

GOSPODARKA SPOŁECZNA W UNII EUROPEJSKIEJ

**Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
przez CIRIEC
(Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat
Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej)**

SPIS TREŚCI

WSTĘP.....	3
1. ROZWÓJ KONCEPCJI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ.....	4
2. GŁÓWNE PODEJŚCIA TEORETYCZNE DOTYCZĄCE KONCEPCJI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ	9
3. KRAJOWE KONCEPCJE GOSPODARKI SPOŁECZNEJ.....	13
4. ELEMENTY SKŁADOWE GOSPODARKI SPOŁECZNEJ	16
5. PLATFORMY I SIECI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W EUROPIE	16
6. GOSPODARKA SPOŁECZNA W UNII EUROPEJSKIEJ W LICZBACH	17
7. PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW I ORGANIZACJI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ	19
8. GOSPODARKA SPOŁECZNA – BIEGUN UŻYTECZNOŚCI SPOŁECZNEJ	20
9. PRAWODAWSTWO DOTYCZĄCE PODMIOTÓW GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W UNII EUROPEJSKIEJ	24
10. POLITYKA PUBLICZNA WOBEC GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ	27
11. POLITYKA PUBLICZNA WOBEC GOSPODARKI SPOŁECZNEJ NA SZCZEBLU UNII EUROPEJSKIEJ	28
12. TENDENCJE I WYZWANIA	30
BIBLIOGRAFIA.....	37

Wstęp

Niniejszy dokument jest streszczeniem sprawozdania opracowanego przez CIRIEC (Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej) na wniosek EKES-u (Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego), które składa się z badania koncepcyjno-porównawczego na temat sytuacji gospodarki społecznej w Unii Europejskiej (UE) i jej 25 państwach członkowskich. Sprawozdanie ukończono w 2006 r., a zatem nie obejmuje ono Bułgarii i Rumunii, które przystąpiły do Unii Europejskiej 1 stycznia 2007 r.

Redakcją sprawozdania kierowali Rafael Chaves i José Luis Monzón z CIRIEC, którym doradzał komitet ekspercki w osobach D. Demoustiera z Francji, L. Frobela ze Szwecji oraz R. Speara z Wielkiej Brytanii.

W opracowaniu sprawozdania uczestniczyli także uznani eksperci sektorowi z organizacji reprezentujących poszczególne „rodziny” składające się na gospodarkę społeczną: Cooperatives Europe, Międzynarodowe Towarzystwo Wzajemne (AIM), Międzynarodowe Stowarzyszenie Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych (AISAM), Europejska Stała Konferencja Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP-CMAF), Europejskie Centrum Fundacji (EFC), Confederazione Cooperative Italiana (Confcooperative), Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue (LEGACOOP) oraz Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES). W realizacji prac aktywnie uczestniczyły Komisja Naukowa CIRIEC ds. Gospodarki Społecznej oraz europejskich sekcji CIRIEC.

Koncepcja wyodrębnienia gospodarki społecznej opiera się na opracowanej przez Komisję Europejską *Instrukcji dotyczącej rachunków satelitarnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej: spółdzielni i towarzystw wzajemnych (Manual for Drawing up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy: Co-operatives and Mutual Societies)* oraz na definicjach opracowanych przez organizacje reprezentujące gospodarkę społeczną w Europie, z zamiarem uzyskania szerokiego porozumienia politycznego i naukowego.

Dla potrzeb przeprowadzenia analizy porównawczej obecnej sytuacji gospodarki społecznej w poszczególnych krajach CIRIEC stworzył sieć korespondentów, która początkowo składała się z 52 ekspertów pochodzących z 26 krajów UE (naukowców, ekspertów sektorowych i wpływowych urzędników).

1. **ROZWÓJ KONCEPCJI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ**

1.1 Stowarzyszenia ludowe i spółdzielnie jako historyczne korzenie gospodarki społecznej

Jako działalność, gospodarka społeczna jest historycznie związana ze stowarzyszeniami i spółdzielniami, które stanowią jej szkielet. System wartości oraz zasady postępowania popularnych stowarzyszeń, których syntezę stanowi historyczny ruch spółdzielczy, przyczyniły się do stworzenia nowoczesnej koncepcji gospodarki społecznej, która skupia się wokół spółdzielni, towarzystw wzajemnych, stowarzyszeń i fundacji.

1.2 Obecny zakres i obszar działania gospodarki społecznej

W 2005 r. w UE-25 działalność gospodarczą prowadziło ponad 240 tys. spółdzielni. Są one silnie zakorzenione we wszystkich sektorach działalności gospodarczej, a szczególnie widoczne są w rolnictwie, pośrednictwie finansowym, handlu detalicznym i mieszkalnictwie oraz jako spółdzielnie pracownicze w sektorze przemysłowym, budowlanym i usługowym. Spółdzielnie te zapewniają bezpośrednie zatrudnienie dla 3,7 mln osób i skupiają one 143 mln członków.

Towarzystwa ubezpieczeń zdrowotnych i opieki społecznej udzielają pomocy i ubezpieczają ponad 120 mln osób. Udział towarzystw ubezpieczeń wzajemnych w rynku wynosi 23,7%.

W 1997 r. w UE-15 stowarzyszenia zatrudniały 6,3 mln osób, a w 2005 r. w UE-25 miały one ponad 4% udział w PKB oraz skupiały w swych strukturach członkowskich 50% obywateli Unii Europejskiej. W 2000 r. w UE było ponad 75 tys. fundacji, których liczba znacznie wzrosła po 1980 r. w 25 państwach członkowskich, w tym krajach Środkowej i Wschodniej Europy, które niedawno przystąpiły do UE. W UE-25 pracuje ponad 5 mln pełnoetatowych wolontariuszy.

Podsumowując, poza swym znaczeniem ilościowym w ostatnich dziesięcioleciach gospodarka społeczna potwierdziła nie tylko swą zdolność w kontekście skutecznego przyczyniania się do rozwiązywania nowych problemów społecznych, ale wzmocniła również swą pozycję jako instytucja niezbędna dla stabilnego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego, dopasowująca usługi do potrzeb, podnosząca wartość działań gospodarczych służących potrzebom społecznym oraz bardziej sprawiedliwemu podziałowi dochodu i bogactwa, korygująca nierównowagę rynku pracy i, krótko mówiąc, pogłębiająca i wzmacniająca demokrację gospodarczą.

1.3 Obecna identyfikacja i uznanie instytucjonalne gospodarki społecznej

Najnowsza definicja pojęcia gospodarki społecznej opracowana przez jej własne organizacje została zawarta w Karcie zasad gospodarki społecznej promowanej przez Europejską Stałą

Konferencję Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP–CMAF). Zasady te przedstawiają się następująco:

- nadrzędność indywidualnego i społecznego celu w stosunku do kapitału,
- dobrowolne i otwarte członkostwo,
- demokratyczna kontrola sprawowana przez członków (nie dotyczy fundacji, gdyż nie mają one członków),
- połączenie interesów członków/użytkowników lub interesu ogólnego,
- obrona i stosowanie zasady solidarności oraz odpowiedzialności,
- samorządność i niezależność od władz publicznych,
- wykorzystanie większości nadwyżek do realizacji celów rozwoju zrównoważonego, na potrzeby usług w interesie członków lub w interesie ogółu.

Zarówno krajowe, jak i europejskie kręgi polityczne i prawnicze uznały wzrost znaczenia gospodarki społecznej. Na szczelbu europejskim Komisja Europejska opublikowała w 1989 r. komunikat zatytułowany „Przedsiębiorstwa w sektorze gospodarki społecznej: europejski rynek bez granic”. W tym samym roku Komisja sponsorowała pierwszą europejską konferencję na temat gospodarki społecznej, która odbyła się w Paryżu, i stworzyła dział gospodarki społecznej w XXIII DG ds. Polityki Przedsiębiorczości, Rzemiosła, Turystyki i Gospodarki Społecznej. W latach 1990, 1992, 1993 i 1995 Komisja promowała konferencje na temat europejskiej gospodarki społecznej w Rzymie, Lizbonie, Brukseli i Sewilli. W 1997 r. na szczycie w Luksemburgu uznano rolę przedsiębiorstw gospodarki społecznej w rozwoju lokalnym i tworzeniu miejsc pracy oraz zainicjowano działania pilotażowe o nazwie „Trzeci system a zatrudnienie”, obierając za punkt odniesienia dziedzinę gospodarki społecznej.

Również w Parlamencie Europejskim od 1990 r. działa intergrupa ds. gospodarki społecznej. W 2006 r. Parlament Europejski zaapelował do Komisji o „poszanowanie gospodarki społecznej i przedstawienie komunikatu na temat tego kamienia węgielnego europejskiego modelu społecznego”.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) ze swej strony opublikował wiele sprawozdań i opinii na temat wkładu przedsiębiorstw gospodarki społecznej w realizację różnych celów polityki publicznej.

1.4 W kierunku uznania gospodarki społecznej w systemach rachunków narodowych

Przedsiębiorstwa i organizacje składające się na koncepcję gospodarki społecznej nie są uznawane za odrębny sektor instytucjonalny w systemach rachunków narodowych. Spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia i fundacje są rozproszone w rachunkach narodowych, co sprawia, że stają się one trudno dostrzegalne.

Niedawno Komisja Europejska opracowała *Instrukcję dotyczącą rachunków satelitarnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej: spółdzielni i towarzystw wzajemnych (Manual for Drawing up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy: Co-operatives and Mutual Societies)*, która umożliwi uzyskanie spójnych, dokładnych i rzetelnych danych na temat znaczącej części gospodarki społecznej, tj. spółdzielni, towarzystw wzajemnych i innych podobnych przedsiębiorstw.

Jak stwierdza wspomniana instrukcja, metody stosowane w dzisiejszych systemach rachunków narodowych, wywodzące się z połowy XX wieku, wytworzyły narzędzia zbierania najważniejszych agregatów ekonomicznych w kontekście gospodarki mieszanej z silnym prywatnym sektorem kapitalistycznym oraz dopełniającym sektorem publicznym często o charakterze interwencyjnym. A zatem, z logicznego punktu widzenia, w systemie rachunków narodowych dostosowanym do dwubiegunowej rzeczywistości instytucjonalnej niewiele miejsca pozostaje dla trzeciego bieguna, który nie jest ani publiczny, ani kapitalistyczny, przy czym ten ostatni utożsamiać można z praktycznie całym sektorem prywatnym. Jest to jeden z istotnych powodów *instytucjonalnej „niewidzialności” gospodarki społecznej* w dzisiejszym społeczeństwie oraz – jak stwierdza Komisja w swojej instrukcji – pozostaje to w sprzeczności z rosnącym znaczeniem organizacji będących częścią gospodarki społecznej.

1.5 Definicja gospodarki społecznej dostosowana do systemów rachunków narodowych

Na potrzeby niniejszego sprawozdania proponuje się następującą roboczą definicję gospodarki społecznej:

Ogół prywatnych, zorganizowanych formalnie przedsiębiorstw dysponujących autonomią podejmowania decyzji i cechujących się dobrowolnym członkostwem, które zostały stworzone w celu zaspokajania potrzeb swoich członków za pośrednictwem rynku, poprzez wytwarzanie towarów i świadczenie usług, zapewnianie ubezpieczenia i finansowania, w których ewentualny podział zysków lub nadwyżek pomiędzy członków ani podejmowanie decyzji nie wiążą się bezpośrednio z kapitałem lub wkładem wniesionym przez każdego z członków, z których każdy dysponuje jednym głosem. Gospodarka społeczna obejmuje również prywatne, zorganizowane formalnie organizacje dysponujące autonomią podejmowania decyzji i cechujących się dobrowolnym członkostwem, które świadczą usługi nierynkowe na rzecz gospodarstw domowych i których nadwyżki, o ile takowe wystąpią, nie mogą być przywłaszczone podmioty gospodarcze tworzące, kontrolujące lub finansujące owe organizacje.

