobu bezrobocia przy systematycznym wzroście udziału bezrobocia długotrwałego w bezrobociu ogółem. W przypadku drugiego czynnika zwiększającego ryzyko wykluczenia społecznego, wynik jest dobry; osoby w wieku 0-17 rzadziej stykają się z sytuacją, gdy nikt w domu nie jest aktywny zawodowo. Choć nie można dokonać bezpośrednich porównań, ze względu na zastosowaną modyfikację w algorytmie liczenia wartości wskaźnika 7, sytuacja w Małopolsce wydaje się być lepsza pod tym względem niż ogółem w Polsce w 2006 r. W Polsce w grupie osób 0-17 zagrożenie wynosiło 11%, a w 18-59 – 14%. W Małopolsce mamy do czynienia z lepszą sytuacją pod względem stopy długotrwałego bezrobocia, w Małopolsce była o około 2% niższa niż dla Polski w 2006 r. (Źródło danych: Eurostat).

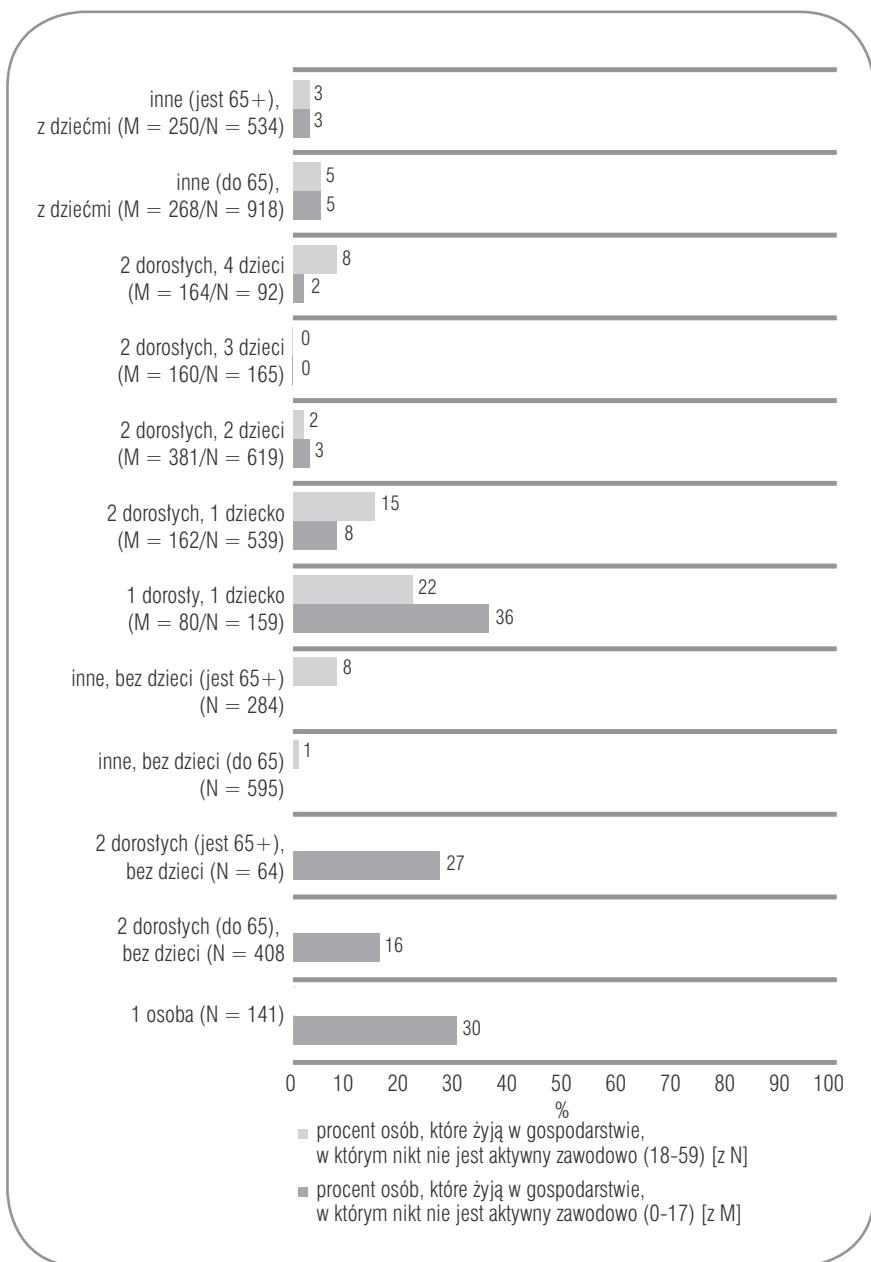
Podkreślić należy (por. tab. 6) bardzo wysoką różnicę pomiędzy udziałem bezrobocia długotrwałego wśród bezrobotnych kobiet (40%) i bezrobotnych mężczyzn (53%). Wy tłumaczeniem tego faktu może być większa skłonność kobiet do dezaktywacji zawodowej (przechodzenia do zasobu biernych zawodowo) w przypadku, gdy przez dłuższy czas (powyżej 1 roku) nie mogą znaleźć pracy. Z kolei mężczyźni z powodu uwarunkowań kulturowych (postrzeganie mężczyzny jako żywiciela rodziny) mogą sztucznie zwiększać wspomnianą różnicę, deklarując w badaniach, że aktywnie poszukują pracy – podczas gdy w rzeczywistości od dawna należą do kategorii biernych zawodowo.

Warto wskazać charakterystyki osób długotrwanie bezrobotnych (ponad 12 miesięcy) w odniesieniu do reszty populacji osób dorosłych. Jak się okazuje, różnice między grupą osób długotrwanie bezrobotnych a pozostałymi osobami dorosłymi tkwią głównie w obszarze psychologicznym i społecznym. Długotrwałe bezrobocie koreluje bowiem z niższym poczuciem własnej wartości⁴, z większym pesymizmem gospodarczym⁵ oraz większą izolacją społeczną (19% zagrożonych nie ma bliskiej osoby, wśród niezagrażonych osób analogiczny procent wynosi 8; 29% zagrożonych nie może liczyć na pomoc krewnych czy sąsiadów, gdy wśród niezagrażonych tylko 6%).

Dane nie pozwalają na bezpośrednią analizę zależności między zagrożeniem ubóstwem a kwestią długotrwałego bezrobocia, konieczne było zastosowanie analizy zastępczej. Na podstawie wyliczeń dotyczących zagrożenia ubóstwem w bazie wszystkich osób w gospodarstwie (7.815 osób) uzyskano informację, czy respondenci z wywiadu indywidualnego (2.499 osób) kwalifikują się do grupy osób zagrożonych, czy nie. Można więc określić, jaka proporcja osób jest zagrożona ubóstwem spośród osób dorosłych. Zmienia się oczywiście interpretacja wyników, gdyż dane dotyczą wówczas

⁴ Współczynnik rzetelności=0,79. Wykorzystane stwierdzenia (5-punktowa skala odpowiedzi): Mam w sobie dość siły i umiejętności, by sprostać stawianym sobie zadaniom; Mam uczucie, że poradzę sobie w każdych okolicznościach; Lubię trudne problemy i czuję radość, kiedy uda mi się je rozwiązać; Czuję, że żyję i pracuję dla ważnych celów; Lubię zadania, które są trochę ryzykowne, ale opłacalne; Czuję, że większości ludzi można ufać.

⁵ Alfa Cronbacha=0,7 (analiza korespondencji). Wykorzystano stwierdzenia dotyczące: Oceny sytuacji gospodarczej w Polsce (z ostatnich 12 miesięcy); Oceny przyszłej sytuacji gospodarczej w Polsce (nadchodzących 12 miesięcy); Przewidywania dotyczącego poziom własnego życia (nadchodzących 12 miesięcy).



Wykres 7. Zagrożenie wykluczeniem społecznym osoby ze względu na sytuację własnego gospodarstwa domowego na rynku pracy w podziale na typy gospodarstw

Źródło: Opracowanie własne.

nie wszystkich osób mieszkających w Małopolsce (zgodnie z oryginalnym algorytmem wskaźnika 1), a tylko osób dorosłych (w wieku 18+). Znamienne jest jednak, że wartość uzyskana na podstawie wskaźnika zagrożenia ubóstwem dla osób dorosłych wynosi 15%, a dla osób długotrwale bezrobotnych aż 45%.

Do analiz porównawczych z pewnością można wykorzystać wskaźnik informujący o odsetku osób żyjących w gospodarstwach domowych, w których żadna z osób nie jest aktywna zawodowo (w %). Podział na typy gospodarstw domowych pozwala wskazać, w jakich gospodarstwach ryzyko wystąpienia sytuacji, w której nie ma aktywnych zawodowo osób – wśród tych w wieku produkcyjnym – jest największe. Na wykresie 7 znajduje się zestawienie wartości wyprowadzonych ze wskaźnika dla poszczególnych kategorii. Widać wyraźnie, że to w gospodarstwach, w których są dzieci, rzadziej mamy do czynienia z badaną sytuacją, co uznać można za wynik pozytywny. Niebezpiecznie jednak wartość procentowa jest większa w grupie osób żyjących w gospodarstwach z jednym rodzicem i co najmniej jednym dzieckiem. Taka sytuacja wynikać może z faktu, że jedyna osoba dorosła musi zajmować się dzieckiem/dziećmi, przez co nie może pracować. Dane dotyczące wskazania rezygnacji z podjęcia pracy ze względu na posiadanie dziecka dostępne są tylko dla respondentów indywidualnych, a nie dla wszystkich dorosłych jednostek w gospodarstwie, stąd analiza bezpośrednia nie jest możliwa. Warto dodać tylko, że 36% osób, które żyją w jednoosobowym gospodarstwie z własnymi dziećmi, zrezygnowało z poszukiwań pracy (N=411), a z podjęcia pracy – 27% (N=392). Natomiast fakt posiadania dziecka nie spowodował w przypadku takich gospodarstw zwolnienia z pracy. W oparciu o podane dane, nasuwa się sugestia, aby monitorować nie tyle procent ogółem wśród osób 18-59 (czy 0-17), ale by sprawdzać, jaka jest wartość wyprowadzona ze wskaźnika w grupach o największym ryzyku (np. jednoosobowych czy rodzin z jednym rodzicem).

W przypadku rynku pracy wskaźniki z Laeken pozwalają na wyodrębnienie grupy osób, które ze względu na bariery wejścia na rynek pracy, uniemożliwiające im od dłuższego czasu uzyskanie pracy, cechują się niższym poczuciem własnej wartości, większym pesymizmem gospodarczym oraz większą izolacją społeczną. Choć odsetek takich osób w Małopolsce jest równy 6%, to wśród wszystkich bezrobotnych, takie osoby stanowią prawie połowę populacji (46%). Jeżeli weźmie się pod uwagę otoczenie społeczne badanej osoby (pomijając gospodarstwa emerytów), mianowicie to, czy w jej gospodarstwie znajduje się przynajmniej jedna osoba aktywna zawodowo, okazuje się, że w Małopolsce sytuacja przedstawia się bardzo dobrze, szczególnie w grupie osób w wieku 0-17. Są jednak regiony, gdzie proporcja osób zagrożonych pod tym względem jest większa od przeciętnej – chodzi mianowicie o region rolniczy (powiaty: brzeski, tarnowski, dąbrowski) oraz przemysłowy (powiaty: chrzanowski, oświęcimski, olkusi)⁶. Ponadto problem ten relatywnie częściej w stosunku do przeciętnej dotyka osób z gospodarstw, w których mieszkają rodziny z jednym rodzicem.

Kusząca jest perspektywa, aby za podstawę do analizy porównawczej przyjąć dystrybucję miasto-wieś. To znacznie ułatwia analizę oraz pozwala formułować wyraziste wnioski. Jednakże gdy bliżej przyjrzymy się sytuacji w Małopolsce, w przypadku analizy wykluczenia społecznego, w szczególności – wykluczenia z rynku pracy, inny

⁶ Podział na podstawie: J. Górniak, M. Jelonek, *Segmentacja powiatów województwa małopolskiego w wymiarach: rynku pracy (zatrudnienie i bezrobocie), edukacji i wykluczenia społecznego. Raport z analizy danych zastanych*, Małopolskie Obserwatorium Rynku Pracy i Edukacji, Kraków 2007.

podział wydaje się być bardziej wskazany. Podział wynikający z faktu odmienności pod badanym względem sytuacji Krakowa czy innych większych miast (Tarnów, Nowy Sącz) od sytuacji w mniejszych miejscowościach o charakterze miejskim. Podział taki ujawnia duże różnice i uniemożliwia połączenie kategorii w jedną – „miasto”, ponieważ te za bardzo się od siebie różnią. Konkurencyjne w tym przypadku są dwa podziały na: miasto małe, miasto duże i wieś, lub ze względu na typ gminy (miejska, wiejska, miejsko-wiejska, miasto). Możliwa jest oczywiście kombinacja tych podziałów. Wartości wskaźników należy pokazywać, jeżeli tylko posiadamy odpowiednie informacje, w bardziej szczegółowym podziale na typ miejscowości, aby właściwie ująć lokalne zróżnicowanie. Przykładowo, największe zagrożenie ze względu na sytuację gospodarstwa na rynku pracy (wskaźnik 7) występuje nie na wsi czy większych miastach a mniejszych miastach. Największe zagrożenie pod tym względem w grupie wiekowej 0-17 występuje w gminach miejskich (w dużych miastach, gminach miejsko-wiejskich czy wiejskich procent jest istotnie mniejszy). Tymczasem, największe zagrożenie dla grupy 18-59 występuje w gminach miejsko-wiejskich. Sytuacja na wsi jest gorsza we wsiach w gminach miejsko-wiejskich w porównaniu do wsi znajdujących się w gminach wiejskich. Nawet takie skrótowe ujęcie sytuacji w regionie w podziale na obszary wyróżnione administracyjnie pokazuje jak ważny jest kontekst lokalny i szczegółowy podział na typy miejscowości i obszarów administracyjnych.

Jeden ze wskaźników z Laeken pozwala wskazać na dodatkowy – obok ekonomicznego i psychologicznego – społeczny wymiar bycia osobą bezrobotną, jaki należy brać pod uwagę podczas diagnozy. Wskaźnik ten ujmuje procent osób, żyjących w gospodarstwach, w których żadna z osób będąca w wieku produkcyjnym nie jest aktywna zawodowo⁷. Dzieci i młode osoby, które niebawem zasilą rynek pracy, żyjące w gospodarstwach domowych, w których nikt nie jest aktywny zawodowo nie mają bezpośredniego kontaktu z modelem osoby pracującej. Bezpośrednia pomoc osobom dorosłym może mieć pośrednie niebagatelne konsekwencje dla sytuacji młodych osób żyjących z nimi w gospodarstwach. Można potraktować ekonomię społeczną w takich sytuacjach jako inwestycję w przyszłe pokolenie.

Wykluczenie nie jest tożsame z ubóstwem pod względem finansowym, przynajmniej w konwencjonalnym sensie dochodów i oszczędności do dyspozycji. Atkinson podkreśla, że ubóstwo, bezrobocie i wykluczenie są pokrewnymi, ale odmiennymi pojęciami. Ludzie mogą być biedni, ale niewykluczeni społecznie, mogą być wykluczeni bez bycia biednymi⁸. Wysoki dochód jest gwarancją dostępu do dóbr i usług, które bezpośrednio wpływają na poziom zadowolenia i dobrobytu jednostki, dlatego tak ważne są wskaźniki oparte na dochodzie. Dodatkowo należy pamiętać jednak o niemonetarnych miarach, gdyż prawdziwy rozmiar wykluczenia bywa ukryty pod powierzchnią wielu problemów, do których przywiązuje się mniejszą wagę. Przyjrzyj-

⁷ Stosujemy tu zmodyfikowaną wersję oryginalnego wskaźnika. „Aktywny zawodowo” oznacza osobę zatrudnioną, samozatrudnioną lub bezrobotną (taką, która szuka pracy i jest gotowa ją podjąć). W oryginalnej wersji wskaźnik dotyczy gospodarstw, w których nikt nie pracuje.

⁸ Zob.: A. B. Atkinson, *Social Exclusion, Poverty and Unemployment*, in: A. B. Atkinson, J. Hills, *Exclusion, Employment and Opportunity*, Case Paper 4, January 1998, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, referat dostępny na stronie internetowej: www.sticerd.lse.ac.uk/dps/case/cp/Paper4.PDF

my się dokładniej niemonetarnym wskaźnikom oraz ich wartościom⁹ prezentowanym w tabeli 1 i 2 dla każdej z wyróżnionych kategorii ryzyka.

Przy pomiarze deprywacji materialnej nie należy ograniczać się tylko do pytań o posiadane zasoby. Trzeba pamiętać o rozróżnieniu, kogo stać na dane dobro a kto – mimo deklarowanej chęci jego posiadania – nie może sobie na nie pozwolić z przyczyn finansowych. Według wartości wskaźnika „ubóstwo materialne”¹⁰ obliczonego dla Małopolski, 14% osób wśród gospodarstw domowych o najniższych dochodach¹¹, nie posiada dwóch z trzech sprzętów uznawanych za niezbędne (pralka automatyczna, lodówka, telefon stacjonarny¹²) na wyposażeniu mieszkania. Koncentrując uwagę na przyczynach takiego stanu rzeczy, a mianowicie tylko na deklaracjach nieposiadania tychże dóbr z powodu braku środków finansowych (wyłączając kategorie „inne powody”), wartość wskaźnika spada do poziomu 10%. Odnosząc powyższą wartości wskaźnika do ogółu mieszkańców Małopolski, zauważa się, że ubóstwo materialne dotyczy niewiele ponad 2% osób z analizowanego terenu, przede wszystkim najbiedniejszych w wieku 75+ oraz 55-64 lat, z wykształceniem zasadniczym i niższym, mieszkających w regionach przemysłowych lub rolniczych.

Koncentrując uwagę na rozkładzie wartości wskaźnika wśród analizowanych kategorii zauważa się, że taki sam poziom ryzyka wykluczenia materialnego jak dla ogółu osób z najbiedniejszego kwintyla dochodów, występuje wśród kategorii osób żyjących poniżej progu ubóstwa. Nieznacznie wyższy poziom przypada na kategorie nieaktywnych zawodowo, choć różnice dotyczą 1-2% to stanowią najwyższą wartość wskaźnika odnotowaną wewnątrz wszystkich analizowanych kategorii ryzyka. Najniższe wartości obserwowane są w gronie bezrobotnych, choć należy być ostrożnym w ich interpretacji ze względu na bardzo niskie liczebności w tejże kategorii ryzyka. I tak, w obrębie kategorii bezrobotnych, tylko 6%, z przyczyn finansowych nie może pozwolić sobie na posiadanie 2 z 3 dóbr podstawowych. Przy czym wartość wskaźnika spada (do 5%) biorąc pod uwagę kategorię bezrobotnych powyżej 12 miesięcy. Dla porównania wartość wskaźnika wśród pracujących wynosi 12%. Należy jednak pamiętać, iż algorytm wskaźnika wyłącza z analizy jednostki spoza najbiedniejszego kwintyla dochodów. Zatem analizowani pracujący to tylko osoby o najniższym dochodzie gospodarstwa domowego, a więc silnie zagrożone ubóstwem.

⁹ Prezentowane wartości poszczególnych wskaźników oraz grupy ryzyka to obliczenia własne na podstawie wyników badań projektu „Małopolski system analiz i programowania polityk rynku pracy”. Wszystkie wyniki uwzględniają wagi. Szczegółowe ich omówienie znajduje się w artykule: A. Małodzińska-Strzebońska, *Zagrożenie wykluczeniem społecznym w Małopolsce w świetle wskaźników niemonetarnych*, w: J. Górniak, S. Mazur (red.), *Diagnoza rynku pracy...*, dz. cyt.

¹⁰ Wskaźnik „Ubóstwo materialne” z portfela wskaźników ubóstwa i wykluczenia społecznego Wielkiej Brytanii z Joseph Rowntree Foundation. Źródło wartości wskaźnika: obliczenia własne na podstawie wyników badań projektu „Małopolski system analiz i programowania polityk rynku pracy”. Wszystkie wyniki uwzględniają wagi.

¹¹ Obliczany dochód ekwiwalentny gospodarstwa (dochód z ostatniego miesiąca, średnia dla jednostek) a analizowany jest kwintyl najniższych dochodów.

¹² Analizowane trzy dobra trwałego użytku zostały wybrane (na podstawie procedury stosowanej w Wielkiej Brytanii) jako te, których posiadanie wykazało najwyższy odsetek wśród osób ze średnim dochodem gospodarstwa domowego. Kolejno: lodówka (98,5%), pralka automatyczna (90%), telefon stacjonarny (81%). Zatem, uznane one zostały za podstawowe wyposażenie gospodarstwa domowego.

Tabela 7. Kategorie ryzyka a wartości wskaźnika „Ubóstwo materialne” z portfela wskaźników monitorujących ubóstwo i wykluczenie społeczne w Wielkiej Brytanii (Joseph Rowntree Foundation)

Wartości wskaźników „Ubóstwo materialne” dla wyszczególnionych kategorii ryzyka, w grupie osób z najbiedniejszego kwintyla dochodów									
Nazwa wskaźnika		bezrobotni (N=86)	długotrwale bezrobotni (N=51)	osoby poniżej progu ubóstwa ^a (N=406)	nieaktywni zawodowo (N=306)	pracujący (N=261)	ogółem ^b (N=652)	ogółem dla Małopolski ^c (N=2,499)	
ubóstwo materialne	z dowolnego powodu	12% (10)	8% (4)	14% (59)	16% (49)	12% (32)	14% (91)	3,6% (91)	
	z powodów finansowych	6% (5)	5% (3)	10% (42)	11% (34)	9% (24)	10% (63)	2,5% (63)	

^a próg ubóstwa ustalony zgodnie ze wskaźnikiem Laeken 1 na poziomie 60% mediany dochodów ekwiwalentnych gospodarstwa (średnia jednostki, 1 miesiąc).

^b kategoria osób z najbiedniejszego kwintyla dochodów objętych badaniem.

^c kategoria osób objętych badaniem.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 8. Kategorie ryzyka a wartości wybranych wskaźników niemonetarnych z portfela wskaźników monitorujących ubóstwo i wykluczenie społeczne (Joseph Rowntree Foundation)

Wartości wskaźników Joseph Rowntree Foundation ^a dla wyszczególnionych kategorii ryzyka							
Nazwa wskaźnika		bezrobotni (N = 176)	długotrwałe bezrobotni (N = 90)	osoby poniżej progu ubóstwa ^b (N = 406)	nieaktywni zawodowo (N = 1110)	pracujący (N = 1212)	ogółem ^c (N = 2.499)
brak dostępu do usług podstawowych	opieki zdrowotnej	15% (27)	14% (13)	24% (98)	14% (158)	12% (152)	14% (336)
	opieki społecznej	14% (25)	15% (13)	22% (88)	15% (171)	13% (156)	14% (351)
	przedszkoli/szkół publicznych	11% (20)	13% (12)	14% (56)	8% (88)	7% (89)	8% (197)
	podstawowych sklepów	15% (26)	20% (18)	17% (71)	11% (124)	11% (138)	12% (288)
	komunikacji publicznej	16% (28)	17% (15)	19% (79)	11% (126)	14% (163)	13% (317)
	drog dojazdowych	14% (25)	17% (15)	14% (56)	6% (67)	7% (85)	7% (177)

^a wskaźniki zostały wybrane z portfela wskaźników monitorujących ubóstwo i wykluczenie społeczne w Wielkiej Brytanii opracowane przez ekspertów z Joseph Rowntree Foundation. Wyczerpujące informacje w wersji anglojęzycznej znajdują się na stronie internetowej www.poverty.org.uk oraz w: M. Frączek, K. Keler, N. Laurisz, A. Małodzińska-Strzebońska, J. Perek-Białas, B. Worek, w: J. Górniak, S. Mazur (red.), Wybrane wskaźniki wykluczenia..., dz. cyt.

^b próg ubóstwa ustalony zgodnie ze wskaźnikiem Laeken 1 na poziomie 60% mediany dochodów ekwiwalentnych gospodarstwa (średnia jednostki, 1 miesiąc).

^c ogółem obejmuje mieszkańców Małopolski poddanych badaniu.

Źródło: Opracowanie własne.

Lista zasobów, których brak powoduje wykluczenie może trywializować temat i maskować złożoną naturę wykluczenia. Dostęp do infrastruktury, który jest istotny z punktu generowania różnic między ludźmi, może mieć decydujący wpływ na życie w społeczeństwie lub poza nim. Dlatego wartości wskaźnika „brak dostępu do usług w gminach”¹³ umieszczone w tabeli 8 obliczane na poziomie jednostki pozwalają wyodrębnić grupy osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (grupy ryzyka) na kilku możliwych płaszczyznach, tj. dostęp do opieki zdrowotnej, transportu publicznego itd.

Zatem, najwięcej mieszkańców Małopolski narzeka na brak dostępu do usług opieki zdrowotnej (14%) oraz społecznej (14%), najmniej zaś na drogi dojazdowe (7%). Najwyższe zagrożenie wykluczeniem z powodu braku dostępu do usług podstawowych dotyczy kategorii osób żyjących poniżej progu ubóstwa. Najwięcej, bo ponad 20% z nich, deklaruje brak dostępu do usług opieki zdrowotnej i społecznej. Wśród kategorii „długotrwale bezrobotni” odnotowano najwyższe zagrożenie wykluczeniem ze względu na dostęp do podstawowych sklepów. Wskazuje to na terytorialną izolację tej kategorii ryzyka, gdyż brak podstawowej infrastruktury dotyczy terenów mało zaludnionych, nieprzemysłowych, co minimalizuje szanse na znalezienie zatrudnienia. Potwierdzeniem powyższego wniosku są wartości wskaźnika w analizowanej kategorii w obrębie braku dostępu do komunikacji publicznej i dróg dojazdowych. Dla porównania, problem z transportem publicznym dotyczy w podobnym stopniu również kategorię pracujących (14%) acz w ich przypadku wskaźnik braku dostępu do dróg dojazdowych przyjmuje o połowę niższe wartości, na poziomie obliczanym dla ogółu mieszkańców Małopolski. Generalnie ryzyko wykluczenia ze względu na brak dostępu do usług wśród mieszkańców Małopolski jest najwyższe w regionach rolniczych, a wykształcenia na poziomie gimnazjalnym, niski dochód oraz wiek w przedziałach 18-24, 35-44, 75 i więcej lat tylko powoduje zwiększenie zagrożenia deprywacją tego typu.

Powracając do kwestii identyfikacji potencjalnych grup docelowych ekonomii społecznej, wartości umieszczone w Tabelach 7 i 8 wskazują, że osoby żyjące poniżej progu ubóstwa są najsilniej, choć nieznacznie, narażeni na niemonetarne wykluczenie, w porównaniu do pozostałych kategorii ryzyka. Największym zagrożeniem dla nich jest deprywacja ze względu na dostęp do usług opieki zdrowotnej i społecznej. Najmniejszym, jak wspomniane wcześniej, wykluczenie ze względu na subiektywne zagrożenie przestępczością w okolicy zamieszkania.

Drugie miejsce pod względem ryzyka wykluczenia zajmują osoby bezrobotne. Najczęściej mogą oni zostać pozbawieni dostępu do transportu publicznego. Najmniejszym zagrożeniem jest dla nich wykluczenie ze względu na miejsce zamieszkania. Warto dodać, że wewnątrz kategorii „bezrobotni” i „długotrwale bezrobotni” można zauważyć podobieństwo w wartościach wskaźników, gdyż w obu przypadkach pozostają one na porównywalnym poziomie. Jedyne znaczne rozbieżności dotyczą stopnia izolacji terytorialnej przypadku oraz ubóstwa materialnego, gdzie wśród bezrobotnych występuje więcej deklaracji nie posiadania dóbr podstawowych z innych powodów niż finansowe.

Pozostała kategoria ryzyka, czyli osoby nieaktywne zawodowo, w swoim zasięgu wykluczeniem są najbardziej podobni do ryzyka obliczanego dla ogółu Małopolan.

¹³ Zobacz wskaźnik 41a. „Dostęp do usług w gminach” z portfela wskaźników ubóstwa i wykluczenia społecznego Wielkiej Brytanii z Joseph Rowntree Foundation. Źródło wartości wskaźnika: obliczenia własne na podstawie wyników badań projektu „Małopolski system analiz i programowania polityk rynku pracy”. Wszystkie wyniki uwzględniają wagi.

Najbardziej narażeni są na brak dostępu do opieki zdrowotnej i społecznej, a najmniej na dostęp do dróg dojazdowych.

4

4. Zagrożenie wykluczeniem edukacyjnym

Posiadane przez jednostkę kompetencje i umiejętności decydują o jej pozycji na rynku pracy, a gotowość do nabywania nowych umiejętności pozwala dostosować się do nowych warunków i zapobiega popadaniu w stan wykluczenia i pozostawaniu w tym stanie. Taką rolę przypisują kształceniu ustawicznemu m.in. instytucje unijne, OECD, UNICEF, Bank Światowy, zalecając monitorowanie poziomu uczestnictwa w tym typie kształcenia, gdyż stanowi on jeden ze wskaźników pozwalających oceniać jakość kapitału ludzkiego danego kraju czy regionu.

Jak pokazują dane Eurostatu, poziom uczestnictwa Polaków w kształceniu ustawicznym zdecydowanie odbiega od poziomu uczestnictwa w tym typie kształcenia mieszkańców wysoko rozwiniętych państw Europy Zachodniej (np. Wielkiej Brytanii) i Skandynawii. Spośród wszystkich państw UE, najwyższy poziom uczestnictwa w kształceniu ustawicznym odnotowano właśnie w krajach skandynawskich (Szwecja 32%, Dania 29,2%, Finlandia 23,1%) oraz w Wielkiej Brytanii (26,6%), najniższy zaś w Grecji (1,9%) i w nowych państwach członkowskich UE (Rumunia i Bułgaria: 1,3% w obu tych krajach). Polska z poziomem uczestnictwa w kształceniu ustawicznym wynoszącym 4,7% zdecydowanie odstaje od czołówki najbardziej zaawansowanych krajów, jej pozycja jest natomiast zbliżona do pozycji byłych państw bloku wschodniego: Czech (5,6%), Słowacji (4,1%) czy Węgier (3,8%), a nawet takich państw „starej Unii”, jak Niemcy (7,5%) czy Francja (7,6%) oraz Włochy (6,1%) czy Irlandia (7,3%)¹⁴.

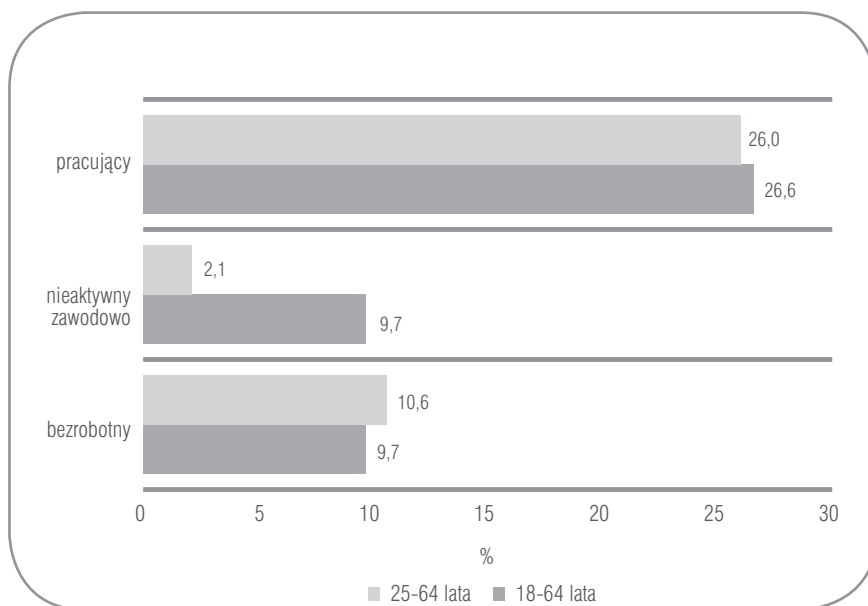
Pod względem uczestnictwa w kształceniu ustawicznym mieszkańcy Małopolski nie różnią się zasadniczo od mieszkańców całego kraju. Według badań BAED 2006, odsetek mieszkańców tego regionu w wieku od 25 do 64 lat uczestniczących w ciągu ostatnich 12 miesięcy w kształceniu pozaformalnym wynosi 19,1%, zaś dla wszystkich mieszkańców Polski w tym samym wieku wynosi on 18,6%¹⁵.

Na poziom aktywności edukacyjnej mieszkańców Małopolski wpływają te czynniki, które określają też ich pozycję na rynku pracy, a więc przede wszystkim wykształcenie, wiek, sytuacja zawodowa, miejsce zamieszkania. Jak pokazują liczne badania, a w tym także badania opisywane w tym opracowaniu, to właśnie głównie te czynniki różnicują poziom uczestnictwa jednostek w różnego rodzaju działaniach edukacyjno-szkoleniowych, a tym samym wyznaczają ich możliwości na rynku pracy. Warto zwrócić

¹⁴ Eurostat, dane na podstawie Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (*EU Labour Force Survey*), gdzie respondenci są pytani o to, czy w ciągu ostatnich czterech tygodni poprzedzających badanie uczestniczyli w przedsięwzięciach edukacyjnych lub szkoleniowych.

¹⁵ Wartość tych wskaźników jest wyższa w stosunku do podawanych wcześniej wskaźników konstruowanych na podstawie BAEL, gdyż w Badaniach Aktywności Edukacyjnej Dorosłych (BAED) pyta się o uczestnictwo w kształceniu pozaformalnym w ciągu ostatnich 12 miesięcy, zaś w przypadku Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) badani pytani są o uczestnictwo w doksztalcaniu w ciągu ostatnich 4 tygodni.

uwagę, jak silnie aktywność edukacyjna powiązana jest z sytuacją zawodową badanych. Analiza tej zależności pokazuje, iż wśród osób pracujących, będących w wieku 25-64 lat odsetek respondentów deklarujących uczestnictwo w doksztalceniu wynosi 26%, zaś wśród osób nieaktywnych zawodowo 2,1%. Wśród osób bezrobotnych, tj. nie pracujących, poszukujących pracy i gotowych do jej podjęcia będących w wieku od 25 do 64 lat odsetek uczestniczących w doksztalceniu wynosi 10,6%. Nieco częściej z doksztalcenia korzystają osoby zarejestrowane w Powiatowych Urzędach Pracy jako bezrobotne: wśród takich osób odsetek uczestniczących w doksztalceniu dla grupy wiekowej 25-64 lata wynosi blisko 16%. Zróżnicowanie uczestnictwa w kształceniu pozaszkolnym wśród badanych o różnej sytuacji zawodowej przedstawiono na wykresie 8.

