

Dr Mirosław GREWIŃSKI
Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP
Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej

Artykuł ukazał się w : „*Ekonomia społeczna – wybrane problemy i metody ich rozwiązywania* „ (red. A. Austen- Tynda), Katowice 2009.

UWAGA

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone i prawnie chronione. Przedruk materiałów w części lub całości możliwy tylko i wyłącznie za zgodą autora. Cytowanie oraz wykorzystywanie fragmentów prac dozwolone tylko za podaniem źródła.

Copyright by Mirosław Grewiński (w niektórych przypadkach także poszczególne Wydawnictwa).

Plik pobrano z <http://www.mirek.grewinski.pl>

Ekonomia społeczna - pojęcia, uwarunkowania, dorobek międzynarodowy

1. Teoretyczne i definicyjne ujęcia ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna staje się w ostatnich latach niezwykle interesującym zjawiskiem dla polityków społecznych, zarówno teoretyków (naukowców) jak i praktyków, którzy pracują na co dzień w instytucjach pomocy społecznej, rynku pracy, edukacji i opieki. Zarówno ci pierwsi, jak i ci drudzy poszukują w ekonomii społecznej nowych możliwości, rozwiązań, instrumentów rozwiązywania kwestii społecznych w Polsce. Ekonomia społeczna stwarza nową przestrzeń dla działalności wielu różnych podmiotów, dla których zysk prywatny nie jest najważniejszym priorytetem aktywności. Podmioty ekonomii społecznej to instytucje i organizacje, które przede wszystkim chcą realizować misję społeczną i osiągać cele społeczne. Zysk jest ważny, ale nie najważniejszy. Ekonomia społeczna to pewna filozofia działania, polegająca na wzajemnej odpowiedzialności różnych grup społecznych za innych. To ekonomia solidarna, ekonomia równych szans. Politycy społeczni w ekonomii społecznej widzą perspektywę na rozwój nowej polityki społecznej, wykorzystującej potencjał ekonomii społecznej. Tradycyjna polityka społeczna, oparta przede wszystkim na instytucjach państwa opiekuńczego (*welfare state*) i sektor publiczny staje się w dzisiejszych czasach niewystarczająca. Do rozwiązywania coraz bardziej skomplikowanych kwestii społecznych potrzeba jest nowych podmiotów, nowych idei, nowych instrumentów, a także nowej aksjologii. Tego wszystkiego można poszukiwać w ekonomii

społecznej. Ekonomia społeczna to w pewnym sensie nowa Trzecia Droga, alternatywna w stosunku do ideologii liberalnej czy socjalistycznej. To takie prowadzenie aktywności gospodarczej i społecznej, która uwzględnia potrzeby różnorodnych grup społecznych, często słabszych, poszkodowanych, marginalizowanych. W ekonomii społecznej mamy do czynienia z bardziej obywatelskim prowadzeniem polityki społecznej, w oparciu o większą odpowiedzialność pracodawców, działaczy i aktywistów społecznych oraz samych uczestników¹.

Termin ekonomia społeczna nie jest jednoznacznie definiowany i w zależności od przyjętej konstrukcji teoretycznej zawiera w sobie działalność różnorodnych podmiotów - zarówno tradycyjnych podmiotów *non-profit* takich jak stowarzyszenia i fundacje, spółdzielnie oraz organizacje wzajemnościowe, jak również nowych podmiotów gospodarczych o celach społecznych jakimi są przedsiębiorstwa społeczne lub spółdzielnie socjalne, których głównym celem nie jest maksymalizacja zysku, a realizacja zadań społecznych (*not for private profit*). Wielu badaczy i aktywistów społecznych jako podmioty ekonomii społecznej wymienia organizacje pozarządowe – fundacje i stowarzyszenia, które prowadzą bądź też nie działalność gospodarczą, ale które nie działają dla zysku². Jednakże ze względu na fakt, że organizacje te posiadają już w Polsce całkiem sporą literaturę³, w tym artykule uwaga poświęcona zostanie tylko przedsiębiorstwom społecznym i spółdzielniom socjalnym, jako tym, które mogą odgrywać w najbliższej przyszłości istotną rolę w polityce społecznej poprzez dostarczanie określonym grupom socjalnym usług społecznych, związanych z aktywizacją zawodową i integracją społeczną. W literaturze przedmiotu wymienia się kilka obszarów rozwoju ekonomii społecznej⁴:

- społeczna, demokratyczna i partycypacyjna przedsiębiorczość,
- zatrudnienie i spójność społeczna,
- rozwój lokalny,
- wzajemna ochrona społeczna.

Tradycje ekonomii społecznej są jednoznacznie związane z ruchem spółdzielczym, rozwijającym się w większości państw europejskich, w tym także w Polsce już w czasie zaborów oraz w II Rzeczypospolitej⁵. Niestety w naszym kraju po transformacji ustrojowej spółdzielczość i inne formy wzajemnościowego gospodarowania były traktowane nieufnie jako relikwiny socjalizmu, z którym to ustrojem nie chcieliśmy mieć nic wspólnego. Jak twierdzi M. Rymsza - „*autorzy reform*

¹ Zob. Grewiński M., Kamiński S. „*Obywatelska polityka społeczna*”, Warszawa 2007.

² W. Kwaśnicki „*Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*” w: III Sektor 2/2005, str. 10-11.

³ Listę wielu książek nt. sektora organizacji pozarządowych można znaleźć na stronie www.ngo.pl

⁴ B. Roelants, C.S. Bajo „*Rozszerzenie ekonomii społecznej*”, Konferencja „Ekonomia społeczna”, Praga 2002.

⁵ O historii gospodarki społecznej zobacz: P. Frączak „*Szlic do ekonomii społecznej w Polsce*”, Ekonomia Społeczna – teksty 2006.

gospodarczych w latach dziewięćdziesiątych nie byli zainteresowani wykorzystywaniem wzorów gospodarki społecznej z okresu międzywojennego. Sukcesem w zakresie upowszechniania tradycyjnych instytucji gospodarki społecznej okazała się w ubiegłej dekadzie jedynie restauracja spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Ich sieć rozwinęła się jednak obok głównego nurtu przemian gospodarczych, a nie na skutek polityki prowadzonej przez państwo⁶”.

Ponowne zainteresowanie się ekonomią społeczną w ostatnich kilku latach związane jest z ożywieniem debaty dotyczącej społeczeństwa obywatelskiego i rolą sektora pozarządowego, zwróceniem uwagi na znaczenie kapitału społecznego w rozwoju lokalnym, a także z kryzysem państwowej polityki społecznej i poszukiwaniem nowego modelu społeczno-gospodarczego, który byłby w stanie przewyciężyć istniejące kwestie socjalne i pogłębiające się nierówności. Nie bez znaczenia jest również to, że w rozwój ekonomii społecznej i rozwiązań opartych na spółdzielniach socjalnych i przedsiębiorstwach społecznych zaangażowane są instytucje Unii Europejskiej, takie jak np. Komisja Europejska. Doświadczenia niektórych regionów europejskich (np. Północnych Włoch, Finlandii) w urzeczywistnianiu idei ekonomii społecznej wykazały niezłe rezultaty w osiąganiu spójności i integracji społecznej i z tego m.in. powodu Unia Europejska zaleca państwom członkowskim poszukiwanie rozwiązań w ramach tego modelu gospodarki.