Powyższa definicja jest całkowicie zgodna z definicją pojęcia gospodarki społecznej zawartej w Karcie zasad gospodarki społecznej CEP–CMAF. W kategoriach rachunków narodowych, obejmuje ona dwa zasadnicze podsektory gospodarki społecznej: a) podsektor rynkowy tudzież podsektor przedsiębiorstw oraz b) podsektor producentów nierynkowych. Wyjaśnienie to jest niezwykle użyteczne dla potrzeb opracowania rzetelnych statystyk

i analizy działalności gospodarczej zgodnie z obecnie obowiązującymi systemami rachunków narodowych. Niemniej jednak ze społeczno-gospodarczego punktu widzenia obydwie podsektory oczywiście przenikają się wzajemnie oraz występują ściśle związki pomiędzy sferą rynkową i nierynkową gospodarki społecznej, co wynika ze wspólnej cechy wszystkich organizacji gospodarki społecznej, a mianowicie z tego, że *są one podmiotami zrzeszającymi osoby prowadzące działalność, której najważniejszym celem jest zaspokajanie potrzeb osób, a nie zapewnianie zwrotu kapitałistycznym inwestorom.*

Zgodnie z powyższą definicją obydwie podsektory gospodarki społecznej mają następujące *cechy wspólne*:

- 1) są prywatne, innymi słowy nie stanowią części sektora publicznego ani nie są przezeń kontrolowane;
- 2) są zorganizowane formalnie, tzn. zazwyczaj posiadają osobowość prawną;
- 3) dysponują autonomią podejmowania decyzji, tzn. posiadają pełną swobodę powoływania i odwoływania składu swoich organów oraz kontrolowania i organizowania całej swojej działalności;
- 4) członkostwo w nich jest dobrowolne, innymi słowy nie ma obowiązku przystępowania do nich;
- 5) ewentualny podział zysków lub nadwyżek pomiędzy członków nie odbywa się proporcjonalnie do wniesionego przez nich kapitału lub wkładu, lecz zgodnie z ich działalnością wykonywaną na rzecz organizacji;
- 6) prowadzą pełnoprawną działalność gospodarczą w celu zaspokajania potrzeb pojedynczych osób, gospodarstw domowych lub rodzin; z tego względu mówi się, że organizacje gospodarki społecznej *zrzeszają ludzi, a nie kapitał*; pracują z pomocą kapitału i innych zasobów o charakterze niepieniężnym, lecz *nie dla kapitału*;
- 7) są organizacjami demokratycznymi; z wyjątkiem pewnych organizacji wolontariackich świadczących nierynkowe usługi dla gospodarstw domowych, w procesie podejmowania decyzji w przypadku organizacji pierwszego stopnia gospodarki społecznej stosuje się zasadę „jedna osoba – jeden głos”, bez względu na kapitał lub składki wniesione przez członków; organizacje innych stopni również mają demokratyczny charakter; członkowie posiadają większość lub sprawują wyłączną kontrolę nad procesem decyzyjnym.

Niezwykle istotną cechą organizacji gospodarki społecznej, głęboko zakorzenioną w ich historii, jest ich demokratyczny charakter polegający na tym, że w procesie podejmowania decyzji stosuje się zasadę „jedna osoba – jeden głos”.

Przedstawiona wyżej robocza definicja gospodarki społecznej może jednak także obejmować niedochodowe organizacje wolontariackie *świadczące usługi o charakterze nierynkowym na rzecz gospodarstw domowych*, nawet jeśli nie posiadają one struktur demokratycznych, gdyż umożliwia to włączenie do gospodarki społecznej niezwykle istotnych podmiotów *trzeciego sektora prowadzących działalność społeczną*, które *wytwarzają dobra społeczne lub użyteczności ogólnej* o niewątpliwej wartości społecznej.

Podsektor rynkowy gospodarki społecznej

Na podsektor rynkowy gospodarki społecznej zasadniczo składają się spółdzielnie i towarzystwa wzajemne, grupy przedsiębiorstw kontrolowane przez spółdzielnie, towarzystwa wzajemne i inne organizacje gospodarki społecznej, inne podobne przedsiębiorstwa, takie jak hiszpańskie przedsiębiorstwa pracownicze (*sociudades laborales*) i pewne instytucje niedochodowe obsługujące przedsiębiorstwa gospodarki społecznej.

Podsektor nierynkowy gospodarki społecznej

Podsektor ten w przeważającej części składa się ze stowarzyszeń i fundacji, chociaż znaleźć można również podmioty o innych formach prawnych. Tworzą go wszystkie organizacje gospodarki społecznej, które zgodnie z kryteriami rachunków narodowych uznawane są za producentów nierynkowych, tj. takich, którzy większość swojej produkcji dostarczają bezpłatnie lub po cenach nieistotnych z ekonomicznego punktu widzenia.

1.6 Gospodarka społeczna: pluralizm i wspólne elementy tożsamości

Gospodarka społeczna pozycjonuje się w społeczeństwie europejskim jako *biegun użyteczności społecznej* między sektorem kapitalistycznym a sektorem publicznym, obejmujący z pewnością ogromnie różnorodne podmioty. Obszarem działania gospodarki społecznej są zarówno stare, jak i nowe potrzeby społeczne. Potrzeby te mogą być zaspokajane przez samych bezpośrednio zainteresowanych przy pomocy prowadzonej na rynku działalności gospodarczej, w ramach której niemal wszystkie spółdzielnie i towarzystwa wzajemne pozyskują większość swoich zasobów, lub za pośrednictwem niemal wszystkich stowarzyszeń i fundacji, które świadczą usługi o charakterze nierynkowym na rzecz pojedynczych osób, gospodarstw domowych lub rodzin i których zasoby zazwyczaj pochodzą w większości z darowizn, składek członkowskich, dotacji itp.

Nie można zignorować faktu, że różnorodność wykorzystywanych zasobów i podmiotów zrzeszanych w ramach organizacji gospodarki społecznej prowadzi do różnic w dynamice ich zachowań i w ich stosunkach z otoczeniem. I tak na przykład wolontariat występuje zasadniczo w podmiotach należących do podsektora nierynkowego (w większości są to stowarzyszenia i fundacje), podczas gdy w podsektorze rynkowym gospodarki społecznej (spółdzielnie, towarzystwa wzajemne i podobne przedsiębiorstwa) praktycznie nie spotyka się wolontariatu, z wyjątkiem przedsiębiorstw społecznych będących wymownym przykładem

struktury hybrydowej obejmującej elementy rynkowe i nierynkowe, o bardzo zróżnicowanych zasobach (środki finansowe pochodzące z rynku i z publicznych dotacji, wolontariat) oraz składzie osobowym (członkowie, pracownicy, wolontariusze, przedsiębiorstwa i podmioty publiczne).

Jednak owa wieloraka gospodarka społeczna, która umacnia i konsoliduje swoje miejsce w pluralistycznym społeczeństwie, nie jest w żadnym wypadku konglomeratem pozbawionym tożsamości czy wartości interpretacyjnej. Wręcz przeciwnie, wspólne elementy tożsamości gospodarki społecznej wzmacniane są poprzez ogół licznych i zróżnicowanych podmiotów mikroekonomicznych, o charakterze otwartym i dobrowolnym, tworzonych przez społeczeństwo obywatelskie w celu zaspokajania potrzeb i rozwiązywania problemów pojedynczych osób, gospodarstw domowych i rodzin, a nie dla zapewnienia inwestorom lub kapitalistycznym przedsiębiorstwom zwrotu z inwestycji czy też ochrony ich interesów, innymi słowy poprzez organizacje niedochodowe (*not-for-profit*). W ciągu ostatnich 200 lat owo zróżnicowane spektrum organizacji rynkowych i nierynkowych, działających w interesie wzajemnym lub w interesie ogółu, ukształtowało wspólnie trzeci sektor, który tutaj określamy jest pojęciem gospodarki społecznej.

2. GŁÓWNE PODEJŚCIA TEORETYCZNE DOTYCZĄCE KONCEPCJI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ

2.1 Trzeci sektor jako punkt styczności

Trzeci sektor stał się punktem styczności różnych koncepcji, zasadniczo „sektora niedochodowego” i „gospodarki społecznej”, które pomimo iż opisują rzeczywistości o znacznych obszarach wspólnych, nie pokrywają się w pełni. Ponadto teoretyczne podejścia wywodzące się ze wspomnianych koncepcji przypisują trzeciemu sektorowi różne funkcje we współczesnych gospodarkach.

2.2 Podejście organizacji niedochodowych

Główne podejście teoretyczne w zakresie analizy trzeciego sektora, oprócz podejścia gospodarki społecznej, ma korzenie anglosaskie: literatura dotycząca *sektora niedochodowego* lub *organizacji niedochodowych* pojawiła się po raz pierwszy 30 lat temu w Stanach Zjednoczonych. Zasadniczo podejście to obejmuje wyłącznie organizacje prywatne, których statuty zakazują podziału nadwyżek pomiędzy założycieli czy też podmioty sprawujące nad nimi kontrolę lub finansujące ich działalność.

Organizacje te są:

- a) *organizacjami*, tzn. posiadają strukturę i byt instytucjonalny oraz zazwyczaj mają osobowość prawną;

- b) *prywatne*, tzn. pod względem instytucjonalnym nie są częścią władz publicznych, chociaż mogą być finansowane ze środków publicznych, a w ich organach mogą zasiadać urzędnicy publiczni;
- c) *samorządne*, tzn. same kontrolują swoją działalność oraz mogą powoływać i odwoływać skład swoich organów;
- d) *nie dokonują podziału zysków*, tzn. organizacje nieochodowe mogą osiągać zyski, muszą je jednak przeznaczać na swoją działalność statutową i nie mogą ich rozdzielać pomiędzy właścicieli, członków założycieli czy też swoje własne organy;
- e) *mają charakter dobrowolny*, co oznacza dwie rzeczy: po pierwsze, członkostwo nie jest obowiązkowe ani narzucone przepisami prawa, a po drugie, w działalności lub organach zarządzających muszą uczestniczyć wolontariusze.

2.3 Podejście gospodarki solidarnej

Podejście to rozwinęło się we Francji i niektórych krajach Ameryki Łacińskiej w ostatnim ćwierćwieczu XX wieku, w dużej mierze w związku ze znacznym wzrostem, jakiego trzeci sektor doświadczył w kontekście nowych potrzeb społecznych licznych grup narażonych na wykluczenie społeczne. Koncepcja *gospodarki solidarnej* wyraża się poprzez trzy bieguny: rynek, państwo i wzajemność, która dotyczy wymiany niepieniężnej w dziedzinie kontaktów podstawowych, utożsamianej przede wszystkim ze stowarzyszeniem się. Podejście gospodarki solidarnej jest próbą powiązania wszystkich trzech biegunów systemu w taki sposób, że konkretne doświadczenia przyjmują formę konglomeratu gospodarki rynkowej, nierynkowej i niepieniężnej, a ich zasoby również mają różnorakie pochodzenie: rynkowe (sprzedaż towarów i świadczenie usług), nierynkowe (dotacje publiczne i darowizny) i niepieniężne (wolontariat).

Podejście *gospodarki solidarnej* zawiera tak wiele istotnych elementów zbieżnych z podejściem gospodarki społecznej, że stosuje się również określenie *gospodarka społeczna i solidarna*. Ponadto, z praktycznego punktu widzenia, wszystkie organizacje uznawane za należące do gospodarki solidarnej są także bez wątpienia częścią gospodarki społecznej.

Ze względu na ich znaczenie, poniżej przedstawiona została analiza głównych podobieństw i różnic między podejściem gospodarki społecznej a podejściem organizacji nieochodowych.

2.4 Podobieństwa i różnice między koncepcją *gospodarki społecznej* a podejściem *organizacji nieochodowych*

Jeżeli chodzi o podobieństwa między podejściem gospodarki społecznej a podejściem organizacji nieochodowych, podejście gospodarki społecznej wymaga czterech z pięciu kryteriów, jakie podejście organizacji nieochodowych wykorzystuje w celu wyróżnienia trzeciego sektora: muszą to być organizacje *prywatne, zorganizowane formalnie*, dysponujące *autonomią podejmowania decyzji* (samorządne) i cechujące się *dobrowolnym członkostwem*.

Jednakże występują trzy kryteria definiujące trzeci sektor, w przypadku których podejścia organizacji niedochodowych i gospodarki społecznej różnią się wyraźnie:

a) **Kryterium niedochodowości**

Podejście organizacji niedochodowych wyklucza z trzeciego sektora wszystkie organizacje, które w jakikolwiek sposób dokonują podziału zysków między osoby lub podmioty założycielskie, kontrolujące lub finansujące. Innymi słowy, organizacje trzeciego sektora muszą ściśle przestrzegać ograniczenia dotyczącego niedokonywania podziału zysków. Oprócz zakazu podziału zysków podejście organizacji niedochodowych wymaga, by organizacje trzeciego sektora nie miały celów dochodowych (*not-for-profit*), tzn. ich podstawowym celem nie może być generowanie zysków ani osiągnięcie rentowności.

W podejściu gospodarki społecznej kryterium niedochodowości, w takim sensie, jak to zostało przedstawione powyżej, nie jest nieodzownym wymogiem dla organizacji trzeciego sektora. Oczywiście podejście gospodarki społecznej za integralną część trzeciego sektora uznaje wiele organizacji, które ściśle przestrzegają kryterium niedochodowości: szerokie spektrum stowarzyszeń, fundacje, przedsiębiorstwa społeczne i inne organizacje niedochodowe służące osobom fizycznym i rodzinom, które spełniają kryterium niedochodowości oraz mają wszystkie cechy organizacji gospodarki społecznej określone w niniejszym sprawozdaniu. Jednakże podejście organizacji niedochodowych wyklucza z trzeciego sektora spółdzielnie i towarzystwa wzajemne, które stanowią decydujący trzon gospodarki społecznej, gdyż większość z nich dokonuje podziału swoich nadwyżek pomiędzy członków.

b) **Kryterium demokratyczności**

Druga różnica między podejściem organizacji niedochodowych a podejściem gospodarki społecznej polega na stosowaniu *kryterium demokratyczności*. Wśród wymogów stawianych przez podejście organizacji niedochodowych koniecznych do uznania, że organizacja należy do trzeciego sektora, nie ma charakterystycznego elementu koncepcji gospodarki społecznej, jakim jest demokratyczność. Wskutek takiego braku podejście organizacji niedochodowych włącza do trzeciego sektora wiele bardzo ważnych organizacji niedochodowych, które nie spełniają kryterium demokratyczności i w konsekwencji wykluczane są z trzeciego sektora przez podejście gospodarki społecznej. W rzeczywistości wiele instytucji niedochodowych w sektorze przedsiębiorstw nieświadczących usług finansowych i w sektorze instytucji finansowych, które oferują swoje usługi po cenach rynkowych, nie spełnia zasady demokratyczności. Wśród wspomnianych organizacji niedochodowych, uznawanych za należące do trzeciego sektora zgodnie z podejściem organizacji niedochodowych, a nieuznawanych za takowe przez podejście gospodarki społecznej, wymienić można określone szpitale, wyższe uczelnie, szkoły, ośrodki kulturalne i artystyczne czy inne instytucje, które nie spełniają kryterium demokratyczności i oferują swoje usługi na rynku, spełniając przy tym wszystkie wymogi stawiane przez podejście organizacji niedochodowych.