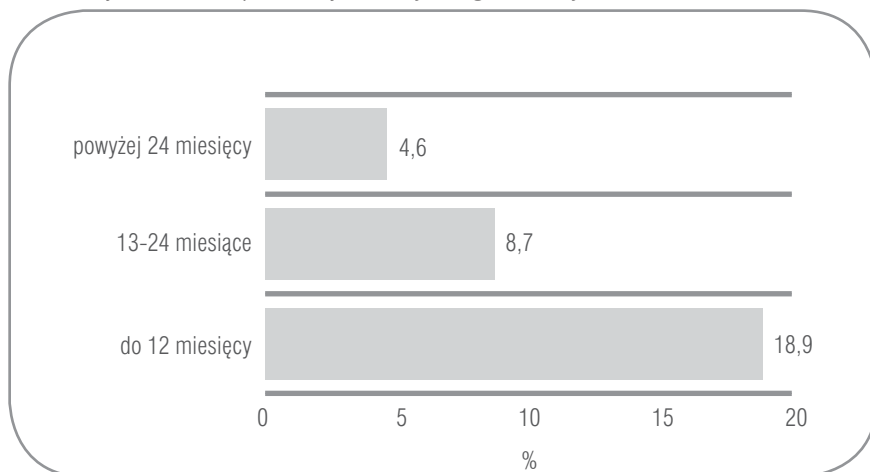


Wykres 8. Uczestnictwo w kształceniu pozaszkolnym a sytuacja zawodowa respondenta

Źródło: Opracowanie własne.

Sytuacja wygląda inaczej, jeśli analizujemy odpowiedź na pytanie dotyczące nie faktycznego uczestnictwa w doksztalceniu, lecz chęci uczestnictwa w takim przedsięwzięciu: okazuje się, że spośród osób będących w różnej sytuacji zawodowej to bezrobotni najczęściej deklarują gotowość do dodatkowego szkolenia i kształcenia: odsetek deklarujących chęć uczestnictwa w doksztalceniu w najbliższych 12 miesiącach wynosił 41,6% dla bezrobotnych, 38,2% dla pracujących 23,6% dla nieaktywnych zawodowo. Wynika z tego, iż osoby bezrobotne są zainteresowane rozwijaniem swoich umiejętności, lecz z jakichś względów tego nie czynią. Być może utrudniają im to bariery, które zidentyfikowano w badaniach realizowanych w ramach projektu „Małopolskie partnerstwo na rzecz promocji – rozwoju kształcenia i poradnictwa ustawicznego – model wymiany informacji, narzędzi, badań, dobrych praktyk w obszarze

rynku pracy, edukacji i szkoleń”, czyli m.in. bariery finansowe i dostępność w okolicy miejsca zamieszkania szkoleń spełniających oczekiwania zainteresowanych. Informacja ta jest ważna z punktu widzenia możliwości zastosowania aktywizacyjnych metod wyprowadzania takich osób ze stanu długotrwałego bezrobocia, co właśnie jest szansą dla rozwoju ekonomii społecznej w naszym regionie w tym zakresie.



Wykres 9. Uczestnictwo w kształceniu pozaszkolnym a czas pozostawania bezrobotnym (osoby w wieku 18-64 lata)

Źródło: Opracowanie własne.

Warto zwrócić uwagę na to, iż im dłużej dana osoba pozostaje bez pracy, tym rzadziej podnosi swoje kwalifikacje i kompetencje. Wśród osób w wieku od 18 do 64 lat pozostających bez pracy do 12 miesięcy odsetek uczestniczących w kształceniu pozaszkolnym wynosił 18,9%, podczas gdy wśród osób będących bezrobotnymi przez okres od 13 do 24 miesięcy wyniósł on 8,7%, a wśród nie pracujących dłużej niż 24 miesiące spadł do 4,6%, był więc niższy niż wśród osób nieaktywnych zawodowo w tym samym wieku. Zależność pomiędzy okresem pozostawania bezrobotnym a uczestnictwem w kształceniu ustawicznym przedstawiono na wykresie 9.

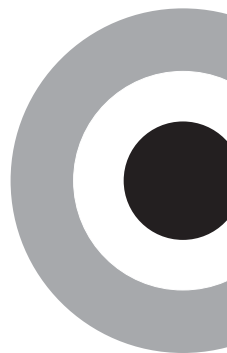
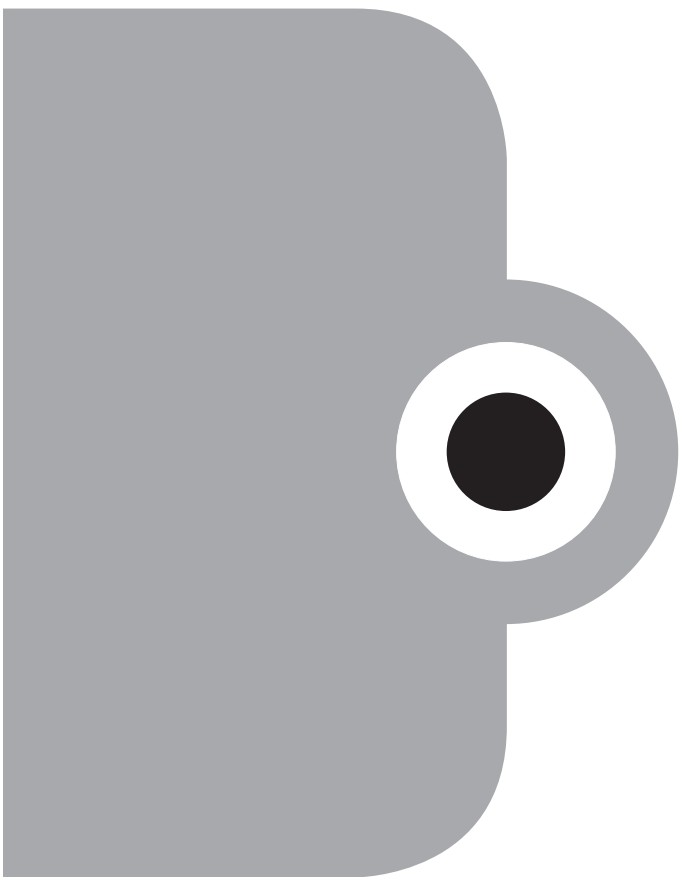
Długość okresu pozostawania bezrobotnym nie wpływa jednak na deklaracje dotyczące chęci dokończenia się: 45% osób pozostających bez pracy do 12 miesięcy stwierdziło, że chciałoby uczestniczyć w jakimś przedsięwzięciu edukacyjnym, podobnie było wśród osób pozostających bez pracy dłużej niż 24 miesiące (46,5%). Wśród pozostających bez pracy od 13 do 24 miesięcy chcących się dokończyć było 34,7%. Niezależnie od tego, jak długo badani pozostawali bez pracy, ich deklarowana gotowość do rozwoju zawodowego jest więc względnie wysoka. Kluczowe pozostaje jednak zidentyfikowanie tych czynników, które owych deklaracji nie pozwalają wprowadzać w życie, tym samym utrudniając aktywizację zawodową osób długotrwale bezrobotnych i zagrożonych wykluczeniem społecznym. I tutaj znów szansą jest wprowadzenie alternatywnych – do istniejących – pomysłów z zakresu ekonomii społecznej, które mogą przyczynić się nie tylko do aktywizacji osób długotrwale bezrobotnych, ale w ogóle do zwiększenia gotowości do rozwoju zawodowego różnych grup.

Podsumowanie

Przedstawiona analiza zwraca uwagę na czynniki ryzyka generujące zagrożenie wykluczeniem z rynku pracy, a w konsekwencji wykluczeniem społecznym. Analiza została oparta o dane pochodzące z Małopolski, województwa o relatywnie dobrej sytuacji pod względem bezrobocia, ale jednocześnie dość przeciętnego jeśli chodzi o poziom życia i wewnętrznie zróżnicowanego. Pozwala to sądzić, że przedstawiony obraz ma walory większej uniwersalności. Korzystaliśmy z szeregu wskaźników, które stanowią podstawę diagnozy, ale mogą być także przydatne w ewaluacji oddziaływania programów czy projektów.

Ekonomia społeczna wkracza w obszary, w których zawodne okazały się dotychczasowe instrumenty. Przede wszystkim zwrócić się musi do tych, których sytuacja życiowa wynika z długookresowego zerwania związków z pracą jako źródłem utrzymania. Wysoki udział osób długotrwale bezrobotnych wśród ogółu bezrobotnych oraz zjawisko wychodzenia z bezrobocia w warunkach dobrej koniunktury przede wszystkim tych, którzy relatywnie krótko nie mają pracy wskazuje, że dotychczasowe instrumenty nie są w stanie skutecznie przełamywać barier podjęcia pracy przez osoby długotrwale bezrobotne. Także wśród osób nieaktywnych zawodowo znajdujemy takie, które wyszły z rynku pracy na skutek długookresowej niemożności znalezienia pracy. Wśród osób niepracujących kumulują się zjawiska sprzyjające społecznemu wykluczeniu. Przedsięwzięcia z zakresu ekonomii społecznej mogą być często jedyną szansą powrotu do pracy i uznanych standardów życia i kontaktów społecznych. Podjęcie jakiegokolwiek formy aktywności zarobkowej, np. w przedsiębiorstwach działających w obrębie ekonomii społecznej, sprzyja także podjęciu aktywności edukacyjnej, a to otwiera drogę do dalszych awansów.

Ekonomia społeczna ma także walor szczególny. Jeśli nawet potraktujemy ją jako formę wsparcia dla osób, które same nie radzą sobie z funkcjonowaniem na konkurencyjnym rynku pracy, to jest to wsparcie o głębokim sensie etycznym: uzyskane środki na życie są wynikiem aktywności, pracy, a nie bezwarunkowego wsparcia opartego jedynie na formalnych kryteriach uprawniających. Jest to godny i społecznie akceptowany sposób uzyskiwania wsparcia i ci którzy z takiej formy ułatwień korzystają w tej godności mają udział. Aktywność ekonomiczna w ramach ekonomii społecznej sprzyja „stanięciu na własnych nogach” i ułatwia drogę do normalnego, konkurencyjnego rynku pracy.



Przedsiebiorczość społeczna w Małopolsce i jej wpływ na rozwój lokalny



Przedsiębiorczość społeczna w Małopolsce i jej wpływ na rozwój lokalny

Marta Bohdziewicz-Lulewicz
Anna Szczucka, Barbara Worek

Wstęp

Rozpatrując przedsiębiorczość społeczną z punktu widzenia wpływu na dynamizowanie rozwoju lokalnego, można dostrzec w niej duży potencjał. Potencjał ten tkwi w osadzeniu podmiotów ekonomii społecznej w społecznościach lokalnych i ich zaangażowaniu na rzecz rozwiązywania lokalnych problemów, a także na zasadzie partycypacji pracowników w decydowaniu o losach i kierunkach rozwoju przedsiębiorstwa. Podmioty ekonomii społecznej, które służą celom ponadindywidualnym, ważniejszym niż generowanie zysku, są niezależnie zarządzane, w których stosuje się demokratyczne sposoby podejmowania decyzji i w których obowiązuje prymat człowieka nad kapitałem i jego dystrybucją¹, zdają się stanowić niemal idealny instrument do stymulowania czy wspierania zrównoważonego rozwoju społeczności lokalnych. A że powstawanie podmiotów ekonomii społecznej bardzo często związane jest z wykorzystaniem i mobilizacją lokalnych zasobów oraz wsparciem zewnętrznym, to znakomicie wpisuje się w przywoływaną, zwłaszcza w odniesieniu do społeczności wiejskich, koncepcję rozwoju neo-endogennego². Taki rozwój ma przeciwdziałać

¹ Charakterystyka za: C. Borzaga, J. Defourny., *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge 2001.

² Por. K. Gorlach, *Koncepcja rozwoju neo-endogennego, czyli renesans znaczenia wiedzy lokalnej*, w: K. Gorlach; M. Niezgoda, Z. Seręga (red.) *Socjologia jako służba społeczna. Pamięci Władysława Kwaśniewicza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2007, s. 137-150.

negatywnym skutkom zarówno rozwoju egzogenego, który może prowadzić do marginalizacji zależnościowej, jak i endogenego, który z kolei może prowadzić do marginalizacji wykluczającej. W koncepcji rozwoju neo-endogenego zwraca się uwagę, że trwały rozwój powinien opierać się na wykorzystaniu dwóch elementów: zasobów wewnętrznych, specyficznych dla danej społeczności i zasobów zewnętrznych, których dostarczycielem może być państwo, organizacje pozarządowe lub organizacje czy instytucje ponadnarodowe (np. Unia Europejska)³. Powodzenie realizowanych przedsięwzięć jest warunkowane przez włączenie w nie mieszkańców, ci zaś – w myśl tej koncepcji – będą skłonni się zaangażować, jeśli uwzględni się ich lokalną wiedzę, tradycję, nie dopuszczając do jej zmarginalizowania przez wiedzę ekspercką. Jednocześnie owa wiedza ekspercka jest również niezwykle przydatna, ponieważ pozwala wypracować użyteczne i innowacyjne narzędzia do rozwiązywania lokalnych problemów. Dopiero połączenie tych dwóch perspektyw daje wynik w postaci trwałego i zrównoważonego rozwoju społeczności lokalnej. Rozwój ten należy przy tym rozumieć integralnie: zwracając uwagę na to, że jego skutki będą trwałe, gdy oprócz pozytywnych zmian gospodarczych nastąpią zmiany społeczne i kulturowe. Mówiąc o rozwoju lokalnym mamy więc na myśli rozwój, który stwarza społecznościom i ich członkom możliwości zaspokajania ich różnorodnych potrzeb, w tym potrzeb ekonomicznych, społecznych, kulturowych, dokonujący się bez naruszania równowagi ekologicznej czy niszczenia środowiska naturalnego⁴.

Jeśli więc przedsiębiorczość społeczną chcemy rozpatrywać z punktu widzenia jej znaczenia dla rozwoju lokalnego, powinniśmy wziąć pod uwagę relacje podmiotów ekonomii społecznej z ich otoczeniem, zdolność do mobilizowania lokalnych zasobów, gotowość do odbudowywania czy wzmacniania istniejącego kapitału ludzkiego i społecznego, umiejętność wykorzystania wiedzy eksperckiej (w tym przypadku na przykład wiedzy z zakresu metod aktywizacji lokalnej czy zarządzania i marketingu) i zasobów zewnętrznych (np. w postaci zewnętrznych źródeł dofinansowania). Jednocześnie, musimy pamiętać, iż możliwy zakres i sposób działania przedsiębiorstw ekonomii społecznej, a więc także ich skuteczność we wspieraniu rozwoju społecznego, są uwarunkowane przez szereg czynników zewnętrznych, wśród których na pierwszym miejscu należy wymienić obowiązujące regulacje prawne czy podkreślane często niejasności terminologiczne dotyczące podmiotów ekonomii społecznej i ich zadań. Kwestie te wyznaczają niejako ramy, w których poruszają się przedsiębiorstwa społeczne, realizując swoje kluczowe cele, do których należy przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, stymulacja rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego. Ramy te mogą ułatwiać podmiotom ekonomii społecznej realizację ich zadań, ale mogą ją też utrudniać.

Przedstawione wyżej problemy zanalizujemy odwołując się do wyników badań dotyczących przedsiębiorstw społecznych działających w Małopolsce. Wykorzystamy tutaj różnorodne badania, prowadzone zarówno przez zespół badawczy, do którego należały autorki tego opracowania, jak i badania realizowane w ramach projektu IW

Jak wspomnieliśmy, koncepcję tę opracowano dla opisanego rozwoju obszarów wiejskich, wydaje się jednak, że można ją z powodzeniem zastosować do analizy rozwoju także innych społeczności lokalnych.

³ Tamże.

⁴ Por. np.: B. Domański, *Czynniki społeczne w lokalnym rozwoju gospodarczym we współczesnej Polsce*, w: I. Sagan, M. Czepczyński (red.) *Wybrane problemy badawcze geografii społecznej w Polsce*, Uniwersytet Gdański, Gdynia 2001.

EQUAL „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia” administrowanego przez Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie. Wszystkie te badania dotyczyły w jakimś zakresie relacji przedsiębiorstw społecznych ze społecznością lokalną. I tak, w badaniach ankietowych realizowanych w ramach projektu „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”, przeprowadzonych w maju 2007 r. wśród 112 mieszkańców gmin Wieprz i Mogilany, uzupełnionych zogniskowanymi wywiadami grupowymi z liderami społecznymi z tych gmin i z Krakowa, zwrócono uwagę na postrzeganie przedsiębiorstw społecznych przez społeczność lokalną⁵. W kolejnych badaniach, realizowanych pod koniec 2007 r., również w ramach „Akademii Przedsiębiorczości”, obejmujących 4 grupy fokusowe (po 2 w gminie Wieprz i Mogilany) z przedstawicielami liderów społeczności lokalnych oraz 15 wywiadów pogłębionych z mieszkańcami gmin, będących jednocześnie beneficjentami ostatecznymi projektu, zwrócono uwagę na rolę społeczności lokalnej w rozwiązywaniu problemów społecznych oraz na czynniki warunkujące aktywność społeczno-gospodarczą⁶. W badaniach realizowanych w ramach projektu „Społeczny Biznes”, przeprowadzonych przez zespół badawczy z Zakładu Socjologii Gospodarki i Edukacji Instytutu Socjologii UJ na zlecenie Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A., przeprowadzono porównanie popytu na umiejętności i kwalifikacje oraz podaży usług szkoleniowych i doradczych dla przedsiębiorstw społecznych, dokonano analizy uwarunkowań prawnych dla zakładania przedsiębiorstw społecznych w Polsce, opracowano również diagnozę poziomu zainteresowania zakładaniem przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce. Badania te, realizowane w okresie od września 2007 r. do lutego 2008 r., były przedsięwzięciem wieloetapowym, opartym o wykorzystanie różnorodnych metod badawczych, począwszy od analizy danych zastanych, poprzez badania jakościowe (grupy fokusowe, wywiady eksperckie, diady, minigrupy) oraz badania ilościowe (technika ankiety internetowej, ankiety audytoryjnej, osobistego wywiadu kwestionariuszowego i wywiadu telefonicznego)⁷. I wreszcie, w ostatnich wykorzystywanych w tym opracowaniu badaniach, zrealizowanych w ramach projektu „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”, przeprowadzonych również przez zespół badawczy z Zakładu Socjologii Gospodarki i Edukacji UJ

⁵ Cracovian International Consultants sp. z o.o., *Raport podsumowujący audyty zewnętrzne w firmach społecznych w Mogilanach, Wieprzu i Krakowskiej Fundacji Hamlet w Krakowie*. Badania przeprowadzone na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie w ramach projektu IW EQUAL „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”, finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, jako pierwszy etap budowy kampanii marketingowej dla PES w Mogilanach, Wieprzu i Krakowskiej Fundacji Hamlet, Kraków 2007.

⁶ K. Stec, *Uwarunkowania aktywności społeczno-gospodarczej. Rola społeczności lokalnej w rozwiązywaniu problemów społecznych*. Badanie przeprowadzone na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie w ramach projektu IW EQUAL „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”, finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, Kraków 2007.

⁷ S. Krupnik, B. Worek, *Analiza uwarunkowań prawnych w kontekście możliwości i barier dla zakładania i działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce*; S. Krupnik, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu na umiejętności i kwalifikacje oraz podaży usług szkoleniowych i doradczych dla przedsiębiorstw społecznych*; S. Krupnik, B. Worek, *Zainteresowanie zakładaniem przedsiębiorstw społecznych*. Badania przeprowadzone na zlecenie Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego w ramach projektu „Społeczny Biznes”, finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego, w okresie od września 2007 r. do lutego 2008 r.

w lutym 2008 r., zwrócono uwagę na postrzeganie przez przedsiębiorstwa społeczne ich wpływu na społeczność lokalną, na osoby objęte wsparciem, relacje z otoczeniem instytucjonalnym, możliwość ekonomizowania się i pożądanego wsparcia publicznego. Badania te przeprowadzono za pomocą metod jakościowych, z wykorzystaniem techniki częściowo strukturalizowanego wywiadu indywidualnego, przeprowadzonego z przedstawicielami 28 przedsiębiorstw społecznych z Małopolski⁸.

W niniejszym opracowaniu wykorzystamy tylko te wyniki wskazywanych wyżej badań, które pozwolą nam zanalizować relacje podmiotów ekonomii społecznej z ich otoczeniem, obejmującym zarówno społeczność lokalną jako taką, jak i lokalne i regionalne instytucje publiczne (np. jednostki samorządu lokalnego, instytucje rynku pracy) oraz podmioty otoczenia rynkowego przedsiębiorstw społecznych (PES). Przedstawimy, jak przedsiębiorstwa społeczne postrzegają społeczność lokalną i – z drugiej strony – jak mieszkańcy społeczności lokalnych postrzegają te przedsiębiorstwa. Zwrócimy też uwagę na relacje przedsiębiorstw społecznych z ich lokalnym otoczeniem rynkowym – innymi przedsiębiorstwami i mieszkańcami społeczności lokalnych jako klientami i odbiorcami usług świadczonych przez PES. Analizując te relacje będziemy zwracać uwagę zarówno na ich mocne, jak i słabe strony, poszukując czynników, które mogą wzmacniać dynamizującą funkcję przedsiębiorstw społecznych w stosunku do rozwoju lokalnego, jak i starając się identyfikować bariery utrudniające pełnienie tej funkcji. Wyliczenie zidentyfikowanych barier będzie stanowiło ostatnią część tego opracowania.

1

1. Diagnoza współpracy PES z otoczeniem na podstawie wyników badań

Umiejętność korzystania przez przedsiębiorstwa społeczne z kapitału społecznego znajdującego się w otoczeniu ich działalności wydaje się być jednym z kluczowych warunków dla sprawnej realizacji ich celów. Kwestia ta ma tak duże znaczenie ze względu na możliwość poszerzenia wachlarza zasobów posiadanych przez przedsiębiorstwa społeczne o dobra i zasoby będące w posiadaniu całej społeczności lokalnej⁹, co w konsekwencji pozwala osiągać więcej i przy niższych kosztach. Jednak powstaje pytanie, czy przedsiębiorstwa społeczne, ale także inne podmioty z ich otoczenia (mieszkańcy, instytucje publiczne, lokalni przedsiębiorcy) podejmują współpracę i budują takie sieci wzajemnych relacji, które pozwolą im na korzystanie z tych zasobów, na realizowanie dzięki nim swoich celów i, w konsekwencji, na rozwój całej społeczności? Jak wygląda ta współpraca? Co stanowi o jej sile, a co jest słabością ograniczającą jej funkcjonowanie i rozwój?

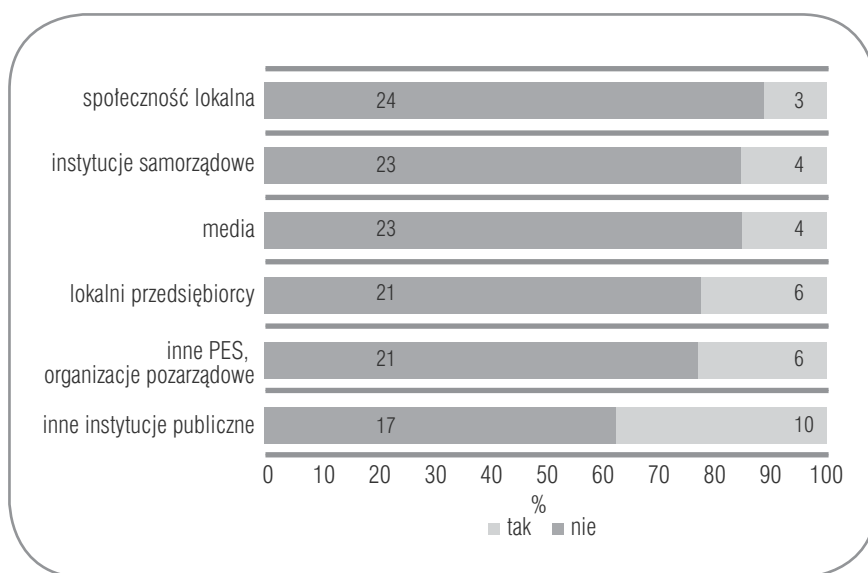
⁸ S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce. Diagnoza*. Badanie przeprowadzone na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej, Kraków 2008.

⁹ Te zasoby mogą być materialne, np.: środki finansowe, lokale, oraz niematerialne, np.: informacje, wiedza czy umiejętności.

Analizując tę problematykę, w pierwszej kolejności warto przyrzeć się wynikom badań przeprowadzonych w ramach projektu „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”¹⁰, które dotyczą samego faktu podejmowania współpracy z różnymi podmiotami. Następnie przedstawione zostaną generalne oceny tej współpracy pod kątem jej ważności, a także poziomu zadowolenia przedsiębiorców społecznych z poszczególnych kontaktów. W dalszej kolejności zaprezentowane zostaną wyniki dotyczące tego, jak respondenci rozumieją społeczność lokalną oraz jakie podmioty ich zdaniem zawierają się w tej kategorii.

W celu dokonania takiej diagnozy zadano 27 przedstawicielom małopolskich PES pytanie, czy współpracują z następującymi podmiotami:

- instytucjami samorządowymi,
- innymi instytucjami publicznymi¹¹,
- społecznością lokalną,
- lokalnymi przedsiębiorcami,
- mediami,
- innymi przedsiębiorstwami społecznymi, z organizacjami pozarządowymi.



Wykres 1. Liczba PES współpracujących i nie współpracujących z poszczególnymi kategoriami podmiotów (N=27)

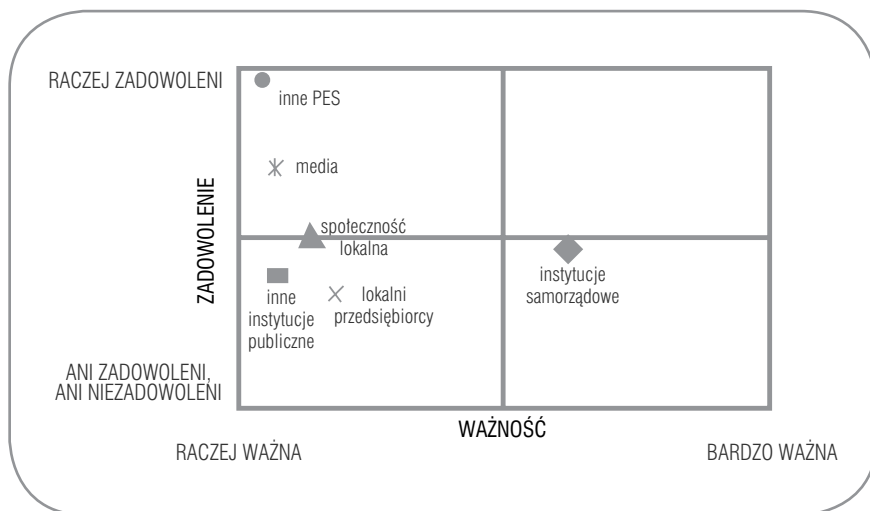
Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...* dz. cyt.

¹⁰ Opracowano na podstawie.: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce. Diagnoza*. Badanie przeprowadzone na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej, Kraków 2008.

¹¹ W badaniu wprowadzono podział instytucji publicznych na kategorię „instytucje samorządowe”, które obejmowały jednostki samorządów terytorialnych m.in. urzędy miast, urzędy gmin, starostwa powiatowe oraz na kategorię „inne instytucje publiczne”, do których zostały zaliczone m.in. urzędy pracy i ośrodki pomocy społecznej.

Na powyższym wykresie można zauważyć, iż najwięcej podmiotów wskazało, że współpracuje ze społecznością lokalną, instytucjami samorządowymi i mediami. Nieco mniej zadeklarowało utrzymywanie kontaktów z lokalnymi przedsiębiorcami i innymi PES. Natomiast najrzadziej przedsiębiorstwa społeczne współpracują z innymi instytucjami publicznymi (w tej kategorii zawierały się np. urzędy pracy, ośrodki pomocy społecznej).

Współpracę z największą liczbą partnerów deklarowały przedsiębiorstwa społeczne prowadzone w ramach działalności gospodarczej, związane z organizacjami pozarządowymi (średnio 5). Najmniejszą liczbę kontaktów z różnymi podmiotami z otoczenia PES utrzymywały spółdzielnie socjalne (średnio 3,9).



Wykres 2. Ważność i zadowolenie ze współpracy z różnymi podmiotami (N=27)

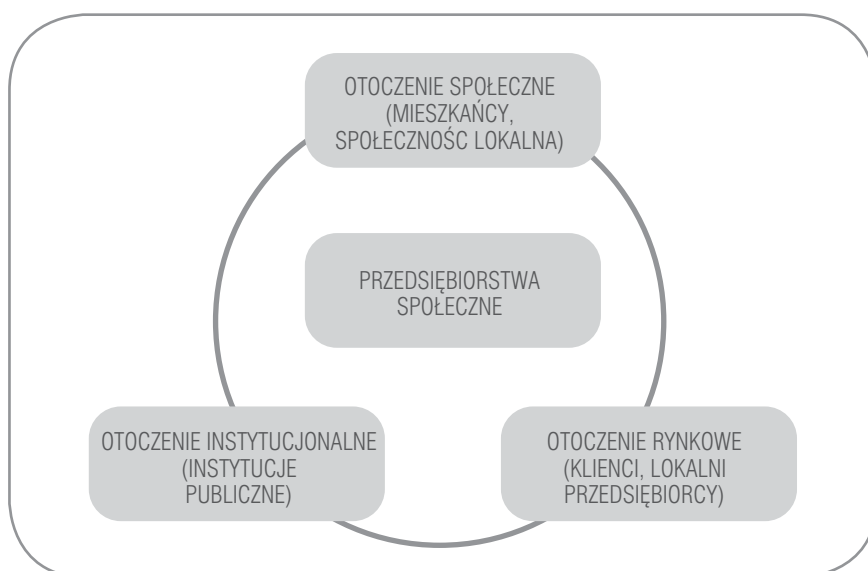
Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Na wykresie 2 zestawiono średnie oceny ważności współpracy z poszczególnymi podmiotami (oś pozioma) z ocenami zadowolenia z tej współpracy (oś pionowa). Najważniejszym partnerem dla PES są instytucje samorządowe – respondenci ocenili wagę współpracy z tym podmiotem najwyżej. Z kolei waga współpracy z pozostałymi podmiotami z otoczenia PES nie różni się znacząco w ocenach – została uznana za nieco mniej ważną, ale jednak istotną.

Wśród ocen zadowolenia dominują oceny umiarkowanie pozytywne. Na pionowej osi najwyżej lokuje się kategoria inne PES, co oznacza, że przedsiębiorcy społeczni są najbardziej usatysfakcjonowani współpracą między sobą. Warto jednak zauważyć, że relacje te nie są oceniane bezkrytycznie, na co wskazuje fakt, że otrzymały one ocenę 4 na 5-stopniowej skali. Nie jest to więc ocena najwyższa z możliwych. Warto zwrócić uwagę na niezbyt wysoki poziom zadowolenia z kontaktów z instytucjami samorządowymi, które przedsiębiorcy społeczni uznają za najważniejsze – oceny oscylują nieznacznie powyżej środka skali (3,5 na 5 stopniowej skali). Najniższe oceny zadowolenia ze współpracy respondenci wyrazili w stosunku do: innych instytucji publicznych oraz lokalnych przedsiębiorców.

Przedstawione powyżej wyniki badań, w szczególności duża liczba podmiotów deklarujących współpracę z partnerami z lokalnego otoczenia oraz wysoka ocena ważności tej współpracy, wskazuje, że przedsiębiorstwa społeczne mają świadomość konieczności nawiązywania takich kontaktów i znaczenia, jakie niesie dla ich działalności funkcjonowanie w lokalnej sieci relacji. Jednak stosunkowo niski stopień satysfakcji i zadowolenia z tej współpracy świadczy o występowaniu barier utrudniających kontakty między PES, a lokalnymi partnerami. Taki rozdzźwięk między tymi dwoma wyznaniami wymaga uważnego przyjrzenia się tej problematyce, co będzie przedmiotem kolejnych części opracowania.

Dla celów analitycznych i dla klarownego przedstawienia szczegółowych wyników badań dotyczących form i zakresu współpracy PES z kluczowymi partnerami, wyodrębnione zostały trzy konteksty, które wyznaczają lokalny horyzont działań PES – schematyczne ujęcie tych obszarów działalności przedsiębiorstw społecznych wraz z odpowiadającymi im strategicznymi partnerami, przedstawione zostało poniżej. Struktura zaprezentowanych w kolejnych fragmentach wyników badań dotyczących współpracy PES z kluczowymi partnerami będzie odpowiadała temu schematowi.



Rysunek 1. Otoczenie działalności PES

Źródło: S. Krupnik, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu...* dz. cyt.

Fakt, iż niemal wszystkie z 27 badanych przedsiębiorstw zadeklarowały współpracę ze społecznością lokalną mógłby wskazywać na silne zakorzenienie tych przedsiębiorstw w lokalnym środowisku. Jednak wyniki badań wskazują na niezwykle interesujący fakt, a mianowicie, że większość z nich miała duże problemy ze spontanicznym określeniem, co w praktyce oznacza dla nich społeczność lokalna i jakie podmioty należą do tej kategorii. Przykładem takich kłopotów jest wypowiedź udzielona przez jednego z respondentów: „Nie wiem, jak to ugryźć, to wszystko, o czym już mówiliśmy”.