Należy podkreślić, że istnieją poważne trudności definicyjne związane z ekonomią społeczną i przedsiębiorczością społeczną. Istnieje wiele różnych podejść i samych definicji ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych. Niektóre z nich mają bardzo szeroki, inne znacznie węższy charakter. E. Leś, która opisała wybrane koncepcje nowej ekonomii społecznej zwróciła uwagę na następujące zagadnienia teoretyczne⁷:

1. Problemy w nazewnictwie i określaniu ekonomii społecznej – w europejskiej literaturze przedmiotu ekonomia społeczna nazywana jest również gospodarką solidarną, ekonomią solidarności, ekonomią społeczności lokalnej, gospodarką obywatelską – a instytucje ekonomii społecznej – instytucjami gospodarki obywatelskiej. Większość specjalistów polskich posługuje się terminem ekonomia społeczna, co jest terminem dyskusyjnym, czy rzeczywiście jest to najbardziej trafna nazwa⁸.

2. Problemy z definiowaniem ekonomii społecznej – istnieją definicje, które nawiązują do „starej ekonomii społecznej” i nowej ekonomii społecznej”. Stara ekonomia społeczna nawiązuje do działań ukierunkowanych na własnych członków spółdzielni, towarzystw ubezpieczeń

⁶ M. Rymsza „Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich” w: Trzeci Sektor 2/2005, str. 3.

⁷ E. Leś „Nowa ekonomia społeczna – wybrane koncepcje” w: Trzeci Sektor 2/2005, str. 37-38.

⁸ Być może lepszym terminem byłby termin gospodarka społeczna, gdyż ekonomia społeczna kojarzy nam się raczej z nauką a nie działalnością.

wzajemnych, banków ludowych. Natomiast nowa ekonomia społeczna związana jest z wychodzeniem podmiotów gospodarki społecznej na zewnątrz i skierowanie swojej aktywności na beneficjentów i grupy klientów nie będących bezpośrednio członkami danej organizacji. W tym ujęciu mianem ekonomii społecznej określa się: „*inicjatywy i przedsiębiorstwa, dla których jednym z głównych celów jest tworzenie korzyści społecznych i przestrzeganie następujących elementarnych zasad: pierwszeństwo pracy nad kapitałem, demokratyczne podejmowanie decyzji, realizacja usług dla społeczności lokalnych jako cel nadrzędny, umacnianie wiarygodności, jakości oraz trwałości działania*”⁹. W definicji tej podkreśla się znaczenie jakości relacji wewnętrznych i zewnętrznych, efektywności ekonomicznej, wymóg pozyskiwania środków finansowych z różnych źródeł (zarówno rynkowych jak i nierynkowych).

3. Problemy z identyfikacją sektorową podmiotów ekonomii społecznej – z jednej strony przedsiębiorstwa społeczne postrzegane są jako podgrupa gospodarki społecznej zorientowana na rynek (*market – oriented social economy*); z drugiej strony niejednokrotnie przedsiębiorstwa społeczne ujmuje się jako nową generację organizacji *non-profit*, które odpowiadając na wyzwania otoczenia rynkowego, kierują się w swoim działaniu duchem przedsiębiorczości i klasycznym solidaryzmem z orientacją rynkową. Wykorzystują one bowiem pracę wolontariuszy i często nie generują zysku. Upodabniają się tym samym do organizacji pozarządowych. Jeszcze inne podejście podkreśla, że „*organizacje ekonomii społecznej to podmioty społeczne i gospodarcze aktywne we wszystkich sektorach, które wyróżniają się celami i szczególną formą przedsiębiorczości*”¹⁰. Trudności w identyfikacji sektorowej podmiotów ekonomii społecznej wynikają z faktu ich różnorodności oraz z tego, że coraz częściej tradycyjne organizacje pozarządowe przejmują zachowania prywatnych, rynkowych organizacji. Wiele organizacji pozarządowych prowadząc działalność gospodarczą upodabnia się do instytucji rynkowo-komercyjnych, a ich wewnętrzna organizacja pracy zawiera wiele elementów zarządzania biznesem. Z kolei wiele przedsiębiorstw społecznych utożsamianych jest jako podmioty nie przeznaczające zysku na cele prywatne (*not –for - private profit*).