W podejściu gospodarki społecznej zasadniczo wyklucza się wszelkie podmioty o charakterze niedochodowym, które nie funkcjonują w sposób demokratyczny, chociaż dopuszcza się włączenie do gospodarki społecznej tych niedochodowych organizacji dobroczynnych, które świadczą usługi o charakterze nierynkowym na rzecz osób fizycznych lub rodzin bezpłatnie lub po cenach nieistotnych z ekonomicznego punktu widzenia. Takie instytucje niedochodowe uzasadniają swoją *społeczną użyteczność*, nieodpłatnie dostarczając dobra lub świadcząc usługi ogólnego pożytku na rzecz osób fizycznych i rodzin.

c) **Kryterium służenia ludziom**

Wreszcie trzecia różnica dotyczy zamierzonych odbiorców usług oferowanych przez organizacje trzeciego sektora, gdyż w podejściu organizacji niedochodowych ich zakres i hierarchia są inne niż w podejściu gospodarki społecznej. Zgodnie z podejściem gospodarki społecznej głównym celem wszystkich organizacji jest służenie ludziom lub innym organizacjom gospodarki społecznej. W przypadku organizacji pierwszego stopnia większość beneficjentów prowadzonych przez nie działalności stanowią osoby fizyczne, gospodarstwa domowe lub rodziny, czy to jako konsumenci, czy też jako samodzielni przedsiębiorcy lub producenci. Członkami wielu spośród tych organizacji mogą być wyłącznie osoby fizyczne. Sporadycznie mogą one dopuszczać także członkostwo wszelkiego rodzaju osób prawnych, w każdy wypadku jednak gospodarka społeczna w centrum swojego zainteresowania stawia człowieka, który jest powodem jej istnienia i celem jej działalności.

Podejście organizacji niedochodowych natomiast nie przewiduje natomiast kryterium, które służenie ludziom stawiałoby na szczycie hierarchii celów. Organizacje niedochodowe mogą być tworzone w celu świadczenia usług zarówno na rzecz osób fizycznych, jak i na rzecz osób prawnych, które kontrolują lub finansują te organizacje. Mogą nawet istnieć organizacje niedochodowe pierwszego stopnia składające się wyłącznie ze spółek kapitałowych, zarówno o charakterze finansowym, jak i niefinansowym. W rezultacie obszar analizowany przez podejście organizacji niedochodowych wyznaczony jest w sposób bardzo heterogeny.

Podsumowując, wyżej wymienione podobieństwa i różnice między podejściem organizacji niedochodowych a podejściem gospodarki społecznej, wraz z istnieniem obszaru wspólnego obejmującego organizacje uznawane przez obydwa ujęcia, pozwalają docenić istotne rozbieżności pojęciowe i metodologiczne, które uniemożliwiają konfigurację trzeciego sektora jako wynik prostego połączenia grup organizacji będących przedmiotem zainteresowania obydwu podejść.

Odnosnie do różnic pomiędzy obydwojma podejściami dotyczących funkcji, jakie trzeci sektor może wypełniać w rozwiniętych gospodarkach, z perspektywy podejścia organizacji niedochodowych *trzeci sektor sytuuje się pomiędzy państwem a rynkiem*, a misją jego najbardziej charakterystycznego trzonu (trzeciego sektora społecznego) jest zaspokajanie znacznej części potrzeb społecznych, których nie zaspokaja rynek (z uwagi na brak efektywnego popytu dysponującego siłą nabywczą) lub sektor publiczny (ze względu na brak

środków publicznych), przez co konieczne jest odwołanie się do trzeciego rodzaju zasobów i motywacji. Koncepcja anglosaska, która opiera się na *wolontariacie, organizacjach charytatywnych* (w Wielkiej Brytanii) i *fundacjach* (Stany Zjednoczone), kładzie nacisk na cnotę filantropii i kryterium *niedochodowości*.

Brak rentowności prowadzonej działalności świadczy o czystości i szlachetności motywów leżących u jej podstaw, potwierdzając przynależność do trzeciego sektora, który dzięki temu prezentuje swój *charytatywny i opiekuńczy* charakter, a którego misją jest łagodzenie niedoskonałości niezbyt hojnego publicznego systemu opieki społecznej i nadmiaru systemu rynkowego, który wprawdzie jest bardziej dynamiczny, ale także bardziej bezwzględny niż jakikolwiek inny system wobec mniej zasobnych grup społecznych.

Z perspektywy podejścia gospodarki społecznej trzeci sektor nie sytuuje się między rynkiem a państwem, lecz *między sektorem kapitalistycznym a sektorem publicznym*. W tym sensie w społeczeństwach rozwiniętych trzeci sektor pozycjonuje się jako *biegun użyteczności społecznej* składający się z szerokiego wachlarza organizacji prywatnych tworzonych raczej w celu zaspokajania potrzeb społecznych niż zapewniania zysków kapitalistycznym inwestorom.

W każdym wypadku koncepcja trzeciego sektora, jaka rozwinęła się w gospodarce społecznej, nie traktuje go jako sektora rezydualnego, tylko jako instytucjonalny biegun systemu, który – wraz z sektorem publicznym i z kapitalistycznym sektorem prywatnym – jest kluczowym czynnikiem konsolidacji dobrobytu w społeczeństwach rozwiniętych i przyczynia się do rozwiązania niektórych najistotniejszych problemów takich społeczeństw, takich jak m.in. wykluczenie społeczne, masowe i długotrwałe bezrobocie, brak równowagi w rozwoju regionalnym, samorząd lokalny czy sprawiedliwszy podział dochodu i bogactwa.

W przeciwieństwie do podejścia organizacji niedochodowych, które zasadniczo zajmuje się charytatywną i filantropijną rolą trzeciego sektora rozwijającego jednokierunkowe inicjatywy solidarnościowe, gospodarka społeczna propaguje także inicjatywy przedsiębiorcze cechujące się wzajemną solidarnością między ich promotorami, opierające się na systemie wartości, w którym przeważające znaczenie ma demokratyczność podejmowania decyzji i nadrzędność interesów ludzi nad interesem kapitału w procesie podziału nadwyżek.

Gospodarka społeczna postrzega ludzi w potrzebie nie tylko jako pasywnych beneficjentów filantropii społecznej, czyni ona człowieka kowalem własnego losu.

3. **KRAJOWE KONCEPCJE GOSPODARKI SPOŁECZNEJ**

Rzeczywistość społeczno-gospodarcza, która w niniejszym opracowaniu określa się mianem „gospodarki społecznej” jest szeroko rozpowszechniona i wyraźnie zyskuje na znaczeniu w całej Unii Europejskiej. Jakkolwiek zarówno sam termin, jak i kryjąca się za nim naukowa koncepcja nie są całkowicie jednoznaczne w różnych krajach należących do Unii, a w niektórych przypadkach nawet w ramach jednego kraju, współistnieją one jednak zazwyczaj z innymi pojęciami i podobnymi koncepcjami.

Zgodnie z metodologią zastosowaną w badaniu *The enterprises and organizations of the third system. A strategic challenge for employment* (CIRIEC 2000) w niniejszej analizie¹ za cel postawiono sobie przede wszystkim ocenę poziomu uznania koncepcji gospodarki społecznej w trzech istotnych obszarach, a mianowicie w administracji publicznej, w świecie naukowo-akademickim oraz w samym sektorze gospodarki społecznej, a w dalszej kolejności określenie i ocenę innych podobnych koncepcji.

Tablica 1: Stopień krajowej akceptacji koncepcji „gospodarki społecznej”

Kraj	Przez władze publiczne	Przez przedsiębiorstwa gospodarki społecznej	Przez świat naukowo-akademicki
Belgia	**	**	***
Francja	***	***	**
Irlandia	**	***	**
Włochy	**	***	***
Portugalia	***	***	***
Hiszpania	***	***	***
Szwecja	**	***	**
Austria	*	**	**
Dania	*	**	**
Finlandia	**	**	**
Niemcy	*	*	**
Grecja	**	**	**
Luksemburg	**	**	**
Holandia	*	*	*
Wielka Brytania	*	*	**
<i>Nowe państwa członkowskie</i>			
Cypr	**	**	**
Czechy	*	**	*
Estonia	**	*	*
Węgry	*	*	*
Łotwa	*	***	**
Litwa	**	*	*
Malta	**	***	**
Polska	**	**	**
Słowacja	nie dotyczy	nie dotyczy	nie dotyczy
Słowenia	*	**	**

¹ Przy zbieraniu informacji pierwotnych posłużono się kwestionariuszem o charakterze półotwartym, adresowanym do naszych korespondentów, z których wszyscy są uprzywilejowanymi świadkami oraz znawcami koncepcji gospodarki społecznej i podobnych do niej koncepcji, a także rzeczywistości tego sektora w swoich własnych krajach. Stopień uznania w poszczególnych krajach zaklasyfikowano do jednego z trzech poziomów: (*) niewielkie uznanie lub brak uznania tej koncepcji, (**) średni poziom uznania oraz (***) wysoki poziom uznania.

Uwaga: pytanie postawione w kwestionariuszu: Czy mogą nam Państwo powiedzieć, czy koncepcja „gospodarki społecznej” jest znana w Państwa kraju?

Udzielane odpowiedzi pozwoliły wyróżnić następujące trzy grupy krajów:

- *Kraje o najwyższym poziomie akceptacji koncepcji gospodarki społecznej:* Francja, Włochy, Portugalia, Belgia, Irlandia i Szwecja. Wyróżniają się pierwsze cztery spośród wymienionych krajów (są to bez wyjątku kraje cywilizacji łacińskiej), a zwłaszcza Francja – miejsce narodzin tej koncepcji. We Francji, podobnie jak w Hiszpanii, gospodarka społeczna została uznana w prawie.
- *Kraje o średnim (względny) poziomie akceptacji koncepcji gospodarki społecznej:* Cypr, Dania, Finlandia, Grecja, Luksemburg, Łotwa, Malta, Polska i Wielka Brytania. W wymienionych krajach koncepcja gospodarki społecznej współistnieje z innymi koncepcjami, takimi jak sektor organizacji niedochodowych, wolontariat czy przedsiębiorstwa społeczne. W Wielkiej Brytanii niski poziom uznania koncepcji gospodarki społecznej kontrastuje z polityką rządu w zakresie wspierania firm społecznych. W Polsce gospodarka społeczna jest koncepcją dosyć nową, spotyka się jednak z rosnącą akceptacją wspieraną zwłaszcza przez efekt strukturyzujący Unii Europejskiej.
- *Kraje o niewielkim uznaniu lub braku uznania koncepcji gospodarki społecznej:* W grupie krajów obejmujących Austrię, Czechy, Estonię, Niemcy, Węgry, Litwę, Holandię i Słowenię, składającą się głównie z krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w ramach ostatniego rozszerzenia oraz krajów germańskich, koncepcja gospodarki społecznej jest mało znana lub znajduje się dopiero w początkowej fazie rozwoju, podczas gdy spokrewnione z nią koncepcje sektora organizacji niedochodowych, wolontariatu i sektora organizacji pozarządowych cieszą się względnie wyższym poziomem uznania.

Obok koncepcji gospodarki społecznej, sektora organizacji niedochodowych, przedsiębiorstw społecznych oraz trzeciego sektora, w różnych krajach UE współistnieją inne powszechnie akceptowane pojęcia. W Wielkiej Brytanii, Danii, na Malcie i w Słowenii szerokim uznaniem naukowym, społecznym i politycznym wydają się cieszyć koncepcje sektora wolontariatu i organizacji pozarządowych, bliżej związane z ideą organizacji niedochodowych. We francuskojęzycznych krajach europejskich (Francja, region Walonia w Belgii oraz Luksemburg) uznanie znajdują również koncepcje gospodarki solidarnej oraz gospodarki społecznej i solidarnej, podczas gdy idea *Gemeinwirtschaft* (gospodarki ogólnego interesu) jest mocno zakorzeniona w krajach germańskich, takich jak Niemcy i Austria.

4. **ELEMENTY SKŁADOWE GOSPODARKI SPOŁECZNEJ**

Odnosnie do form instytucjonalnych składających się na gospodarkę społeczną lub podobną koncepcję, która spotyka się z największym uznaniem w poszczególnych krajach, stwierdzono, że różnią się one znacznie w zależności od danego kraju, jednak istnieje pewien wspólny trzon obejmujący spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia i fundacje, który eksperci uznają za przynależący w ich kraju do gospodarki społecznej.