Wykres poniżej wskazuje, że wśród spontanicznie wymienianych odpowiedzi dosyć często pojawiał się jedynie samorząd lokalny czy też dzielnicowy (wskazało go 13 z 27 podmiotów). 8 badanych przedsiębiorstw wskazało okolicznych przedsiębiorców. Pozostałe odpowiedzi padały jednostkowo. Warto podkreślić jest to, że mieszkańców wymieniono jedynie w dwóch przypadkach (ze względu na niewielką liczebność odpowiedzi zaliczono je do kategorii „inne”). Jednak po dopytaniu badanych przez ankietera o inne podmioty, okazywało się, że współpraca taka ma miejsce w znacznie większej liczbie przypadków niż wskazywała na to spontaniczna odpowiedź. Łącznie, w obu pytaniach, uzyskano następujące odpowiedzi: z samorządem współpracuje 16 z 27 PES, po 14 przedsiębiorstw zadeklarowało kontakty ze szkołami oraz okolicznymi przedsiębiorstwami, po 12 z organizacjami pozarządowymi oraz innymi PES, a 9 firm społecznych wskazało na współpracę z parafią lub związkami wyznaniowymi. Jedną z przyczyn takiej różnicy może być właśnie problem z określaniem, zwłaszcza w przypadku miasta, czym jest społeczność lokalna i jakie podmioty można do niej zaliczyć.

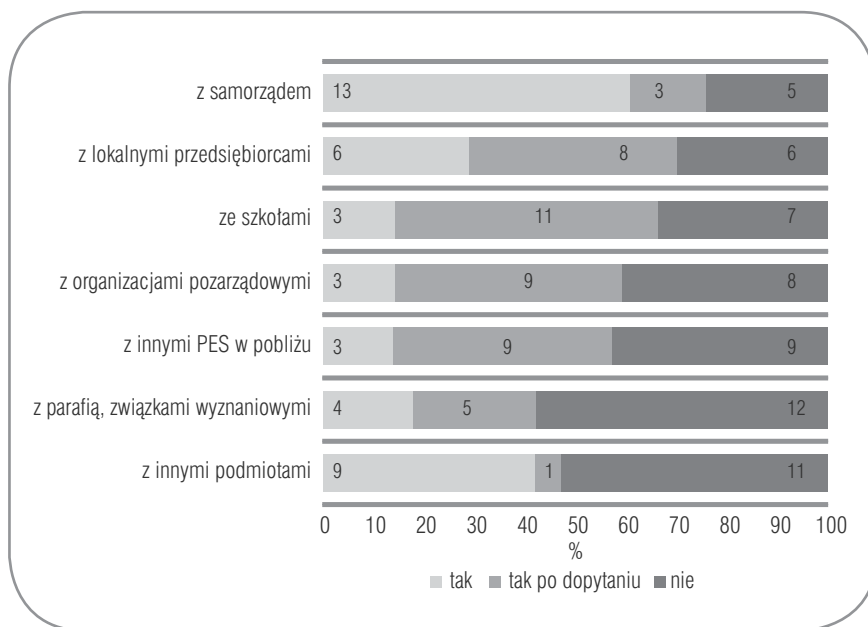
Ze względu na to, że współpraca z instytucjami publicznymi, w tym samorządami terytorialnymi, a także współpraca PES z lokalnymi firmami będzie przedmiotem szczegółowej analizy w dalszej części opracowania, w tym miejscu omówione zostaną pozostałe kategorie.

Niewątpliwie pozytywnym aspektem jest stosunkowo często podejmowana współpraca ze szkołami. Z jednej strony, warto zwrócić uwagę na korzyści, jakie czerpią przedsiębiorstwa społeczne z tej współpracy: szkoły bywają klientem PES („Szkoła sportowa na jakieś wyjazdy pożycza od nas rowery”), ale częściej stanowią cenne zaplecze intelektualne dla inicjatyw podejmowanych przez PES („staramy się, żeby szkoła coś dla nas zrobiła w sensie jakiś wzór, jakaś pomoc intelektualna”). Z drugiej strony, można widzieć w tej współpracy sposób na zdobywanie przez uczniów i młodych ludzi w ogóle, wiedzy o idei przedsiębiorczości społecznej. Jest to nieoceniony sposób na przełamywanie stereotypów i nieufności w stosunku do beneficjentów przedsiębiorstw społecznych i oferowanych przez nie usług i produktów. Jest to szczególnie ważne w kontekście omówionych w następnym punkcie wyników, które dotyczą postrzegania PES z perspektywy społeczności lokalnej i kluczowego znaczenia barier mentalnych dla tworzenia pozytywnego obrazu tych podmiotów.

Współpraca między przedsiębiorstwami społecznymi, a także między nimi, a podmiotami trzeciego sektora, opiera się w dużej mierze na wymianie zasobów niematerialnych takich, jak: informacje, wiedza czy doświadczenia („[z innymi PES]

¹² Opracowano na podstawie: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...* dz. cyt.

organizujemy konferencje, na zasadzie stażów, wymieniamy doświadczenia, my szkolimy praktykantów w zakresie hotelarstwa, a naszych dajemy z zakresu innych, tam, co mają. Tak, że wymieniamy się nie gotówkowo, tylko przekazujemy zasoby wiedzy, takie bardziej wsparcie”). Jednak przedsiębiorstwa społeczne często współpracują także na niwie gospodarczej – kupują od siebie produkty lub usługi czy zlecają sobie podwykonawstwo. Jak zostało wskazane wyżej, współpraca między przedsiębiorstwami społecznymi została oceniona najbardziej pozytywnie przez nie same. Z jednej strony przyczyną może być szeroki zakres tej współpracy, z drugiej zaś pozytywne doświadczenia mogą skłaniać do podejmowania dalszych inicjatyw w tym kierunku.



Wykres 3. Współpraca z przedstawicielami społeczności lokalnej (N=21)

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

W przypadku przedsiębiorstw społecznych funkcjonujących na wsi lub w mniejszych miejscowościach wyraźnie silniejsze były ich związki z mieszkańcami. W jednej z podkrakowskich miejscowości powstanie przedsiębiorstwa społecznego konsultowane było ze społecznością lokalną. Jest to pozytywny przykład „wciągania” i aktywizowania społeczności lokalnej. Mieszkańcy pytani byli o to, czy występuje zapotrzebowanie na jakieś usługi oraz o akceptowalny poziom cen („Są różne spotkania organizowane u nas w centrum, choćby nawet pisanie biznes planu dla naszej firmy. Spotykaliśmy się z takimi osobami, tam były zadawane takie pytania, jaki produkt miałby tutaj na rynku zapotrzebowanie, jakie usługi, jaką ceną państwo byliby zainteresowani”). Jednak, jak zostanie to szczegółowo opisane w dalszej części dotyczącej rynkowej działalności przedsiębiorstw społecznych, te silniejsze więzi w wiejskich (czy niewielkich) społecznościach, wynikające z osobistej znajomości członków, mogą być także źródłem poważnych barier dla działalności PES.

Badani wskazywali także, że korzystają z lokalnych zasobów wiedzy eksperckiej – szczególnym przypadkiem takiej współpracy może być przykład jednego z przedsiębiorstw, które korzystało z umiejętności lokalnych artystów do zapewniania wysokiej jakości oferowanych przez siebie produktów, ale także do promocji swojej działalności („Współpracujemy z artystami w zakresie tej naszej działalności artystycznej, do promocji, czy do trzymania wysokiej jakości...”).

Wyniki badań wskazują na stosunkowo szeroki zakres form współpracy przedsiębiorstw społecznych z parafiami i związkami wyznaniowymi. W niektórych przypadkach współpraca ta miała charakter wsparcia infrastrukturalnego, np. poprzez użyczenie pomieszczeń. Warto jednak zwrócić uwagę na inny aspekt tej współpracy, a mianowicie na potencjał zasobu wiedzy, jaki posiada np. proboszcz o większości członków lokalnej społeczności. W niektórych przypadkach ten potencjał był wykorzystany przy rekrutacji beneficjentów do przedsiębiorstw społecznych. Jednak to, co szczególnie warto jest podkreślić w przypadku współpracy z parafią, to możliwość pozyskania wsparcia od lokalnego autorytetu i występowania proboszcza czy księdza w roli lidera, który będzie przełamywał nieufność i uprzedzenia w stosunku do takich inicjatyw. („Parafia nas wspiera duchowo, jest na każdym spotkaniu ksiądz, nawet reklamuje nasze usługi”).

Z kolei same przedsiębiorstwa społeczne widzą swoją rolę w społeczności lokalnej głównie jako inicjatywę pozwalającą zniwelować niekorzystne efekty działania mechanizmu rynkowego, czyli zmniejszać poziom lokalnego bezrobocia oraz aktywizować i przywracać na rynek pracy osoby marginalizowane, w tym także osoby niepełnosprawne („Pozwala osobom długotrwale bezrobotnym i wykluczonym społecznie stanąć na nogi. Znaleźć na wolnym rynku pracę”, „[Osoby u nas zatrudnione] pokazują innym osobom niepełnosprawnym możliwości działania”). W dalszej kolejności jest to przedsięwzięcie pozwalające zaspokajać inne potrzeby społeczności poprzez dostarczanie na lokalny rynek produktów i usług.

Wymienione powyżej pozytywne przykłady dobrowolnie podjętej współpracy, chociaż nie są powszechnie praktykowane, pozwalają jednak stwierdzić, że istnieje zarówno potrzeba wspierania takich inicjatyw, jak i pewien potencjał, który odpowiednio zaktywizowany i zagospodarowany (np. przez lokalnych liderów) może stać się motorem rozwoju społeczności lokalnych. Jednak wyniki przedstawione w dalszej części wskazują, że jest to dopiero początek drogi.

3

3. PES z perspektywy społeczności lokalnej¹³

Przedsiębiorstwa społeczne powstają, by służyć społeczności lokalnej, co oznacza, że to mieszkańcy są głównymi klientami PES i najważniejszym interesariuszem tego typu organizacji. Jak zatem postrzegane są PES przez mieszkańców lokalnych wspól-

¹³ Opracowano na podstawie: Cracovian International Consultants sp. z o.o., *Raport podsumowujący audyty...*, dz. cyt.

not? Jaka jest wiedza mieszkańców na temat przedsiębiorczości społecznej oraz jakie są ich postawy wobec tego typu przedsiębiorczości?

Zarówno liderzy lokalni, jak i mieszkańcy gmin, w których powstały PES, w zdecydowanej większości nie wiedzą, co to jest przedsiębiorstwo społeczne. Niektórzy próbują kojarzyć przymiotnik „społeczne” z mniej lub bardziej precyzyjnym celem „służenia społeczeństwu” („Firma społeczna, jak sama nazwa wskazuje, ma służyć społeczeństwu.”), jednak de facto istota przedsiębiorstwa społecznego jest niezrozumiała.

Należy dodać, że przymiotnik „społeczna” często kojarzy się źle: z dawnymi czasami – gospodarką socjalistyczną czy nawet komunizmem lub z niską jakością produktów i usług oferowanych przez przedsiębiorstwo, którego główną strategią jest „branie klientów na łąkę” zamiast dbałość o jakość oferty. („Tego typu rzeczy już były przerażające, np. te gospodarki komunistyczne”).

Źłe skojarzenia wiążą się także z faktem dotowania tego typu organizacji ze środków publicznych, czy to państwowych czy gminnych. Jest to w zdecydowanej większości postrzegane negatywnie, jako reminiscencja socjalizmu oraz „nieczysta gra rynkowa”. Pojawiały się opinie, że dotowanie PES zablokuje podstawowy sens tego typu organizacji – osiąganie zysku i dążenie do finansowej niezależności zarówno pracowników, jak i samego przedsiębiorstwa. Dodatkowo, mieszkańcy jednej ze społeczności zauważyli, że dotowanie tego typu organizacji z pieniędzy publicznych poniekąd wyklucza oddolność jej powstawania i autonomię („Po prostu nie jest to, żeby człowiek to sam zaproponował, samodzielnie, tylko że jest to wsparte przez urząd gminy, czy jakieś instytucje i tak dalej”).

W tym miejscu pojawiły się też opinie podważające sens przedsiębiorstw, które są zależne finansowo i nie nastawione na osiąganie zysku. Podkreślana była nieracjonalność ekonomiczna przedsięwzięcia i z drugiej strony, negatywny wpływ na pracownika, który pozbawiony motywacji finansowej czerpanej z udziału w zysku przedsiębiorstwa nie będzie dążył do samorozwoju na niwie zawodowej. („To jest nielogiczne! Jeżeli zysku nie wypracowuje, to nie ma prawa bycia”, „Dla mnie to nie jest to firma motywująca ludzi do pracy. Jeżeli nie generuje zysku, to nie jest to firma na tyle rozwojowa, żeby człowiek mógł pokazać tu swoje możliwości, mógł się wyróżnić, czy zarobić”).

Przymiotnik „społeczny” kojarzy się także z zatrudnianiem osób będących w trudnej sytuacji materialnej i społecznej i tu skojarzenia idą w dobrym kierunku – jednej z funkcji PES – zatrudniania grup defaworyzowanych. Respondenci zwracali uwagę, że w PES osoby zagrożone wykluczeniem społecznym podejmują lub powinny podejmować naukę zawodu, kształcić się i szukać później pracy na otwartym rynku. Z tą specyfiką zatrudnienia związane jest też w opinii części badanych niskie wynagrodzenie. („(...) to są Ci, którym daje się tą szansę. Gdzieś tam nie umieli się pozbierać, nabałaganili sobie w życiu, różne są zakręty, każdy może się w coś tam wplątać”).

Przejściowy charakter zatrudnienia w PES jest też w opinii mieszkańców słabą stroną przedsiębiorstwa, które traci dobrych, „wdrożonych” w pracę pracowników. („Ale taka firma, sama się może nie utrzymać. Jeżeli pracownicy co jakiś czas odchodzą, a na ich miejsce przychodzą nowi, których znów trzeba wszystkiego od początku uczyć”).

Należy podkreślić, że społeczny charakter, jak i sama nazwa, wyzwalają w mieszkańcach również dobre skojarzenia. Wymieniana była rola tego typu organizacji w łagodzeniu skutków ubóstwa wśród mieszkańców społeczności lokalnych. PES było po-

dawane jako przykład „dawania szansy” tym, którzy już byli zepchnięci na margines. Wśród pozytywnych opinii wymieniane były takie, które kładły nacisk na pozytywny wymiar pracy w zamian za biernie formy wsparcia finansowego udzielane dotychczas przez ośrodki pomocy społecznej osobom będącym w sytuacji kryzysowej. Rola PES, jako instytucji pomagającej rozwiązywać problem ubóstwa i marginalizacji w społeczności lokalnej w sposób bardziej aktywny niż instytucje publiczne wymaga szczególnego podkreślenia. („I dodałbym jeszcze, że tu, w tej firmie, się uruchamia jakieś uśpione możliwości tych osób. Tym ludziom się nieraz wydawało, że on nikomu nie jest potrzebny, że już on jest na tej krawędzi...”).

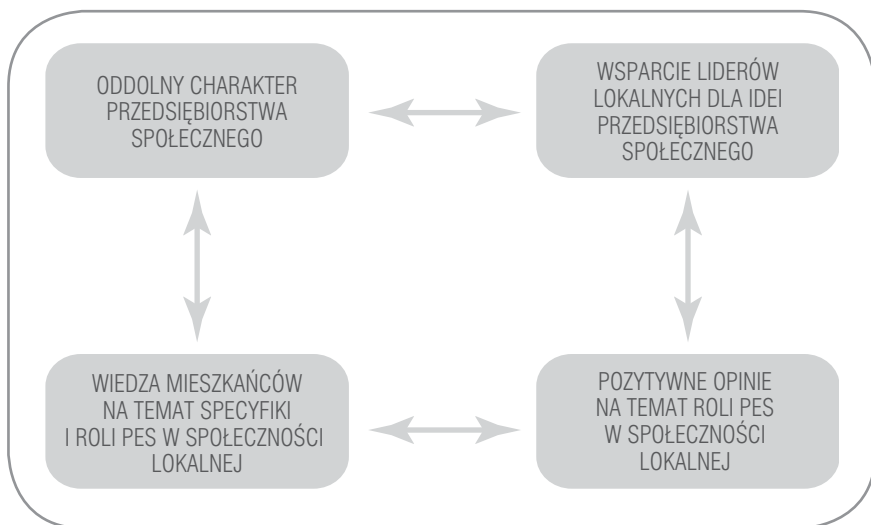
Co ciekawe, ale dające się przewidzieć, zarówno wiedza, jak i opinie mieszkańców na temat PES zależą od tego, na ile społeczność lokalna była oddolnie zaangażowana w powołanie i rozwój przedsiębiorstwa. W miejscowości, gdzie PES powstało pod auspicjami władz gminnych, zarówno wiedza nt. idei PES była mniejsza, jak i opinie mniej przychylne; co poniektórzy mieszkańcy doszukiwali się w inicjatywie „niejasnej gry”. Natomiast w drugim przypadku, w którym w tworzenie PES był zaangażowany bardzo szeroki krąg osób i organizacji, w tym też władze gminne, idea przedsiębiorstwa społecznego była lepiej odbierana – częściej dostrzegano misję PES i dobry wpływ tego typu rozwiązania na rozwój społeczności lokalnej, zwracając szczególnie uwagę na funkcje PES, jako „dobrego pracodawcy” – dającego szansę na pracę i podniesienie kwalifikacji osobom długotrwale bezrobotnym, o niewielkich szansach zaistnienia na otwartym rynku pracy.

Należy zauważyć, że relacje mieszkańcy – przedsiębiorstwo społeczne różnią się w zależności od tego, czy PES zakorzenione jest w małej społeczności – gminie wiejskiej czy w mieście. W niewielkich miejscowościach, gdzie wszyscy się znają, PES są zupełnie inaczej odbierane przez społeczność lokalną – przede wszystkim przez pryzmat osób w nim pracujących. W małej miejscowości „nic się nie uchowa” – wszyscy o wszystkim wiedzą. Wiedzą, kto pracuje i za jakie wynagrodzenie, czy pracę zdobył „po znajomościach” itd. Na podstawie „opowieści sąsiada” ludzie wyrabiają sobie trwałą opinię nie mającą często wiele wspólnego z prawdą. Słaby przepływ informacji i tworzenie się „plotek” są też, a może przede wszystkim, wynikiem braku zaangażowania mieszkańców w tworzenie PES, a więc oddolności inicjatywy.

Kolejnym powodem braku zakorzenienia PES w społeczności lokalnej może być niejasny i opóźniony przekaz informacji o inicjatywie. Jak wcześniej zostało wspomniane, ważne jest też kto i w jaki sposób ten przekaz formułuje. W małych miejscowościach niezwykle ważna jest postawa lidera, lokalnego autorytetu, który wspiera inicjatywę i ją promuje. Kluczowa rola takiej osoby została również uwypuklona w raporcie z innych badań przeprowadzonych wśród mieszkańców gmin, w których powstały PES¹⁴. Mieszkańcy zgodnie podkreślali, że wzór i zaangażowanie osób działających w „dobrej sprawie” potrafi zmobilizować pozostałych członków społeczności lokalnej. („(...) ja to widzę tak, że musi być jakiś lider do czegoś tam, ma jakiś pomysł. Jak inni widzą, że on coś robi to się dołączają i to nad każdym zadaniem, czy to będzie kościół czy to będzie szkoła, musi być taki właśnie „rozrusznik”. A jak tego nie ma to tak wszystko śpi, każdy narzeka, ja na ciebie a ty na mnie”).

Akceptacja mieszkańców społeczności lokalnej – większa wiedza i pozytywne opinie na temat idei PES i jego roli w społeczności lokalnej zależą od oddolnego charakteru przedsięwzięcia i zaangażowania liderów lokalnych w powstawanie i rozwój PES.

¹⁴ K. Stec, *Uwarunkowania aktywności społeczno-gospodarczej...* dz. cyt.



Rysunek 2. Rola lidera oraz oddolnego zaangażowania mieszkańców w procesie zakorzenienia PES w społeczności lokalnej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Cracovian International Consultants sp. z o.o., *Raport podsumowujący audyty...*, dz. cyt.

Nieco inna sytuacja występuje w mieście, szczególnie tak dużym jak Kraków. Trudno tu mówić o więziach społecznych, jakie występują w małych zbiorowościach. Dlatego też uczestnicy zogniskowanych wywiadów grupowych (FGI) w Krakowie¹⁵, choć znający Cafe Hamlet prowadzoną przez Krakowską Fundację Hamlet, nie wypowiadali się z takim emocjonalnym zaangażowaniem, ani o roli PES w mieście, ani o misji tego typu przedsięwzięć. Bardziej interesowały ich zagadnienia związane z zasadami dotowania tego typu przedsięwzięć oraz jakością dostarczanych usług i produktów. Pojawił się wprawdzie wątek społecznego charakteru i pozytywnej roli, jaką społeczeństwo (polskie, a nie lokalna społeczność) odniesie z aktywizacji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, jednak był on poruszany marginalnie. Głównym tematem były rozwiązania formalno-prawne oraz wątpliwości badanych, czy powinno się dotować firmy społeczne z budżetu państwa. („Nie chcę, aby wspierać tego typu firmy pieniędzmi z naszych podatków. Niech na to idą pieniądze tych, którzy dają swoje pieniądze właśnie na takie cele, a więc darczyńcy fundacji. To jest uczciwe i celowe”).

Podsumowując, przedsiębiorstwo społeczne chcąc zakorzenić się w społeczności lokalnej powinno być oddolną inicjatywą jak największej liczby członków społeczności, w tym liderów lokalnych. Powinno zadbać o dostarczenie mieszkańcom informacji nt. celów i roli przedsiębiorstwa w społeczności lokalnej oraz zadbać o wsparcie autorytetów. Powyższe działania powinny wpłynąć na zmniejszenie uprzedzeń mieszkańców w stosunku do pracowników PES i korzystania z jego oferty. Jednak dla powodzenia

¹⁵ Opracowano na podstawie: Cracovian International Consultants sp. z o.o., *Raport podsumowujący audyty...*, dz. cyt. W badaniu uczestniczyli przedstawiciele samorządu krakowskiego, przedstawiciele hotelarzy, przewodnicy po mieście, przedstawiciel biura turystycznego, turyści, przedstawiciele dużego i średniego biznesu krakowskiego, przedstawiciel instytucji pozarządowej. W sumie w badaniu fokusowym wzięło udział 10 osób.

finansowego PES kluczową sprawą jest dbanie o wysokie standardy usług i produktów, niską cenę i zadowolenie klienta.

4

4. Otoczenie rynkowe przedsiębiorstw społecznych: perspektywa PES¹⁶

Przeprowadzone badania wykazały, że przedsiębiorstwa społeczne to firmy, których zasięg gospodarczej działalności ograniczony jest do rynku lokalnego. Wśród 27 przebadanych przedsiębiorstw tylko nieliczne podmioty (4) wskazały, że zasięg ich działalności jest regionalny (obejmuje województwo), tyle samo wskazało na zasięg krajowy. W ostatnim przypadku firmy deklarując tak szeroki zasięg, swoją argumentację opierały głównie na tym, że klienci pochodzą z różnych części Polski (np. klienci pensjonatu).

Jednak abstrahując od tych nielicznych przypadków, lokalny charakter działalności większości przedsiębiorstw społecznych w dużej mierze określa też specyfikę typowych klientów tych firm: w zdecydowanej większości rekrutują się oni z lokalnego otoczenia przedsiębiorstwa. Są to, w zależności od oferty każdej z firm: okoliczni mieszkańcy, szkoły, wspólnoty mieszkaniowe, lokalni przedsiębiorcy itp.

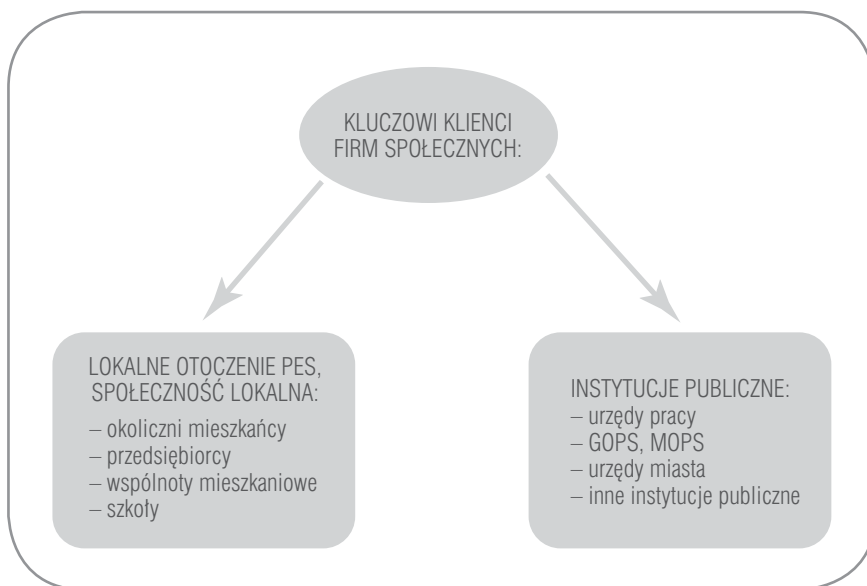
Poza wymienionymi podmiotami, stosunkowo dużą grupę klientów PES stanowią instytucje publiczne. Są to instytucje samorządów terytorialnych, w tym gminy, urzędy miast, a także instytucje rynku pracy, instytucje pomocy społecznej. Jest to wynik warty zaakcentowania, gdyż wskazuje na aspekt rynkowej współpracy między przedsiębiorstwami społecznymi i instytucjami publicznymi. Podejmując taką aktywność obie strony czerpią korzyści i wzajemnie wspierają się w realizacji swoich celów. Jako przykład można przytoczyć jedną z form takiej współpracy, gdzie gminny ośrodek pomocy społecznej zleca firmie społecznej opiekę nad osobami starszymi lub niepełnosprawnymi i to on wypłaca wynagrodzenie pracownikom przedsiębiorstwa społecznego za świadczone przez nich usługi.

Analiza wyników badań pod kątem rodzaju działalności rynkowej przedsiębiorstw społecznych pozwala stwierdzić, że podmioty te najczęściej (80%) podejmują działalność gospodarczą o charakterze usługowym. Branże, jakie pojawiły się w tej kategorii były bardzo zróżnicowane:

- usługi gastronomiczne lub hotelarsko-gastronomiczne – prowadzenie pensjonatu, kawiarni, restauracji, oferowanie cateringu,
- usługi opiekuńcze – opieka nad osobami starszymi, dziećmi, niepełnosprawnymi,
- usługi porządkowe – sprzątanie mieszkań, innych obiektów zamkniętych i otwartych,
- pielęgnacja terenów zielonych – projektowanie i utrzymywanie ogrodów, działek, terenów miejskich,
- usługi remontowo-budowlane,

¹⁶ Opracowano na podstawie: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...* dz. cyt.

- usługi krawieckie – projektowanie i szycie strojów okolicznościowych, estradowych, przeróbki,
- usługi turystyczne, np. organizowanie wyjazdów dla dzieci, „zielonych szkół”,
- usługi transportowe, przeprowadzki,
- usługi szkoleniowe, prowadzenie warsztatów np. komputerowych.



Rysunek 3. Kluczowi klienci przedsiębiorstw społecznych

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Produkcją zajmuje się około 40% przebadanych przedsiębiorstw, mniej więcej jedna trzecia (32%) zajmuje się handlem. Najczęściej te dwie formy realizowane są łącznie – przykładem jest wytwarzanie i sprzedaż wyrobów rękodzielniczych i artystycznych: prac plastycznych, drobnych przedmiotów okolicznościowych (np. kartki), ceramiki (wazony, doniczki), produktów z wikliny (kosze, meble). Warto podkreślić, że zdecydowana większość firm stara się zwiększyć swój udział w rynku poprzez jednoczesną działalność w wielu branżach. Często firmy zaznaczały, że rozpoczynały swoją działalność od jednej branży i stopniowo poszerzały swoją ofertę o inne branże. Różnicowanie swojej oferty jest niewątpliwie przejawem ekonomicznej racjonalności tych przedsiębiorstw. Zwiększa ich szanse na przetrwanie na konkurencyjnym rynku i na osiąganie zysków, a co za tym idzie, na zwiększanie poziomu swojej ekonomicznej niezależności.

Analizując ekonomiczną aktywność przedsiębiorstw społecznych warto zwrócić uwagę na sposób, w jaki firmy społeczne same postrzegają swoją pozycję konkurencyjną na rynku, na którym działają. Wyniki badań wskazują, że firmy społeczne różnią się w tym zakresie ze względu na formę prawną organizacji.

CIS i ZAZ deklarowały, że nie konkurują z innymi firmami na rynku. Przykładem jest wypowiedź jednej z osób reprezentującej ZAZ, która stwierdziła, że co prawda mają dużą konkurencję na rynku, jednak ze względu na to, iż ich działalność jest do-

towana, są w dobrej sytuacji i konkurencja nie stanowi dla nich problemu. Znaczący stopień udziału środków publicznych w budżecie tych przedsiębiorstw (ZAZ i CIS) sprawia, że środki pochodzące ze sprzedaży produktów czy usług nie przekładają się w znaczący sposób na kondycję przedsiębiorstwa, a zatem firmy te nie stają przed koniecznością podejmowania ryzyka ekonomicznego. Stoi to w sprzeczności z „warunkiem brzegowym bycia przedsiębiorstwem społecznym [którym] jest, choćby umiarkowana, ale jednak rzeczywista, gotowość do przyjęcia ryzyka „falsyfikacji” przez rynek”¹⁷. Taka sytuacja może być przykładem negatywnego wpływu dotowania firm społecznych na rozwój ekonomii społecznej. Stały i bardzo znaczący dopływ środków publicznych hamuje ich dążenia do uzyskania względnej niezależności ekonomicznej poprzez podejmowanie konkurencyjnych działań na rynku.

Co więcej, dotowanie firm może negatywnie wpływać nie tylko na poczucie konieczności konkurowania z innymi przedsiębiorstwami, ale również może obniżać motywację pracowników („Przez te dwanaście miesięcy, co byliśmy finansowani, nie myślało się o tym [o rozwoju], bo ta gotówka cały czas napływała, nie było żadnych problemów, nie było nic, nie myślało się o tym (...) Dopóki byliśmy sponsorowani przez EQUAL, to wkład ludzi do pracy był półtora procent, bo było dofinansowanie i czy się siedziało, czy się pracowało, to pensja była taka sama.”). Pomimo tego, że kwestia wspierania przedsiębiorstw społecznych środkami publicznymi, regulowana na poziomie krajowym, wykracza poza ramy rozważań prowadzonych w tym opracowaniu, to zwracam na nią uwagę, gdyż powyższe wyniki wskazują na negatywne i ograniczające oddziaływanie tych regulacji na poziomie lokalnym. Wydaje się to szczególnie znaczące właśnie w kontekście rozwoju lokalnego, w którym jedną z kluczowych funkcji ekonomii społecznej powinno być pobudzanie postaw przedsiębiorczości.

Odmienne wygląda sytuacja w przypadku spółdzielni socjalnych oraz firm społecznych prowadzonych w ramach działalności gospodarczej lub odpłatnej działalności pożytku publicznego. Te podmioty, które jak warto zaznaczyć, w znacznie mniejszym stopniu korzystają ze środków publicznych, w większości dostrzegają konieczność konkurowania z innymi firmami o podobnym profilu działalności. Zwracają uwagę zarówno na fakt, że inne firmy są dla nich wyzwaniem i starają się sprostać wymaganiom wolnego rynku udoskonalając swoją ofertę, ale także na fakt, że firmy społeczne również mogą stanowić silną konkurencję dla pozostałych przedsiębiorców („Jeszcze jak. Konkurujemy z zamożnymi przedsiębiorcami. Jesteśmy dużą konkurencją, robimy solidnie nasze prace, nie mamy poprawek. Jesteśmy polecani”). Wśród tych przedsiębiorstw społecznych, które starają się konkurować z innymi przedsiębiorstwami, większość stosuje różne formy promocji swoich produktów lub usług, najczęściej wykorzystując do tego: Internet, lokalne media, stosując marketing bezpośredni, a także biorąc udział w lokalnych targach i wystawach. Taka sytuacja wskazuje na ich aktywną postawę proekonomiczną.

Przedsiębiorstwa te najczęściej starają się konkurować jakością i ceną produktów, czyli tymi cechami, które mają największe znaczenie dla klientów¹⁸. Wyniki jednak wskazują, że bardzo niewiele firm (zaledwie dwie) podkreśla i korzysta z przewagi konkurencyjnej, jaką jest dodatkowa wartość, którą otrzymuje klient PES, a mianowi-

¹⁷ J. J. Wygnański, *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, *Ekonomia Społeczna Teksty* 2006, s. 22, www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomia-spoleczna.pl/public/Raport_Otwarcia/Wygnanski_ES.pdf (23.04.08).

¹⁸ Por. punkt: PES z punktu widzenia społeczności lokalnej jako klienta usług.

cie poczucie pomagania innym ludziom, wspierania szczytnego celu („[Oprócz tego, że produkty] są robione uczciwie i najlepiej jak potrafimy, to jest jednocześnie wspieranie celu, pomoc bezdomnym i osób społecznie wykluczonych. Ludzie, którzy korzystają z naszych usług, które są atrakcyjne cenowo w stosunku do jakości, to dodatkowo mogą mieć świadomość, że wspierają szczytny cel”).

Należy jednak podkreślić fakt, że ta specyfika firm społecznych tzn. zatrudnianie określonych kategorii pracowników, np. osób niepełnosprawnych, długotrwale bezrobotnych czy osób z problemami psychicznymi, która z jednej strony może być źródłem budowania wspomnianej przewagi konkurencyjnej, powoduje jednocześnie znaczące bariery w prowadzeniu działalności na rynku ze względu na stygmatyzację tych osób, na nieufność i sceptycyzm klientów co do jakości oferowanych usług. Doświadczenia niektórych firm działających w branżach szczególnie wrażliwych na wahania poziomu zaufania do dostawców usług, takich jak: opieka nad dziećmi, osobami starszymi czy domem wskazują, że przedsiębiorstwa społeczne nie były w stanie pozyskać wystarczającej liczby klientów i borykały się z koniecznością likwidacji działalności bądź z problemami przebranżowienia.