Z powodu tego sporego galimatiasu terminologicznego dotyczącego ekonomii społecznej, który jest obecny zarówno w polskiej debacie jak i na płaszczyźnie międzynarodowej warto zwrócić uwagę na nową propozycję terminologiczną, która rozszerza działalność tradycyjnego trzeciego sektora (stowarzyszenia i fundacje) na podmioty, które dotychczas nie miesiły się w żadnym tradycyjnym sektorze (publicznym, prywatnym, rynkowym, nieformalnym). Chodzi o

⁹ Definicja Konsorcjum na rzecz Gospodarki Społecznej VOSEC. Cytat za: *ibidem*.

¹⁰ Definicja Stałej Europejskiej Konferencji Spółdzielni. Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji z 2002r.

spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne. J. Wygnański zaproponował ostatnio wprowadzenie nowego terminu – *trzeciego systemu*, który zawierałby w sobie szerokie rozumienie „trzeciego sektora” jako działalności różnorodnych podmiotów - od tradycyjnych organizacji pozarządowych – stowarzyszeń i fundacji, poprzez podmioty starej ekonomii społecznej (spółdzielni i towarzystw wzajemnościowych) do podmiotów nowej ekonomii społecznej (przedsiębiorstw społecznych). Jak twierdzi Wygnański „*wyrazem owego połączenia w sensie instytucjonalnym na poziomie europejskim jest działanie tzw. CEP CMAF – organizacji łączącej spółdzielnie, organizacje wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje. Pojęcie trzeciego systemu zostało przyjęte w ramach monumentalnego raportu przygotowanego na zlecenie Komisji Europejskiej przez Policy Research Institute w roku 1999*”¹¹.

Istnieje wiele definicji przedsiębiorstwa społecznego. W definicji Sieci Badań nad Gospodarką Społeczną –EMES mówi się, że „*jest to prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności, której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli, i w której zakres korzyści materialnych polega ograniczeniu. Przedsiębiorstwo społeczne przywiązuje dużą wagę do swojej autonomii i gotowość do przyjmowania ekonomicznego ryzyka związanego z prowadzoną w sposób ciągły działalnością społeczno-ekonomiczną*”¹².

Sieć Badań nad Gospodarką Społeczną – EMES definiując przedsiębiorstwa społeczne sformułowała w sumie pięć kryteriów społeczno-ekonomicznych, które nie są w pełni rozłączne, ale które trzeba stosować z dużą elastycznością. Oznacza to, że typem idealnym są przedsiębiorstwa społeczne, spełniające wszystkie poniższe kryteria, ale spełnienie już większości z nich będzie oznaczać, że mamy do czynienia ze społecznym charakterem przedsiębiorstw. Według tej definicji można mówić o przedsiębiorstwach społecznych kiedy spełnione są następujące warunki¹³:

1. Działalność prowadzona jest w sposób ciągły, regularny w oparciu o instrumenty ekonomiczne tzn. sprzedaż wytwarzanych dóbr czy usług.
2. Istnieje niezależność, suwerenność instytucji w stosunku do instytucji publicznych
3. W działalności istnieje ryzyko ekonomiczne
4. Przedsiębiorstwo zatrudnia, choćby nieliczny, ale stały personel

¹¹ J. Wygnański przy współpracy P. Frączaka „*Ekonomia społeczna – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*”, Ekonomia Społeczna –teksty 2006, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, str. 14

¹² Definicja EMES (Sieć Badań nad Gospodarką Społeczną) za: www.emes.net. Cytat za ibidem.

¹³ R.Spear „*Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich*”, Ekonomia Społ. –teksty 2006, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, str. 8.

5. Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia.
6. Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy
7. Specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania
8. Możliwie partycypacyjny charakter działań, oparty o zasadę *empowerment*, czyli włączający tych, do których są one adresowane
9. Ograniczona dystrybucja zysków.