Obok wspomnianych czterech komponentów strukturalnych wymienia się również inne formy, takie jak firmy społeczne, *misericordias* (portugalskie stowarzyszenia dobroczynne), *instituições particulares de solidariedade social* (portugalskie prywatne instytucje solidarności społecznej), agencje rozwoju, *community foundations* (fundacje obywatelskie), *istituzioni di pubblica assistenza e beneficenza* (włoskie instytucje dobroczynne), *sociedades laborales* (hiszpańskie przedsiębiorstwa pracownicze), specjalne ośrodki zatrudnienia, organizacje z udziałem pracowniczym, organizacje wolontariackie oraz stowarzyszenia prospołeczne.

W niektórych krajach pewne składowe gospodarki społecznej w szerokim znaczeniu tego terminu same nie uznają się za integralną część sektora społecznego, a wręcz przeciwnie – podkreślają one swoją odrębność i dystansują się od tego sektora. Sytuacja taka ma miejsce w przypadku spółdzielni w takich krajach, jak Niemcy, Wielka Brytania czy Łotwa, a po części także Portugalia.

Towarzystwa wzajemne w mniejszym stopniu uznaje się za część gospodarki społecznej w niektórych nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Przyczyn owej sytuacji doszukiwać się można w niewielkim poziomie uznania samej koncepcji gospodarki społecznej oraz w braku statusu prawnego tego rodzaju form instytucjonalnych we wspomnianych krajach.

5. **PLATFORMY I SIECI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W EUROPIE**

Samouznanie jako wyróżniona sfera społeczno-gospodarcza jest zauważalne w przypadku istnienia trwałych podmiotów reprezentujących dany sektor. Poprzez te organizacje gospodarka społeczna nie tylko zyskuje na widoczności, lecz także może uczestniczyć w procesie opracowywania i realizacji krajowej i wspólnotowej polityki publicznej, broniąc w niej swoich interesów.

W różnych krajach europejskich stowarzyszenia reprezentujące przedsiębiorstwa gospodarki społecznej tworzyły się głównie w perspektywie sektorowej, co spowodowało powstanie podmiotów przedstawicielskich zgrupowanych w swego rodzaju „rodziny”:

- Rodzina spółdzielni: EUROCOOP (handel detaliczny), ACME (ubezpieczenia), CECODHAS (mieszkalnictwo), CECOP (produkcja/organizacje pracownicze), COGECA (rolnictwo), GEBC (bankowość), UEPS (farmaceutyka).

Z kolei, wymienione podmioty powołały niedawno nową strukturę o charakterze patronackim: *Cooperatives Europe*.

- Rodzina towarzystw wzajemnych: AIM (towarzystwa wzajemne), ACME (ubezpieczenia), AISAM (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych).
- Rodzina stowarzyszeń i organizacji akcji społecznej: CEDAG (stowarzyszenia wolontariackie), EFC (fundacje), Europejska Platforma Organizacji Pozarządowych, CEFEC (przedsiębiorstwa społeczne, inicjatywy zatrudnieniowe i spółdzielnie społeczne).

Większość spośród wymienionych organizacji przedstawicielskich jest z kolei członkami CEP–CMAF (Europejskiej Stałej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji), która obecnie jest najważniejszym partnerem reprezentującym europejską gospodarkę społeczną w dialogu z instytucjami europejskimi.

W niektórych krajach stowarzyszenia przedstawicielskie wykroczyły poza poziom sektorowy i stworzyły organizacje międzysektorowe o wyraźnych odniesieniach do gospodarki społecznej. Jako przykłady można tutaj wymienić: CEPES (Hiszpańską Konfederację Przedsiębiorczą Gospodarki Społecznej), jej francuski odpowiednik – CEGES (Radę Przedsiębiorstw, Pracodawców i Zrzeszeń Gospodarki Społecznej), w Belgii – flamandzką VOSEC i walońską CONCERTES, Platformę Gospodarki Społecznej i Solidarnej w Luksemburgu czy Stałą Konferencję Ekonomii Społecznej w Polsce.

6. GOSPODARKA SPOŁECZNA W UNII EUROPEJSKIEJ W LICZBACH²

Z makroekonomicznego punktu widzenia gospodarka społeczna w Europie ma ogromne znaczenie zarówno pod względem czynnika ludzkiego, jak i w kategoriach ekonomicznych. Daje ona zatrudnienie ponad 11 mln osób, co odpowiada 6,7% ludności czynnej zawodowo.

W dziesięciu nowych państwach członkowskich osoby zatrudnione w gospodarce społecznej stanowią 4,2% ludności czynnej zawodowo. Odsetek ten jest niższy od średniej w 15 „starych” państwach członkowskich (7,0%) oraz w takich krajach, jak Holandia (10,7%), Irlandia (10,6%) czy Francja (8,7%).

²

Informacja statystyczna na temat gospodarki społecznej w Europie opiera się na danych wtórnych i odnosi się głównie do lat 2002–2003. W wypadku niektórych krajów, zasadniczo nowych państw członkowskich UE, z uwagi na brak danych ilościowych przed okresem niniejszego badania, przedstawione informacje należy traktować z ostrożnością.

Rodzina stowarzyszeń, fundacji i podobnych do nich organizacji (trzecia kolumna liczb) stanowi łącznie większość europejskiej gospodarki społecznej. Jednak w nowych państwach członkowskich oraz we Włoszech, w Hiszpanii, Finlandii i w Szwecji największy udział w gospodarce społecznej ma rodzina spółdzielni.

Tablica 2: Odpłatne zatrudnienie w spółdzielniach, товариствach wzajemnych, stowarzyszeniach i tym podobnych organizacjach w Unii Europejskiej (2002–2003)

<i>Kraj</i>	<i>Spółdzielnie</i>	<i>Towarzystwa wzajemne</i>	<i>Stowarzyszenia</i>	<i>OGÓŁEM</i>
Belgia	17 047	12 864	249 700	279 611
Francja	439 720	110 100	1 435 330	1 985 150
Irlandia	35 992	650	118 664	155 306
Włochy	837 024	uwaga*	499 389	1 336 413
Portugalia	51 000	uwaga*	159 950	210 950
Hiszpania	488 606	3 548	380 060	872 214
Szwecja	99 500	11 000	95 197	205 697
Austria	62 145	8 000	190 000	260 145
Dania	39 107	1 000	120 657	160 764
Finlandia	95 000	5 405	74 992	175 397
Niemcy	466 900	150 000	1 414 937	2 031 837
Grecja	12 345	489	57 000	69 834
Luksemburg	748	nie dotyczy	6 500	7 248
Holandia	110 710	nie dotyczy	661 400	772,110
Wielka Brytania	190 458	47 818	1 473 000	1 711 276
Cypr	4 491	nie dotyczy	nie dotyczy	4 491
Czechy	90 874	147	74 200	165 221
Estonia	15 250	nie dotyczy	8 000	23 250
Węgry	42 787	nie dotyczy	32 882	75 669
Łotwa	300	nie dotyczy	nie dotyczy	300
Litwa	7 700	0	nie dotyczy	7 700
Malta	238	nie dotyczy	nie dotyczy	238
Polska	469 179	nie dotyczy	60 000	529 179
Słowacja	82 012	nie dotyczy	16 200	98 212
Słowenia	4 401	270	nie dotyczy	4 671
OGÓŁEM	3 663 534	351 291	7 128 058	11 142 883

* Dane dotyczące товариств wzajemnych zostały zagregowane z danymi dotyczącymi spółdzielni w przypadku Włoch i z danymi dotyczącymi stowarzyszeń w przypadku Portugalii.

7. PRZYKŁADY PRZEDSIĘBIORSTW I ORGANIZACJI GOSPODARKI SPOŁECZNEJ

W uzupełnieniu do danych makroekonomicznych, dynamikę i społeczno-gospodarcze bogactwo gospodarki społecznej w Europie można także pojąć poprzez analizę konkretnych przypadków, które świadczą o mnogości rozwiązań, jakie gospodarka społeczna oferuje wobec licznych potrzeb i aspiracji społeczeństwa europejskiego, przypadków, które pokazują bogactwo form, jakie przyjmują wspomniane organizacje, oraz które uzmysławiają, że pomimo różnorodnej dynamiki poszczególnych organizacji, można wskazać wspólną nić: ich przynależność do sektora społeczno-gospodarczego sytuującego się pomiędzy tradycyjną prywatną gospodarką kapitalistyczną i gospodarką publiczną.

Poniższe przykłady, wybrane z pomocą korespondentów badawczych w poszczególnych krajach, ilustrują zróżnicowanie praktycznych przejawów gospodarki społecznej w Europie:

- *Cooperativa Sociale Prospettiva* – integracja osób w najbardziej niekorzystnej sytuacji na rynku pracy poprzez wytwarzanie ceramiki artystycznej (www.prospettivacoop.it);
- Spółdzielnia *Chèque Déjeuner* – tworzenie miejsc pracy o wymiarze ludzkim i społecznym (www.cheque-dejeuner.com);
- Grupa *Irizar* – drugi co do wielkości europejski producent luksusowych autokarów (www.irizar.com);
- *Multipharma* – wielka spółdzielnia farmaceutyczna (www.multipharma.be);
- *Lietuvos kredito unijos (Stowarzyszenie Litewskich Spółdzielni Kredytowych)* – organizacja na rzecz dostępu do usług finansowych (www.lku.lt);
- *Dairygold Agricultural Co-operative Society* – wsparcie dla rolników (www.dairygold.ie);
- *Anecoop* – rolnicza grupa spółdzielcza zajmująca się harmonizacją rozwoju lokalnego i rolnego z innowacjami technologicznymi (www.anecoop.com);
- *Eesti Korterühistute Liit (Estoński Związek Spółdzielni Mieszkaniowych)* – ponad 100 tys. osób mieszkających w lokalach spółdzielczych (www.ekyl.ee);
- *COFAC* – największa portugalska spółdzielnia uniwersytecka zajmująca się wzbogacaniem wiedzy i kształceniem kapitału ludzkiego (www.ulusofona.pt);
- *Cooperación y Desarrollo de Bonares* – publiczno-prywatna współpraca i rozwój na szczeblu lokalnym (www.bonares.es);
- *COMARINE* – Cyprijska Spółdzielnia Usług Morskich (www.comarine.com.cy);
- *Consorzio Beni Culturali Italia* – motto: „Pierwszą usługą na rzecz kultury jest jej tworzenie” (www.consorziobeniculturali.it);
- *Britannia building society* – drugie co do wielkości towarzystwo budowlane w Wielkiej Brytanii (www.britannia.co.uk);
- *Vzajemna* – ubezpieczenia zdrowotne i usługi medyczne (www.vzajemna.si);
- *MACIF* – największe towarzystwo wzajemne we Francji (www.macif.fr);
- *Grupa Tapiola* – ubezpieczenia, bankowość, oszczędzanie i inwestycje (www.tapiola.fi);

- *Benenden Healthcare Society* – tanie brytyjskie towarzystwo wzajemne ubezpieczeń zdrowotnych (www.benenden-healthcare.org.uk);
- *Shelter* – organizacja dobroczynna dla bezdomnych (www.England.shelter.org.uk);
- *Alte Feuerwache Köln* – samorządne centrum społeczno-kulturalne (www.altefeuerwachekoeln.de);
- *Artisans du Monde* – pierwsze stowarzyszenie sprawiedliwego handlu z Trzecim Światem (www.artisansdumonde.org);
- *Motivacio* – fundacja integracji społecznej niepełnosprawnych (www.motivacio.hu);
- *Fondazione Cariplo* – środki na rzecz pomocy instytucjom obywatelskim i społecznym w świadczeniu lepszych usług dla społeczności (www.fondazionecariplo.it);
- *Trångsviksbolaget AB* – przedsiębiorstwo komunalne w północnej Szwecji (www.trangsviken.se);
- *ONCE* – hiszpańska Krajowa Organizacja Niewidomych zajmująca się integracją na rynku pracy osób niepełnosprawnych oraz świadczeniem usług społecznych (www.once.es);
- *Stowarzyszenie Wzajemnej Pomocy „Flandria”* – dostęp do uzupełniających usług medycznych (www.flandria.pl).

8. GOSPODARKA SPOŁECZNA – BIEGUN UŻYTECZNOŚCI SPOŁECZNEJ

Koncepcja gospodarki społecznej wiąże się ściśle z koncepcjami postępu i spójności społecznej. Wkład w społeczeństwo europejskie, jaki wnoszą spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia, fundacje i inne przedsiębiorstwa społeczne dalece wykracza poza wkład, jaki w kategoriach czysto ekonomicznych jest w stanie odzwierciedlić PKB, a to i tak jest już niemało. Sektor ten dysponuje ogromnym potencjałem w zakresie tworzenia *społecznej wartości dodanej*, a z uwagi na swój wielowymiarowy i wyraźnie jakościowy charakter, który powoduje, że nie zawsze łatwo go opisać i skwantyfikować, w rzeczywistości wciąż wymyka się metodom oceny bogactwa i dobrobytu.