Analogiczny mechanizm działa także w przypadku lokalnych przedsiębiorców: brak zaufania co do profesjonalizmu przedsiębiorstwa społecznego jako partnera biznesowego jest istotną barierą w rozwijaniu współpracy między firmami. Dodatkowym utrudnieniem, przed jakim stoją przedsiębiorstwa społeczne (np. w stosunku do działalności społecznej prowadzonej przez fundację czy stowarzyszenie) jest opór przed wspieraniem podmiotów, które mniej lub bardziej konkurują na rynku z lokalnymi przedsiębiorcami oraz fakt, że działalność prowadzona w ramach przedsiębiorstwa ma charakter zarobkowy, co często stwarza wątpliwości odnośnie rzeczywistych intencji prowadzenia takiej działalności („firmy, które do tej pory wspierały działalność Stowarzyszenia, w momencie kiedy prosiliśmy, (...) żeby te firmy przeszły i zawarły kontrakty ze spółką [przedsiębiorstwem społecznym], zaczęły nam mówić, że co innego jest korzystać z usług Stowarzyszenia (...) niż korzystać z usług firmy, która ma działać konkurencyjnie, normalnie na rynku. Dlatego, że tu już się pojawia ten aspekt, że to jest konkurencja, jak ta firma sobie radzi, kto czerpie z niej korzyści itd. Ja długo tłumaczyłam (...), że ta spółka, ma takie cele jak Stowarzyszenie i jedyna różnica jest taka, że ona ma prawo zatrudniać tych beneficjentów (...) ludzie szukają od razu gdzie tu jest podstęp”).

Podsumowując, zdaniem przedsiębiorców społecznych, w otoczeniu rynkowym PES na poziomie lokalnym kluczowymi barierami utrudniającymi działalność gospodarczą są bariery świadomościowe: stygmatyzacja, brak akceptacji i zaufania po stronie klientów i partnerów biznesowych („mentalna bariera korzystania z usług przedsiębiorstwa społecznego – nie do końca klienci wiedzą co to jest”). Jest to wynik o tyle niepokojący, iż jak powszechnie wiadomo, bariery mentalne i stereotypy są obszarami najtrudniejszymi do przezwyciężenia. Nie oznacza to, że w ogóle nie podlegają zmianie, jednak proces ten wymaga dużych wysiłków i konsekwencji w ich podejmowaniu. W kolejnym rozdziale wskażemy zarówno te obszary, które przyczyniają się do generowania nieprzychylnych postaw wobec przedsiębiorców społecznych jako aktorów na rynku ekonomicznym, jak i te, które mogą być źródłem dla poszukiwania i budowania ich przewagi konkurencyjnej.

Jednym z kluczowych wątków dla badanych mieszkańców społeczności lokalnych była kwestia jakości dostarczanych usług i produktów, a więc funkcja handlowo-usługowa PES. Temat ten jest ściśle powiązany z odbiorem pracowników PES, a więc stereotypami dotyczącymi cech osób długotrwale bezrobotnych i niepełnosprawnych²⁰.

Z badań ankietowych wśród mieszkańców gminy Wieprz i Mogiłały wynika, że istnieją duże grupy osób mających uprzedzenia związane z korzystaniem z usług czy produktów dostarczanych przez osoby długotrwale bezrobotne i niepełnosprawne. Dotyczy to zwłaszcza pewnych branż, które zostały też wybrane przez PES w omawianych gminach. Najwięcej obaw mieszkańcy mieli przed korzystaniem z usług opiekuńczych, mimo tego, że zapotrzebowanie na ten rodzaj usługi jest określane jako bardzo duże. Nieufność dotyczyła zarówno bezrobotnych, których posądzano o niesolidność, alkoholizm, brak kwalifikacji, jak i osób niepełnosprawnych fizycznie – brak siły, oraz intelektualnie i psychicznie – nieobliczalność. Co ciekawe, jedna z osób znalazła „sprytne” rozwiązanie, aby firma opiekuńcza (w tym przypadku spółdzielnia socjalna zatrudniająca kobiety długotrwale bezrobotne) skierowała swe usługi poza społeczność lokalną, tak by inni, nie znający osób w niej pracujących, mogli bez oporów korzystać z oferty. Nie świadczy to niestety dobrze o postrzeganiu roli PES w rozwiązywaniu problemów (zarówno społecznych – pomoc osobom bezrobotnym, jak i rynkowych – istniejące zapotrzebowanie na usługę). Inne usługi, choć z mniejszą niechęcią, ale też były poddawane pod wątpliwość z racji osób, które miały je wykonywać. I tak, zawsze znalazły się osoby nieufne wobec usług gastronomicznych dostarczanych przez w/w grupy, wobec robót budowlanych czy porządkowych. Co ciekawe, znów można dostrzec zależność między większą niechęcią do korzystania z usług opiekuńczych dostarczanych przez długotrwale bezrobotnych w gminie, gdzie firma powstała bez oddolnego zaangażowania mieszkańców, niż w gminie, w której PES było tworzone przy szerokim zaangażowaniu mieszkańców.

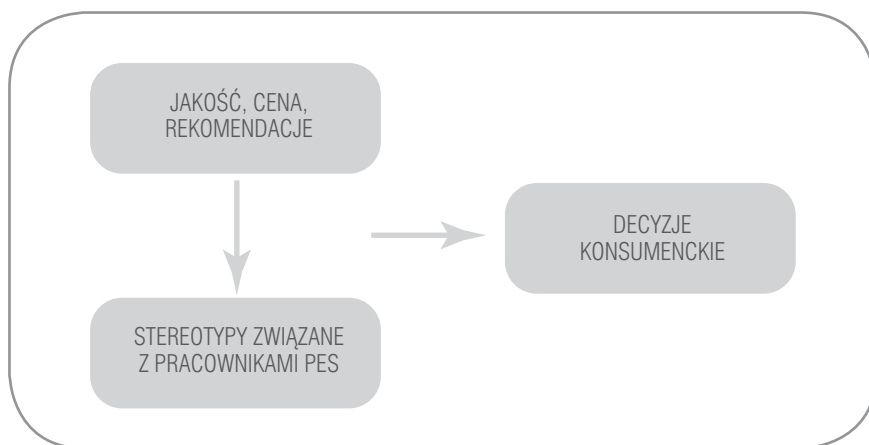
To, co było podkreślane przez mieszkańców i liderów obydwu gmin oraz respondentów w Krakowie, to waga przypisywana jakości i cenie produktów i usług dostarczanych przez PES. Nawet największa akceptacja idei przedsiębiorstwa społecznego, jego roli dla społeczności lokalnej, nie przystąpi faktu, że klienci wymagają wysokiej jakości za rozsądną cenę. Ten wątek był podkreślany na każdym kroku, a szczególnie uwypuklili go przedsiębiorcy rozważając możliwość współpracy z PES. („Gdyby wśród ofert, które napływają do mnie znalazła się firma społeczna, na pewno zaprosiłabym ją na rozmowę. Byłby to dla mnie pozytywny wyróżnik. W czasie rozmowy musiałbym się przekonać, że produkt jest odpowiedniej jakości i w adekwatnej cenie. Musiałby spełniać normalne biznesowe kryteria”). Mocno podkreślano fakt, że PES nie powinno być zwolnione z zachowania wysokich standardów w związku z tym, że zatrudnia oso-

¹⁹ Opracowano na podstawie: Cracovian International Consultants sp. z o.o., *Raport podsumowujący audyty...*, dz. cyt.

²⁰ W opracowaniu omówione są tylko te grupy potencjalnych pracowników, gdyż badania przeprowadzane były w społecznościach lokalnych, w których PES zatrudniają tylko osoby długotrwale bezrobotne i niepełnosprawne.

by wymagające wsparcia. Najbardziej nagannie była odbierana próba „brania klienta na litość” („Nie wolno pochlebiać, nie wolno uczyć, że tym, którym się nie powiodło – pochlebiać. On musi wiedzieć, że to jest konkurencja, zdrowa konkurencja”).

Mieszkańcy społeczności lokalnych zwracali uwagę, że jedyną drogą przełamania stereotypów dotyczących usług i produktów wykonywanych przez osoby zagrożone wykluczeniem społecznym jest wysoka jakość i dobra cena oraz pozytywne rekomendacje, głównie znajomych i autorytetów lokalnych. Najtrudniejsze jest przełamanie pierwszych oporów skojarzeniowych i przekonanie się, że firma dba o standardy. Dopiero wtenczas przychodzi moment na etyczny konsumeryzm²¹, czyli wybór tej oferty, która poza jakością i ceną uwzględnia dodatkową wartość, jaką jest „społeczny zysk”.



Rysunek 4. Czynniki wpływające na decyzje konsumenckie członków społeczności lokalnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Cracovian International Consultants sp. z o.o., *Raport podsumowujący audyty...*, dz. cyt.

Na powyższym schemacie została zaznaczona pozytywna rola rekomendacji i wysokich standardów produktów i usług w przełamaniu stereotypów związanych z usługami i produktami dostarczanych przez pracowników PES oraz ich wpływu na decyzje konsumenckie mieszkańców społeczności lokalnej.

²¹ Próba ujęcia konsumpcji w kategoriach etycznych wyborów – poprzez zakup „głosuje” się na określony sposób traktowania pracowników oraz warunki, w jakich dany towar jest wytwarzany, dystrybuowany, użytkowany i utylizowany itp. – www.cebi.pl/texty/konsumeryzm%20kontra-%20konsumeryzm.doc (23.04.2008).

Badania przeprowadzone w ramach projektu „Społeczny Biznes”²³ pokazały, że przedsiębiorstwa społeczne wśród kluczowych czynników odnoszących się do lokalnego otoczenia instytucjonalnego, które przyczyniają się do sprawnego funkcjonowania ich działalności wymieniają: przychylność urzędników w stosunku do inicjatyw podejmowanych przez PES, wiedzę tych osób na temat idei przyświecającej przedsiębiorczości społecznej i zasad jej funkcjonowania oraz oferowanie wsparcia dopasowanego do specyficznych potrzeb tych podmiotów²⁴. Warto zwrócić uwagę na wzajemne powiązanie tych czynników, które można scharakteryzować następująco: nadrzędnym czynnikiem jest tu szeroko pojęta wiedza na temat przedsiębiorczości społecznej. Znajomość celów realizowanych przez te podmioty w dużej mierze może warunkować przychylność wobec podejmowanych przez nie inicjatyw. Jednocześnie wiedza obejmująca znajomość specyfiki PES i wynikających z niej problemów daje podstawy do zaprojektowania i oferowania takiego wsparcia, które w największym stopniu pozwoli na przezwyciężanie tych trudności.

Jedną z takich trudności zidentyfikowanych w badaniu jest brak wiedzy, umiejętności i kompetencji po stronie osób zarządzających przedsiębiorstwami społecznymi, które często rekrutują się ze środowiska osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. W tej sytuacji, aby być w stanie kierować działalnością przedsiębiorstwa i sprawnie realizować jego cele, menedżerowie potrzebują często wsparcia informacyjnego i doradczego ze strony instytucji publicznych, ale także odpowiednio zaprojektowanych szkoleń, które będą odpowiadały ich potrzebom zarówno pod kątem poziomu przekazywanej wiedzy (stopień pogłębiania tematu), jak i pod kątem tematyki, czyli będą dedykowane problemom PES.

Warto podkreślić, że oferta szkoleniowa oferowana przedsiębiorstwom społecznym przez instytucje publiczne jest oceniana pozytywnie pod względem jakości, respondenci oceniali ją najczęściej jako raczej dobrą. Problemem w tym przypadku jest raczej dostępność tej formy zdobywania wiedzy, którą ogranicza koszt szkoleń i stosunkowo niewielki wachlarz szkoleń bezpłatnych.

Sytuacja wygląda gorzej w przypadku doradztwa i informacji bezpośredniej. Te dwie formy zdobywania wiedzy, uznane przez badanych za ważne lub bardzo ważne, ocenione zostały jednocześnie nisko na skali dostępności i jakości (w obu przypadkach nieco powyżej 3 na skali 5-punktowej, co odpowiada odpowiedzi ani dobrze, ani źle). Badania wskazują, że w przypadku doradztwa, przedsiębiorcy postrzegają nieadekwatność oferty proponowanej przez instytucje publiczne w stosunku do swoich potrzeb. Wskazują na nieelastyczność tej oferty i brak możliwości stałej współpracy

²² S. Krupnik, B. Worek, *Analiza uwarunkowań prawnych...* dz. cyt.; S. Krupnik, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu...* dz. cyt.; S. Krupnik, B. Worek, *Zainteresowanie zakładaniem przedsiębiorstw...* dz. cyt.

²³ S. Krupnik, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu...* dz. cyt.

²⁴ Należy zaznaczyć, że w wymienionych czynnikach pominięto wysoko oceniany aspekt dostępności wsparcia finansowego – ze względu na fakt, że w dużej mierze jest ono regulowane poprzez obowiązujące rozwiązania prawne, które wykraczają poza zakres niniejszych rozważań, odnoszących się do poziomu lokalnego.

z jednym doradcą/mentorem, który byłby zaznajomiony ze specyficzną sytuacją konkretnego przedsiębiorstwa.

W przypadku niskich ocen uzyskanych przez informację bezpośrednią jedną z przyczyn jest fakt, że przedsiębiorcy społeczni uznają poziom wiedzy i zorientowania urzędników w problematyce przedsiębiorczości społecznej za generalnie niezadowalający. Zdaniem badanych, jest on niewystarczający do tego stopnia, że jest jednym z podstawowych czynników utrudniających współpracę z instytucjami publicznymi i funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych w ogóle. Skrajnym przykładem niekompetencji, na który wskazał jeden z menedżerów przedsiębiorstwa jest sytuacja, w której urzędnicy wydali decyzję podważającą swoją własną, wcześniejszą opinię, co skutkowało dużymi problemami dla tego przedsiębiorstwa.

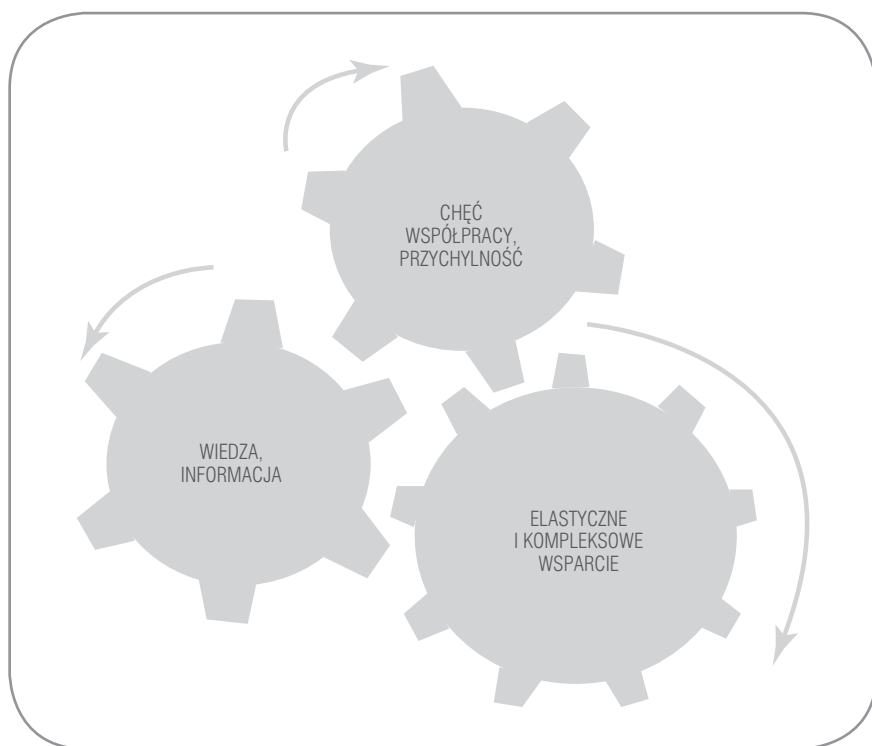
Ta sytuacja wskazuje na inny, sygnalizowany już wyżej problem, a mianowicie niejasności, niejednoznaczności i zmienności przepisów prawnych dotyczących przedsiębiorstw społecznych. Powoduje to poczucie legislacyjnego chaosu zarówno wśród przedsiębiorców, którym utrudnia to zarządzanie firmami społecznymi, wśród osób zainteresowanych podejmowaniem nowych inicjatyw na polu ekonomii społecznej, a także wśród urzędników, którzy mają problemy z wydawaniem trafnych (i szybkich) decyzji w sytuacji, kiedy sami nie potrafią odnaleźć się w gąszczu przepisów bądź poprawnie ich zinterpretować. Warto podkreślić, że waga czynnika jasność i jednoznaczność przepisów prawnych dla sprawnego funkcjonowania PES została oceniona najwyżej ze wszystkich wymienianych kwestii zarówno przez przedsiębiorstwa społeczne, jak i przez przedstawicieli instytucji publicznych, podczas gdy ocena zadowolenia z niego była najniższa (w obu kategoriach: przedsiębiorstw społecznych i instytucji publicznych).

Niedostateczny poziom wiedzy urzędników w opiniach przedsiębiorców może być także efektem ich poczucia niedoinformowania wynikającego z rozproszenia źródeł informacji i niemożności uzyskania kompletnej i wiarygodnej informacji w jednym miejscu. Kolejna przyczyna leży po stronie samych urzędników, którzy wskazywali na mniejsze znaczenie konieczności zdobywania wiedzy o przedsiębiorczości społecznej w stosunku do innych czynników, które mają znaczenie dla sprawnego funkcjonowania PES.

Oprócz wiedzy, drugą kwestią, która negatywnie rzutuje na kontakty PES z otoczeniem instytucjonalnym, jest – zdaniem badanych – brak przychylności i chęci współpracy przedstawicieli jednostek władzy samorządowej i innych instytucji publicznych. Interesujący w tym kontekście jest fakt, że przedstawiciele instytucji publicznych uznali ten czynnik za bardzo ważny dla sprawnego funkcjonowania PES. Niemniej jednak, na rozdźwięk między tą oceną, a rzeczywistą chęcią współpracy wskazuje fakt, że ocena zadowolenia przedsiębiorców z tego aspektu była na stosunkowo niskim poziomie, gdyż co czwarty badany (25%) określił, że jest raczej niezadowolony ze współpracy, a co trzeci (32,7%) wskazał odpowiedź: ani niezadowolony, ani zadowolony. Podobnie jak w przypadku innych grup otoczenia PES, przyczyną takiej sytuacji mogą być bariery mentalne, wynikające z niedostatecznej wiedzy i znajomości celów takiej działalności – na taką sytuację wskazują wypowiedzi podobne do przytoczonej: „złe postrzeganie przez urzędników. Przekonanie, że spółdzielnie socjalne tworzą narkomani i alkoholicy”.

Występowanie opisanych problemów w kontaktach i współpracy PES z otoczeniem instytucjonalnym potwierdziły także badania przeprowadzone w ramach projektu „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”²⁵. Badani wskazywali, że instytucje publiczne w niewystarczającym stopniu wspierają ich działalność. Najbardziej dotkliwy jest ich zdaniem brak pomocy finansowej ze strony samorządów, który często wynika z szerszego problemu: nie uwzględniania podmiotów ekonomii społecznej w przygotowywanych planach strategicznych samorządów terytorialnych.

Przedsiębiorcy zwracali uwagę także na fakt, że w niektórych przypadkach gmina czy miasto podejmuje inicjatywy wręcz konkurencyjne w stosunku do ich rynkowej działalności, zamiast zlecać ich wykonanie właśnie lokalnym przedsiębiorstwom społecznym. Przykładem takiego działania mogą być plany otwarcia wypożyczalni rowerów przez miasto, zamiast nawiązania współpracy z wypożyczalnią prowadzoną już w ramach PES.



Rysunek 5. Pożądane elementy we współpracy z otoczeniem instytucjonalnym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Krupnik, M. Lulewicz, A. Szczucka, B. Worek, *Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Małopolsce. Podsumowanie wyników badań*, w: „Społeczny Biznes”, MARR S.A., Kraków 2008.

Innym obszarem deficytowym jest brak pomocy infrastrukturalnej np. w postaci udostępnienia na preferencyjnych warunkach lokalu do prowadzenia działalności

²⁵ Por.: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

(„Nawet przy staraniu się o lokal, czy coś też żadnej pomocy nie otrzymaliśmy. Przykładowo, w innych miastach (...) Urząd Miasta pomagał tym spółdzielniom, dajmy na to, tam w zdobyciu pomieszczenia (...) a tutaj nic, nic nie otrzymaliśmy”). Newralgicznym punktem jest także niewystarczająca współpraca z przedsiębiorstwami społecznymi ze strony służb społecznych w procesie rekrutacji beneficjentów, które, zdaniem badanych, powinny być w najwyższym stopniu zainteresowane wyszukiwaniem i aktywizacją osób w niekorzystnej sytuacji na rynku pracy.

Podsumowaniem oczekiwań przedsiębiorców społecznych w stosunku do instytucji publicznych może być poniższy schemat, który przedstawia trzy filary sprawnej współpracy między tymi podmiotami.

Na zakończenie tej części należy jednak podkreślić, że pomimo wymienionych powyżej barier i trudności występujących w kontaktach PES z różnymi instytucjami, w wielu przypadkach próby nawiązania współpracy kończą się sukcesem, przynosząc obopólne korzyści. Jak wskazywał wykres 1. instytucje publiczne, a w szczególności jednostki samorządowe są jednym z głównych partnerów przedsiębiorstw społecznych. Współpraca z tymi podmiotami nawiązywana jest często i na różnym poziomie zaangażowania. Wśród przykładów można wymienić: inicjowanie działalności przedsiębiorstwa, wspólne działania w zakresie finansowania działalności, pomoc merytoryczną, wymianę usług, wsparcie w sprawach formalnych czy administracyjnych. Inne przykładowe rodzaje współpracy to użyczenie pomieszczeń, wzajemna promocja, korzystanie z doświadczenia i zaplecza intelektualnego niektórych grup, zapraszanie na wydarzenia, podwykonawstwo, wymiana beneficjentów.

Szeroka gama tych form współpracy świadczy o tym, że rola, jaką mają instytucje publiczne do odegrania w przyczynianiu się do rozwoju przedsiębiorstw społecznych i sprawnej realizacji ich celów, jest nie do przecenienia. Jest to bowiem rola animatora przedsięwzięć podejmowanych na polu ekonomii społecznej, źródła wsparcia informacyjno-doradczego, zaplecza wiedzy eksperckiej, a także kluczowego klienta. Należy jednak pamiętać, że wszystkie działania, jakie instytucje publiczne podejmują w stosunku do PES, powinny być w zgodzie z zasadą pomocniczości, a nie konkurencyjności czy tym bardziej nadrzędności, co stanowiłoby zaprzeczenie samej istoty przedsiębiorczości społecznej.

7

7. Kluczowe bariery we współpracy

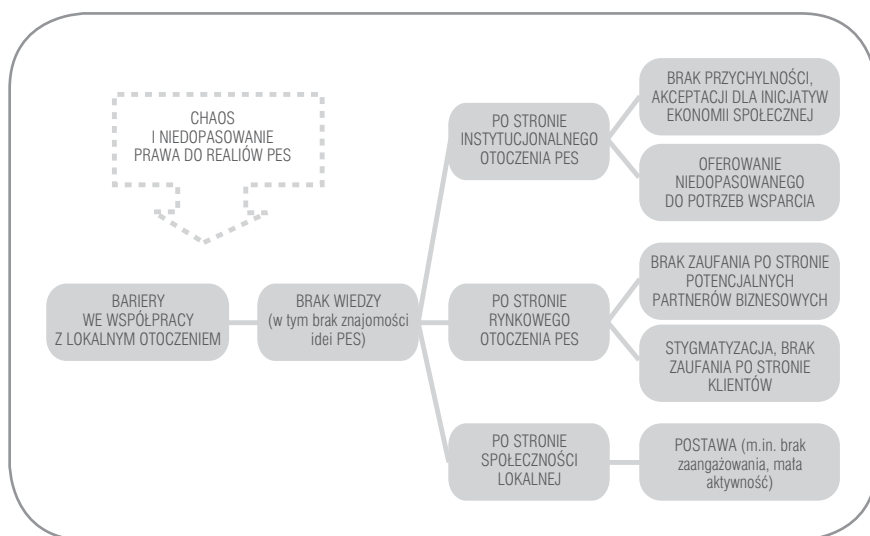
Skuteczność wysiłków podejmowanych przez przedsiębiorstwa społeczne w celu realizowania swojej misji społecznej i przyczyniania się do rozwoju lokalnego, w znaczącej mierze warunkowana jest sprawnością współpracy kluczowych partnerów społecznych oraz ich umiejętnością eliminowania czynników utrudniających funkcjonowanie tych podmiotów i tym samym hamujących ich rozwój. Niewątpliwie pierwszym krokiem w realizacji tych zamierzeń, jaki, dzięki szeregowi przeprowadzonych badań, udało się już wykonać, jest identyfikacja kluczowych barier w działalności przedsiębiorstw społecznych oraz najbardziej newralgicznych i deficytowych obszarów współpracy między PES a różnymi aktorami o strategicznym znaczeniu dla rozwoju lokalnego.

Wśród nich, kluczowymi barierami lokującymi się na poziomie krajowym są²⁶:

1. Chaos pojęciowy związany z przedsiębiorczością społeczną – jej ideą i rolą w polityce społecznej i gospodarczej oraz cechami konstytutywnymi. Wpływa to negatywnie zarówno na otoczenie instytucjonalne i rynkowe, jak i na samych menedżerów społecznych, którzy „szamoczą się” tłumacząc, że ich działalność różni się od działalności charytatywnej, ale i od czysto komercyjnej. W praktyce, z powodu niejasności, które formy organizacyjno-prawne można wliczyć do PES, nierówno traktuje się niektóre podmioty, a urzędnicy nie wiedzą, w jaki sposób traktować generowany przez nie dochód.

2. Skomplikowanie i niestabilność przepisów prawnych dotyczących prowadzenia przedsiębiorstw społecznych. Jest to najczęściej przewijający się wątek wszystkich wypowiedzi menedżerów społecznych. Sytuacja powoduje powszechnie występujące poczucie niepewności, które decyzje są słuszne, a które mogą spowodować bardzo poważne konsekwencje (gł. finansowe) dla przedsiębiorstwa społecznego. Brak jasnych i stabilnych uregulowań prawnych stawia w kłopotliwej sytuacji nie tylko przedsiębiorców społecznych, ale i urzędników, wpływając na paraliż decyzyjny.

Na poziomie regionalnym otoczenia PES bariery wiążą się z²⁷ szeroko pojętym brakiem wiedzy na temat przedsiębiorstw społecznych, który występuje zarówno: w obrębie społeczności lokalnej, po stronie instytucjonalnego otoczenia PES, jak i otoczenia rynkowego firm społecznych. Warto podkreślić, że problem ten, zwłaszcza w odniesieniu do otoczenia instytucjonalnego, potęgowany jest przez niejasne przepisy dotyczące przedsiębiorstw społecznych.



Rysunek 6. Bariery współpracy PES z otoczeniem lokalnym

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

²⁶ Por.: Krupnik S., Lulewicz M., Szczucka A., Worek B., *Bariery rozwoju przedsiębiorczości...* dz. cyt.; S. Krupnik, B. Worek, *Analiza uwarunkowań prawnych...* dz. cyt.

²⁷ Na podstawie: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Po stronie instytucjonalnego otoczenia PES ta bariera wiąże się z:

- brakiem wiedzy urzędników na temat idei przyświecającej tworzeniu i funkcjonowaniu firm społecznych, co zdaniem badanych przekłada się na brak akceptacji i przychylności po stronie urzędników dla inicjatyw podejmowanych przez PES,
- brakiem wiedzy dotyczącej rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstw społecznych, co skutkuje oferowaniem niedopasowanego do nich wsparcia, zarówno doradczego, jak i finansowego i infrastrukturalnego oraz brakiem odpowiedniej współpracy między instytucjami publicznymi a przedsiębiorstwami społecznymi.

Po stronie rynkowego otoczenia przedsiębiorstw społecznych, kluczowe są bariery świadomościowe, które również po części wynikają z niewiedzy i nieznamomości idei PES. Dla gospodarczego rozwoju firm społecznych szczególnie problematyczne są dwie kwestie:

- brak zaufania po stronie potencjalnych partnerów biznesowych,
- stygmatyzacja, brak zaufania po stronie klientów.

Przedstawione powyżej podsumowanie dotyczące barier we współpracy i tworzeniu sieci partnerów wokół PES nie ma być oczywiście dowodem na nieskuteczność przedsiębiorstw społecznych w realizacji swoich kluczowych celów, a tym bardziej na brak celowości podejmowania takich działań. Ma być jedynie wskazaniem tych obszarów, które wymagają zwiększonych wysiłków zmierzających do odbudowywania społeczności lokalnych i zwiększania ich potencjału, rozumianego szeroko jako „umiejętność społeczności lokalnej do podążania za własnymi celami i we własnym kierunku”²⁸.

Zamiast zakończenia

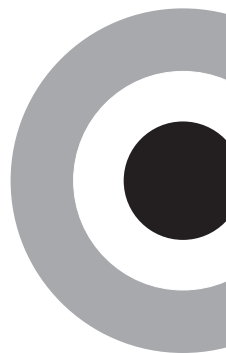
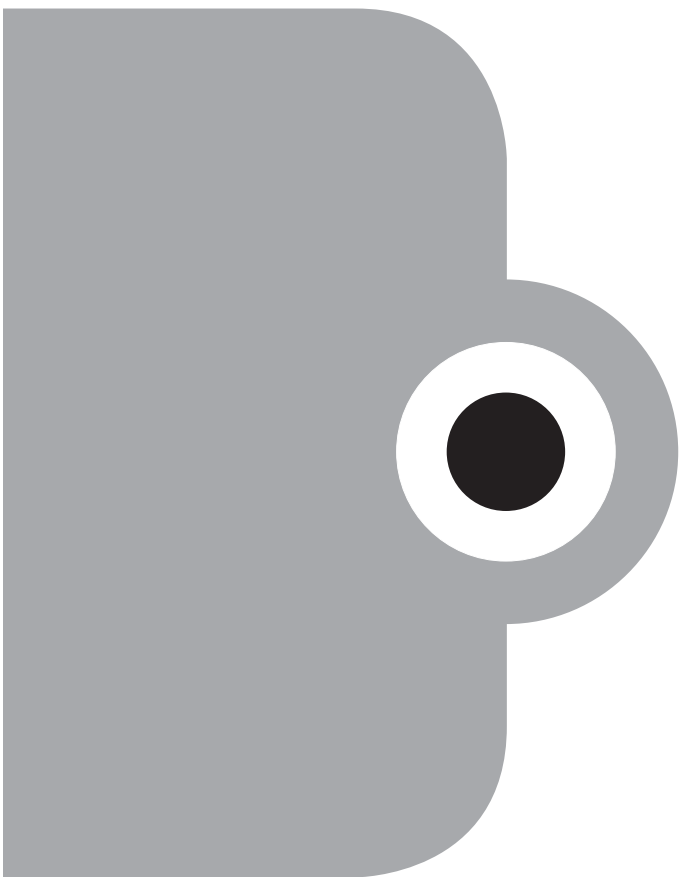
W Polsce przedsiębiorczość społeczna, pomimo przedwojennych tradycji, dopiero buduje swoją „potęgę”. Czy faktycznie osiągnie tak wysoki stopień rozwoju, zróżnicowania form i funkcji społecznych i gospodarczych, jak choćby w Wielkiej Brytanii, zależy od wielu złożonych i powiązanych ze sobą czynników. Część z nich została wypunktowana w niniejszym opracowaniu, powstałym na podstawie szeregu badań, zarówno wśród małopolskich przedsiębiorstw społecznych, jak i społeczności lokalnych, w których PES funkcjonują. Zmiany, jakie należy dokonać to zarówno zmiany systemowe (m.in. w sferze legislacji, wsparcia finansowego, edukacji), jak i zmiany świadomościowe – przełamywanie stereotypów i uprzedzeń oraz pobudzenie społecznej odpowiedzialności i aktywności członków społeczności lokalnych. Należy zauważyć, że drugi rodzaj niezbędnej transformacji, odbywającej się w umysłach ludzi, wymaga znacznie więcej czasu i pracy.

Wracając do roli PES w społeczności lokalnej, należy jeszcze raz podkreślić, że dzięki przedsiębiorstwu społecznemu, mieszkańcy zyskują, nie zawsze sobie to jed-

²⁸ S. A. Fawcett et al., *Using empowerment theory in collaborative partnership for community health and development*, „American Journal of Community Psychology” Vol. 23, no. 5, 1995, za: T. Kaźmierczak (red.), *Zmiana w społeczności lokalnej. Szkice o kapitale społecznym w praktyce społecznej i nie tylko*, ISP, Warszawa 2007, s. 43.

nak uświadamiając, własną inicjatywę, która może być przeciwwagą lub uzupełnieniem dla publicznych narzędzi rozwiązywania problemów w społeczności lokalnej. Nie można pominąć tu wpływu oddolności i autonomii działania PES na przełamanie niewiary, którą posiada większość Polaków, że można samodzielnie, bez oglądania się na władze, rozwiązywać problemy w swoich społecznościach lokalnych.

10



Wspieranie rozwoju
kapitału ludzkiego
przez przedsiębiorstwa
społeczne w Małopolsce



Wspieranie rozwoju kapitału ludzkiego przez przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce

Seweryn Krupnik
Ewa Krzaklewska
Barbara Worek

Wstęp

We współczesnych społeczeństwach kapitał ludzki odgrywa tak istotną rolę, jak w społeczeństwach tradycyjnych ziemia czy bogactwa naturalne. Od jakości kapitału ludzkiego zależy bowiem poziom rozwoju gospodarczego, innowacyjność gospodarki, konkurencyjność przedsiębiorstw a co za tym idzie, wyższa jakość życia, wyższy poziom rozwoju cywilizacyjnego. Nie dziwi więc, że jakością kapitału ludzkiego zajmują się zarówno ekonomiści, specjaliści od zarządzania, jak i socjologowie czy eksperci zajmujący się szeroko rozumianym rozwojem. Kluczowe problemy, jakie rozpatruje się w tym zakresie dotyczą nie tylko pomiaru jakości tego kapitału, ale przede wszystkim możliwości wpływania na poprawę tej jakości. Podstawowe pytania z tej dziedziny dotyczą tego, jak zmobilizować istniejące zasoby ludzkie, jak poprawiać ich jakość i jak nie dopuszczać do marnotrawienia tych zasobów.