W Wielkiej Brytanii przyjęto następującą oficjalną definicję przedsiębiorstwa społecznego – „*jest to działalność o zasadniczo społecznych celach, w której nadwyżki są głównie reinwestowane dla takich celów w firmie lub społeczności, w przeciwieństwie do działalności gospodarczej prowadzonej w celu maksymalizacji zysków dla udziałowców lub właścicieli*¹⁴”

To co charakteryzuje przedsiębiorstwa społeczne można sprowadzić do następujących elementów:

1. Spółdzielcza/wzajemnościowa i dobrowolna forma organizacyjna.
2. Wielu interesariuszy.
3. Korzystanie z mieszanych zasobów.
4. Korzystanie z kapitału społecznego (silne więzi ze społecznością i użytkownikami, zaangażowanie pracowników).

Przyjmuje się, że przedsiębiorstwa społeczne powinny wypracowywać około 50% dochodu lub środków w ramach swojej działalności rynkowej. Tak jest np. w Wielkiej Brytanii, chociaż dopuszcza się w fazie rozwojowej tych przedsiębiorstw osiągnięcie niższego dochodu z samodzielnej działalności rynkowej na poziomie 25%.

Na potrzeby tego opracowania chciałbym zaproponować własną definicję ekonomii społecznej z punktu widzenia polityki społecznej, która jak zauważyliśmy na wstępie jest zainteresowana wykorzystaniem potencjału ekonomii społecznej do rozwiązywania problemów społecznych na poziomie lokalnym, regionalnym czy krajowym. Z tego punktu widzenia „*ekonomia społeczna jest to alternatywny w stosunku do państwowej polityki społecznej sposób rozwiązywania problemów społecznych, angażujący podmioty z różnych sektorów w celu zapewnienia większej spójności i integracji społecznej i osiągania bardziej skutecznych rezultatów przy wykorzystaniu metod partycypacji, odpowiedzialności i aktywizacji społecznej*”¹⁵.

¹⁴ „Przedsiębiorstwo społeczne: Strategia sukcesu, DTI, cytata za ibidem.

¹⁵ Definicją taką posługiwałem się na szkoleniach z zakresu ekonomii społecznej, które prowadziłem dla pracowników socjalnych z woj. mazowieckiego w 2008r.

2. Ekonomia społeczna na przykładzie wybranych państw

W Europie mamy już wiele państw, które posiadają bogate doświadczenia w wykorzystywaniu potencjału podmiotów ekonomii społecznej do celów polityki społecznej, szczególnie w zakresie integracji i reintegracji społecznej i zawodowej, przywrócenia do rynku pracy, czy przyuczenia do zawodu grup defaworyzowanych na rynku pracy. Z tego względu w tym podrozdziale chciałbym ukazać konkretne przykłady państw, które model ekonomii społecznej realizują od dawna, i w których to działania socjalne sektora publicznego są nastawione na wspieranie i rozwijanie tego typu inicjatyw. Należy podkreślić, że w poszczególnych krajach europejskich znaczenie ekonomii społecznej jest różne, ale we wszystkich państwach jest ona obecna w mniejszym lub większym wymiarze. Warto prześledzić rozwój ekonomii społecznej na przykładzie kilku krajów, zanim spróbujemy scharakteryzować sytuację przedsiębiorstw i spółdzielni społecznych w Polsce.