Liczne badania wykazały, że gospodarka społeczna tworzy przestrzeń, która steruje systemem gospodarczym w kierunku urzeczywistnienia bardziej wyważonego modelu rozwoju społecznego i gospodarczego. Wspomniana rola regulacyjna przejawia się na różnych poziomach, takich jak definicja działalności społeczno-gospodarczej, dostępność usług (geograficzna, społeczna, finansowa i kulturowa), zdolność do dopasowywania usług do potrzeb oraz zdolność do tworzenia stabilności w kontekście wyraźnych wahań koniunkturalnych. Wykazano również zdolność gospodarki społecznej do tworzenia nowych sposobności dla społeczeństwa, podobnie jak fakt, że to właśnie sektor społeczny zapewnia styl rozwoju, który stawia człowieka na pierwszym miejscu.

Obszarami, w których panuje największa zgoda w kręgach naukowych, społecznych i politycznych co do społecznej wartości dodanej wkładu wnoszonego przez gospodarkę społeczną, są spójność społeczna, zatrudnienie, tworzenie i utrzymywanie tkanki społecznej i więzi gospodarczych, rozwój demokracji, innowacje społeczne i rozwój lokalny. Niemniej

gospodarka społeczna wnosi także istotny wkład w sferze sprawiedliwszego podziału dochodu i bogactwa, tworzenia i świadczenia usług opieki społecznej (takich jak usługi socjalne, opieka zdrowotna, ubezpieczenia społeczne), zrównoważonego rozwoju, pogłębiania demokracji, angażowania społeczeństwa oraz w sferze zwiększania efektywności polityki publicznej.

Spójność społeczna: Uzupełniając i przede wszystkim przygotowując grunt pod działania publiczne w walce z wykluczeniem społecznym, gospodarka społeczna wykazała znaczną zdolność do podnoszenia poziomu spójności społecznej w dwojaki sposób. Po pierwsze, przyczyniła się ona do integracji społecznej oraz na rynku pracy osób i obszarów znajdujących się w wyraźnie gorszej sytuacji. Efekt ten jest szczególnie widoczny w przypadku stowarzyszeń, fundacji oraz tzw. przedsiębiorstw integracyjnych i innych przedsiębiorstw społecznych, które obniżyły poziom ubóstwa i wykluczenia społecznego. Po drugie, poprzez gospodarkę społeczną społeczeństwo podniosło poziom swojej kultury demokratycznej, zwiększyło stopień udziału społecznego, a także 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, zwłaszcza tworzonej na szczeblu lokalnym i regionalnym.

Rozwój lokalny i regionalny: 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 endogennego rozwoju gospodarczego, przywracania konkurencyjności rozległym obszarom oraz ułatwiania ich integracji na szczeblu krajowymi międzynarodowym, a także korygowania znacznej nierównowagi przestrzennej. Zdolność tę wspierają argumenty wpisujące się w parametry pojęciowe teorii rozwoju gospodarczego szwedzkiego noblisty Gunnara Myrdala, ponieważ propaguje ona procesy lokalnego rozwoju i akumulacji (efekty rozprzestrzeniania – *spread effects*) oraz minimalizuje regresję (*backwash effects*): a) z uwagi na typową dla siebie logikę podziału zysków i nadwyżek, gospodarka społeczna wykazuje większą skłonność do reinwestowania zysków na tych obszarach geograficznych, gdzie zostały one wytworzone; b) jest w stanie mobilizować nie tylko podmioty będące najlepszymi znawcami swojej dziedziny i najlepiej usytuowane do podjęcia odpowiednich inicjatyw, lecz także zasoby dostępne na poziomie lokalnym; c) jest w stanie tworzyć i rozpowszechniać kulturę przedsiębiorczości i więzi gospodarcze; d) potrafi powiązać podejmowanie lub rozszerzanie działalności gospodarczej z lokalnymi potrzebami (np. usługi komunalne) lub lokalną strukturą produkcyjną; e) może utrzymywać pewne rodzaje działalności gospodarczej zagrożone zanikiem z uwagi na nierentowność (np. rzemiosło) czy silną konkurencję (tradycyjne gałęzie przemysłu); f) może generować kapitał społeczny w rozumieniu Roberta Putnama, czyli jako podstawowy fundament instytucjonalny wspierania zrównoważonego rozwoju gospodarczego.

Ponadto pewne cechy gospodarki społecznej przejawiają się w aktualnym kontekście globalizacji, w związku z którą regiony nieustannie stoją w obliczu zagrożenia przenoszeniem produkcji: typowy dla gospodarki społecznej tryb sprawowania kontroli i podejmowania decyzji, oparty na zasadach demokratycznych i udziale obywateli, poskramia zazwyczaj procesy gospodarcze w ramach lokalnego społeczeństwa obywatelskiego (inaczej niż w przypadku inwestorów kapitałowych), silniej umocowując przedsiębiorstwa w społeczności i pozostawiając gminom i regionom więcej swobody w określaniu własnego modelu rozwoju.

Innowacje: Niemniej istotna jest zdolność gospodarki społecznej do innowacji, w różnych wymiarach określonych przez Shumpetera (produktowym, procesowym, rynkowym i organizacyjnym), a zwłaszcza w procesach przemiany społeczeństwa europejskiego. Bezpośredni kontakt sektora społecznego ze społeczeństwem zapewnia mu szczególną możliwość rozpoznawania nowych potrzeb, przekazywania ich administracji publicznej i tradycyjnym przedsiębiorstwom prywatnym nastawionym na generowanie zysków oraz – o ile zachodzi taka konieczność – kreatywnego proponowania innowacyjnych rozwiązań. I tak na przykład w XIX wieku towarzystwa pomocy wzajemnej i towarzystwa wzajemne były pionierami w dziedzinie zaspokajania potrzeb nowego społeczeństwa przemysłowego, zapewniając ubezpieczenie zdrowotne oraz gwarantując dochód klasie robotniczej, tym samym wprowadzając doniosłe innowacje społeczne i instytucjonalne, które stały się prekursorami publicznych systemów zabezpieczeń społecznych w Europie. Rozmaitość sposobów, na jakie wspomniane organizacje gospodarki społecznej towarzyszyły owym procesom, znalazła później odzwierciedlenie w różnorodności modeli zabezpieczenia społecznego.

Również w dziedzinie innowacji technicznych, a zwłaszcza tam, gdzie opracowuje się innowacyjne systemy gospodarki społecznej, kreowanie i rozpowszechnianie nowych idei i innowacji w większym stopniu prowadziło do pomyślnych rezultatów. Kluczowym czynnikiem w tego rodzaju systemach jest stabilne przymierze pomiędzy różnymi podmiotami w danym regionie uczestniczącymi we wspieraniu gospodarki społecznej, takimi jak właściwe władze, wyższe uczelnie, federacje oraz sam sektor przedsiębiorstw gospodarki społecznej. Jako przykłady można tutaj wymienić Quebec, Mondragón Cooperative Corporation czy system CEPES–Andaluzja na południu Hiszpanii.

Niemniej jednak finansowanie innowacji przez władze publiczne i instytucje prywatne nie było wyważone. Pierwszeństwo przypadało innowacjom technicznym zamiast innym formom innowacji, w których przoduje gospodarka społeczna.

Zatrudnienie: Obszarem, w którym społeczna wartość dodana gospodarki społecznej jest prawdopodobnie najbardziej widoczna i oczywista, jest regulowanie licznych przejawów nierównowagi na rynku pracy. Nie wzbudza raczej zdziwienia fakt, że w rządach europejskich to właśnie resorty pracy i spraw socjalnych zazwyczaj odpowiadają za wspieranie gospodarki społecznej. Przyjęta przez Unię Europejską strategia lizbońska wyraźnie uznaje gospodarkę społeczną za zasadniczy element wspólnotowej polityki w dziedzinie zatrudnienia.

W szczególności, gospodarka społeczna przyczyniła się do tworzenia nowych miejsc pracy, ich utrzymania w gałęziach przemysłu i przedsiębiorstwach dotkniętych kryzysem lub zagrożonych likwidacją, zwiększenia stabilności miejsc pracy, przechodzenia od zatrudnienia na czarno do legalnego zatrudnienia, podtrzymania pewnych umiejętności (np. rzemiosło), a także do podejmowania prób z nowymi zawodami (np. wychowawca społeczny) i opracowywania sposobów wprowadzania na rynek pracy grup o szczególnie niekorzystnej sytuacji i popadających w wykluczenie społeczne. W ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci dane statystyczne wskazują, że gospodarka społeczna jest potężnym sektorem tworzącym nowe miejsca pracy w Europie, o większej wrażliwości na problematykę zatrudnienia (zob. CIRIEC 2000).

Mimo wszystko jednak sama gospodarka społeczna nie stanowi panaceum dla Europy. Jej potencjał ograniczają istotne problemy natury konkretnej. Z makroekonomicznego punktu widzenia, poważnym problemem jest nadmierne rozdrobnienie sektora i jego inicjatyw oraz jego strukturalny opór wobec łączenia się w większe grupy. Innym ważnym problemem jest obserwowana w organizacjach gospodarki społecznej strukturalna tendencja do zatracania specyficznych cech, lub nawet stawiania się tradycyjnymi przedsiębiorstwami zorientowanymi na generowanie zysków, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorstw gospodarki społecznej bardziej zaangażowanych na rynku, albo też do ich instrumentalizacji – lub wręcz uzależnienia (szczególnie finansowego) – przez administrację publiczną w przypadku, gdy zazwyczaj wchodzi w relacje z władzami. Zjawisko to nazywane jest *izomorfizmem organizacyjnym*. Jeżeli gospodarka społeczna rzeczywiście pragnie w pełni rozwinąć swój potencjał, musi ona stworzyć mechanizmy oporu przeciwko owej degeneracji czy też rozmyciu oraz wypracować mechanizmy autonomicznego rozwoju, które zapobiegą uzależnieniu od pozostałych dwóch sektorów i pozwolą na zawieranie przymierzy. Z perspektywy mikroekonomicznej należy podkreślić – z jednej strony – trudności, jakich przedsiębiorstwa i organizacje gospodarki społecznej doświadczają przy pozyskiwaniu kapitału na potrzeby finansowania swoich inwestycji i działalności, a – z drugiej strony – napięcia związane z koniecznością zatrzymania u siebie strategicznych zasobów ludzkich.

Konstrukcja europejska: W ujęciu historycznym gospodarka społeczna nie była obca projektowi budowy wspólnej Europy: począwszy od traktatu rzymskiego, który wyraźnie uznawał spółdzielnie jako formy przedsiębiorczości, aż po projekt konstytucji europejskiej, który odwołuje się do społecznej gospodarki rynkowej. Aby osiągnąć poziom dobrobytu i postępu, jakim cieszą się „zachodnie” kraje Unii Europejskiej, europejski model społeczno-gospodarczy potrzebował wkładu ze strony gospodarki społecznej, która okazała się zdolna do zapewniania równowagi pomiędzy aspektami gospodarczymi i społecznymi, pełnienia roli pośrednika pomiędzy instytucjami publicznymi a społeczeństwem obywatelskim oraz niwelowania różnic społecznych i gospodarczych w społeczeństwie i gospodarce cechujących się pluralizmem.

Gospodarki i społeczeństwa nowych państw członkowskich podlegają długotrwałym procesom przechodzenia od komunistycznych systemów gospodarki planowej do regulowanej gospodarki rynkowej. Dostosowania, jakich dokonały one w ostatnich latach,

miały poważne konsekwencje dla ich własnych narodowych gospodarek społecznych, zwłaszcza w sektorze spółdzielni, który traktowany był instrumentalnie przez wiele dziesięcioleci, a nawet w trakcie przechodzenia do systemu rynkowego. Jednak wbrew temu, co niektórzy przewidywali, nie doszło do zakrojonej na szeroką skalę likwidacji tego sektora. Natomiast towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia i fundacje, po półwieczu praktycznego niebytu, są stopniowo odkrywane na nowo i powoli zyskują na znaczeniu wraz z rozwojem w tych krajach społeczeństwa obywatelskiego, ruchów społecznych i związków zawodowych. Nowe państwa członkowskie muszą być zainteresowane rozwojem owego „trzeciego filara”, jeżeli chcą podążać za europejskim modelem rozwoju i szybko osiągnąć odpowiednią integrację z europejskim modelem społecznym.

9. **PRAWODAWSTWO DOTYCZĄCE PODMIOTÓW GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W UNII EUROPEJSKIEJ**

Ten istotny sektor społeczny znajduje szerokie uznanie instytucjonalne w różnych państwach członkowskich Unii Europejskiej, zarówno pod względem prawodawstwa, jak i realizowanej polityki.

Przepisy prawa określające ramy instytucjonalne przewidują trzy sposoby uznania analizowanego sektora: 1) wyraźne uznanie przez władze publiczne odmiennej tożsamości takich organizacji, które wymagają specjalnego traktowania – w tym sensie celem regulacji prawnej jest ich ustanowienie jako podmiotów prywatnych; 2) uznanie zdolności takich organizacji i przysługującej im swobody prowadzenia działalności w dowolnej dziedzinie aktywności gospodarczej i społecznej; 3) uznanie roli gospodarki społecznej jako partnera w procesie opracowywania i realizacji różnych elementów polityki publicznej poprzez postrzeganie jej jako strony współdecydującej i współodpowiedzialnej za realizację tej polityki.

W Europie różne formy gospodarki społecznej nie zawsze cieszą się odpowiednim poziomem instytucjonalizacji we wspomnianych trzech obszarach.

Co się tyczy pierwszego z wymienionych obszarów, nie wszystkie formy gospodarki społecznej uznawane są w takim samym stopniu w systemach prawnych różnych państw członkowskich Unii Europejskiej.