Jakość kapitału ludzkiego jest bez wątpienia związana z poziomem i jakością wykształcenia – czy też szerzej – kompetencji, jakie posiadają poszczególne jednostki i całe zbiorowości ludzkie¹. W najgorszej sytuacji pod względem jakości tego kapitału są jednostki słabo wykształcone, ale także osoby o zdezaktualizowanych, nieprzystających do wymogów nowoczesnej gospodarki, kompetencjach. Ponieważ zaś jakość kapitału ludzkiego, czyli „wiedzy, umiejętności, kompetencji i innych atrybutów po-

¹ Por. np. OECD, *Measuring What People Know: Human Capital Accounting for the Knowledge Economy*, OECD, Paris 1996.

siadanych przez jednostki, które sprzyjają tworzeniu osobistego, społecznego i ekonomicznego dobrobytu”², określa pozycję rynkową jednostki, stanowiąc jej podstawowy zasób, jaki może wykorzystać do realizacji różnorodnych celów, osoby o niskiej jakości tego kapitału bardzo często narażone są na ryzyko wykluczenia społecznego, życia w ubóstwie, marginalizacji. Do grupy tych osób zaliczają się też często osoby niepełnosprawne fizycznie czy umysłowo, którym choroba czy właśnie niepełnosprawność utrudniły lub uniemożliwiły zdobycie odpowiednich kwalifikacji, a sytuacja na rynku pracy nie pozwoliła na znalezienie odpowiedniego do ich możliwości zajęcia. Osoby te stają się najczęściej klientami pomocy społecznej, od której bardzo często się uzależniają, a ponadto, wzorce uzależnienia przekazują następnym pokoleniom, co prowadzi do dziedziczenia biedy i pogłębiania wykluczenia społecznego. Patrząc z punktu widzenia finansów publicznych, należy podkreślić, że wydatki na transfery socjalne dla tych osób i ich rodzin będą stanowiły olbrzymie i wieloletnie obciążenie dla budżetu państwa i samorządów lokalnych³.

Jakkolwiek trudno liczyć na szybkie i satysfakcjonujące rozwiązanie tego problemu, wydaje się, że klucz do sukcesu leży w aktywizacyjnych formach pracy z osobami długotrwale bezrobotnymi, zagrożonymi wykluczeniem społecznym czy już wykluczonymi. Duże nadzieje można wiązać zwłaszcza z rozwijającą się w Polsce, a mogącą się już pochwalić sukcesami w Europie i na świecie, ekonomią społeczną. Przedsiębiorstwa społeczne, działające w oparciu o zasady ekonomii społecznej, stwarzają bowiem dla osób o niskim kapitale ludzkim możliwości zdobywania, rozszerzania czy aktualizowania kompetencji, wykorzystując w tym celu nowoczesne metody uczenia się i rozwoju, zwłaszcza tak doceniane obecnie podejścia, jak uczenie się w miejscu pracy, uczenie się poprzez działanie (*learning by doing*) czy łączenie uczenia się, pracy i wsparcia doradczego (*coaching*)⁴.

Oczywiście oczekiwanie, że ekonomia społeczna będzie panaceum na wszelkie problemy społeczne, jest postawą całkowicie naiwną. Jak pisze M. Boni, fascynacja tym nowym narzędziem i przekonanie, że za pomocą ekonomii społecznej można rozwiązać problemy wykluczenia i doprowadzić do efektywnej integracji społecznej, mogą prowadzić do wielu rozczarowań⁵. Aby do tych rozczarowań nie dopuścić, trzeba zwrócić uwagę nie tylko na możliwości wykorzystania zalet ekonomii społecznej, ale i na wymogi, jakie należy spełnić, aby te możliwości dało się urzeczywistnić. Kluczowe w tym zakresie jest tworzenie warunków, które pozwolą zwiększać efektywność i skuteczność zastosowania tego niewątpliwie obiecującego narzędzia integracji społecznej. Wśród tych warunków istotne jest zwrócenie uwagi na kompetencje i umiejętności osób zarządzających podmiotami ekonomii społecznej i zajmujących się aktywizacją zawodową oraz kompetencje i wiedzę przedstawicieli instytucji, które przedsiębiorstwa z tej dziedziny powinny wspierać.

² OECD, *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*, OECD, Paris 2001, s. 18.

³ Por. M. Guć, *Wspieranie ekonomii społecznej przez administrację publiczną*, *Ekonomia społeczna*. Teksty 2007.

www.wiadomosci.ngo.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/teksty2007/080304_ES_teksty_2007_Guc_POL.pdf (15.04.2008).

⁴ Por. Commission of the European Communities, *Memorandum on Lifelong Learning*, Brussels (30.10.2000).

⁵ M. Boni, *Ekonomia społeczna – szanse i pokusy*, „Ekonomia Społeczna” 1/2007.

W niniejszym opracowaniu koncentrujemy się na tym zagadnieniu, wskazując też jego powiązanie z innymi czynnikami wpływającymi na skuteczność osiągania celów przez przedsiębiorstwa społeczne (PES). Uznajemy bowiem, że choć skuteczność działań PES w zakresie aktywizacji zawodowej osób wykluczonych społecznie uzależniona jest od wielu czynników, to jakość kapitału ludzkiego w samych PES i w ich otoczeniu jest czynnikiem o trudnym do przecenienia znaczeniu. Znaczenie to jest szczególnie duże z tego względu, że podmioty ekonomii społecznej muszą sobie radzić z dwójakimi wyzwaniami, które czasem nawet mogą wydawać się sprzeczne. Chodzi o wyzwania rynkowe, które nakazują PES dbać o konkurencyjność, zapewniać dobrej jakości usługi czy produkty, stosować narzędzia komunikacji marketingowej, a z drugiej strony, o wyzwania związane ze specyficznym charakterem ich działalności, której celem nie jest generowanie zysku, ale realizowanie celów społecznych. Sprostanie tym wyzwaniom nie jest zadaniem łatwym, zwłaszcza dla podmiotów, które do tej pory działały przykładowo tylko w jednym z tych obszarów i to na zupełnie innych warunkach, koncentrując się – jak organizacje pozarządowe, a przede wszystkim CIS, i ZAZ – na realizacji celów społecznych czy też – jak niektóre tradycyjne spółdzielnie – na realizacji celów ekonomicznych⁶.

Aby przedstawić nieco szerszy kontekst dla analizy stanu kapitału ludzkiego w PES i ich otoczeniu oraz oddziaływania PES na kapitał ludzki osób długotrwale bezrobotnych czy zagrożonych wykluczeniem społecznym, omówienie tych zagadnień uzupełnimy szkicowym przedstawieniem uwarunkowań działalności PES. Takie ujęcie tej problematyki pozwoli podjąć próbę oszacowania, na ile potencjał przedsiębiorczości społecznej w Małopolsce stwarza szanse na odegranie znaczącej roli w działaniach na rzecz stymulacji rozwoju kapitału ludzkiego wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

1

1. Wymiary potencjału przedsiębiorczości społecznej w odniesieniu do możliwości poprawy jakości kapitału ludzkiego

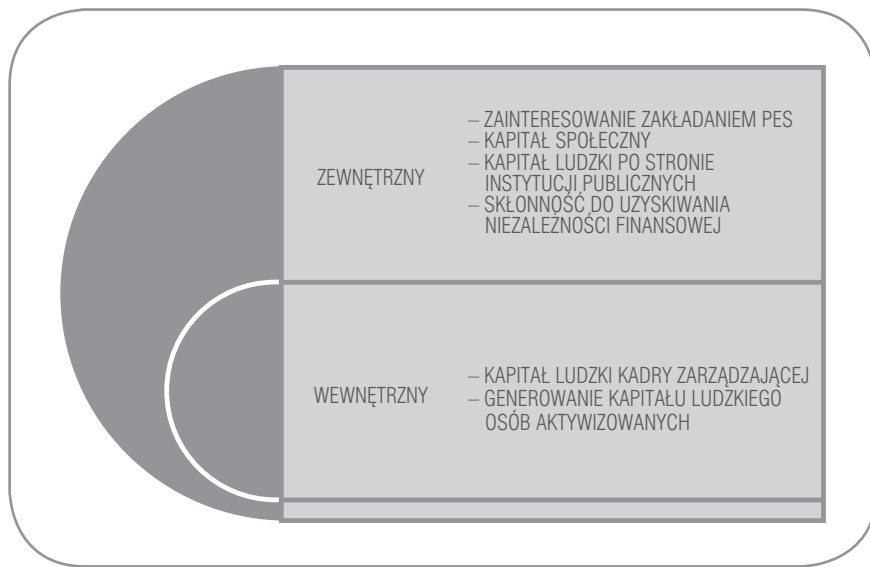
Na potrzeby tego opracowania wyróżniono dwa poziomy potencjału przedsiębiorczości społecznej do budowania kapitału ludzkiego: zewnętrzny i wewnętrzny. W ramach poziomu zewnętrznego wyróżniono cztery wymiary:

- zainteresowanie zakładaniem przedsiębiorstw społecznych,
- kapitał społeczny rozumiany jako sieć powiązań przedsiębiorstw społecznych z innymi podmiotami,
- kapitał ludzki niezbędny do wprowadzania rozwiązań systemowych jak i wsparcia ze strony instytucji publicznych,

⁶ J. Herbst, *Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006*, Ekonomia społeczna. Teksty 2006. www.wiadomosci.ngo.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/Raport_Otwarcia/Herbst_Kondycja.pdf (15.04.2008).

- skłonność do uzyskiwania niezależności finansowej wśród istniejących przedsiębiorstw społecznych.

Natomiast na poziomie wewnętrznym wyróżniono kapitał osób zarządzających przedsiębiorstwami społecznymi oraz wytwarzanie kapitału ludzkiego wśród osób aktywizowanych zawodowo. Sześć wymiarów potencjału zostało przedstawionych na poniższym schemacie.



Rysunek 1. Wymiary potencjału kapitału ludzkiego

Źródło: Opracowanie własne.

Aby przedsiębiorczość społeczna w danym regionie mogła realizować stawiane przed nią cele, na każdym z wymienionych wymiarów powinno dać się zaobserwować warunki sprzyjające tej formie aktywizacji zawodowej. W dalszej części opracowania każdy z wymiarów potencjału przedsiębiorczości społecznej zostanie opisany w odniesieniu do małopolskich przedsiębiorstw społecznych.

2

2. Zainteresowanie zakładaniem przedsiębiorstw społecznych

W ramach badania „Zainteresowania zakładaniem przedsiębiorstw społecznych”⁷ przebadano organizacje pozarządowe zajmujące się integracją i aktywizacją społeczną. Podjęto próbę kontaktu z 183 organizacjami, z czego z 109 (60%) udało się

⁷ S. Krupnik, B. Worek, *Zainteresowanie zakładaniem przedsiębiorstw społecznych*. Badanie przeprowadzone na zlecenie Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Kraków 2007. Badanie

przeprowadzić krótki wywiad⁸. Spośród podmiotów, które odpowiedziały, 55 (50%) stwierdziło, że nie są zainteresowani tą tematyką, 48 (44%) wyraziło zainteresowanie, a 6 (6%) zadeklarowało, że już są przedsiębiorstwem społecznym lub założyły przedsiębiorstwo społeczne. Wyniki wskazały więc na istniejące zainteresowanie założeniem przedsiębiorstw społecznych wśród organizacji pozarządowych. Przy czym zdecydowana większość spośród podmiotów zainteresowanych utworzeniem przedsiębiorstwa społecznego, oczekiwała wsparcia instytucji publicznych w tym zakresie.

W niektórych przypadkach podmioty, które deklarowały brak zainteresowania, podawały powody takiej a nie innej odpowiedzi. Wskazują one na następujące przyczyny braku chęci założenia przedsiębiorstwa społecznego⁹:

- brak stabilności rozwiązań prawnych z zakresu polityki społecznej/potrzeba przebijania się przez gąszcz przepisów – „wszyscy zapewne są zainteresowani, tylko jak przyjdzie zmierzyć się z problemami, to i tak się poddadzą”,
- niejasność terminologiczna – jak na razie nie ma w praktyce czegoś takiego, jak „przedsiębiorstwo społeczne”,
- przeświadczenie, że organizacje pozarządowe nie powinny zajmować się działalnością gospodarczą – „obawiam się, że sprawa, o której pan pisze, nas nie dotyczy, jako że jesteśmy organizacją pożytku publicznego, nie prowadzącą działalności gospodarczej, całkowicie niedochodową”,
- poczucie, że przedsiębiorczość społeczna, to rozwiązanie tylko dla dużych podmiotów – „mało kto się odważy szczególnie dlatego, że im mniejsze »dochody« tym ryzyko takiego przedsięwzięcia większe”.

3

3. Instytucjonalny kapitał społeczny

Diagnoza współpracy PES z ich otoczeniem, sporządzona na podstawie wyników badań przeprowadzonych przez pracowników Instytutu Socjologii UJ dla Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie¹⁰ została przedstawiona w innym opracowaniu tej publikacji¹¹. Tu zwróćmy jednak uwagę na wzajemne zróżnicowanie przedsiębiorstw społecznych w zakresie współpracy z otoczeniem. Pokazane ono zostało na poniższym wykresie, przedstawiającym średnie oceny ważności i zadowolenia oraz

ankietowe małopolskich organizacji pozarządowych zrealizowane w okresie od stycznia do lutego 2008 r. Zebrano 109 odpowiedzi.

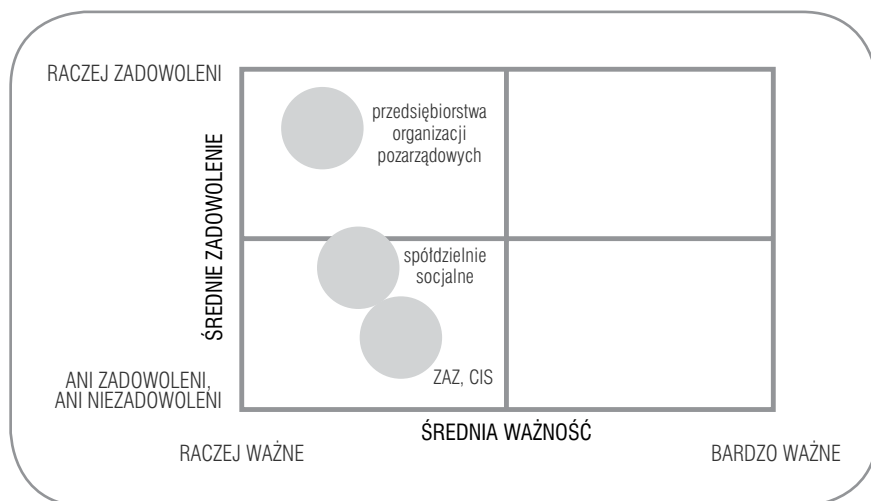
⁸ Kontaktowano się drogą mailową oraz telefoniczną. Przyczyną braku kontaktu z pozostałymi organizacjami były: zaprzestanie działalności, brak aktualnych informacji kontaktowych w Internecie, brak osoby kontaktowej pod podanym numerem kontaktowym

⁹ Warto podkreślić, że spośród ponad 50 podmiotów tylko kilka podało przyczyny takiego stanu rzeczy. Podawane przyczyny nie wyczerpują więc listy możliwych barier. Z drugiej jednak strony potwierdzają one wyniki innych badań.

¹⁰ S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce. Diagnoza*. Badanie przeprowadzone na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie, Kraków 2008. Badanie jakościowe małopolskich PES zrealizowane w marcu 2008 r. Przeprowadzono 28 wywiadów z osobami zarządzającymi przedsiębiorstwami społecznymi.

¹¹ Por. Bohdziewicz-Lulewicz, Szczucka, Worek, w niniejszym tomie.

faktu współpracy dla trzech kategorii przedsiębiorstw społecznych: powołanych przez organizacje pozarządowe, spółdzielni socjalnych oraz ZAZ i CIS. Wszystkie przedsiębiorstwa oceniały współpracę jako ważną, najbardziej zadowolone ze współpracy były podmioty z pierwszej grupy, a najmniej ZAZ i CIS. Charakterystyczną różnicę można jednak odnotować w przypadku średniej liczby kategorii podmiotów z otoczenia, z którym przedsiębiorstwa współpracują. O ile spółdzielnie socjalne oceniały wagę współpracy tak samo jak przedstawiciele organizacji pozarządowych, to współpracowały z mniejszą liczbą podmiotów z własnego otoczenia.

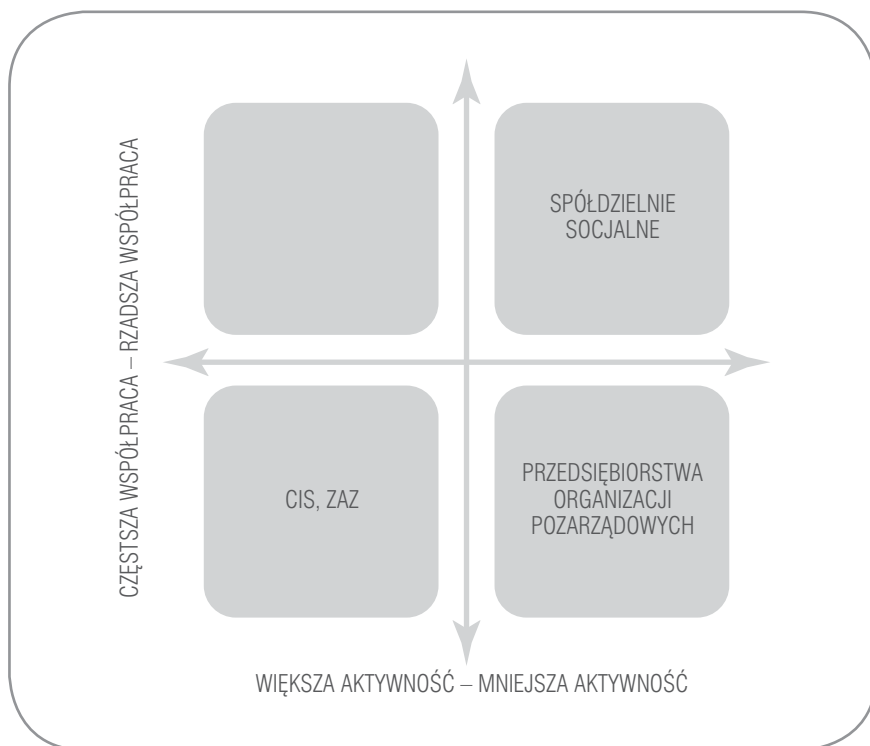


Wykres 1. Ważność (oś pozioma), zadowolenie (oś pionowa) i średnia liczba kategorii, z którymi podmioty współpracują (wielkość – wartość obok nazwy kategorii) PES według formy prawnej

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Wyniki te sugerują więc, że spółdzielnie socjalne rzadziej nawiązują współpracę z innymi podmiotami. Jak wskazała jakościowa część badania, według przedstawicieli spółdzielni socjalnych ten rzadszy fakt współpracy wynika z braku woli z drugiej strony: „Nie współpracuję tylko dlatego, że nikt nie chce z nami współpracować”. Jakościowe wyniki badania, jak i sam charakter działalności ZAZ i CIS, wskazują natomiast, że znaczna część ich współpracy z podmiotami wynika wprost z bezpośredniego osadzenia w administracji publicznej. Wymaga więc mniejszej aktywności w zakresie współpracy.

O ile więc ideałem przedsiębiorczości społecznej są podmioty, które z własnej inicjatywy nawiązują częstą współpracę z otoczeniem, to najbliższe temu ideałowi są firmy organizacji pozarządowych. Spółdzielnie socjalne częściej niż inne podmioty mają problemy z nawiązaniem współpracy, a CIS i ZAZ z racji prawnych uwarunkowań odczuwają mniejszą presję na aktywność w zakresie nawiązywania współpracy.



Wykres 2. Wpływ formy prawnej na współpracę instytucjonalną

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

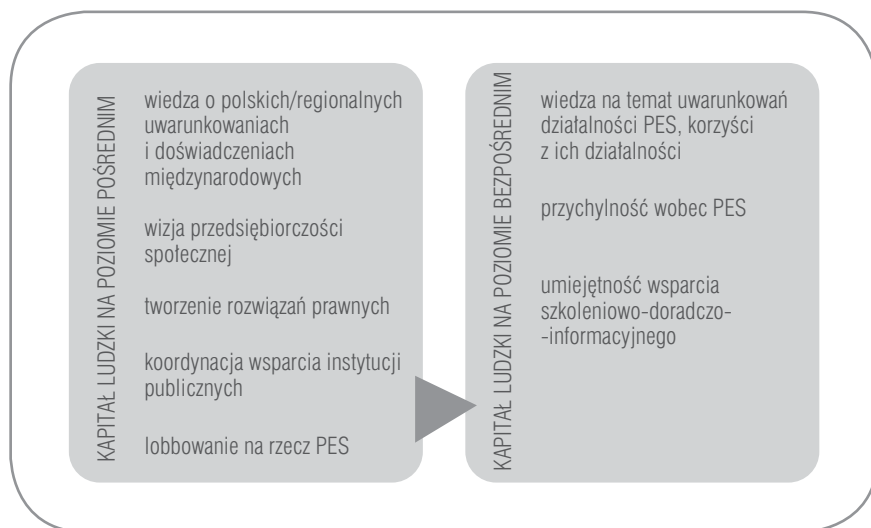
4

4. Kapitał ludzki w instytucjach publicznych

Jak wskazały badania diagnozujące stan przedsiębiorczości społecznej w Małopolsce¹², jedną z kluczowych barier jest brak odpowiedniego podejścia ze strony instytucji publicznych do tego zagadnienia. Bariery tego rodzaju występują na dwóch podstawowych poziomach współpracy/wsparcia: pośrednim (krajowym i regionalnym) i bezpośrednim (lokalnym). Na poziomie pośrednim potrzebna jest z jednej strony wiedza o polskich/regionalnych uwarunkowaniach związanych z przedsiębiorczością

¹² S. Krupnik, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu na umiejętności i kwalifikacje oraz podaży usług szkoleniowych i doradczych dla przedsiębiorstw społecznych*. Badanie przeprowadzone na zlecenie Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Kraków 2007. Badanie było realizowane w okresie od września do listopada 2007 r. W ramach badań jakościowych przeprowadzono dwa wywiady grupowe z przedstawicielami PES oraz pięć wywiadów eksperckich. W przypadku ilościowej części badania zebrano odpowiedzi niemal 100 przedstawicieli małopolskich przedsiębiorstw społecznych, a także innych instytucji zainteresowanych zagadnieniem przedsiębiorczości społecznej.

społeczną oraz o doświadczeniach międzynarodowych. Z tych dwóch elementów powinna wyływać wizja przedsiębiorczości społecznej, która będzie się wyrażać w odpowiednich rozwiązaniach prawnych oraz, także na poziomie regionu, w koordynacji wsparcia ze strony instytucji publicznych i lobbowaniu instytucji publicznych i opinii publicznej w zakresie korzyści wynikających z przedsiębiorczości społecznej.



Rysunek 2. Kapitał ludzki w obrębie instytucji publicznych na poziomie pośrednim i bezpośrednim

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Z kolei na poziomie bezpośrednich kontaktów, niezbędna jest wiedza urzędników, współpracujących lub wspierających PES, na temat uwarunkowań (m.in. prawnych) działalności PES i związana z tym przychylność wobec tego typu inicjatyw. Syntezą tych dwóch elementów powinna być umiejętność adekwatnego wsparcia szkoleniowo-doradczo-informacyjnego. Wszystkie elementy niezbędnego kapitału ludzkiego wśród pracowników instytucji publicznych zostały przedstawione na powyższym rysunku.

Symbolem deficytu kapitału ludzkiego wśród instytucji publicznych są dla PES rozwiązania prawne. W kontakcie pośrednim z instytucjami publicznymi zastane przez PES prawo postrzegane jest jako niejasne, nieadekwatne i niekiedy także niestabilne. Natomiast w kontakcie bezpośrednim z instytucjami publicznymi problemem okazuje się uzyskanie doradztwa w zakresie rozwiązań prawnych. W efekcie spośród pięciu kluczowych dla funkcjonowania PES zagadnień, w ramach badania samych przedsiębiorstw społecznych jak i instytucji ich otoczenia jasność i jednoznaczność przepisów prawnych oceniona była jako kwestia jednocześnie najważniejsza (wynik 4,8 na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza najmniej ważną a 5 najbardziej ważną) jak i najmniej satysfakcjonująca (wynik 2,5 skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza zdecydowane niezadowolenie a 5 zdecydowane zadowolenie)¹³.

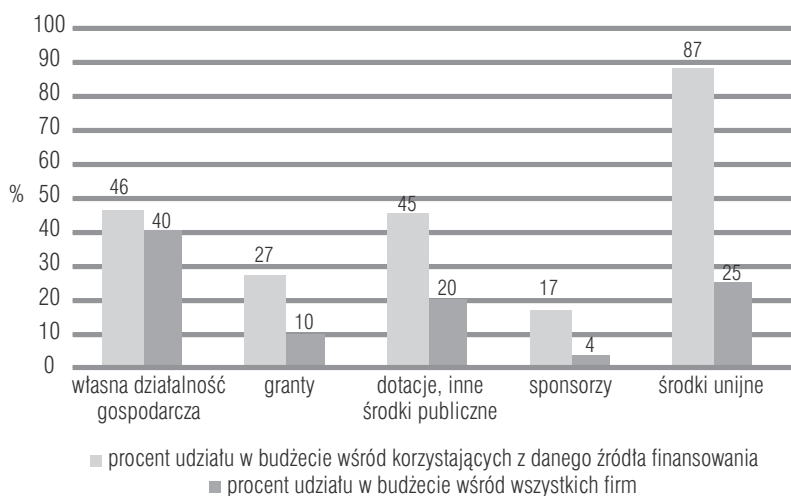
¹³ Ważność oceniona na 4,8 a zadowolenie na 2,5 na skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza wartość minimalną a 5 wartość maksymalną. Tamże.

5. Skłonność do uzyskiwania niezależności finansowej

Jednym z najważniejszych argumentów wykorzystywanych w promowaniu przedsiębiorczości społecznej jako najatrakcyjniejszej z punktu widzenia polityki społecznej formy przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu jest łączenie celów ekonomicznych ze społecznymi. Warunkiem efektywności tworzenia przedsiębiorstw społecznych jest więc tworzenie się podmiotów, które będą niezależne finansowo od instytucji publicznych. Tym samym, jednym z warunków tak rozumianej przedsiębiorczości społecznej jest preferowanie przez PES niezależności finansowej nad uzależnieniem od wsparcia z funduszy publicznych.

W ramach badania, przedstawiciele przedsiębiorstw poproszono także o szacunkowe określenie udziału poszczególnych środków w ogólnym budżecie firmy¹⁴. Na poniższym wykresie przedstawiono:

- kolorem ciemnym średni procentowy udział danego źródła finansowania w budżetach wszystkich przedsiębiorstw społecznych,
- kolorem jasnym udział środków pochodzących z danego źródła finansowania dla tych firm, które zadeklarowały korzystanie z nich.



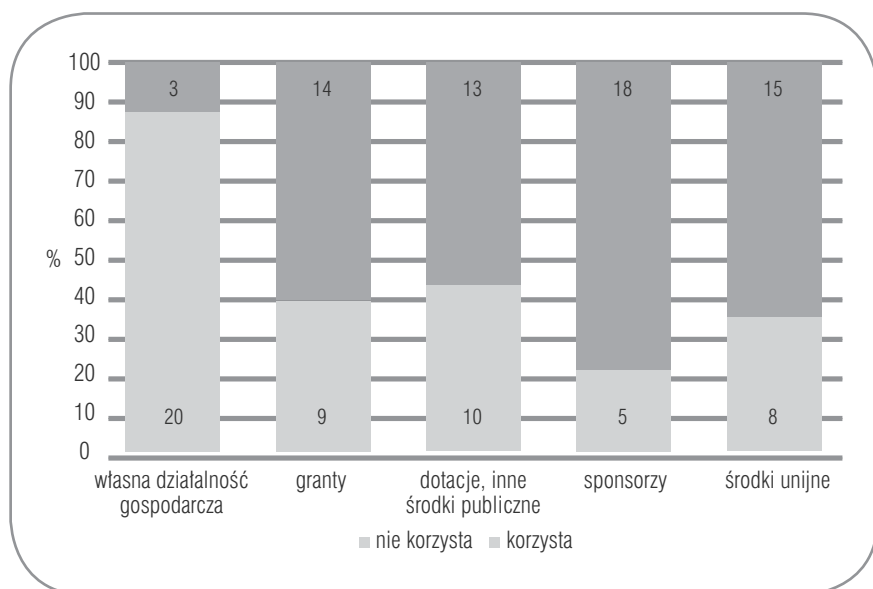
Wykres 3. Źródła finansowania działalności PES

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

¹⁴ Należy podkreślić, że część firm miała problemy z określeniem udziału poszczególnych środków w budżecie. Wynikało to z: a) faktu, iż część przedsiębiorstw znajdowała się w okresie przejściowym między stuprocentowym finansowaniem swojej działalności ze środków unijnych, a rozpoczęciem finansowania z własnej działalności gospodarczej (względnie z innych źródeł) oraz b) problemów z wyodrębnianiem z budżetu jednorazowych dotacji i dofinansowania związanego z rozpoczynaniem działalności firmy.

W ramach badania małopolskich PES¹⁵, poproszono je o wskazanie wszystkich źródeł, z jakich korzystają. Wyniki dla wszystkich odpowiadających przedstawiono na poniższym wykresie. Jak widać, najczęstszym źródłem finansowania jest własna działalność gospodarcza a najrzadszym sponsorzy.

Jak wskazuje wykres, największą część budżetu przedsiębiorstw społecznych stanowią środki pochodzące z ich własnej działalności gospodarczej (46%). Kolejnymi pod względem wielkości udziału są środki unijne (25% budżetu), dotacje i inne środki publiczne (20%), granty (10%) oraz sponsorzy (4%). Uwagę zwraca duża różnica wartości w przypadku środków unijnych. Wskazuje ona, że dla tych niewielu podmiotów, które finansują z nich swoją działalność stanowią one niemal wyłączne źródło finansowania.



Wykres 4. Średni udział w budżecie środków pochodzących z poszczególnych źródeł finansowania dla wszystkich PES i dla korzystających z danego źródła

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Warto także zwrócić uwagę na zróżnicowanie źródeł finansowania ze względu na formę prawną przedsiębiorstwa społecznego. Jest ono najbardziej widoczne w przypadku zestawienia ze sobą finansowania z własnej działalności gospodarczej oraz korzystania ze środków publicznych i grantów. Jak pokazuje wykres, przedstawiający udział w budżecie wspomnianych źródeł finansowanie ze względu na formę prawną, z własnej działalności gospodarczej korzystają w największym stopniu spółdzielnie społeczne, w nieco mniejszym przedsiębiorstwa organizacji pozarządowych, a w najmniejszym CIS i ZAZ. Natomiast ze środków publicznych i grantów w największym stopniu

¹⁵ S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa...* dz. cyt.

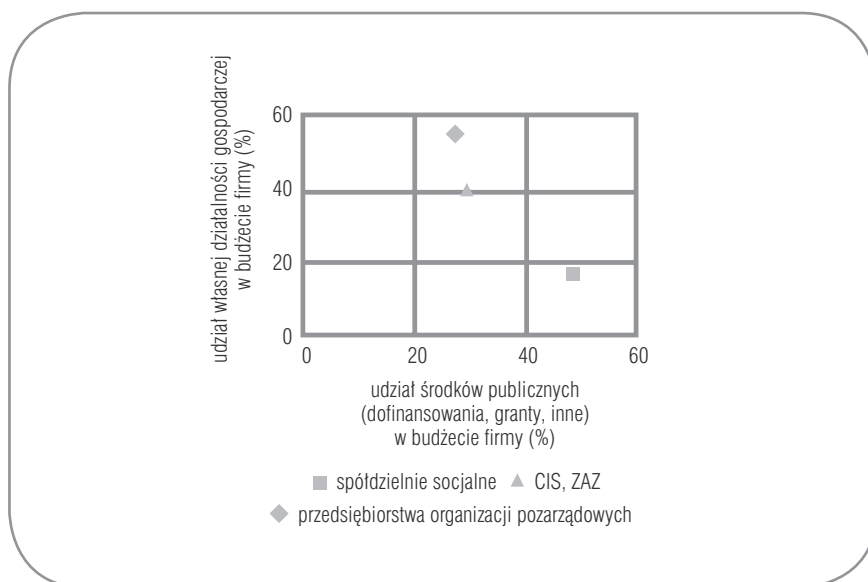
korzystają CIS i ZAZ, a w znacznie mniejszym stopniu firmy organizacji pozarządowych oraz spółdzielnie socjalne¹⁶.

Przedsiębiorców zapytano także, która z wymienionych dwóch opcji w długofalowej perspektywie byłaby ich zadaniem korzystniejsza dla PES:

1. Zapewnienie PES stabilnych i stałych źródeł publicznych, które pozwalałyby na uzupełnianie niedoborów finansowych.

2. Wprowadzenie odpowiednich instrumentów/udogodnień umożliwiających przedsiębiorstwom społecznym uzyskanie finansowej niezależności dzięki dochodowi wypracowywanemu w ramach własnej działalności gospodarczej.

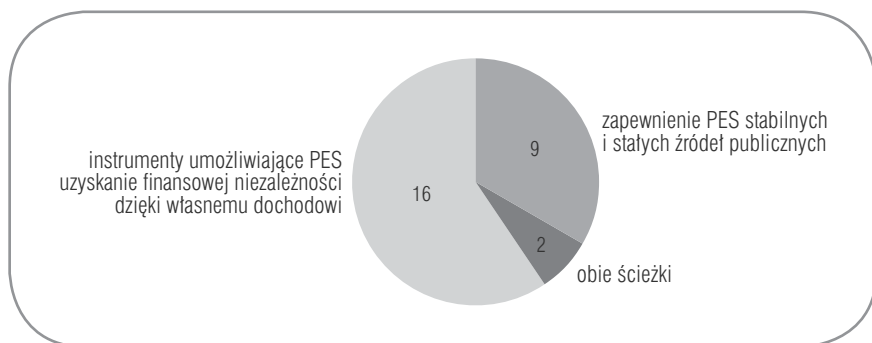
Jak wskazuje wykres, zdecydowana większość przedsiębiorstw stwierdziła, że rozwiązaniem korzystniejszym dla realizacji celów PES byłoby dostarczenie takich instrumentów lub zapewnienie takich udogodnień, które umożliwiałyby firmom społecznym uzyskanie dochodu dającego finansową niezależność. Wyniki te wskazują na wyraźną skłonność przedsiębiorstw społecznych do zwiększania niezależności finansowej. Warto jednak podkreślić wpływ formy prawnej na odpowiedź na to pytanie – ujawnił się on w przypadku w przypadku CIS i ZAZ. W większości opowiedziały się one za dostępnością stabilnych i stałych źródeł publicznego wsparcia.