W przypadku spółdzielni, które zostały wyraźnie uznane w art. 48 traktatu rzymskiego za szczególny rodzaj spółki, a także w konstytucjach różnych państw członkowskich, takich jak Grecja, Włochy, Portugalia i Hiszpania, choć dysponują one ramami prawnymi, w których mogą funkcjonować oraz które gwarantują prawa ich członków i osób trzecich, na szczeblu krajowym nie zawsze występują szczególne akty prawne, które regulują działalność wszystkich spółdzielni. Faktycznie, w niektórych krajach, jak na przykład w Danii, Czechach czy w Wielkiej Brytanii, brak jest ogólnej ustawy o spółdzielniach, chociaż występują tam przepisy odnoszące się do określonych typów spółdzielni, takich jak spółdzielnie

mieszkaniowe (przypadek Danii) czy spółdzielnie i unie kredytowe (w Wielkiej Brytanii i Czechach). Kontrastuje to z sytuacją w innych krajach, takich jak Hiszpania, Włochy czy Francja, w których mamy do czynienia z inflacją prawodawstwa w tej dziedzinie, z odrębnymi przepisami zależnie od rodzaju spółdzielni i szczebla władz terytorialnych (krajowy i regionalny).

Analogiczna sytuacja występuje w przypadku różnic w statusie prawnym europejskich form gospodarki społecznej. Wyróżnić można tutaj trzy grupy krajów: pierwsza z nich charakteryzuje się posiadaniem prawodawstwa szczególnego odnoszącego się do form gospodarki społecznej, druga grupa posiada pewne przepisy normatywne rozproszone w różnych aktach prawnych regulujących kwestie dotyczące gospodarki społecznej, wreszcie w przypadku trzeciej grupy krajów brak jest najmniejszego śladu przepisów regulujących określone formy gospodarki społecznej.

Braki w zakresie prawodawstwa prowadzić mogą do poważnych trudności pod względem sytuacji prawnej grup, które pragną zakładać organizacje gospodarki społecznej: ramy prawne mogą hamować wprowadzanie nowych form, jeżeli istniejące formy nie dostosowują się do nowych potrzeb. W tym zakresie, celem nowego prawodawstwa, jakie w ostatnich latach pojawiło się w różnych krajach, jak na przykład szczególne przepisy dotyczące spółek społecznych (ustawa z 2003 r. w Finlandii, ustawa z 2004 r. na Litwie i ustawa nr 118/2005 we Włoszech), spółdzielni społecznych (ustawy z 2006 r. w Polsce i Portugalii), organizacji niedochodowych użyteczności społecznej (dekret nr 460/1997 we Włoszech) czy zmian istniejących przepisów celem uwzględnienia nowych form (takich jak spółdzielnie zbiorowego interesu stworzone w 2001 r. we Francji czy spółdzielnie inicjatywy społecznej, które pojawiły się w ostatnich latach w różnych przepisach dotyczących spółdzielni hiszpańskich), było zapewnienie możliwości rozwoju rodzącej się „nowej gospodarki społecznej”. Szczególnie doniosłe znaczenie ma prawodawstwo przyjęte w ostatnich latach w różnych nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej.

Na szczeblu europejskim nowy statut spółdzielni europejskiej już dzisiaj wspiera rozpowszechnianie się tej formy gospodarki społecznej, nie tylko zwiększając możliwości spółdzielni europejskich w zakresie prowadzenia działalności ponadnarodowej, lecz także – przede wszystkim – rozwijając ten sektor w krajach nieposiadających własnych uregulowań ustawowych, jak ma to miejsce w Wielkiej Brytanii, czy wszędzie tam, gdzie wspomniane formy prawne coraz bardziej traciły prestiż społeczny, gdyż uważane były za pozostałości starego systemu, jak to miało miejsce w nowych państwach członkowskich Europy Środkowo-Wschodniej.

Równocześnie wycofanie w ostatnich latach z programu prac Komisji Europejskiej wniosków dotyczących statutu europejskiego towarzystwa wzajemnego oraz stowarzyszenia europejskiego było poważnym ciosem dla idei umożliwienia szerszego rozpowszechnienia się tych form gospodarki społecznej na kontynencie europejskim.

Specyfika organizacji gospodarki społecznej polega na pewnych charakterystycznych wartościach i zasadach. Celem przepisów regulujących kwestie tego rodzaju organizacji jest odzwierciedlenie owej specyfiki m.in. poprzez skodyfikowanie zasady demokratyczności procesu decyzyjnego i ograniczeń dotyczących podziału zysków i nadwyżek. Jednakże ów szczególny *modus operandi* nie jest neutralny. Posłużenie się tymi formami prawnymi wymaga od grup założycielskich i podmiotów gospodarczych stosunkowo wyższych nakładów operacyjnych w porównaniu z innymi formami przedsiębiorczości prywatnej. Koszty wynikające ze specyfiki organizacji gospodarki społecznej są skutkiem internalizacji kosztów społecznych, demokratycznych procedur decyzyjnych, sposobu podziału nadwyżek oraz natury wytwarzanych dóbr i usług, które zasadniczo służą interesowi społecznemu lub interesowi ogółu, w zestawieniu z eksternalizacją kosztów własnych przez tradycyjne przedsiębiorstwa prywatne nastawione na generowanie zysków.

Z perspektywy gwarantowania równych szans różnym formom organizacyjnym oraz w świetle faktu, że niejednakowe sytuacje wymagają różnego traktowania, ramy prawne powinny przewidywać rozwiązania rekompensujące trudności operacyjne, z jakimi borykają się formy prawne o ograniczonych możliwościach działania. Rozwiązaniami tymi mogą być dopłaty, ale mogą one także przyjąć formę ulg podatkowych. Równocześnie jednak ustawodawca powinien ustanowić odpowiednie mechanizmy mające na celu zapobieżenie oportunistycznym zachowaniom pewnych podmiotów gospodarczych i wykorzystywaniu rekompensat z tytułu przyjęcia określonych form prawnych bez ponoszenia związanych z nimi kosztów.

W większości krajów w zachodniej części Unii Europejskiej cztery główne formy prawne, jakie przyjmują podmioty gospodarki społecznej, korzystają z jakiegoś rodzaju szczególnych przywilejów podatkowych. Korzyści płynące z takich specjalnych rozwiązań podatkowych są liczniejsze w przypadku stowarzyszeń i fundacji z uwagi na ich niedochodowy charakter oraz sposób, w jaki rozdysponowują swoje zasoby i dzielą nadwyżki, dający pierwszeństwo działalności w interesie społecznym lub w interesie ogółu. Prawodawstwo takie umocniło się w ostatnich latach w różnych krajach, takich jak Hiszpania, która ustawą 43/2002 wprowadziła system opodatkowania organizacji niedochodowych, Włochy, które przyjęły ustawę nr 460/1997 o organizacjach niedochodowych użyteczności społecznej (ONLUS), czy Niemcy ze swoim kodeksem socjalnym (*Sozialgesetzbuch*) regulującym kwestie dotyczące organizacji niedochodowych. Jeżeli chodzi o spółdzielnie, specjalny system podatkowy, który istnieje w wielu krajach, nie obejmuje wszystkich spółdzielni. Na przykład w Irlandii ma on wyłącznie zastosowanie w odniesieniu do unii kredytowych, a w Grecji tylko do spółdzielni rolnych.

Ramy instytucjonalne określają również granice działalności gospodarki społecznej w różnych dziedzinach aktywności społecznej i gospodarczej. Chociaż przepisy ustawowe dotyczące form gospodarki społecznej uznają ich prawo do swobodnego działania na rynku, z jakiego korzysta każdy inny podmiot prywatny, uregulowania sektorowe mogą im stawiać bariery wejścia w pewne obszary działalności i swobodnego rozwoju w tych obszarach.

W przypadku towarzystw wzajemnych zaobserwować można trzy wzorce rozwojowe w zależności od sektora gospodarczego. W niektórych krajach towarzystwa wzajemne mogą działać w wielu dziedzinach, jak na przykład w Wielkiej Brytanii, gdzie ich aktywność gospodarcza może rozciągać się od zaopatrzenia w wodę aż po sport. Inna grupa krajów ogranicza obszar działalności towarzystw wzajemnych do pewnych sektorów, takich jak ochrona zdrowia czy ochrona w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy. Istnieje wreszcie trzecia grupa krajów, w których ta forma prawna nie występuje. Ponadto tam, gdzie regulacje sektorowe zakazują wzajemnego zabezpieczania się przed ryzykiem, nie można tworzyć spółdzielni ubezpieczeniowych ani towarzystw ubezpieczeń wzajemnych. Sytuacja spółdzielni przedstawia się podobnie w innych sektorach gospodarki.

10. **POLITYKA PUBLICZNA WOBEC GOSPODARKI SPOŁECZNEJ W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ**

W ciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat wiele rządów krajowych i regionalnych w Unii Europejskiej realizowało politykę wyraźnie odwołującą się do *ekonomii społecznej* jako całości lub określonych jej elementów. Z reguły formułowały one *polityki sektorowe*, które zawierały wyraźne, choć fragmentaryczne i wzajemnie niepowiązane odniesienia do instytucjonalnych form, jakie składają się na gospodarkę społeczną. Wśród przykładów wymienić można aktywną politykę zatrudnienia z wykorzystaniem spółdzielni pracowniczych i przedsiębiorstw integracyjnych, politykę usług społecznych, w której kluczową rolę odgrywały stowarzyszenia, fundacje i organizacje niedochodowe, politykę rolną i politykę rozwoju obszarów wiejskich, w których wykorzystywano spółdzielnie rolne, czy odniesienia do towarzystw wzajemnych ubezpieczeń społecznych w ramach systemów zabezpieczenia społecznego. Całkiem niedawno pojawiły się pojedyncze przypadki *polityki dotyczącej wyłącznie gospodarki społecznej* – niektóre koncentrujące się na przedsiębiorstwach działających na rynku, inne z kolei kierujące swoje zainteresowania w stronę organizacji niedochodowych funkcjonujących poza rynkiem, rzadko natomiast obejmujące obie te domeny. Jednakże realizacja owych polityk w krajach Unii Europejskiej była niejednolita zarówno pod względem zasięgu, jak i pod względem merytorycznym.

Wiele państw członkowskich UE ma w swej krajowej administracji publicznej organ wysokiego szczebla o uznanych i wyraźnych kompetencjach w zakresie gospodarki społecznej. Tego rodzaju organami są: belgijski Secrétariat d'Etat au Développement Durable et à l'Economie Sociale (Sekretariat Stanu ds. Zrównoważonego Rozwoju i Gospodarki Społecznej), Dirección General de Economía Social (Dyrekcja Generalna ds. Gospodarki Społecznej) w hiszpańskim Ministerstwie Pracy i w szeregu rządach regionalnych, francuska Délégation Interministérielle à l'Innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale (Międzyresortowa Delegacja ds. Innowacji, Społecznych Doświadczeń i Gospodarki Społecznej), Social Economy Unit – FAS (Dział ds. Gospodarki Społecznej) w Irlandii, Direzione generale per gli enti cooperative, Ministero dello sviluppo economico (Dyrekcja Generalna ds. Spółdzielni w Ministerstwie Rozwoju Gospodarczego) oraz Agenzia per le Onlus (Agencja ds. Odpowiedzialnych Społecznie Organizacji Niedochodowych) we

Włoszech, Jednostka Łącznikowa ds. Organizacji Pozarządowych w maltańskim Ministerstwie Rodziny i Solidarności Społecznej, portugalski Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP) oraz w Wielkiej Brytanii Cabinet Office's Social Enterprise Unit (Rządowy Dział Przedsiębiorstw Społecznych), Charity and Third Sector Finance Unit (Dział Dobroczynności i Finansowania Trzeciego Sektora) w brytyjskim Ministerstwie Finansów.

Istnieje szerokie spektrum rodzajów faktycznie wdrażanej polityki wspierania gospodarki społecznej. Zależnie od rodzaju zastosowanych instrumentów, można wyróżnić politykę instytucjonalną, politykę rozpowszechniania, politykę szkoleń i badań, politykę finansową, politykę wspierania za pomocą rzeczywistych usług oraz politykę popytową.

11. **POLITYKA PUBLICZNA WOBEC GOSPODARKI SPOŁECZNEJ NA SZCZEBLU UNII EUROPEJSKIEJ**

Uwaga poświęcana przez różne instytucje UE gospodarce społecznej wzrasta od trzydziestu lat, chociaż nie w sposób nieprzerwany oraz w różnym stopniu w poszczególnych instytucjach. Stopniowo uznaje się istotną rolę gospodarki społecznej w rozwoju społeczno-gospodarczym w Europie, a tym samym jej status kamienia węgielnego europejskiego modelu społecznego.

Długa droga do instytucjonalnego uznania gospodarki społecznej i stworzenia specjalnej polityki europejskiej rozpoczęła się w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Punktem kulminacyjnym był rok 1989, kiedy to Komisja wydała komunikat do Rady „Przedsiębiorstwa w sektorze gospodarki społecznej: europejski rynek bez granic”, w którym postulowała ustanowienie europejskiej podstawy prawnej w formie statutów dla spółdzielni, stowarzyszeń i towarzystw wzajemnych, a jednocześnie rok utworzenia Działu ds. Gospodarki Społecznej w XXIII Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej.