Wykres 5. Wpływ formy prawnej na udział w budżecie środków publicznych i pochodzących z własnej działalności gospodarczej

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

¹⁶ Tak duża różnica między CIS i ZAZ a pozostałymi PES stawia pod znakiem zapytania sensowność wspólnego klasyfikowania wszystkich tych podmiotów do jednej kategorii przedsiębiorstw społecznych. Jest to zagadnienie ściśle związane ze opisaną wcześniej potrzebą jasnej wizji przedsiębiorczości społecznej.



Wykres 6. Wybór długoterminowej ścieżki wspierania PES

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

6

6. Kapitał osób zarządzających przedsiębiorstwami społecznymi

Po analizie zewnętrznego wymiaru potencjału przedsiębiorczości społecznej możemy przystąpić do opisu wymiaru wewnętrznego. Przedsiębiorstwa z jednej strony wymagają konkretnej wiedzy i kompetencji zarządzających, z drugiej strony są generatorami wiedzy i dają osobom aktywizowanym zawodowo możliwość nabycia nowych umiejętności.

Zarządzający przedsiębiorstwami społecznymi są bardzo ważnym filarem działalności tych podmiotów. Nie tylko dbają o wypełnianie celów ekonomicznych przedsiębiorstwa, ale także mają za zadanie motywować pracowników oraz są trenerami dla osób aktywizowanych zawodowo. Dwa główne stanowiska w przedsiębiorstwach społecznych to menedżer oraz trener.

Menedżer, zwany też często przedsiębiorcą społecznym, jest osobą zarządzającą danym PES. Nie tylko powinien posiadać umiejętności związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem *per se*, ale także mieć umiejętności wynikające ze specyfiki zarządzania przedsiębiorstwem społecznym¹⁷. Główne umiejętności specyficzne dla tego sektora to zarządzanie strategiczne ze specjalnym uwzględnieniem grup interesariuszy, angażowanie ich w działania PES, jak również ciągłe monitorowanie i raportowanie wpływu PES na grupy beneficjentów. Praca w PES wymaga także ciągłego pozyskiwania funduszy na działalność przedsiębiorstwa. Szkolenie i wsparcie dla menedżerów powinno więc z jednej strony obejmować kształcenie umiejętności potrzebnych do poruszania się w świecie biznesu, z drugiej zaś, w obszarze szeroko rozumianych problemów społecznych.

Druga grupa pracowników ekonomii społecznej to trenerzy. Przyuczają oni pracowników (osoby aktywizowane zawodowo) do wykonywania pracy, asystują na stanowi-

¹⁷ K. Seweryn, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu...* dz. cyt.

sku pracy, szkoląc i monitorując postępy w wykonywaniu pracy. Trener do pewnego stopnia wypełnia tradycyjną rolę brygadzysty, czyli powinien posiadać dużą wiedzę o konkretnym zawodzie. Dodatkowo, jako że celem trenera jest też motywowanie pracownika, powinien on posiadać odpowiednie cechy charakteru, takie jak otwartość, elastyczność, zapał¹⁸. Trener spełnia zasadniczą funkcję, gdyż niska wydajność pracy osób aktywizowanych, wymieniana jako jedna z głównych wewnętrznych barier działalności PES, wynika z braku odpowiednich kompetencji i z niskiej motywacji pracowników¹⁹.

Deficyt wiedzy wśród pracowników PES obu tych kategorii może być czynnikiem blokującym rozwój danego przedsiębiorstwa, a tym samym barierą dla pomnażania kapitału ludzkiego wśród osób aktywizowanych zawodowo. Brak wiedzy i odpowiednich kompetencji u osób zarządzających przedsiębiorstwami społecznymi jest jedną z najpoważniejszych barier rozwoju tego sektora. Jak pokazały badania dla ROPS²⁰, zarządzający przedsiębiorstwami najczęściej nie radzą sobie z poruszaniem się w sferze przepisów prawnych. Dlatego też wsparcie w obrębie zdobywania wiedzy i umiejętności prawnych było jednym z głównych oczekiwanych form wsparcia przedsiębiorstw społecznych. W ramach tej kategorii możemy wyróżnić wsparcie informacyjne, szkoleniowe i doradcze.

Jak pokazały badania dla Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego,²¹ 85% przedsiębiorstw korzystało ze szkoleń jako narzędzia do zdobywania informacji na temat funkcjonowania PES. Blisko trzy czwarte przedstawicieli małopolskich PES, zdobywając potrzebną wiedzę, posiłkowało się informacją drukowaną (73%) lub bezpośrednią (72%). Z informacji dostępnych on-line korzystało 63% PES. Formą zdobywania wiedzy, z której badani korzystali najrzadziej, choć wciąż dość często, było doradztwo – korzystanie zadeklarowało 61% badanych. Korzystanie ze szkoleń nie różniło się zasadniczo pomiędzy podmiotami o różnej wielkości, jednak przebadani eksperci stwierdzili, iż „małe przedsiębiorstwa mają: a) mniej kadry, która mogłaby poświęcić czas na udział w szkoleniach, b) mniej informacji na temat szkoleń, c) częściej złe doświadczenia ze szkoleń”²².

Najczęstszą formą zdobywania wiedzy i umiejętności przez pracowników PES są więc szkolenia. Co ważne, przedsiębiorcy stwierdzili, że na rynku dostępnych jest dużo szkoleń dotyczących tej problematyki. Wskazali jednak, że poziom tych szkoleń jest zróżnicowany (według PES średnia ocena szkoleń na skali od 1 do 5 to 3,7, co oznacza, iż przedstawiciele PES byli raczej zadowoleni ze szkoleń).

Najczęściej wymieniane przez badanych wady szkoleń to:

- zbyt teoretyczny charakter,
- zbyt ogólne, nie dostosowane do specyfiki przedsiębiorstw społecznych,
- niedostosowanie do potrzeb uczestników.

Jak podkreślali przebadani przedstawiciele przedsiębiorstw społecznych, szkolenie, aby wspierało efektywne zdobywanie wiedzy i umiejętności, powinno być przede wszystkim praktyczne oraz dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestników, co oznaczałoby nakierowanie na rozwiązywanie konkretnych problemów, z którymi

¹⁸ Tamże.

¹⁹ S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...* dz. cyt.

²⁰ Tamże.

²¹ K. Seweryn, B. Worek, *Analiza porównawcza popytu...* dz. cyt.

²² Tamże.

uczestnicy się zetkną oraz na ewentualną możliwość indywidualnych konsultacji z trenerem po szkoleniu. Ważnym elementem są też kompetencje trenera, który powinien znać działalność przedsiębiorstw społecznych nie tylko z teorii, lecz także z praktyki.

Innym ważnym wnioskiem jaki wynika z opisywanych badań, jest potrzeba poprawy dostępności i jakości doradztwa i informacji bezpośredniej w zdobywaniu wiedzy przez pracowników PES. Mimo iż obie te formy zostały uznane za ważne sposoby zdobywania wiedzy, ich dostępność oraz jakość zostały ocenione relatywnie nisko. Doradztwo, według badanych, powinno mieć formę coachingu ze strony doświadczonego przedsiębiorcy i powinno koncentrować się na faktycznych problemach, które występują w danym PES oraz strategii rozwoju konkretnego przedsiębiorstwa.

Badanych zapytano także o zainteresowanie spotkaniami z przedstawicielami innych PES. Spośród respondentów 70% było zainteresowanych udziałem w cyklicznych spotkaniach przedstawicieli przedsiębiorstw, organizacji oraz instytucji. Badani dostrzegali więc potrzebę stworzenia swego rodzaju forum, które dawałoby pracownikom możliwość wymiany doświadczeń oraz stwarzałoby przestrzeń do dyskusji o problemach i sposobach ich rozwiązania.

Podsumowując sytuację pracowników przedsiębiorstw społecznych, należy podkreślić, że wyraźnie widać potrzebę szukania nowych dróg w celu rozwijania kompetencji tej grupy osób. Pracownicy PES potrzebują nowych form zdobywania wiedzy, jak i – ze względu na stosunkowo ubogi zasób doświadczeń praktycznych w dziedzinie ekonomii społecznej – stworzenia przestrzeni wymiany tych doświadczeń. Zagadnienie to jest niezwykle ważne, bowiem od jakości kompetencji pracowników PES zależy rozwój wiedzy i umiejętności osób aktywizowanych zawodowo przez PES.

7

7. Aktywizacja zawodowa jako wytwarzanie kapitału ludzkiego

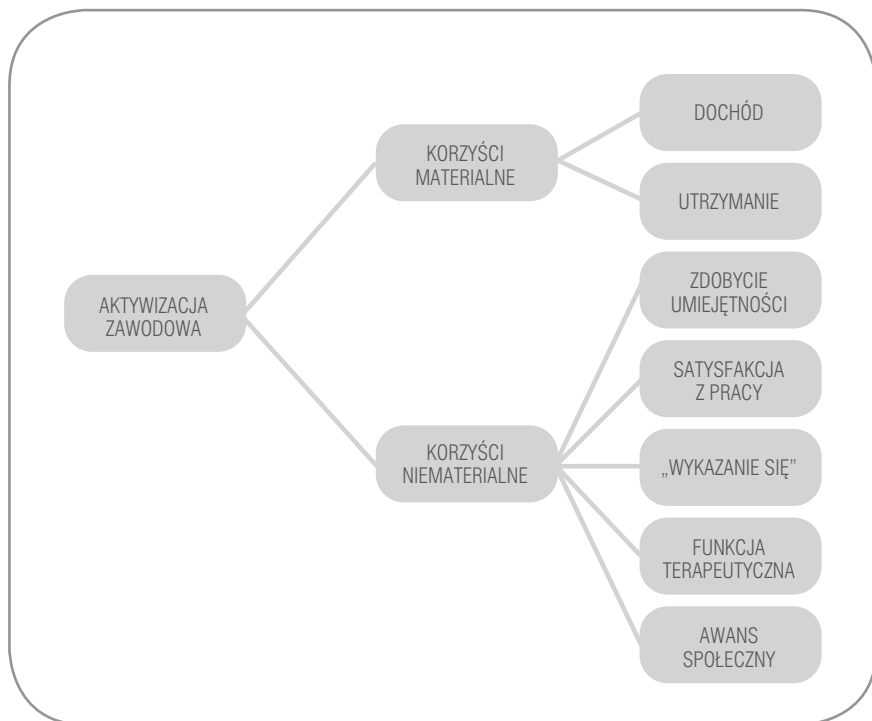
Wśród pracowników PES panuje przekonanie, że najlepszym sposobem na wymierną, trwałą pomoc jest zagwarantowanie pracy odpowiadającej predyspozycjom, ale i ograniczeniom osób, do których skierowane jest wsparcie²³. Zagwarantowanie pracy to przede wszystkim przygotowanie do pełnienia roli pracownika, czyli zapewnienie zasobu kompetencji i wiedzy dopasowanych do sytuacji w danej branży i na danym stanowisku pracy. Proces ten odbywa się według schematu charakterystycznego dla procesu wspomaganego zatrudniania „zatrudnić => wyszkolić => utrzymać”²⁴. Zadaniem trenerów jest stworzenie sytuacji, w której klient będzie się efektywnie uczyć. Sytuacja ta różni się od sytuacji pracownika w klasycznej firmie na otwartym rynku pracy, gdzie jego praca traktowana jest jako „wycięta z kontekstu”. W PES trener musi wziąć pod uwagę wszystkie sfery życia osoby aktywizowanej: pracę, edukację, rodzinę, czas wolny, sytuację zdrowotną, stan psychiczny, interakcje w grupie.

²³ Tamże.

²⁴ Tamże.

Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa społeczne w Małopolsce, zajmują się one aktywizacją zawodową osób należących do dwóch kategorii: osób długotrwale bezrobotnych (niektóre PES skupiały się konkretnie na potrzebach specyficznych grup np. kobiet, osób w starszym wieku, osób bezdomnych) oraz osób, które mogą się spotkać z trudnościami w wejściu na rynek pracy (osobami niepełnosprawnymi, niepełnosprawnymi intelektualnie czy też członkami społeczności romskiej). Główną korzyścią dla beneficjentów wymienianą przez te przedsiębiorstwa było zapewnienie osobom objętym wsparciem pracy przynoszącej korzyści materialne (płaca, utrzymanie), jak i korzyści niematerialne (awans społeczny, nowe kwalifikacje poprzez udział w szkoleniach itp.). To właśnie przez pracę beneficjenci zdobywają umiejętności konieczne w danej branży czy sektorze, a także, poprzez uczestnictwo w różnego rodzaju kursach i szkoleniach, formalne kwalifikacje²⁵.

Jak wskazały wyniki badań²⁶, praca z osobami aktywizowanymi opiera się na trzech filarach: pracy, nauce i wsparciu. Podczas codziennej pracy ma miejsce ciągły proces uczenia się. Nie byłoby to jednak możliwe bez wsparcia dopasowanego do sytuacji danego pracownika, np. przystosowanego stanowiska pracy dla osoby niepełnosprawnej fizycznie czy pomocy psychologicznej dla osoby długotrwale bezrobotnej.



Rysunek 3. Korzyści wynikające z aktywizacji

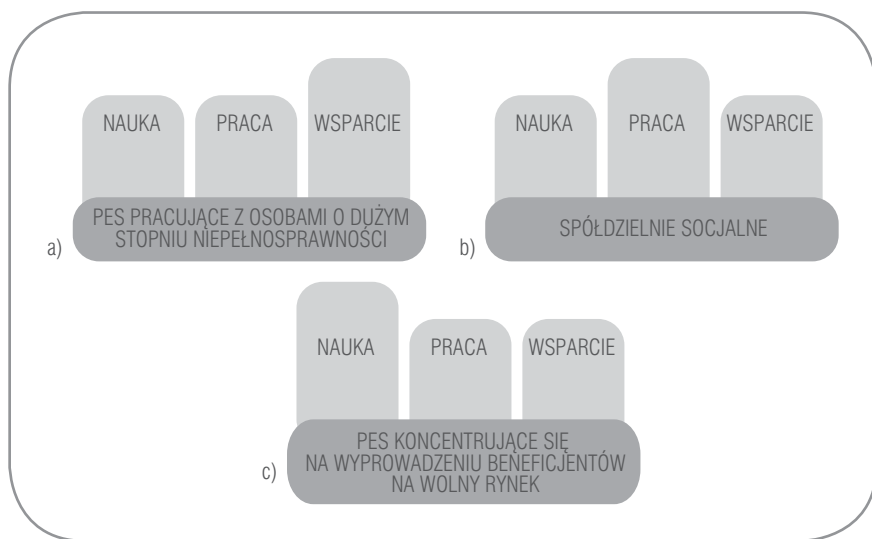
Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

²⁵ S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...* dz. cyt.

²⁶ Tamże.

W zależności od osoby, która objęta jest pomocą i jej specyficznych potrzeb, nacisk kładzie się na któryś ze wskazanych wyżej filarów: pracę, naukę, wsparcie. Sytuacja, gdy wsparcie miało kluczowe znaczenie występowała najczęściej w przypadku pracy z osobami o dużym stopniu niepełnosprawności czy problemami ze zdrowiem psychicznym (rys. 4a). Praca wskazywana była jako główny filar działania spółdzielni socjalnych, które rzadko mają na celu wyprowadzenie pracowników na otwarty rynek pracy i koncentrują się na celach ekonomicznych przedsiębiorstwa (rys. 4b). Filar nauki jest najważniejszy dla PES, które w perspektywie chcą wypuścić beneficjentów na otwarty rynek pracy (rys. 4c).

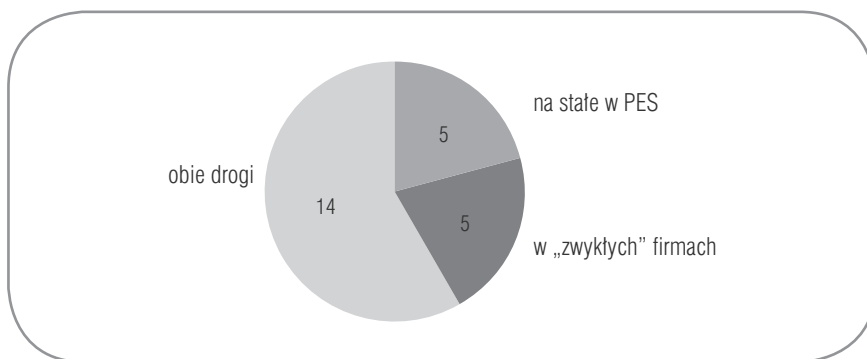
Punktem docelowym procesu zdobywania wiedzy i kompetencji pożądaných w konkretnej branży mogłoby być wypuszczenie pracowników na otwarty rynek pracy. Przywoływane już wielokrotnie badania dla ROPS w Małopolsce²⁷ pokazały, że na 28 PES, pięć stwierdziło iż aktywizowani pracownicy będą zawsze pracować w danym PES (były to jedynie spółdzielnie socjalne), zaś pięć, iż zostaną wyprowadzeni na otwarty rynek pracy. Większość (14) uważała obie ścieżki za właściwe, lecz zależne od umiejętności, zaangażowania i woli osoby aktywizowanej. Jak określił to zarządzający przedsiębiorstwem pracownik PES założonego po 2005 r., działającego poza Krakowem: „Z założenia projektu mamy być taką pompą ssąco-tłoczącą. Zasysać osoby z problemami, a potem wypuszczać je na wolny rynek z nowymi umiejętnościami”.



Rysunek 4. Trzy filary pracy z beneficjentami dla różnego typu przedsiębiorstw społecznych

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

²⁷ Tamże.



Wykres 7. Zatrudnienie na stałe w danym PES a wyprowadzenie beneficjentów na wolny rynek

Źródło: S. Krupnik, E. Krzaklewska, A. Szczucka, B. Worek, *Przedsiębiorstwa społeczne...*, dz. cyt.

Jednak jak pokazują wyniki badań, mało przedsiębiorstw społecznych rzeczywiście wypuściło wcześniej zatrudnionych beneficjentów na otwarty rynek pracy. Proces kształcenia okazuje się bardzo długi (trwać on może nawet do 2-3 lat): „Z założenia jest tak, że te osoby mają przejść do innego zakładu (...) Póki co (...) sam ich okres nauki jest dosyć długi, dosyć sporo trzeba ponieść nakładów finansowych” (przedstawiciel ZAZ, działającego poza Krakowem).

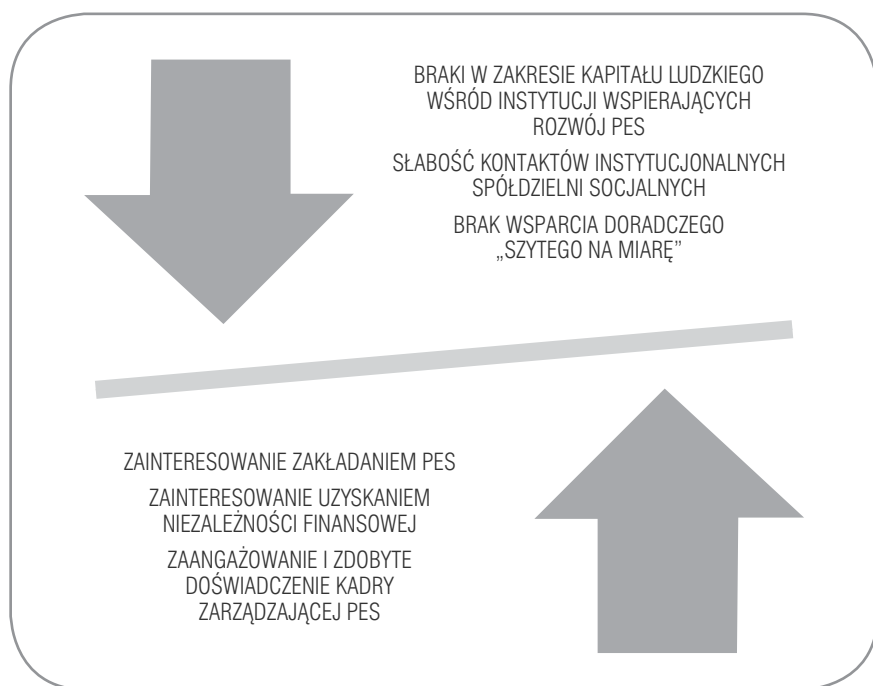
Mimo żmudności procesu oraz wielu przeszkód, na jakie trener może napotkać podczas procesu kształcenia pracownika, w zasadzie wpływ aktywizacji beneficjentów jest oceniany jako pozytywny i duży. Dostrzega się zmianę nie tylko w zakresie zdobytych kompetencji, ale przede wszystkim zmianę postawy, nastawienia do pracy i uczenia się, wzrost motywacji, poczucie przywiązania do firmy, wzrost poczucia wartości własnej osoby. Przedsiębiorca z CIS spoza Krakowa, podsumował to tak: „(...) właśnie poprzez możliwość uczestniczenia w CIS znacznie poprawiło się funkcjonowanie psychospołeczne tych osób, ewidentnie się poprawiło”. Oczywiście pojawiały się też opinie sceptyczne, w których akcentowano przede wszystkim podejście roszczeniowe ze strony niektórych beneficjentów.

Oceny wpływu pracy w przedsiębiorstwie na osobę aktywizowaną zawodowo różniły się w odniesieniu do konkretnych jednostek. Jednak, jak już zostało podkreślone, kompetencje zarządzających i trenerów w dużym stopniu warunkują powodzenie procesu aktywizacji zawodowej. Potrzeba nie tylko teoretycznej wiedzy, ale wielu lat doświadczenia, by być w stanie pracować z osobami o często trudnej sytuacji życiowej czy warunkach zdrowotnych. Jak wskazywali zwłaszcza zarządzający spółdzielniami socjalnymi, często trud samego prowadzenia spółdzielni („papierologii” jak sformułował to jeden z respondentów) nie pozwala na skupienie uwagi na sytuacji pracowników. Z tej perspektywy zapewnienie zarządzającym dogodnych warunków pracy z punktu widzenia wymogów prawnych i administracyjnych i wsparcia w tym zakresie jest ścieżką do pomnażania kapitału ludzkiego wśród ich beneficjentów.

Podsumowanie

Poniższy schemat przedstawia bilans potencjału przedsiębiorstw społecznych do generowania kapitału ludzkiego wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Jak wynika z przedstawionych wyników badań, do mocnych stron PES w Małopolsce należy zaliczyć zainteresowanie zakładaniem przedsiębiorstw społecznych wśród przedstawicieli organizacji pozarządowych, skłonność PES do uzyskiwania niezależności finansowej a także zaangażowanie i zdobyte z doświadczenia tych PES, które odniosły sukces. Do słabych stron należą natomiast postrzegane braki w zakresie kapitału ludzkiego wśród osób odpowiedzialnych za pomoc w tworzeniu i powstawaniu przedsiębiorstw społecznych, słabość kontaktów instytucjonalnych wśród spółdzielni socjalnych oraz brak wsparcia doradczego, „szytego na miarę”. Podsumowując i nieco upraszczając ten bilans można stwierdzić, że jest dużo dobrej woli, ale brakuje umiejętności (czyli kapitału ludzkiego).

Do tak sformułowanej oceny należy jednak poczynić kilka zastrzeżeń. Po pierwsze, przedsiębiorstwa społeczne są podmiotami bardzo zróżnicowanymi. Wyniki badań poddają nawet w wątpliwość posługiwanie się terminem przedsiębiorstwo społeczne do tak odmiennych podmiotów jak spółdzielnie socjalne, firmy organizacji pozarządowych oraz CIS i ZAZ.

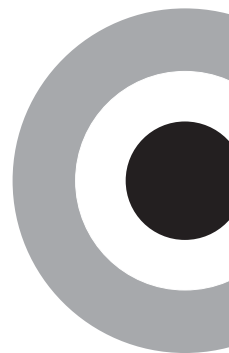
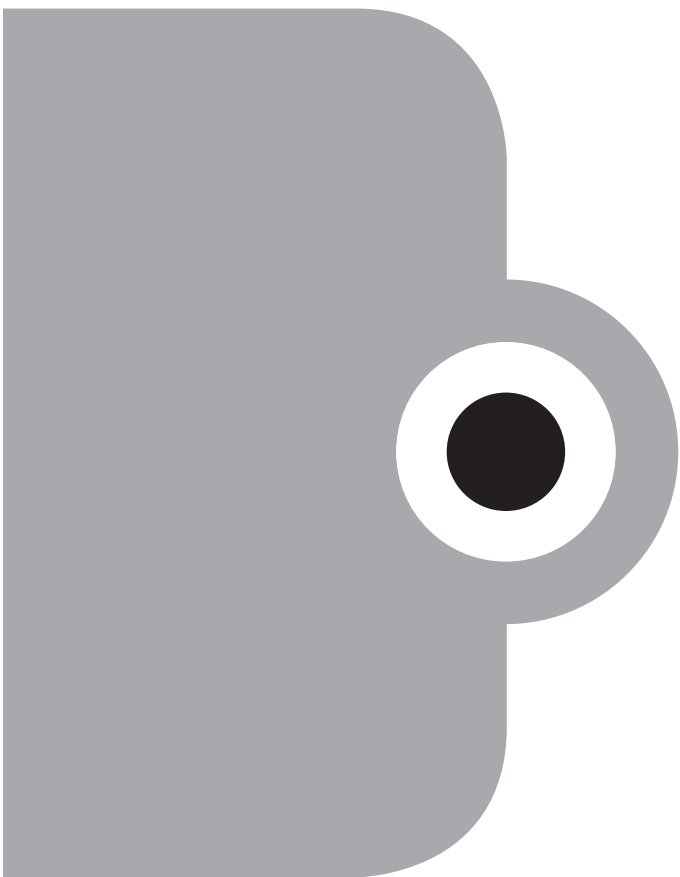


Rysunek 5. Mocne i słabe strony małopolskiej przedsiębiorczości społecznej

Źródło: Opracowanie własne.

Po drugie, omówione wyniki badań przedstawiają perspektywę przedsiębiorstw społecznych. Jest to warte podkreślenia zwłaszcza w przypadku krytycznej oceny kapitału ludzkiego wśród osób/instytucji odpowiedzialnych za tworzenie warunków do powstawania i rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Nie wszystkie przedsiębiorstwa społeczne mają informacje o różnych podejmowanych działaniach i inicjatywach. Niektóre zdają się nie dostrzegać efektów tych działań w swej codziennej działalności. Taka ocena może wynikać zarówno z obiektywnego stanu rzeczy, jak i z pewnego stereotypowego postrzegania działań instytucji publicznych przez respondentów.

Pomimo wskazywanych tutaj słabości i ograniczeń małopolskich doświadczeń z ekonomią społeczną, wydaje się, że zawarty w niej potencjał do oddziaływania na poprawę jakości kapitału ludzkiego osób zagrożonych wykluczeniem społecznym jest obiecujący. Kluczowym problemem pozostaje jednak przekształcenie owego potencjału w faktyczne możliwości działania. Warto mieć to na uwadze zwłaszcza teraz, gdy sytuacja na rynku pracy zdaje się sprzyjać podmiotom ekonomii społecznej. Relatywnie niskie bezrobocie, problemy ze znalezieniem pracowników w wielu sektorach gospodarki, wzrost popytu na rynku usług, stwarzają dobre warunki dla promowania i upowszechniania ekonomii społecznej. Niskie bezrobocie pozwala też przesunąć zainteresowanie publicznych służb zatrudnienia z doraźnej obsługi osób bezrobotnych na wsparcie aktywizujących form przeciwdziałania bezrobociu. Podobne możliwości stwarzają dostępne w kolejnym okresie programowania środki z PO KL. Jak już wspomniano, trzeba jednak zadbać o to, aby środki te zostały wykorzystane dla stymulowania rozwoju przedsiębiorczości społecznej, a zwłaszcza jej ekonomizacji, a nie do pogłębiania uzależnienia PES od funduszy publicznych czy pomocowych. Tak bowiem jak uzależnienie osób wykluczonych od pomocy społecznej hamuje rozwój ich kapitału ludzkiego, tak uzależnienie PES od publicznych czy pomocowych źródeł finansowania ogranicza przedsiębiorczość tych podmiotów, przekształcając je w beneficjentów wsparcia publicznego.



Kluczowe czynniki rozwoju przedsiębiorczości społecznej



Kluczowe czynniki rozwoju przedsiębiorczości społecznej

Norbert Laurisz
Stanisław Mazur

Niniejsze opracowanie odwołuje się do wyników badań empirycznych nad przedsiębiorstwami społecznymi, przeprowadzonych w ramach projektu Krakowska Inicjatywa na rzecz Gospodarki Społecznej COGITO, realizowanego w zakresie Programu Inicjatywy Wspólnotowej (PIW) EQUAL dla Polski 2004-2006, finansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.

Conditio sine qua non poprawności metodologicznej badań społecznych jest m.in. operacjonalizacja pojęć i zjawisk stanowiących przedmiot badania. Wypełniając to metodologiczne zalecenie, w badaniach przez nas prowadzonych, przyjęliśmy rozumienie przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwa społecznego odpowiadające konwencji pojęciowej zaproponowanej przez J. Hausnera i N. Laurisza¹. Kolejnymi elementami przyjętej przez nas metodyki badawczej było przygotowanie katalogu problemów badawczych, określenie wymiarów analizy oraz sformułowanie pytań badawczych stanowiących podstawę dla opracowania kwestionariusza. Działania te stworzyły podstawę dla przeprowadzenia badań pilotażowych oraz badań właściwych.

¹ J. Hausner, N. Laurisz, *Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja*, w: J. Hausner (red.) *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UEK, Kraków 2008.

Podstawowym celem badań była identyfikacja czynników kluczowych dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Badania realizowane były w ramach projektu Cogito, finansowanego ze środków Programu EQUAL. Dla przeprowadzenia badań przyjęto klasyczną ścieżkę postępowania, tj.:

- przygotowanie katalogu problemów badawczych,
- sformułowanie pytań badawczych,
- zbudowanie kwestionariusza,
- badania pilotażowe,
- badania właściwe.

Pierwszym etapem, w ramach przygotowywania katalogu problemów badawczych, była identyfikacja przedmiotu oraz obszaru badań. Kolejnym etapem było uporządkowanie i pogrupowanie zagadnień, będących szczegółowymi kategoriami przedmiotu badań, w ramach trzech zdefiniowanych wymiarów: aksjologii, prakseologii oraz przyzwolenia społecznego. Następnie wyselekcjonowane zostały czynniki kluczowe dla rozwoju przedsiębiorstw społecznych.

Podział na wymiary i podwymiary (czynniki kluczowe) znajduje się w tabeli poniżej, natomiast szczegółowy podział na wymiary, czynniki kluczowe i wartości je charakteryzujące, które zostały zdefiniowane w trakcie procesu badawczego, znajduje się w dalszej części raportu.

Tabela 1. Podział zakresu badań na wymiary i czynniki kluczowe rozwoju przedsiębiorstw społecznych (PES)

Wymiary	Czynniki krytyczne
aksjologia	obszar działań
	cel działalności
	społeczna wartość dodana.
prakseologia	finansowy aspekt działalności PES
	zdolność prowadzenia działalności gospodarczej
	ludzie w PES
	zarządzanie
	kadra menedżerska
przyzwolenie społeczne	partycypacja społeczna w działalności PES
	kierunki i formy współpracy
	otoczenie PES
	ocena zewnętrzna
	metody wsparcia działalności

Źródło: Opracowanie własne.

Szczegółowy podział na wymiary, podwymiary i wartości je charakteryzujące:

AKSJOLOGIA

1. Obszar działań:

- obszar działalności,
- formy działalności,
- rodzaj działalności,
- poziom lokalnego zakorzenienia działalności.

2. Cel działalności:

- przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu,
- świadczenie usług społecznych,
- świadczenie usług finansowych.

3. Społeczna wartość dodana (SAV - *social added value*):

- działania podnoszące poziom społecznej wartości dodanej,
- kapitał społeczny,
- szkolenia i podnoszenie kwalifikacji pracowników,
- oddziaływanie lokalne.

PRAKSEOLOGIA

4. Finansowy aspekt działalności PES:

- poziom przychodów,
- poziom stabilności przychodów,
- źródła przychodów,
- poziom dywersyfikacji przychodów,
- poziom i kierunki redystrybucji zysków,
- majątek PES,
- przechowywanie środków, rezerwy finansowe, inwestycje.

5. Zdolność prowadzenia działalności gospodarczej:

- umiejętność mierzenia i prezentacji społecznej wartości dodanej dla przedsięwzięć nie generujących przychodu,
- pozyskiwanie środków z funduszy strukturalnych,
- poziom znajomości lokalnego rynku,
- oferta innowacyjna,
- marketing produktu,
- dostęp do nowoczesnych technologii,
- poziom elastyczność działalności.

6. Ludzie w PES:

- płatny personel,
- członkostwo,
- wolontariat.

7. Zarządzanie:

- posiadanie opracowanej strategii, planu działania na przyszłość,
- wyznaczenie celów horyzontalnych prowadzonej działalności,
- proces decyzyjny,
- sposoby i procedury podejmowania decyzji,
- liczba osób niezbędnych do podjęcia decyzji,
- elastyczność, szybkość podejmowania decyzji,
- konflikty decyzyjne.

8. Kadra menedżerska:

- stabilność kierownictwa oraz wielkość kadry menedżerskiej i jej kompetencje,
- poziom doświadczenia kadry zarządzającej,
- poziom uzależnienia od usług zewnętrznych,
- poziom uzależnienia od pracowników zewnętrznych,
- poziom elastyczności, zdolność do zmian środowiska, źródeł finansowania itd.

PRYZWOLENIE SPOŁECZNE

9. Partycypacja społeczna w działalności PES:

- uczestnictwo osób należących do lokalnej społeczności w działalności PES.

10. Kierunki i formy współpracy:

- formalne związki pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi,
- nieformalne związki pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi,
- współpraca na poziomie celów,
- współpraca wynikająca ze statusu PES,
- współpraca z jednostką samorządową,
- współpraca z organizacjami pozarządowymi i niezależnymi ekspertami zewnętrznymi,
- współpraca z biznesem,
- współpraca z innymi PES.

11. Otoczenie PES:

- PES w polityce jednostek samorządowych,
- jednostka samorządowa posiada strategię, plan współdziałania z PES,
- jednostka samorządowa uwzględnia w strategii rozwoju współpracę z PES,
- jednostka samorządowa tworzy warunki do rozwoju PES,
- PES posiada możliwość współtworzenia lokalnej polityki społecznej poprzez udział w podejmowaniu decyzji,
- reprezentacja sektora,
- sieci/platformy współpracy PES.

12. Ocena zewnętrzna:

- odbiór społeczny/wizerunek publiczny,
- poziom zaufania w społeczności lokalnej,
- posiadanie akredytacji lub standaryzacji,
- zewnętrzna ewaluacja/audyt PES i ich działań.

13. Metody wsparcia działalności:

- instrumenty wsparcia,
- struktura instytucjonalna niezbędna do wdrażania instrumentów wsparcia,
- formy wsparcia bezpośredniego i pośredniego,
- istnienie sieci koordynacyjnej i konsultacyjnej,
- istnienie katalogu dobrych praktyk,
- dostęp do profesjonalnych usług dla przedsiębiorstw,
- poziom obciążenia sprawozdawczością, księgowością, monitoringiem i ewaluacją,
- ułatwienia formalnoprawne wprowadzone do istniejącego instrumentarium wsparcia.

Badania o charakterze pilotażowym oraz badania właściwe, prowadzone było na grupie podmiotów określających się jako przedsiębiorstwa społeczne. W grupie tej znalazły się fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie socjalne, zakłady aktywności zawodowej, warsztaty pracy chronionej. Łącznie, badaniem objętych zostało 50 podmiotów.

2.1. Wymiar 1 – Aksjologia

Pierwszym etapem prowadzonej analizy, była próba scharakteryzowania badanej grupy przedsiębiorstw społecznych. Polegała ona na określeniu specyfiki badanej grupy, sprecyzowaniu rodzaju i zakresu prowadzonej przez nie działalności, zidentyfikowaniu przyczyn ich powstania między innymi, poprzez zdefiniowanie realizowanych celów społecznych oraz precyzyjne określenie korzyści, wynikających z prowadzonej przez badane przedsiębiorstwa działalności.

Zdecydowana większość (86%) badanych podmiotów nie ogranicza swojej działalności do terytorium miasta czy gminy, w których ma siedzibę. Starają się one prowadzić działalność, zarówno gospodarczą jak i społeczną, na terenie całego powiatu czy też całego województwa – prawie połowa (46%) spośród badanych podmiotów. Działalność społeczna części z nich wykracza poza granice kraju (24%), natomiast w przypadku działalności gospodarczej ma to miejsce tylko w nielicznych przypadkach (4%).

Ponad połowa (62%) badanych podmiotów jest ściśle powiązana z organizacjami pozarządowymi. Organizacje te były inicjatorami powstania tych przedsiębiorstw społecznych lub też miały na ich powstanie największy wpływ. Aktualnie, przedsiębiorstwa te działają na poziomie lokalnym, jako wyodrębnione komórki organizacji pozarządowych, odpowiedzialne za działalność gospodarczą. W jednostkowych przypadkach (4% ogółu) przedsiębiorstwa społeczne z opisywanej powyżej grupy, prowadzą działalność jako spółki z o.o., których jednym z założycieli była organizacja pozarządowa. Organizacje pozarządowe są udziałowcami w takiej spółce, a wypracowane zyski przeznaczają na działalność statutową, natomiast inni udziałowcy są zobowiązani do redystrybucji zysku, polegającej na przekazywaniu wypracowanego przez spółkę zysku, w części należnej tym udziałowcom, na określone cele społeczne. Kolejną grupę wśród badanych przedsiębiorstw (14%) stanowiły spółdzielnie socjalne, natomiast pozostałe 24% to podmioty takie, jak zakłady aktywności zawodowej oraz warsztaty pracy chronionej. Aż 72% badanych podmiotów określiło swoją fazę rozwoju jako stabilną, twierdząc, że przedsiębiorstwo, które reprezentują jest podmiotem rozwiniętym, a zarazem gotowym do poszerzania zakresu przedmiotowego swojej działalności.

Kolejnym etapem badań była identyfikacja i hierarchizacja celów społecznych, realizowanych przez przedsiębiorstwa społeczne. W ankiecie została zaproponowana szeroka paleta możliwych do realizacji celów. Osoby uczestniczące w badaniu mogły uznać, że przedsiębiorstwo społeczne przez nie reprezentowane, realizowało kilka spośród wymienionych w ankiecie celów, stąd istniała możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi. W wyniku tego suma wartości w odpowiedziach nie wynosi 100.

Do podstawowych celów społecznych realizowanych przez badane podmioty należą:

- aktywizacja wspólnot lokalnych w zakresie realizacji celów społecznych i gospodarczych (52% badanych określiło ten cel jako jeden z podstawowych celów prowadzonej działalności, natomiast 38% jako ważny, ale realizowany w drugiej kolejności),
- reintegracja z rynkiem pracy osób wykluczonych oraz ich zatrudnianie (48% i 34%),

- tworzenie nowych miejsc pracy w ramach przedsięwzięć realizujących cele zarówno ekonomiczne jak i społeczne (32% i 34%),
- budowanie i wzmacnianie więzi międzyludzkich (8% i 46%).

Najrzadziej wskazywanym celem była realizacja potrzeb społeczności lokalnych poprzez produkcję dóbr i usług skierowanych do ogółu społeczności, np. w postaci usług opiekuńczych (przedszkola, żłobki, osoby starsze) lub tzw. usług sąsiedzkich. 84% badanych podmiotów w ogóle nie zajmowało się tym obszarem działalności społecznej. Jedynie 4% uznało ten cel za jeden z celów podstawowych prowadzonej działalności, natomiast 10% za cel realizowany w drugiej kolejności.

Jako podstawowe korzyści wynikające z działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa społeczne, badane podmioty wskazały:

- aktywizację lokalnej społeczności w ograniczaniu zjawiska wykluczenia społecznego (68%),
- tworzenie miejsc pracy (62%),
- dostarczanie usług szkoleniowych osobom pracującym w przedsiębiorstwie społecznym oraz osobom w inny sposób uczestniczącym w działalności podmiotu (48%).

Zaskakująco mało wskazań (8%) dotyczyło dostarczania dóbr i usług adresowanych do społeczności lokalnych. Może to oznaczać słabą pozycję przedsiębiorstw społecznych na rynku usług publicznych lub też wskazywać na ich niezdolność do identyfikacji potrzeb społecznych na poziomie lokalnym.

2.2. Wymiar 2 – Prakseologia

Kolejnym etapem badań była analiza działalności przedsiębiorstw społecznych dokonana z perspektywy prakseologicznej. Analizie poddane zostały takie czynniki jak przychody przedsiębiorstw, ich stabilność oraz poziom dywersyfikacji. Następnie, weryfikacji został poddany poziom umiejętności mierzenia niematerialnych korzyści działalności przedsiębiorstw społecznych oraz dostępność i umiejętność posługiwania się nowoczesnymi technologiami. Ponadto badania objęły takie zagadnienie, jak ludzie w przedsiębiorczości społecznej. Ich celem było precyzyjne określenie wielkości potencjału ludzkiego, zaangażowanego w działalność badanych przedsiębiorstw oraz poziomu luki pomiędzy zapotrzebowaniem na pracę a stanem faktycznym.

Podstawowym źródłem przychodów przedsiębiorstw społecznych jest prowadzona przez nie działalność gospodarcza – 41% wskazań. Wysoki udział w strukturze ich przychodów stanowią środki finansowe przekazywane przez samorządy lokalne (32%) oraz środki pochodzące z funduszy europejskich (20%). Pozostałą część przychodów stanowią: wsparcie udzielane przez organizacje pozarządowe (4%), darowizny od osób fizycznych (2%) oraz darowizny od instytucji i firm (1%). Badane podmioty uznały, że 56% ich przychodów można zakwalifikować jako stabilne (średnia arytmetyczna). Warto zauważyć, że odchylenie standardowe wynosi 27,6 co świadczy o dość wysokim stopniu zróżnicowania deklarowanego poziomu stabilności przychodów wśród badanych przedsiębiorstw społecznych, potwierdza to wielkość rozstępu (różnica w badanym zbiorze pomiędzy skrajnymi wartościami zmiennej) wynosząca aż 77.

Według respondentów o stabilności przychodów przedsiębiorstw społecznych, decydują przede wszystkim czynniki administracyjne. Mogą one prowadzić do stabilizacji przychodów przedsiębiorstwa, poprzez podpisanie długoletnich umów na realizację określonych programów lub świadczenie usług publicznych. Mogą też wpływać na destabilizację sytuacji finansowej przedsiębiorstw, poprzez częste opóźnienia w przekazywaniu należnych im środków.

Ponadto ważną grupę czynników wpływających na stabilność przychodów przedsiębiorstw społecznych tworzą: popyt na oferowane przez nie produkty, koniunktura gospodarcza, koszty pracy oraz najmu i utrzymania lokalu. W dalszej kolejności wymieniane były: skomplikowane procedury prawne, niski poziom kwalifikacji zawodowych pracowników oraz niski poziom wiarygodności przedsiębiorstw społecznych w relacjach z biznesem. Zaskakujące jest, że aż 86% badanych podmiotów, nie potrafi zmierzyć społecznej wartości dodanej działań, które prowadzą.

Wszyscy przedstawiciele badanych podmiotów uznają, że liczba zatrudnianych przez nich pracowników jest zbyt mała, aby podmioty te były w stanie prowadzić w pełni profesjonalną działalność. Odchylenie stanu pożądanego od faktycznego poziomu zatrudnienia wynosi 36%. Podobnie sytuacja przedstawia się w przypadku liczby wolontariuszy, wykonujących prace dla przedsiębiorstw społecznych, przy czym różnica pomiędzy faktyczną liczbą wolontariuszy, a liczbą pożądaną wynosi 68%.

Za pozytywne zjawisko uznaje się rosnący poziom zaangażowania członków społeczności lokalnej w działalność przedsiębiorstw społecznych. Ponad połowa z nich (56%) uznaje ten udział za duży i bardzo duży.

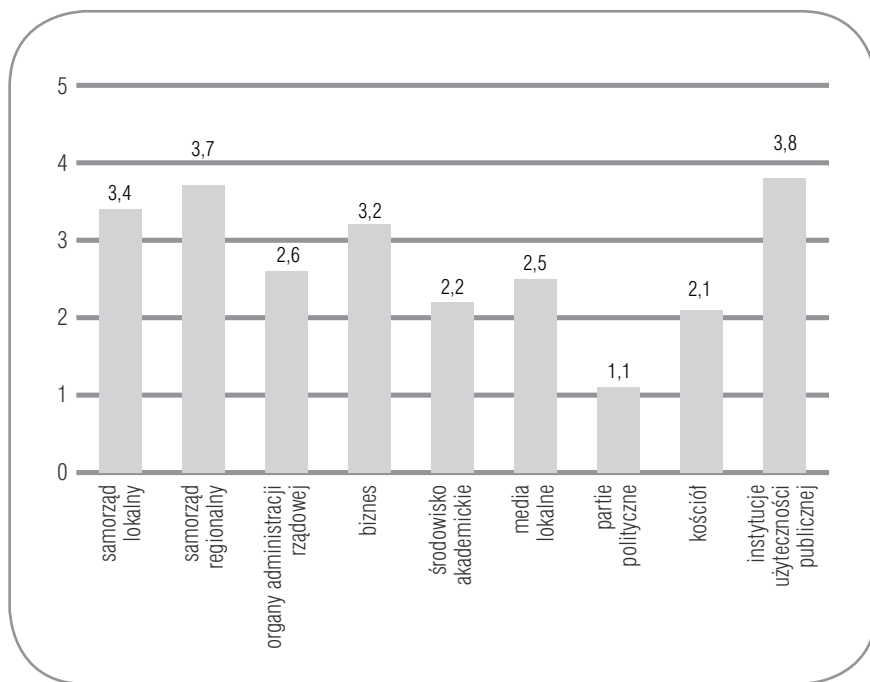
2.3. Wymiar 3 – Przyzwolenie społeczne

Następnym etapem przeprowadzonych badań była analiza przedsiębiorczości społecznej na płaszczyźnie przyzwolenia społecznego. Scharakteryzowane zostały rola i poziom zaangażowania w aktualnie prowadzoną działalność przedsiębiorstw społecznych, inicjatorów ich powstania, określony został poziom zapotrzebowania badanych podmiotów na usługi zewnętrzne oraz wyodrębnione zostały podmioty, z którymi współpraca jest kluczowa. W dalszej kolejności dokonana została identyfikacja konstytutywnych form współpracy z wcześniej wyselekcjonowanymi podmiotami.

Wpływ podmiotów zaangażowanych w proces powstania i rozwoju przedsiębiorstwa społecznego, zwanych dalej inicjatorami powstania przedsiębiorstw społecznych, na jego aktualnie prowadzoną działalność, można uznać za stabilny, mediana ocen wyniosła 3 w skali od 1 do 5. Mniej niż 10% przedsiębiorstw uznało, że poziom zaangażowania omawianych podmiotów w bieżącą działalność przedsiębiorstw sektora ekonomii społecznej jest niski. Można zatem wnioskować, że przedsiębiorstwa społeczne są traktowane przez inicjatorów ich powstania, jako podmioty autonomiczne, choć, co warto podkreślić, nie unikają one odpowiedzialności za ich losy. Podstawowe funkcje, jakie aktualnie spełniają w przedsiębiorstwach społecznych ich inicjatorzy, to z reguły funkcje doradcze (64%) i konsultacyjne (52%). Tylko w niewielkiej części przedsiębiorstw społecznych podmioty te pełnią role zarządcze (14%).

Ogromna większość (86%) badanych podmiotów korzysta z zewnętrznych usług doradczych. Aż 74% ma dostęp do preferencyjnych usług zewnętrznych, które wspoma-

gają funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Podstawowe, preferencyjne usługi zewnętrzne, dostępne przedsiębiorstwom społecznym, to usługi szkoleniowe i transportowe, a dla niektórych, co wynika ze specyfiki prowadzonej działalności, są to usługi medyczne.



Wykres 1. Ocena współpracy przedsiębiorstw społecznych z różnymi podmiotami*

* w skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza brak współpracy, 2 – współpraca jest niewystarczająca, 3 – współpraca poprawna, 4 – współpraca dobra, 5 – współpraca bardzo dobra.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na znajdującym się powyżej wykresie, przedstawiona została oceny współpracy przedsiębiorstw społecznych z różnymi podmiotami działającymi w ich otoczeniu. Elementem oceny była zarówno analiza ilościowa, jak i jakościowa. Przywoływane dane wskazują, że najlepsza współpraca istnieje pomiędzy sektorem ekonomii społecznej a instytucjami użyteczności publicznej (mediana ocen wyniosła 3,8) oraz administracją samorządową – zarówno lokalną, jak i regionalną (mediana ocen – 3,7). W przeprowadzonych badaniach, przez instytucje użyteczności publicznej rozumie się takie podmioty, jak: ośrodki zdrowia, pogotowie, policję, straż miejską, instytucje prawnicze i skarbowe, organizacje sportowe, organizacje kulturalne, placówki oświatowe i szkoleniowe, PKP, MPK, Poczta Polska. Bardzo wysoko oceniona została również współpraca ze środowiskiem biznesu (3,2). Potwierdza to fakt obserwowanej już wcześniej tendencji wzrostowej, społecznej odpowiedzialności biznesu, przejawiającej się głównie w zaangażowaniu finansowym przedsiębiorstw rynkowych w pomoc organizacjom pozarządowym oraz wspieranie inicjatyw społecznych, m.in. przedsiębiorczości społecznej. Mogłoby to również świadczyć o tym, iż badana grupa przedsiębiorstw społecznych, dobrze radzi sobie na otwartym rynku i jest traktowana przez przedsiębiorstwa

prywatne jako wartościowy partner, jednak jak wykazały dalsze badania, ten aspekt w relacjach przedsiębiorstwa społeczne – biznes jest marginalny.

Ważnym elementem oceny tej współpracy, jest analiza rozkładu odpowiedzi pozytywnych na temat współpracy z samorządem lokalnym i regionalnym oraz z organizacjami użyteczności publicznej. Poziom dolnego kwartyla dla tych trzech zmiennych oznacza, że 75% zbiorowości pozytywnie ocenia współpracę z instytucjami użyteczności publicznej i samorządem. Natomiast ukształtowanie mediany dla tych zmiennych pokazuje, że połowa badanych przedsiębiorstw społecznych uważa, iż współpraca z tymi podmiotami układa się dobrze i bardzo dobrze. Świadczyć to może o dobrym przygotowaniu administracji samorządowej do współpracy z sektorem ekonomii społecznej. Większa różnica w ocenie, w stosunku do opisanych powyżej podmiotów, wystąpiła w przypadku biznesu, gdzie współpraca z sektorem, według odpowiedzi przedstawicieli przedsiębiorstw społecznych, oceniana jest równie pozytywnie jak w przypadku samorządu i organizacji użyteczności publicznej, choć już nie tak wysoko.

Na niezadowolającym poziomie kształtowały się oceny współpracy z administracją rządową. Ponadto bardzo nisko oceniono współpracę ze środowiskami naukowymi i związkami wyznaniowymi, jedynie 22% ogółu badanych uznaje współpracę z tymi podmiotami za poprawną lub dobrą. Najmniej korzystnie przedstawia się ocena współpracy podmiotów ekonomii społecznej z partiami i organizacjami politycznymi – 94% podmiotów w ogóle nie prowadzi takiej współpracy.

Bardziej wnikliwa analiza współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi a poszczególnymi podmiotami, pokazuje ciekawą prawidłowość: przedsiębiorstwa społeczne przyznają współpracy z konkretnym podmiotem wysokie oceny wtedy, kiedy pytanie badawcze dotyczy współpracy na poziomie ogólnym (przykładowo: jak przedsiębiorstwo społeczne ocenia współpracę z jednostką samorządową). Natomiast, kiedy ocenie podlega szczegółowa forma współpracy, np. współpraca finansowa, przyznawane oceny są zawsze niższe, niż dla współpracy z danym podmiotem w ogóle.

Brak jest w badanej zbiorowości podmiotów, które nie współpracowałyby z jednostką samorządową. W przeprowadzonych badaniach, przez jednostkę samorządową rozumiana jest, jakakolwiek jednostka samorządu lokalnego lub regionalna, bądź też podmiot ją reprezentujący i realizujący jej politykę. Jednak przyznawane oceny dotyczące współpracy finansowej oraz współpracy w realizacji i tworzeniu polityki społecznej, są bardzo niskie. Połowa badanych podmiotów wskazuje, że poziom współpracy w tych dziedzinach jest niewystarczający. Jedynie 25% z ogółu badanych uważa, że współpraca w tym zakresie jest poprawna, ponadto żaden z podmiotów nie wystawił którejkolwiek formie współpracy z jednostką samorządową oceny bardzo dobrej.

Obecność przedsiębiorstw społecznych w relacjach z administracją samorządową odbywa się głównie poprzez bieżącą wymianę informacji pomiędzy administracją i przedsiębiorstwami społecznymi oraz poprzez spotkania pomiędzy przedstawicielami przedsiębiorstw społecznych, a przedstawicielami samorządu. Dużo rzadziej współpraca ta przybiera formę zlecania zadań publicznych przedsiębiorstwom społecznym.

Ogólna tendencja do niższego oceniania konkretnych form współpracy jest również widoczna w przypadku współdziałania samych przedsiębiorstw społecznych. Pomimo tego, jest to ocena wyższa niż ta, odnosząca się do współpracy przedsiębiorstw społecznych z jednostką samorządową. Najniżej oceniana jest współpraca przedsiębiorstw społecznych o takim samym statusie prawnym oraz ich współdziałanie w zakresie

tworzenia formalnej sieci, wspierającej rozwój i działalność sektora przedsiębiorczości społecznej.

Ocena konkretnych form współdziałania na płaszczyźnie przedsiębiorstwo społeczne – organizacja pozarządowa, wskazuje na wysoki stopień ich powiązania. Najwyżej oceniona została współpraca w zakresie realizacji wspólnych zadań, zleceń i projektów. Z jednej strony, jest to efekt realizacji przez organizacje pozarządowe wielu projektów, związanych z zakładaniem przedsiębiorstw społecznych. Z drugiej zaś, wynika to z aktywności przedsiębiorstw społecznych w zakresie zakładania organizacji pozarządowych, celem zwiększenia możliwości korzystania ze środków publicznych. Do pewnego stopnia potwierdzeniem tej obserwacji jest zjawisko marginalizacji pewnych form współpracy przedsiębiorstw społecznych i organizacji pozarządowych. Dotyczy to głównie wykonywania przez przedsiębiorstwa społeczne zadań, czy też usług dla organizacji pozarządowych (75% badanych podmiotów wykazuje brak takiej formy współpracy lub uznaje ją za marginalną i niewystarczającą).

Podobnie nisko oceniane są przez przedsiębiorstwa społeczne konkretne formy współpracy z podmiotami komercyjnymi. Średnia ocen poszczególnych form współpracy świadczy o niewykorzystywaniu przez biznes potencjału sektora ekonomii społecznej. Równocześnie wskazuje na wysokie zainteresowanie sektora przedsiębiorstw społecznych taką współpracą. Analiza rozkładów odpowiedzi dotyczących współpracy przedsiębiorstw społecznych z podmiotami rynkowymi, wskazuje na interesujące zjawisko. Przedsiębiorstwa społeczne wysoko oceniają ten typ współpracy, który wiąże się ze zlecaniem im przez firmy określonych zadań (mediana ocen wskazuje, że 50% badanych uznało taką formę współpracy za co najmniej poprawną). Mniej korzystnie oceniają one współpracę, w której to firmy społeczne korzystają z usług komercyjnych podmiotów rynkowych (50% badanych podmiotów wykazuje brak takiej formy współpracy lub uznaje ją za marginalną i niewystarczającą).

Interpretacja wyników dotyczących pozostałych form współpracy biznesu i przedsiębiorstw społecznych, jasno wskazuje na oczekiwania tych ostatnich. Przedsiębiorstwa społeczne są głównie nakierowane na dobroczynność, a nie na rynkowe formy współpracy. Niewiele z badanych przedsiębiorstw społecznych jest zainteresowanych rozwojem poprzez komercyjną współpracę.

Interesująco przedstawiają się również odpowiedzi, dotyczące relacji pomiędzy udziałem w tworzeniu i realizacji programów społecznych a przepływami finansowymi, zachodzącymi pomiędzy przedsiębiorstwem społecznym i jednostką samorządową. Większy poziom aktywności przedsiębiorstw społecznych, przekładał się w bezpośredni sposób na jego zaangażowanie w działania samorządu terytorialnego i skutkowało m.in. wzrostem finansowego wsparcia ze strony tego ostatniego.

Innym zjawiskiem, choć podobnym w swojej naturze, jest wysoki poziom korelacji pomiędzy współpracą na poziomie realizacji celów społecznych z przedsiębiorstwami prywatnymi, a współpracą z biznesem w formie – biznes jako donator. Wysoki poziom wskaźnika korelacji świadczy o tym, iż wykrystalizowały się dwa rodzaje postaw: albo przedsiębiorstwo społeczne jest aktywne i dąży do budowania swojej pozycji i samodzielności, koncentrując się na działalności gospodarczej, albo przyjmuje postawę roszczeniową, oczekując na wsparcie finansowe ze strony podmiotów komercyjnych dla realizacji swoich celów. Spostrzeżenia te wskazują na znaczne zróżnicowanie w grupie przedsiębiorstw społecznych. Jedne z nich są przygotowane i gotowe do prowadzenia działalności gospodarczej, natomiast inne skupiają się na pozyskaniu środków na re-

alizację swoich celów, w sposób zbliżony do tego, jak czynią to klasyczne organizacje pozarządowe.

Przeprowadzone badania pokazują również, że im wyższy jest poziom aktywności przedsiębiorstwa społecznego, w zakresie współpracy z innymi podmiotami ekonomii społecznej oraz jednostkami samorządowymi, tym większa jest skala i intensywność jego zaangażowania we współpracę z podmiotami gospodarczymi. Warto jednak zwrócić uwagę na pewne odstępstwo od tej ogólnej prawidłowości. W przypadku bardzo wysokiego poziomu współpracy przedsiębiorstwa społecznego z innymi przedsiębiorstwami tego rodzaju, skala i intensywność jego współdziałania z firmami rynkowymi maleje.

2.4. Bariery rozwoju sektora oraz kluczowe czynniki rozwoju

Etapem finalnym prowadzonych badań była identyfikacja barier rozwoju przedsiębiorczości społecznej oraz selekcja obszarów i czynników, mających kluczowy wpływ na rozwój sektora. Na wstępie zidentyfikowane zostały najbardziej pożądane formy wsparcia przedsiębiorstw społecznych, następnie stworzony został katalog barier rozwoju przedsiębiorstw. Elementem kończącym ten etap było wyselekcjonowanie i scharakteryzowanie obszarów działań niezbędnych dla polepszenia możliwości rozwoju i powstawania przedsiębiorstw społecznych.

Najważniejszą formą wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych są:

- dotacje bezpośrednie – 90% podmiotów uznaje ją za najbardziej pożądaną formę wspierania prowadzonej przez nie działalności,
- preferencyjne pożyczki i kredyty – umożliwienie przedsiębiorstwom społecznym korzystania z funduszy, zwłaszcza podczas utraty płynności finansowej, np. w czasie realizacji kolejnych etapów projektów, czy też aplikowania o nowe projekty (75% pytanym uznało tą formę za bardzo i najbardziej pożądaną).

Natomiast niewielka część badanych podmiotów jest zainteresowana takimi formami wsparcia, jak:

- preferencje przy udzielaniu zamówień publicznych dla przedsiębiorstw społecznych realizujących cele społeczne (26%),
- dostęp do bezpłatnych usług informacyjnych i doradczych (22%),
- możliwość korzystania z funduszy gwarancyjnych oraz funduszy poręczeń kredytowych (18%).

Tylko nieliczne podmioty objęte badaniem wyrażały zainteresowanie wprowadzeniem mechanizmów, które stanowiłyby podstawę ściślejszej, komercyjnej współpracy gospodarczej podmiotów rynkowych z przedsiębiorstwami społecznymi.

Katalog przeszkód w prowadzeniu działalności przedsiębiorstw społecznych jest szeroki. Do kategorii barier podstawowych zaliczono:

- kumulację negatywnych cech społecznych i ekonomicznych w regionach wiejskich i słabo zurbanizowanych,
- brak zaufania do inicjatyw podejmowanych przez przedsiębiorstwa społeczne,
- niski poziom aktywności społeczności lokalnych,

- postrzeganie przedsiębiorstwa społecznego, jako podmiotu działającego w obszarach wykluczenia społecznego, a w związku z tym oferującego dobra i usługi na niskim poziomie,
- brak zaufania społecznego dla tworzenia paktów/partnerstwa oraz brak umiejętności współpracowania na rzecz realizacji wspólnych celów,
- brak kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi na szczeblu lokalnym,
- 50% badanej populacji uznaje, że są to przeszkody, które znacząco utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej i społecznej.

Szczególnie często wskazywaną przez respondentów przeszkodą, jest wizerunek przedsiębiorstw społecznych (75% respondentów uważa, że jest to przeszkoda, która uniemożliwia bądź też znacząco utrudnia prowadzenie działalności). Wiele z nich wyrażało opinię, że o wiele łatwiej jest znaleźć pracownika lub klienta, ukrywając społeczny charakter przedsiębiorstwa.

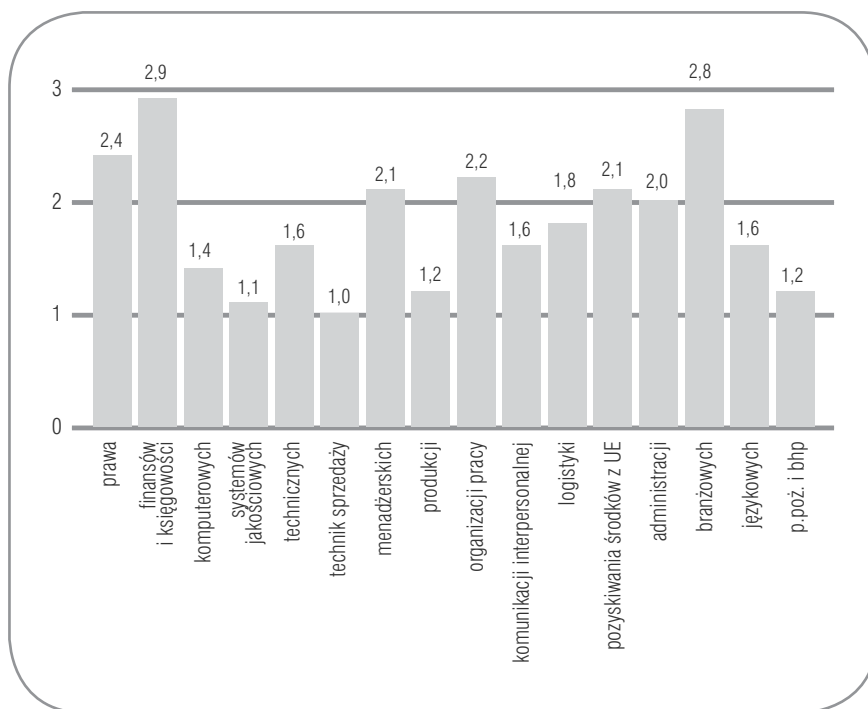
Respondenci zwracali uwagę na występowanie swoistego rodzaju dyskryminacji przedsiębiorstw społecznych (odnosząc swoją sytuację do podmiotów komercyjnych), w tym na brak dostępu do bezpłatnych lub dofinansowywanych szkoleń z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz na brak szkoleń specjalistycznych. Jednym z nielicznych szkoleń, w których mogą brać udział pracownicy przedsiębiorstw społecznych są te, adresowane do organizacji pozarządowych. Jednakże profil tych szkoleń (nie ujmowanie w nich problematyki przedsiębiorczości) powoduje, że szkolenia te są dla nich użyteczne w ograniczonym stopniu.

Szczególnym przykładem nierównego traktowania podmiotów na rynku jest spółdzielnia socjalna, która, co podkreślają przedstawiciele tych podmiotów, musi zatrudniać wyłącznie osoby wykluczone lub podlegające ryzyku wykluczenia społecznego, natomiast ze strony państwa traktowana jest jak zwykły podmiot gospodarczy. Takie traktowanie, w wielu kwestiach dyskwalifikuje spółdzielnie socjalne w walce o kontrakty, również w zakresie realizacji usług publicznych zleczanych przez samorządy, a nawet przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.

Respondenci podkreślali również, że przedsiębiorstwo społeczne jako quasi przedsiębiorstwo, ma małe szanse na uzyskanie środków inwestycyjnych w ramach funduszy strukturalnych. Prowadzi to do sytuacji, gdzie poprzez realizację określonego projektu, powstaje przedsiębiorstwo społeczne, które posiada odpowiednich pracowników, nie ma jednak możliwości dokonywania inwestycji, co nierzadko skutkuje jego upadkiem. Sytuacja ta, bardziej korzystnie przedstawia się w odniesieniu do tych przedsiębiorstw społecznych, które są powiązane z podmiotami trzeciego sektora. Daje im to możliwość dodatkowego wsparcia finansowego. Respondenci zwracali również uwagę, że przedsiębiorstwo społeczne (np. założone w formie prawnej ZAZ) nie może pozyskiwać środków tak jak podmiot sektora pozarządowego, natomiast przedsiębiorstwo powstałe jako podmiot wyodrębniony z organizacji pozarządowej może ze środków tych korzystać.

Za istotną kwestię uznano niemożność realizacji jednego z podstawowych celów działalności przedsiębiorstw społecznych, jakim jest przywracanie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym na rynek pracy. Brak możliwości preferencyjnego zatrudniania osób wychodzących z sektora ekonomii społecznej na otwarty rynek pracy, implikuje zatrzymanie tych osób w przedsiębiorstwach społecznych. Dla potencjalnego pracodawcy bardziej opłacalne staje się zatrudnienie osoby bezrobotnej, zareje-

strowanej w urzędzie pracy, niż pracownika przedsiębiorstwa społecznego. Zjawisko to pogłębiane jest przez swoisty rodzaj stygmatyzacji pracowników sektora ekonomii społecznej, jako osób bez kwalifikacji, z ewentualnymi uzależnieniami lub problemami natury psychicznej lub osobowościowej. Brak preferencji w zatrudnianiu takich osób oraz brak preferencji dla pracodawców, w sytuacji przeprowadzania szkoleń lub odbywania stażu przez osoby z tego sektora, skutecznie blokuje przepływ pracowników z sektora ekonomii społecznej do otwartego rynku pracy.



Wykres 2. Wartość górnego kwartyła zapotrzebowania na szkolenia

* w skali od 1 do 3, gdzie 1 oznacza przydatne, 2 – bardzo potrzebne, 3 – niezbędne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Szereg interesujących informacji pozyskano w odniesieniu do zagadnień dotyczących działań, które należy podjąć, aby wesprzeć proces tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Za najistotniejsze uznano:

- wypracowanie narzędzi wsparcia finansowego przedsiębiorstw społecznych (potowa badanych uznała, że jest to działanie nieodzowne, natomiast 90% badanych stwierdziło, że działania w tym zakresie znacząco przyczynią się do sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych),
- wprowadzenie systemu preferencyjnego zatrudnienia (ulgi dla przedsiębiorcy, zwolnienia pracownika z części opłat, składek) dla osób przechodzących z zatrudnienia w przedsiębiorstwach społecznych na otwarty rynek pracy,
- tworzenie bazy informacyjnej dotyczącej możliwości pozyskiwania środków finansowych oraz zarządzania przedsiębiorstwem społecznym,

- stworzenie przedsiębiorstwom społecznym możliwości udziału w szkoleniach z zakresu finansów i księgowości, specjalistycznych szkoleń odpowiadający profilowi przedsiębiorstwa, szkoleń z organizacji pracy, prawa, szkoleń z zakresu zarządzania, pozyskiwania funduszy UE oraz administracji.