Orędownikami gospodarki społecznej były także dwie inne instytucje UE:

- Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) będący organem doradczym Unii Europejskiej. W skład działającej w jego ramach Grupy III wchodzi przedstawiciele gospodarki społecznej, którzy powołali do życia tzw. kategorię gospodarki społecznej. W ostatnich latach aktywność EKES-u w tym zakresie wyraźnie wzrosła, przejawiając się szeregiem wydanych opinii.
- Parlament Europejski, który w 1990 r. po raz pierwszy stworzył w swoim gronie Intergrupę ds. Gospodarki Społecznej.

Innym organem jest Komitet Konsultacyjny ds. Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji. Został on utworzony w 1998 r. w celu wydawania opinii na temat różnych kwestii dotyczących propagowania gospodarki społecznej na szczeblu Unii

Europejskiej. Komitet został rozwiązany w 2000 r. w wyniku restrukturyzacji Komisji Europejskiej, jednak z inicjatywy własnej organizacji tego sektora niezwłocznie stworzono Europejską Stałą Konferencję Spółdzielni, Towarzystw Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji (CEP-CMAF) jako europejską platformę, która miała stać się partnerem instytucji europejskich w dialogu poświęconym gospodarce społecznej.

Realizując swoje zadania, instytucje UE stale mają do czynienia z podwójnym problemem związanym z gospodarką społeczną: jej skąpyimi podstawami prawnymi i niewystarczającą precyzją pojęciową borykającą się z brakiem wyraźnych odniesień do podstawowych tekstów Unii Europejskiej (traktatu rzymskiego i traktatu z Maastricht), definicjami (o ile takowe w ogóle istnieją) opartymi raczej na formie prawnej niż na prowadzonej działalności oraz dużą liczbą stosowanych terminów (trzeci system, społeczeństwo obywatelskie itp.), które utrudniają porozumienie w sprawie określeń, jakimi należy się posługiwać.

Z perspektywy uznania prawnego i dostrzegalności gospodarki społecznej należy wspomnieć o organizowaniu konferencji europejskich, przyjmowaniu opinii i inicjatyw EKES-u oraz opinii Intergrupy ds. Gospodarki Społecznej w Parlamencie Europejskim, jak również o przyjęciu statutu spółdzielni europejskiej.

W zakresie realizowanej polityki, cele, z którymi wiąże się gospodarka społeczna obejmują zatrudnienie, usługi społeczne i spójność społeczną, a zatem pojawiają się one przede wszystkim w dwóch głównych nurtach polityki publicznej: w polityce społecznej i integracji na rynku pracy i w społeczeństwie oraz w polityce rozwoju lokalnego i tworzenia miejsc pracy. Zainteresowanie instytucji UE angażowaniem gospodarki społecznej we wspomniane cele stanowi znaczący postęp, chociaż demonstruje ono wąskie postrzeżenie potencjału gospodarki społecznej i wartości, jakie może ona przynieść gospodarce i społeczeństwu w Europie.

W obliczu braku specjalnej europejskiej polityki budżetowej dotyczącej gospodarki społecznej, udział gospodarki społecznej w polityce budżetowej Unii Europejskiej realizuje się w ramach polityki zatrudnienia i polityki spójności społecznej, a w szczególności poprzez wieloletnie budżety na potrzeby wspierania MŚP i zatrudnienia, takie jak inicjatywa wspólnotowa ADAPT, inicjatywa EQUAL na rzecz integracji społecznej i na rynku pracy, Europejski Fundusz Społeczny oraz program pilotażowy „Trzeci system i zatrudnienie”.

Programy te dały dalekosiężne efekty organizacyjne, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym, koordynując i organizując europejską gospodarkę społeczną w zakresie federacji, sieci, badań, kultury i polityki. Szczególne znaczenie ma tutaj program EQUAL. Zapewnia on wsparcie projektom angażującym organizacje gospodarki społecznej w takie zagadnienia, jak „wzmacnianie gospodarki społecznej (trzeciego sektora), a zwłaszcza usług na rzecz społeczności lokalnych, w celu poprawy jakości miejsc pracy”. Projekty te obejmują także wykłady i dyskusje mające kluczowe znaczenie dla rozpowszechniania koncepcji gospodarki społecznej. Program ten ma decydujące znaczenie w takich krajach, jak Polska, Irlandia czy Austria.

Nieśmiałe postępy w dziedzinie uznawania i realizacji polityki na szczeblu europejskim kontrastują z trudnościami wynikającymi z unijnej *polityki konkurencji*, a ostatnio z *polityki pomocy publicznej*.

12. TENDENCJE I WYZWANIA

Gospodarka społeczna: wschodzący sektor w pluralistycznym społeczeństwie

Główną i najważniejszą tendencją, jaką można zaobserwować ostatnio w gospodarce społecznej jest jej konsolidacja w społeczeństwie europejskim w roli *bieguna użyteczności społecznej* pomiędzy sektorem kapitalistycznym a sektorem publicznym, obejmującego najróżniejsze podmioty: spółdzielnie, towarzystwa wzajemne, stowarzyszenia, fundacje oraz inne podobne przedsiębiorstwa i organizacje.

Obywatelski ruch stowarzyszeniowy przeżywa okres znaczącego wzrostu poprzez solidarne inicjatywy przedsiębiorcze ukierunkowane na wytwarzanie i dystrybucję dóbr i usług pożytku publicznego lub społecznego. W realizacji licznych projektów podejmowanych przez ruchy stowarzyszeniowe i spółdzielcze daje się zauważyć coraz lepszą współpracę, podobnie jak w przypadku przedsiębiorstw społecznych. Zdolności wspomnianych inicjatyw w zakresie zaspokajania *nowych potrzeb społecznych*, jakie pojawiły się w ostatnich dziesięcioleciach, na nowo podniosły znaczenie gospodarki społecznej.

Gospodarka społeczna nie tylko udowodniła swoje możliwości wnoszenia efektywnego wkładu w rozwiązywanie nowych problemów społecznych, lecz także wzmocniła swoją pozycję w tradycyjnych sektorach gospodarki, takich jak rolnictwo, przemysł, usługi, handel detaliczny, bankowość i ubezpieczenia wzajemne. Innymi słowy, gospodarka społeczna prezentuje się jako instytucja niezbędna do stabilnego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego, dostosowywania oferty usługowej do potrzeb, zwiększania wartości działalności gospodarczej służącej potrzebom społecznym, sprawiedliwszego podziału zysków i bogactwa, korygowania nierówności na rynku pracy i pogłębiania demokracji gospodarczej.

Nowa gospodarka społeczna nabiera kształtu jako sektor wschodzący, który staje się coraz bardziej niezbędny, by można było odpowiednio zareagować na nowe wyzwania w dobie globalizacji gospodarki i społeczeństwa. Wyzwania te leżą u podstaw rosnącego zainteresowania rolą, jaką *nowa* gospodarka społeczna może odegrać w społeczeństwie dobrobytu.

Konieczność zdefiniowania pojęcia gospodarki społecznej

Wyzwaniem, jakie należy niezwłocznie podjąć, jest postawienie kresu instytucjonalnej niezauważalności gospodarki społecznej. Niezauważalność ta wynika nie tylko z faktu wschodzenia gospodarki społecznej jako nowego sektora w systemie gospodarczym, ale także

z braku określenia pojęciowego, tj. jasnej, ścisłej definicji wspólnych cech, jakie łączą różnego rodzaju przedsiębiorstwa i organizacje składające się na gospodarkę społeczną, oraz specyficznych elementów, które pozwalają odróżnić je od reszty podmiotów.

W tym zakresie w ostatnich latach dostrzec można postępujący stopniowo proces definiowania pojęciowego gospodarki społecznej, angażujący zarówno podmioty działające w tym sektorze, poprzez ich organizacje przedstawicielskie, jak i kręgi naukowe i polityczne. W niniejszym sprawozdaniu przedstawia się koncepcję rozwiniętą na podstawie kryteriów określonych w wydanej przez Komisję Europejską *Instrukcji dotyczącej rachunków satelitarnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej: spółdzielni i towarzystw wzajemnych (Manual for Drawing up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy: Co-operatives and Mutual Societies)*, która z kolei reprezentuje podejście zgodne z definicjami formułowanymi w najnowszych pozycjach literatury ekonomicznej oraz przez same organizacje gospodarki społecznej.

Definicja prawna gospodarki społecznej i jej uwzględnienie w systemach rachunków narodowych

Zdefiniowanie pojęcia gospodarki społecznej umożliwi stawienie czoła wyzwaniu zdefiniowania jej w systemach prawnych UE i państw członkowskich. Chociaż niektóre kraje europejskie i sama UE uznają gospodarkę społeczną jako taką, wraz z niektórymi jej elementami składowymi, w szeregu aktów prawnych, potrzebne są dalsze działania w kwestii prawnego zdefiniowania obszaru gospodarki społecznej i wymogów, jakie muszą spełniać jej elementy w celu zapobieżenia rozmyciu jej charakterystycznych cech i utracie przez nią społecznej użyteczności.

Istnieje konieczność wprowadzenia *statutu prawnego gospodarki społecznej* i ustanowienia skutecznych barier prawnych, tak aby żadna organizacja spoza sektora gospodarki społecznej nie mogła korzystać z przywilejów związanych z formami organizacyjno-prawnymi lub polityką publiczną na rzecz wspierania gospodarki społecznej.

Niniejsze sprawozdanie zwraca również uwagę na rosnące znaczenie gospodarki społecznej w kategoriach liczbowych, gdyż zapewnia ona bezpośrednio ponad 11 mln miejsc pracy, co stanowi 6% ogółu zatrudnienia w UE. Znaczenie to pozostaje w sprzeczności z faktem, iż jest ona niewidoczna w rachunkach narodowych, co stanowi kolejne istotne wyzwanie.

Obowiązujące obecnie zasady dotyczące rachunków narodowych, powstałe w okresie rozkwitu systemów gospodarki mieszanej, nie uznają gospodarki społecznej za odrębny sektor instytucjonalny, utrudniając opracowywanie dokładnych i rzetelnych okresowych danych statystycznych na temat podmiotów wchodzących w jej skład. W kontekście międzynarodowym różnorakie kryteria stosowane przy opracowywaniu danych statystycznych uniemożliwiają dokonywanie analiz porównawczych, przez co obniżają rangę podejść, które kładą nacisk na wyraźny wkład gospodarki społecznej w realizację najistotniejszych celów polityki gospodarczej.

Opracowana niedawno *Instrukcja dotycząca rachunków satelitarnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej* jest ważnym krokiem na drodze do instytucjonalnego uznania określonej części gospodarki społecznej w systemach rachunków narodowych. Wyjaśnia ona metodologię, która pozwoli na opracowywanie rzetelnych, zharmonizowanych danych statystycznych w całej UE, w ramach rachunków narodowych (ESA 1995), w odniesieniu do pięciu głównych typów organizacji gospodarki społecznej: a) spółdzielni, b) towarzystw wzajemnych, c) grup przedsiębiorstw gospodarki społecznej, d) innych podobnych przedsiębiorstw gospodarki społecznej oraz e) organizacji niedochodowych obsługujących przedsiębiorstwa gospodarki społecznej.

Europejska gospodarka społeczna musi stawić czoła dwojakiemu wyzwaniu w tym zakresie: po pierwsze, organizacje reprezentujące gospodarkę społeczną muszą zwrócić na siebie uwagę w Komisji Europejskiej i w poszczególnych państwach członkowskich, tak aby zagwarantować rzeczywiste wdrażanie propozycji przedstawionych w instrukcji. W szczególności muszą one nakłonić każde państwo członkowskie UE do stworzenia *Statystycznego Rejestru Przedsiębiorstw Gospodarki Społecznej* na podstawie kryteriów ustalonych w instrukcji, tak aby można było opracować rachunki satelitarne dotyczące przedsiębiorstw ujętych w tych rejestrach.

Po drugie, należy popierać inicjatywy, które umożliwią opracowanie rzetelnych, zharmonizowanych danych statystycznych dotyczących znacznej części gospodarki społecznej pominiętej w instrukcji. Grupę tę w większości stanowią stowarzyszenia i fundacje, którym poświęcony jest wydany przez ONZ Podręcznik dotyczący instytucji niedochodowych w systemie rachunków narodowych (*Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts*). Wspomniany podręcznik obejmuje wiele organizacji niedochodowych niebędących częścią gospodarki społecznej, niemniej można będzie wyodrębnić na tej podstawie dane statystyczne odpowiadające organizacjom niedochodowym, które spełniają kryteria definiujące gospodarkę społeczną określone w niniejszym sprawozdaniu, z ogółu danych opracowanych zgodnie z podręcznikiem.

Koordinacja między ugrupowaniami zrzeszającymi podmioty gospodarki społecznej

Cechując się pluralizmem i różnorodnością form, gospodarka społeczna potrzebuje silnych organizacji przedstawicielskich, które reprezentowałyby różne grupy przedsiębiorstw i podmiotów wchodzących w jej skład. Jednakże ich wspólna tożsamość oraz szereg wspólnych interesów, które zespalają gospodarkę społeczną, sugerują potrzebę i zasadność podjęcia zdecydowanych kroków w celu koordynacji całej gospodarki społecznej zarówno na poszczególnych poziomach krajowych, jak i na szczeblu ponadnarodowym w całej Europie. Im łatwiej dostrzegalny i silniejszy będzie zbiorowy wizerunek gospodarki społecznej, tym większe będą możliwości skutecznych działań i rozwoju dla poszczególnych grup podmiotów tworzących analizowany sektor.