Równie interesujące informacje uzyskano w odpowiedzi na pytania dotyczące działań systemowych, służących wspieraniu przedsiębiorczości społecznej. W tym obszarze wskazano:

- potrzebę stworzenia ustawy regulującej funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych oraz podmiotów z nimi współpracujących (96% wskazań),
- stworzenie instytucjonalnego systemu wsparcia (doradztwo, szkolenia, pomoc finansowa i rzeczowa) dla przedsiębiorstw społecznych (60%),
- włączenie przedsiębiorstw społecznych w system tworzenia, wdrażania i koordynacji polityki społecznej (56%),
- budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstw społecznych oraz promocja idei przedsiębiorczości społecznej (54%),
- ułatwienie przedsiębiorstwom społecznym dostępu do środków z Funduszy Strukturalnych UE (52%),
- stworzenie przejrzystego systemu pozyskiwania wsparcia, transparentność procesu decyzyjnego, obiektywne kryteria selekcji i weryfikacji (48%).

3

3. Konkluzje

W wyniku przeprowadzonych badań scharakteryzowane zostały działające w Polsce przedsiębiorstwa społeczne. Charakterystyka ta została uporządkowana w ramach trzech zdefiniowanych wymiarów: aksjologii, prakseologii oraz przyzwolenia społecznego. W kolejnym etapie badań, w efekcie wielostopniowej analizy, zidentyfikowane zostały kluczowe czynniki rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Poniżej przedstawione zostały podstawowe konkluzje będące podsumowaniem przeprowadzonych badań.

3.1. Wymiar 1 – Aksjologia

Analiza potencjału i siły oddziaływania przedsiębiorstw społecznych wykazała, iż większość z badanych podmiotów prowadzi działalność gospodarczą i społeczną, wykraczającą poza granice miasta i gminy. Świadczyć to może o rosnącym potencjale przedsiębiorstw społecznych oraz o dobrej kondycji sektora. Można jednak przypuszczać, że ten obraz nie jest jednoznacznym odzwierciedleniem sytuacji sektora. Ponad połowa badanych podmiotów jest ściśle powiązana z organizacjami pozarządowymi. Organizacje pozarządowe były inicjatorami powstania tych przedsiębiorstw lub też miały na ich powstanie największy wpływ. Aktualnie większość z tych przedsiębiorstw działa jako wyodrębniona komórka organizacji pozarządowej. Można zatem stwierdzić,

że większość z pośród działających przedsiębiorstw posiada silnego protektora, który wspomógł powstanie podmiotu. Często jego pomoc nie kończy się na fazie powstania przedsiębiorstwa, lecz trwa przez cały okres prowadzenia przez niego działalności. Można domniemywać, że jedną z kluczowych słabości sektora są problemy, jakie napotyka samodzielnie tworzone przedsiębiorstwa społeczne, bez lub z niskim poziomem potencjału i kapitału początkowego. Taka sytuacja przełożyła się na powstanie dysproporcji pomiędzy ilością i jakością przedsiębiorstw społecznych, która jest efektem posiadania silnego protektora bądź jego braku.

Forma prawna podmiotów określających się jako przedsiębiorstwa społeczne jest zróżnicowana. Do tej grupy zaliczają się takie podmioty prawne jak: fundacje, stowarzyszenia, spółdzielnie socjalne, zakłady aktywności zawodowej, warsztaty pracy chronionej. Jako podstawowe cele prowadzonej przez siebie działalności przedsiębiorstwa społeczne wskazują: aktywizację wspólnot lokalnych w zakresie realizacji celów społecznych i gospodarczych, reintegrację z rynkiem pracy osób wykluczonych i ich zatrudnianie oraz budowanie i wzmacnianie więzi międzyludzkich. Natomiast do podstawowych korzyści wynikających z prowadzonych przez nie działań, badane podmioty wskazały aktywizację lokalnej społeczności w ograniczaniu zjawiska wykluczenia społecznego, tworzenie miejsc pracy oraz dostarczanie usług szkoleniowych osobom pracującym w przedsiębiorstwie społecznym oraz osobom uczestniczącym w jego działalności. Egzemplifikacja celów oraz korzyści płynących z działalności przedsiębiorstw społecznych, świadczy o ukierunkowaniu sektora na realizację potrzeb społeczności lokalnych, w których działają. Ich działalność możemy scharakteryzować jako bezpośrednie przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, poprzez aktywizację i pracę. Natomiast zmarginalizowanie takiej formy działalności, jak dostarczanie dóbr i usług adresowanych do społeczności lokalnych, może oznaczać słabą pozycję przedsiębiorstw społecznych na rynku usług publicznych lub też wskazywać na ich niezdolność do identyfikacji potrzeb lokalnych.

3.2. Wymiar 2 – Prakseologia

Analiza finansowego aspektu prowadzonej przez przedsiębiorstwa społeczne działalności wykazała, że przychody przedsiębiorstw można zakwalifikować jako stabilne. Biorąc pod uwagę, że są to opinie subiektywne, uzyskany wynik świadczy o wysokim poziomie stabilności przychodów. Należy każdorazowo przypominać, że wykazane wcześniej trudności związane z tworzeniem samodzielnych bytów w sektorze, świadczą o tym, że opisywane wyniki dotyczą grupy przedsiębiorstw społecznych, które z reguły dobrze radzą sobie na rynku oraz takie, które często posiadają silnego protektora, co w konsekwencji może znacząco wpływać na stabilizację finansową tych przedsiębiorstw. Ważnym źródłem przychodów badanych podmiotów jest działalność gospodarcza, na dalszych miejscach wymieniane były środki finansowe, przekazywane przez samorządy lokalne oraz środki z funduszy europejskich. Wysoki poziom przychodów z działalności gospodarczej świadczy o skuteczności zarządzania podmiotami oraz o ich wysokim stopniu samodzielności finansowej. Wysoki udział przychodów z działalności gospodarczej, implikuje uzależnienie ich stabilności od kilku czynników: popytu na oferowane przez przedsiębiorstwa społeczne produkty, koniunktury gospo-

darczej, kosztów pracy oraz najmu i utrzymania lokalu. Czynniki te można zaliczyć do kluczowych dla rozwoju przedsiębiorstw, choć należy zauważyć, że są to elementy obiektywne, na które przedsiębiorstwo ma znikomy wpływ albo nie ma żadnego – jak w przypadku koniunktury gospodarczej. Natomiast istnieje druga grupa kluczowych czynników, decydujących o stabilności finansowej całego sektora. Są to elementy administracyjne, które niestety często można zaliczyć do grupy subiektywnych i uznaniowych. Wpływ tych czynników może być dwojaki: mogą one prowadzić do stabilizacji przychodów przedsiębiorstwa, poprzez podpisywanie długoletnich umów na realizację określonych programów lub świadczenie usług publicznych. Mogą też wpływać na destabilizację ich sytuacji finansowej, poprzez częste opóźnienia w przekazywaniu im środków.

Analizując wpływ czynnika ludzkiego na działalność przedsiębiorstw społecznych, należy zauważyć znaczące niedobory zarówno w zatrudnieniu, jak i w liczbie wolontariuszy pracujących na rzecz przedsiębiorstwa. Brak chętnych do pracy może być czynnikiem, który wydatnie będzie się przyczyniał do spowalniania rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Wartym zauważenia jest fakt, iż, według badanych podmiotów, znacznie wzrasta udział i zaangażowanie społeczności lokalnej w pracach na rzecz przedsiębiorstw społecznych, co w dłuższej perspektywie czasowej może przyczynić się do likwidacji niedoboru pracowników.

3.3. Wymiar 3 – Przyzwolenie społeczne

Podsumowując badania w zakresie przyzwolenia społecznego, warto odnotować fakt ważnego udziału w życiu przedsiębiorstw społecznych podmiotów, które były inicjatorami ich powstania. Potwierdza to wcześniejsze spostrzeżenia dotyczące znaczącego udziału w sukcesie rynkowym przedsiębiorstw społecznych silnego protektora. Przedsiębiorstwa społeczne są w dużej mierze uzależnione od usług zewnętrznych, najczęściej preferencyjnych. Stąd wniosek, że jednym z kluczowych czynników dla rozwoju sektora jest stworzenie stabilnej i działającej na preferencyjnych zasadach infrastruktury oferującej usługi dla przedsiębiorstw.

Współpraca przedsiębiorstw społecznych z podmiotami zewnętrznymi oceniana jest w różnicowany sposób. Ogólnie, współpracę tę ocenia się wysoko. Przeprowadzone badania pokazują, że im wyższy jest poziom aktywności przedsiębiorstwa społecznego w zakresie współpracy z innymi podmiotami, tym większa jest skala i intensywność jego zaangażowania na wszystkich płaszczyznach, we współpracę z podmiotami gospodarczymi. Stąd też, jeżeli za podstawowy atrybut działalności przedsiębiorstwa społecznego uznana została realizacja celów społecznych poprzez działalność gospodarczą, to najbliższej wyznaczonego celu znajdują się najaktywniejsze przedsiębiorstwa społeczne, których obszary współpracy są najszersze. W tym aspekcie, kluczowym czynnikiem dla rozwoju przedsiębiorstwa społecznego jest poziom jego aktywności oraz umiejętność współpracy z różnymi podmiotami.

3.4. Bariery rozwoju sektora oraz kluczowe czynniki rozwoju

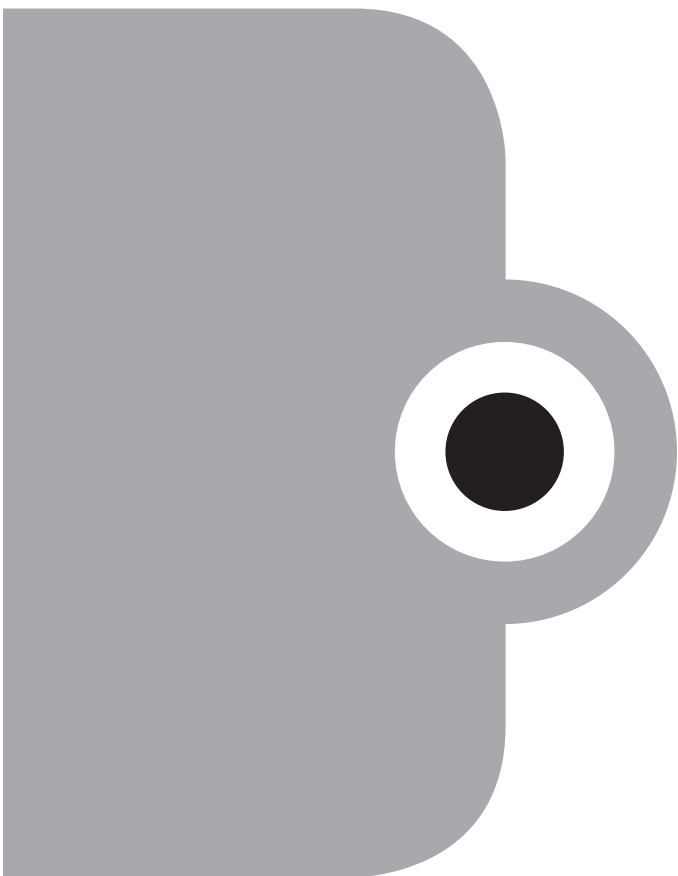
Za istotne dla rozwoju sektora formy wsparcia, przedstawiciele przedsiębiorstw społecznych uznali dotacje bezpośrednie, preferencyjne pożyczki oraz kredyty. Za mniej istotne uznane zostały dostęp do bezpłatnych usług informacyjnych i doradczych oraz możliwość korzystania z funduszy gwarancyjnych i funduszy poręczeń kredytowych.

Zidentyfikowane zostały podstawowe bariery rozwoju przedsiębiorstw społecznych, a zaliczone do nich zostały: kumulacja negatywnych cech społecznych i ekonomicznych w regionach wiejskich i słabo zurbanizowanych, brak zaufania do inicjatyw podejmowanych przez przedsiębiorstwa społeczne, niski poziom aktywności społeczności lokalnych, brak zaufania społecznego dla tworzenia paktów/partnerstwa i umiejętności współpracowania na rzecz realizacji wspólnych celów oraz brak kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi. Szczególnie często wskazywanym czynnikiem, wpływającym bezpośrednio na działalność i rozwój przedsiębiorstw społecznych, jest ich wizerunek. Liczna grupa przedstawicieli badanych przedsiębiorstw społecznych wyraziła opinię, że łatwiej jest znaleźć pracownika lub klienta ukrywając społeczny charakter przedsiębiorstwa.

Bardzo ważnym czynnikiem osłabiającym pozycję przedsiębiorstw społecznych, działających na rynku autonomicznie, jest traktowanie ich w rozumieniu prawa, jako podmioty sektora pozarządowego. Skutkiem takiego traktowania, jest występowanie swoistego rodzaju dyskryminacji przedsiębiorstw społecznych, w odniesieniu do podmiotów komercyjnych. Ten rodzaj dyskryminacji jest szczególnie widoczny w dostępie do preferencyjnych rodzajów szkoleń branżowych oraz w pozyskiwaniu środków pod inwestycje. W innym przypadku przedsiębiorstwa te, nie są uznawane przez prawo za organizacje pozarządowe i nie mogą pozyskiwać środków finansowych tak jak one. Kluczowym czynnikiem zdefiniowanym na tym etapie badawczym i potwierdzonym na dalszym, jest brak wyraźnej definicji prawnej podmiotów, działających w ramach sektora ekonomii społecznej. Najlepszym sposobem na rozwiązanie tego problemu, byłoby stworzenie ustawy regulującej zasady prowadzenia tego typu działalności.

Ostatnim etapem identyfikacji czynników kluczowych dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej, była subiektywna ocena sytuacji w sektorze ekonomii społecznej, dokonana przez przedstawicieli badanych podmiotów, pozwalająca określić, które z czynników mają kluczowe znaczenie dla prowadzonej przez nich działalności.

Za działania konstytutywne dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej uznane zostały: wypracowanie narzędzi wsparcia finansowego, wprowadzenie systemu preferencyjnego zatrudnienia (ulgi dla przedsiębiorcy, zwolnienia pracownika z części opłat, składek) dla osób przechodzących z zatrudnienia w przedsiębiorstwach społecznych na otwarty rynek pracy, tworzenie bazy informacyjnej dotyczącej możliwości pozyskiwania środków finansowych oraz stworzenie przedsiębiorstwu społecznemu możliwości udziału w odpowiednich szkoleniach. Wskazano ponadto na potrzebę wypracowania ustawy, regulującej funkcjonowanie przedsiębiorstw społecznych (potrzeba ta została zidentyfikowana już na wcześniejszym etapie badań), stworzenie instytucjonalnego systemu wsparcia, włączenie przedsiębiorstw społecznych w system tworzenia, wdrażania i koordynacji polityki społecznej, budowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstw społecznych, ułatwienie przedsiębiorstwu społecznemu dostępu do środków z funduszy strukturalnych UE oraz stworzenie przejrzystego systemu pozyskiwania wsparcia.



Autorzy



Autorzy

Anna Baczko

absolwentka Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Obecnie kontynuuje naukę na studiach doktoranckich w Zakładzie Statystyki, Demografii i Socjologii Matematycznej IS UW. Uczestniczyła w licznych projektach badawczych związanych z problematyką kapitału społecznego i ekonomii społecznej. Do głównych obszarów jej zainteresowań naukowych należy metodologia badań społecznych (ilościowych i jakościowych), zastosowanie teorii układów złożonych w opisie zjawisk społecznych oraz socjologia miasta.

Marta Bohdziewicz-Lulewicz

absolwentka socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego. Pracownik Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie, jeden z koordynatorów merytorycznych Projektu IW EQUAL „Akademia Przedsiębiorczości. Rozwój alternatywnych form zatrudnienia”. W teorii i praktyce zajmuje się ekonomią społeczną. Jest autorką dwóch publikacji z dziedziny mierzenia oddziaływania społecznego przedsiębiorstw społecznych.

Maciej Frączek

absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie, obecnie Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (2000). Asystent w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. W swojej działalności naukowej zajmuje się problematyką funkcjonowania rynków pracy (w tym kwestią bezrobocia) oraz analizą polityk publicznych. Autor i współautor publikacji z dziedziny rynku pracy. Uczestnik wielu projektów związanych z rynkiem pracy, rozwojem lokalnym i instytucjonalnym, ekonomią społeczną.

Giulia Galera

przygotowuje doktorat w Szkole Studiów Międzynarodowych (*School of International Studies*) Uniwersytetu Trydenckiego we Włoszech. Jej prace badawcze są poświęcone analizie wpływu przedsiębiorstw społecznych na gospodarki w stadium przejściowym, ze szczególnym uwzględnieniem Polski i Ukrainy. Po ukończeniu czteroletnich studiów w zakresie stosunków międzynarodowych i dyplomacji oraz uzyskaniu stopnia magistra w zakresie organizacji non-profit i przedsiębiorstw społecznych na ww. uniwersytecie, pracowała przez trzy lata w sektorze niekomercyjnym. Od kwietnia 2000 r. jest pracownikiem naukowym Instytutu na rzecz Rozwoju Organizacji Non-Profit (*Institute for the Development of Non-Profit Organizations*, ISSAN), który jest jednym z ośrodków badawczych Uniwersytetu Trydenckiego. Aktualnie współpracuje z Trydenckim Ośrodkiem Rozwoju Lokalnego OECD LEED oraz z europejską siecią badawczą EMES, której ISSAN jest członkiem założycielem. Jej prace badawcze koncentrują się na potencjale przedsiębiorstw społecznych i organizacji niekomercyjnych w gospodarkach w stadium przejściowym.

Anna Giza-Poleszczuk

doktor habilitowany, pracownik Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie kieruje Pracownią Badań nad Kapitałem Społecznym. Na Uniwersytecie pracuje od roku 1981. W latach 1994-2005 zajmowała się badaniami rynkowymi, marketingiem i komunikacją społeczną. Doświadczenie wyniesione z prowadzenia praktycznie zorientowanych badań społecznych oraz przyjaznego przekazywania diagnoz naukowych szerszej publiczności stara się wykorzystać na rzecz zbliżenia nauki i „praktyki”, a w szczególności – na rzecz zwiększenia publicznej wiedzy o kwestiach społecznych.

W sferze teorii, zajmuje się historią i współczesnością rodziny, problematyką kapitału społecznego i ekonomii społecznej. Opublikowała książkę *Rodzina a system społeczny. Reprodukacja i kooperacja w perspektywie interdyscyplinarnej*. Napisana wspólnie z Mirosławą Marody książka *Przemiany więzi społecznych* (2004) otrzymała prestiżową nagrodę im. Jana Długosza. Aktualnie pełni funkcję zastępcy dyrektora Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego do spraw naukowych, a jej ambicją jest otwarcie Instytutu na świat zewnętrzny.

Jarosław Górniak

doktor habilitowany, prof. UJ, kierownik Zakładu Socjologii Gospodarki i Edukacji Instytutu Socjologii UJ, prodziekan Wydziału Filozoficznego UJ, prof. w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. J. Tischnera w Krakowie. Socjolog i ekonomista, specjalista w zakresie socjologii gospodarki i organizacji, metod badań i analizy danych, metodologii ewaluacji i analizy polityk publicznych. Ekspert Zespołu koordynacyjnego ds. ewaluacji ex ante dokumentów unijnych na lata 2007-2013 w Ministerstwie Rozwoju Regionalnego. Współpracuje jako konsultant także z Departamentem Programowania i Ewaluacji PARP. Konsultant w zakresie programowania i ewaluacji, a także w zakresie badań rynku i systemów analiz w zarządzaniu. Od ponad 10 lat konsultant SPSS Polska w zakresie metodologii badań i analizy danych, członek SPSS Market Advisory Board. Uczestniczył w wielu projektach badawczo-analitycznych i ewaluacyjnych, krajowych i międzynarodowych, m.in., jako członek sześciuosobowego zespołu ekspertów wykonywał ewaluację międzynarodowego programu UNDP Poverty Strategies Initiative, obejmującego ponad sto państw.

Marta Gumkowska

absolwentka Instytutu Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, koordynatorka programu „Badania trzeciego sektora” w Stowarzyszeniu Klon/Jawor. Od 6 lat zajmuje się badaniami organizacji pozarządowych i społeczeństwa obywatelskiego, jest autorką wielu raportów i artykułów na temat trzeciego sektora i aktywności obywatelskiej w Polsce. Koordynowała działania badawcze podejmowane w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Jerzy Hausner

profesor zwyczajny na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych), kierownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Koordynował szereg projektów badawczych. Uczestniczył w 6 stypendiach naukowych. W 1994 r. otrzymał tytuł profesora nauk ekonomicznych, a w 1998 r. został mianowany profesorem zwyczajnym. Członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN. W latach 90. pełnił funkcję szefa zespołu doradców wicepremiera ds. gospodarczych, pełnomocnika rządu ds. reformy zabezpieczenia społecznego oraz członka Zespołu Doradców Ekonomicznych Prezydenta RP. W latach 2001-2005 był posłem na Sejm RP. W październiku 2001 r. wszedł w skład gabinetu Leszka Millera jako minister pracy i polityki społecznej. Od stycznia 2003 r. minister gospodarki, pracy i polityki społecznej, a od czerwca 2003 r. także wiceprezes Rady Ministrów. Przygotował plan naprawy finansów publicznych (tzw. plan Hausnera). W rządzie Marka Belki (od maja 2004 r. do marca 2005 r.) był wicepremierem i ministrem gospodarki i pracy. Koordynował wówczas prace nad Narodowym Planem Rozwoju na lata 2007-2013. Laureat wielu nagród, m.in. nagrody Kisiela oraz nagrody im. Władysława Grabskiego. Redaktor naczelny kwartalnika „Zarządzanie Publiczne”. Ma w swym dorobku ponad 250 publikacji naukowych.

Jan Herbst

absolwent Wydziału Filozofii i Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego i doktorant na tym Wydziale. Laureat nagrody im. Floriana Znanieckiego za najlepszą pracę magisterską w 2003 r. Autor lub współautor kilku książek i kilkunastu artykułów poświęconych aktywności obywatelskiej, trzeciemu sektorowi, społeczeństwu obywatelskiemu. Członek zespołu badawczego Stowarzyszenia Klon/Jawor. Współautor wielu badań poświęconych kondycji organizacji pozarządowych, aktywności społecznej, ekonomii społecznej. Członek Rady Programowej Kwartalnika „Zarządzanie Publiczne” oraz zespołu badawczego „Dobre rządzenie” przy Małopolskiej Szkole Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Arkadiusz Jachimowicz

absolwent Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, prezes Elbląskiego Stowarzyszenia Wspierania Inicjatyw Pozarządowych oraz Fundacji Elbląg. Od kilkunastu lat pracuje na rzecz sektora pozarządowego – prowadzi szkolenia, doradza, animu-

je. Jest ekspertem w zakresie organizacji pozarządowych, współpracy samorządów z organizacjami, tworzenia i zarządzania funduszami lokalnymi. Dziennikarz, redaktor naczelny pisma „Pozarządowiec”. Wiceprezes Rady Elbląskich Organizacji Pozarządowych, członek zarządu Rady Organizacji Pozarządowych Województwa Warmińsko-Mazurskiego, członek Rady Programowej Sieci Wspierania Organizacji Pozarządowych SPLOT oraz członek zarządu Federacji Funduszy Lokalnych w Polsce. Autor materiałów dotyczących sektora pozarządowego, współpracy samorządów terytorialnych z organizacjami pozarządowymi i funduszy lokalnych. Autor, współautor i realizator wielu projektów na rzecz sektora pozarządowego.

Tomasz Kaźmierczak

socjolog i polityk społeczny, adiunkt w Zakładzie Teorii i Metod Pracy Socjalnej Instytutu Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji Uniwersytetu Warszawskiego, ekspert Instytutu Spraw Publicznych, gdzie m.in. kierował pracami zespołu badawczego w ramach projektu „W stronę polskiego modelu gospodarki społecznej – budujemy nowy Lisków”. Specjalizuje się w problematyce pracy socjalnej i pomocy społecznej. Zaanżażowany w reformę pomocy społecznej z 1990 r. (m.in. sekretarz zespołu ds. reformy pomocy społecznej w ramach rozmów Okrągłego Stołu). Ostatnio opublikował m.in.: T. Kaźmierczak (red.) *W poszukiwaniu strategii pobudzania oddolnego rozwoju wiejskich społeczności*, ISP, Warszawa 2008; M. Rymśa, T. Kaźmierczak (red.) *Social Economy in Poland. Past nad Present*, ISP, Warszawa 2008; T. Kaźmierczak, *Praca socjalna: między upośledzeniem społecznym a obywatelnością*, Wydawnictwo Śląsk, Katowice 2006.

Karolina Keler

absolwentka socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego (2006, specjalność: praca socjalna oraz socjologia gospodarki i badania rynku), doktorantka w Zakładzie Socjologii Gospodarki i Edukacji Instytutu Socjologii UJ, ponadto wykładowca w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. J. Tischnera. Jej zainteresowania naukowe skoncentrowane są głównie na problematyce związanej z metodologią nauk społecznych, socjologią stosowaną oraz polityką społeczną, a w szczególności na zagadnieniu wskaźników społecznych oraz metodologicznej koncepcji wskaźnika. Ma w swoim dorobku publikacje z zakresu metodologii użycia wskaźników w diagnozie, ewaluacji i analizie polityk publicznych, a także dotyczące wykluczenia społecznego i reklamy społecznej. Uczestniczka projektów naukowo-badawczych związanych m.in. z wykluczeniem społecznym, rozwojem lokalnym i instytucjonalnym oraz ekonomią społeczną, w tym w ewaluacji Działania 1.2 i 1.3 Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwoju Zasobów

Ludzkich 2004-2006, dotyczących budowy „Małopolskiego systemu analiz i programowania polityk rynku pracy” i wykorzystania Systemu Informatycznego POMOST dla celów diagnostycznych i ewaluacyjnych.

Seweryn Krupnik

absolwent socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego, doktorant w Zakładzie Socjologii Gospodarki i Edukacji UJ, wykładowca w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. J. Tischnera, stypendysta Antioch College i The Ryoichi Sasakawa Young Leaders Fellowship Fund, w latach 2004-2005 studiował na Uniwersytecie Johanna Wolfganga Goethego we Frankfurcie. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się wokół metodologii badań społecznych, badań ewaluacyjnych oraz wsparcia publicznego przedsiębiorstw. Uczestnik wielu projektów badawczych związanych m.in. z rozwojem regionalnym, kształceniem ustawicznym i przedsiębiorczością społeczną.

Ewa Krzaklewska

absolwentka socjologii na Uniwersytecie Jagiellońskim (2006); studiowała także w Antioch College (USA) i Università Cattolica w Mediolanie. Obecnie doktorantka w Instytucie Socjologii UJ. W swojej działalności naukowej zajmuje się procesem wchodzenia w dorosłość w Polsce oraz związanymi z nim przemianami demograficznym i kulturowymi. Uczestniczka wielu projektów oraz autorka i współautorka publikacji z dziedziny edukacji oraz mobilności, zwłaszcza akademickiej. Dodatkowo zaangażowana od lat w prace młodzieżowych organizacji pozarządowych, lokalnych i międzynarodowych.

Norbert Laurisz

absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie obecnie Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (2000), pracownik Wydziału Zarządzania Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, asystent w Katedrze Ekonomii i Ekonometrii. W swojej działalności naukowej zajmuje się problematyką funkcjonowania rynku pracy, ekonomią społeczną oraz polityką społeczną. Autor i współautor publikacji naukowych m.in. z zakresu rynku pracy, ekonomii społecznej i rynku ubezpieczeń społecznych.

Anna Małodzińska-Strzebońska

absolwentka socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego, doktorantka w Zakładzie Socjologii Gospodarki i Edukacji Instytutu Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego. Działalność naukowa dotyczy problematyki badań ewaluacyjnych, zwłaszcza wykorzystania metaanalizy w ewaluacji programów społecznych. Uczestnik projektów, także międzynarodowych, związanych z wyrównywaniem szans na rynku pracy, zapobieganiem zjawiskom wykluczenia społecznego oraz diagnozą kształcenia ustawicznego w Polsce. Autorka i współautorka publikacji o problematyce społecznej, szczególnie z dziedziny wykluczenia społecznego oraz aktywnego starzenia się.

Stanisław Mazur

doktor nauk politycznych, absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Jagiellońskiego (specjalność nauki polityczne). Kierownik Centrum Studiów nad Gospodarką i Administracją Publiczną Akademii Ekonomicznej w Krakowie (1996-1997), dyrektor Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie (1997-2004). Adiunkt w Katedrze Gospodarki i Administracji Publicznej Akademii Ekonomicznej w Krakowie (od 1999). Prezes Fundacji Gospodarki i Administracji Publicznej. Brał udział jako ekspert i koordynator w kilkudziesięciu projektach krajowych i międzynarodowych z zakresu programowania oraz ewaluacji polityk i programów publicznych, rozwoju lokalnego i regionalnego, jakości rządzenia, komunikacji i partycypacji społecznej. Autor kilkudziesięciu publikacji naukowych. Autor i współautor ponad 100 ekspertyz i opracowań.

Agnieszka Ogrocka

absolwentka Wydziału Filozofii i Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Uczestniczyła w projektach badawczych związanych m.in. z problematyką ekonomii społecznej, organizacji pozarządowych, przedsiębiorczości młodych ludzi. Interesuje się metodologią badań, ostatnio badań internetowych, a także szeroko rozumianą problematyką wykluczenia. Od kilku lat związana jest z zespołem badań i analiz jednej z organizacji pozarządowych, pracuje w międzynarodowej firmie badawczej.

Jolanta Perek-Białas

doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Instytucie Statystyki i Demografii Szkoły Głównej Handlowej i Instytutu Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego. Główne obszary badawcze to proces starzenia się ludności i związane z tym ekonomiczne konsekwencje, aktywne starzenie, analiza zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych. Ekspert w zakresie metodologii badań społecznych i ekonomicznych (konsultant w różnych projektach dla instytucji publicznych i prywatnych). Autorka około 50 publikacji z zakresu ekonomii, statystyki, polityki i gerontologii społecznej, ale także ewaluacji i ekonomii społecznej (m.in. artykuły w *Wiadomościach Statystycznych*, *Studiach Demograficznych*, *International Social Science Journal*). Koordynowała projekty w ramach 5, 6 i obecnie 7 Programu Ramowego UE (ostatni na temat „Aktywizacji osób starszych w Europie”) oraz uczestniczyła w projektach z zakresu rynku pracy, wykluczenia społecznego oraz ewaluacji na poziomie krajowym i regionalnym. Współpracuje z Oxford Institute of Ageing oraz z AGE – the European Older People’s Platform.

Izabela Rybka

dr, socjolog, pracownik Programu Polityki Społecznej w Instytucie Spraw Publicznych, ekspert Instytutu Rozwoju Służb Społecznych w projekcie IW EQUAL „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”. Zajmuje się problematyką pomocy społecznej, organizacji pozarządowych i przedsiębiorczości społecznej.

Marek Rymsza

socjolog, adiunkt w Instytucie Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, dyrektor Programu Polityki Społecznej w Instytucie Spraw Publicznych, gdzie m.in. sprawował nadzór merytoryczny nad realizacją projektu „W stronę polskiego modelu ekonomii społecznej – budujemy nowy Lisków”. Specjalizuje się w porównawczej polityce społecznej w zakresie systemów zabezpieczania społecznego, problematyce sektora obywatelskiego i organizacji pozarządowych, a także przedsiębiorczości społecznej. Redaktor naczelny kwartalnika „Trzeci Sektor”. Autor ponad stu artykułów opublikowanych w pracach zbiorowych i czasopismach naukowych. Ostatnio opublikował: M. Rymsza, T. Kaźmierczak (red.) *Social Economy in Poland. Past nad Present*, ISP, Warszawa 2008; M. Rymsza (red.) *Organizacje pozarządowe. Dialog obywatelski. Polityka państwa*, ISP, Warszawa 2007.

Anna Szczucka

absolwentka Instytutu Etnologii i Antropologii Kulturowej Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Instytutu Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego. Członek zespołu Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych UJ. W swojej działalności naukowej zajmuje się problematyką przedsiębiorczości społecznej, kształcenia przez całe życie oraz analizą polityk publicznych. Uczestniczyła w projekcie „Analiza porównawcza popytu na umiejętności i kwalifikacje oraz podaży usług szkoleniowych i doradczych dla przedsiębiorstw społecznych” realizowanym na zlecenie Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A., współautorka koncepcji badań diagnozujących sytuację przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce („Przedsiębiorstwa Społeczne w Małopolsce. Diagnoza”), realizowanych na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej. Współautorka publikacji dotyczących przedsiębiorczości społecznej oraz kształcenia ustawicznego. Obecnie zaangażowana w tworzenie koncepcji monitoringu przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce.

Barbara Worek

adiunkt w Zakładzie Socjologii Gospodarki i Edukacji Instytutu Socjologii UJ i w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. J. Tischnera w Krakowie. Doświadczenie badawcze zdobywała uczestnicząc w polskich i międzynarodowych projektach badawczych dotyczących partycypacji obywatelskiej, polityk publicznych, wykluczenia społecznego, rynku pracy i kształcenia ustawicznego. Autorka i współautorka publikacji dotyczących zastosowania metod jakościowych w badaniach społecznych i marketingowych oraz licznych raportów badawczych. Prowadzi zajęcia z metodologii badań oraz pro-seminaria i seminaria magisterskie poświęcone zastosowaniu metod jakościowych w diagnozie społecznej i ewaluacji. Zajmuje się zagadnieniami związanymi z kształceniem ustawicznym i jakością kapitału ludzkiego.



ISBN: 978-83-85928-66-9