Gospodarka społeczna a dialog społeczny

Osiągnięcie uznania gospodarki społecznej za szczególnego partnera w dialogu społecznym stanowić będzie duże wyzwanie.

Gospodarka społeczna stała się ważną instytucją społeczeństwa obywatelskiego, która wnosi znaczący wkład w organizowanie jego zbiorowej tkanki oraz przyczynia się do rozwoju demokracji uczestniczącej. Równocześnie jednak gospodarka społeczna jest potężnym bytem społeczno-gospodarczym o specyficznych cechach, które wymykają się z klasycznego ujęcia „pracodawcy – pracownicy” i wymagają wyraźnego uznania gospodarki społecznej za partnera w dialogu społecznym.

W drugiej połowie XX wieku, w okresie szczytowego rozkwitu systemów gospodarki mieszanej, najważniejszymi stronami spotykającymi się przy stołach negocjacyjnych, uzgadniającymi kwestie polityki publicznej (a zwłaszcza polityki dochodowej) były rządy, organizacje pracodawców i związki zawodowe. Obecnie jednak gospodarka stała się bardziej pluralistyczna i wymaga bezpośredniego uczestnictwa w dialogu społecznym wszystkich sektorów, których ten dialog dotyczy: federacji pracodawców, związków zawodowych, rządów oraz owej pozostałej grupy podmiotów społeczno-gospodarczych, przedsiębiorców i pracodawców, która stanowi nową gospodarkę społeczną i która odgrywa coraz to donioślejszą rolę w wysoko rozwiniętym społeczeństwie.

Razem z klasycznymi stołami *negocjacji zbiorowych* należy zaproponować stoły *dialogu społecznego*, w większym stopniu odpowiadające nowym warunkom panującym na arenie gospodarczej na początku wieku, które gromadzić będą *podmioty gospodarki społecznej*.

Gospodarka społeczna a polityka publiczna

Od ponad dwudziestu lat instytucje europejskie (Parlament, Komisja i Komitet Ekonomiczno-Społeczny) uznają zdolność gospodarki społecznej do korygowania znacznych nierówności społeczno-gospodarczych i wspomagania w osiągnięciu różnych celów ogólnego interesu. Ostatnio Parlament Europejski określił gospodarkę społeczną mianem zasadniczego filaru i kamienia węgielnego europejskiego modelu społecznego (*clé de voûte du modèle social européen*).

Z tego względu państwa członkowskie i Komisja Europejska muszą, jeszcze bardziej niż dotychczas, podjąć konkretne zobowiązania dotyczące uczynienia gospodarki społecznej nie tylko skutecznym narzędziem realizacji określonych celów polityki publicznej w interesie ogółu, lecz także sprawienia, że ona sama (tzn. jej kooperatywny, wzajemny i stowarzyszeniowy charakter oraz inicjatywy w interesie ogółu podejmowane przez społeczeństwo obywatelskie) stanie się celem samym w sobie, niezbędnym z punktu widzenia konsolidacji wysoko rozwiniętego społeczeństwa i wartości związanych z europejskim modelem społecznym. Istotną rolę w tym zakresie mają do odegrania organizacje

przedstawicielskie gospodarki społecznej poprzez zgłaszanie inicjatyw i propozycji instytucjom UE, partiom politycznym, związkom zawodowym, wyższym uczelniom i innym organizacjom reprezentującym społeczeństwo obywatelskie.

Gospodarka społeczna a rynek: konkurencyjność i spójność społeczna

Dotychczasowy i dalszy rozwój gospodarki społecznej w Europie przebiegał i nadal pozostanie pod wpływem zmian zachodzących w otoczeniu, w którym gospodarka ta funkcjonuje, zwłaszcza na coraz bardziej zglobalizowanych rynkach cechujących się rosnącą konkurencją, decentralizacją i coraz częściej doświadczających delokalizacji produkcji, a także pod wpływem zmian sposobów działania władz publicznych przejawiających tendencje do stopniowej deregulacji i prywatyzacji usług publicznych. Wraz z pojawieniem się nowych problemów społecznych – starzenie się społeczeństwa, masowa migracja itp. – zmiany te nie tylko stwarzają gospodarce społecznej szanse rozwoju, lecz także stanowią wyzwania i zagrożenia dla niektórych obszarów jej aktywności.

Różnorakie przedsiębiorstwa i organizacje, które tworzą gospodarkę społeczną, stają w obliczu wyzwania, jakim jest zintegrowanie efektywnych procesów produkcyjnych i celów dobrobytu społecznego z metodami prowadzenia swojej działalności. Podmioty gospodarki społecznej muszą niezwłocznie zająć się opracowaniem strategii konkurencyjności zgodnie z nowymi wymaganiami stawianymi przez coraz bardziej konkurencyjne rynki, tak aby stać się użytecznymi narzędziami zapewniania dobrobytu swoich członków i wzmacniania spójności społecznej.

Wśród wspomnianych strategii konkurencyjności poczesne miejsce zajmować muszą tworzenie sieci i aliansów przedsiębiorstw, opracowywanie nowych sposobów finansowania przedsiębiorstw, innowacje produktowe i procesowe, a także stymulowanie polityki szkolenia i rozwoju wiedzy.

Gospodarka społeczna – nowa, rozszerzona Unia Europejska i rozwój zintegrowanej przestrzeni eurośródziemnomorskiej

UE nadaje ogromne znaczenie celowi konsolidacji zintegrowanej przestrzeni europejskiej, w której różnice społeczno-gospodarcze pomiędzy UE-15 a 12 nowymi państwami członkowskimi z Europy Środkowej i Wschodniej zostaną możliwie szybko zmniejszone i zniwelowane. Oprócz innych konsekwencji, wspomniane różnice spowodowały znaczne przepływy migracyjne ze wschodu na zachód Unii Europejskiej. Obok większej spójności społecznej w UE kolejnym wyzwaniem jest wspieranie zintegrowanej przestrzeni eurośródziemnomorskiej, która stanie się obszarem dobrobytu i stabilności. W tym celu należy konsolidować demokrację we wszystkich krajach basenu Morza Śródziemnego oraz rozszerzać produktywną tkankę społeczeństwa obywatelskiego na kraje leżące na południowym krańcu tego akwenu.

W krajach tych wysoki przyrost naturalny i inne przyczyny natury strukturalnej powodują, że wzrost gospodarczy nie może doprowadzić do poprawy warunków życia większości społeczeństwa, dlatego właśnie region eurośroziemnomorski i UE stały się jednym z obszarów geograficznych o największych ruchach migracyjnych, zarówno pod względem ich rozmiarów, jak i intensywności, potęgowanych dodatkowo przez duże społeczności wywodzące się z krajów Ameryki Łacińskiej, Afryki Subsaharyjskiej i Azji Południowo-Wschodniej.

Z uwagi na swoje szczególne cechy podmioty gospodarki społecznej odegrać mogą istotną rolę zarówno w zakresie integrowania ludności napływowej, jak i rozwoju wymiany handlowej w UE i między Europą a południowym wybrzeżem Morza Śródziemnego.

System oświaty, sieci badawcze i wymiany informacji oraz uczelnie wyższe a gospodarka społeczna

Systemu oświaty w Unii Europejskiej mają do odegrania istotną rolę w zakresie propagowania kultury przedsiębiorczości i demokratyzacji gospodarki poprzez projekty szkoleniowe stymulujące przedsiębiorczość w oparciu o wartości charakterystyczne dla gospodarki społecznej. Z kolei rozwój nowych produktów i innowacyjnych procesów w przedsiębiorstwach gospodarki społecznej wymaga, by stymulowały one inicjatywy współpracy z ośrodkami akademickimi, które tworzą i przekazują wiedzę. Sieci badawcze i sieci wymiany informacji pomiędzy tymi ośrodkami a osobami zawodowo związanymi z gospodarką społeczną przyczynią się – podobnie jak czyniły to na przestrzeni ostatnich lat – do rozszerzenia niezbędnych zasobów wiedzy dotyczącej gospodarki społecznej i jej rozpowszechniania w całej Europie.

Tożsamość i wartości gospodarki społecznej

Nowa gospodarka społeczna wyłania się w Unii Europejskiej jako *biegun użyteczności społecznej* w pluralistycznym systemie gospodarczym, obok sektora gospodarki publicznej i sektora gospodarki kapitalistycznej.

Wyzwaniem, jakiemu gospodarka społeczna musi stawić czoła, jest pokonanie zagrożeń związanych z rozmyciem jej charakterystycznych cech, które decydują o jej szczególnej użyteczności społecznej. Z tego względu podmioty gospodarki społecznej muszą pogłębiać świadomość wartości, które stanowią ich wspólny obszar odniesienia, wykorzystać wszelkie instrumenty społeczne i gospodarcze odpowiadające tym wartościom w celu potwierdzenia swojego profilu instytucjonalnego oraz uzyskać efekt, który zwielokrotni ich potencjał społeczno-gospodarczy.

Wyzwania i tendencje zarysowane powyżej nie stanowią ostatecznego dekalogu, a raczej są propozycjami mającymi na celu zapoczątkowanie debaty, punktem wyjścia do refleksji w nowej epoce, jaka rozpoczęła się wraz z ostatnimi rozszerzeniami Unii Europejskiej.

W tej nowej epoce i w nowej gospodarce społecznej, cała odpowiedzialność za określenie jej własnej postaci i celów strategicznych, jakie gospodarka społeczna powinna sobie wyznaczyć, by odegrać wiodącą rolę w budowaniu Europy, słusznie spoczywa na jej własnych podmiotach.

BIBLIOGRAFIA

- EKES – Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (1986): *Organizacje spółdzielcze, towarzystwa wzajemne i stowarzyszenia we Wspólnocie Europejskiej*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich – Editions Delta, Bruksela
- Komisja Europejska (2004): *Komunikat do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów w sprawie wspierania spółdzielni w Europie* (23 lutego 2004 r., COM(2003)18)
- Parlament Europejski, Komisja Zatrudnienia i Spraw Socjalnych (2006): *Sprawozdanie w sprawie europejskiego modelu społecznego dla przyszłości. (2005/2248 /INI)*
- CIRIEC (2000): *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*. CIRIEC (Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej) – V Dyrekcja Generalna Unii Europejskiej, Liege
- DEFOURNY, J. & MONZÓN CAMPOS, J. (red.) (1992): *Économie sociale (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperatives, mutual and nonprofit organizations)*. De Boeck Université – CIRIEC, Bruksela
- EVERS, A. & LAVILLE, J.L. (red.) (2004): *The third sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham
- MONZON, J.L., DEMOUSTIER, D., SAJARDO, A. & SERRA, I. (red.) (2003): *El Tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado. I.*, CIRIEC-España, Walencja
- BORZAGA, C. & SPEAR, R. (red.) (2004): *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries*, edizioni 31, Trydent
- BIRKHOELZER, K., LORENZ, G. et al (1999): *The Employment Potential of Social Enterprises in 6 EU Member States*, Technologie-Netzwerk Berlin
- CABRA DE LUNA, M.A. (2003): „Las instituciones europeas y las organizaciones de la economía social”, In Faura, I. et al (koord.): *La economía social y el tercer sector. España y el entorno europeo*, Escuela Libre Editorial, Madryt
- CHAVES, R. (2002): „Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de l’Espagne”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, t. 73, nr 3, s. 453–480
- CHOPART, J.N., NEYRET, G. & RAULT, D. (red.) (2006): *Les dynamiques de l’économie sociale et solidaire*, La Découverte, Paryż
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L’économie sociale et solidaire. S’associer pour entreprendre autrement*, Alternatives économiques/Syros, Paryż
- DEMOUSTIER, D. & CHAVES, R., HUNCOVA, M., LORENZ, G. & SPEAR, R. (2006): „Débats autour de la notion d’économie sociale en Europe”, *Revue Internationale de l’économie sociale*, nr 300, s. 8–18.
- DRAPERI, J.F. (2005): *L’Economie Sociale, de la A à la Z*, Alternatives économiques, Paryż
- LÉVESQUE, B. & MENDELL, M. (1999): *L’économie sociale: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche*, Cahier de recherche du CRISES, UQAM, Montreal

- MONZON, J.L. (2003): „Cooperativismo y Economía Social: perspectiva histórica”, *CIRIEC-ESPAÑA, revista de economía pública, social y cooperativa*, nr 44, s.9–32
- SALAMON, L. M. & ANHEIER, H. K. (1997): *Defining the nonprofit sector — a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, Uniwersytet Johna Hopkinsa
- SPEAR, R., DEFOURNY, J., FAVREAU, L. & LAVILLE, J.L. (eds.) (2001): *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy*, Ashgate, Aldershot (dostępne w jęz. francuskim i hiszpańskim)
- TOMAS-CARPI, J.A. (1997): „The prospects for a Social Economy in a changing World”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, t. 68, nr 2, s. 247–279
- VIENNEY, C. (1994): *L’Economie sociale*, Repères, La Découverte, Paryż