Tabela 19: *Typy przedsiębiorstw społecznych w wybranych krajach Unii*

Dziedzina działalności	Kraj	Typy przedsiębiorstw społecznych
Usługi na rzecz osób niesamodzielnych i wykluczonych społecznie	Austria	<i>Children's Groups</i> : organizacje opieki nad małymi dziećmi przy udziale rodziców
	Francja	Żłobki rodzicielskie: organizacje opieki nad małymi dziećmi w części kierowane i zarządzane przez rodziców. Żłobki te są organizowane w ramach sieci krajowej: Association des Collectifs d'Enfants, de Parents et de Professionnels (ACCEP) - Stowarzyszenie Dzieci, Rodziców i Pracowników Zawodowych.
	Dania	<i>Opholdssteders</i> (mieszkania społeczne): struktury pomyślane jako alternatywa dla tradycyjnych instytucji przeznaczonych dla dzieci i młodzieży mających trudności. Nacisk jest położony na wychowanie i opiekę.
	Wlk. Brytania	<i>Home Care Co-ops</i> (spółdzielnie opieki domowej) zatrudniające swoich członków, głównie kobiety mające obowiązki rodzinne, w niepełnym wymiarze godzin.
	Szwecja	LKUs: spółdzielcze agencje rozwoju lokalnego organizowane na poziomie Krajowym (<i>fku</i>) powołane w celu rehabilitacji i integracji społecznej osób niepełnosprawnych umysłowo.
	Włochy	Spółdzielnie społeczne typu A świadczące usługi zdrowotne i szkolenia na mocy <i>Ustawy o spółdzielniach społecznych z 1991 r.</i>
	Portugalia	CERCIs: spółdzielnie prowadzące usługi wychowania i rehabilitacji dzieci niepełnosprawnych.
	Belgia	Przedsiębiorstwa Szkolenia poprzez Pracę (EFT) i Przedsiębiorstwa Włączania do Zatrudnienia (<i>Invoegbedrijven</i>) na północy kraju. Te ostatnie, popierane przez regiony, są silnie ukierunkowane rynkowo i oferują długoterminowe zatrudnienie.

Przywracanie do zatrudnienia przez pracę	Włochy	Spółdzielnie społeczne typu B, aktywne w dziedzinie przywracania do zatrudnienia grup znajdujących się w trudnej sytuacji (na mocy <i>Ustawy o spółdzielniach społecznych</i> z 1991 r.).
	Niemcy	<i>Soziale Betriebe</i> : "przedsiębiorstwa społeczne" zorientowane rynkowo i korzystające z czasowej pomocy publicznej. Ich celem jest tworzenie miejsc pracy oraz wspieranie rozwoju ekonomicznego przy jednoczesnym dążeniu do integracji społecznej i zawodowej osób długotrwale bezrobotnych. Miejsca pracy tworzone są albo w już istniejących przedsiębiorstwach prywatnych, albo w uruchamianych nowych przedsiębiorstwach.
	Luksemburg	Stowarzyszenia (niekiedy spółdzielnie) przywracania do zatrudnienia przez pracę i działalność gospodarczą, aktywne w wielu dziedzinach (ochrona środowiska, rolnictwo, budownictwo, recykling odpadów); większość to projekty pilotażowe subsydiowane przez państwo.
	Hiszpania	Przedsiębiorstwa integracji przez pracę osób niepełnosprawnych lub wykluczonych z tradycyjnego rynku pracy. Działalność firm społecznych polega na oferowaniu dostępu do przejściowego zatrudnienia, mającego umożliwić zintegrowanie zawodowe osób trwale bezrobotnych zamiast długofalowego tworzenia miejsc pracy "chronionej".
Rozwój lokalny	Finlandia	<i>Labaur co-aps</i> : Spółdzielnie pracy organizowane na poziomie regionalnym. W dziewięciu Cooperative Development Agencje (CDA), stanowią istotny czynnik rozwoju gospodarki lokalnej i regionalnej. Spółdzielnie te różnią się od tradycyjnych spółdzielni pracowniczych tym, że proponują innym przedsiębiorstwom podwykonawstwo w ramach umiejętności swoich członków.
	Holandia	<i>Buurt Beheer Bedrijven</i> (BBB): niezależne przedsiębiorstwa lokalnego rozwoju oferujące mieszkańcom dzielnic upośledzonych możliwość wykonywania w zamian za wynagrodzenie prac związanych z utrzymaniem i remontami mieszkań prywatnych oraz wspólnej infrastruktury lub świadczenia usług społecznych w sąsiedztwie.
	Grecja	Spółdzielnie turystyczne: tworzone przez kobiety z regionów wiejskich o potencjale turystycznym, oferujące usługi noclegowe, restauracyjne, drobne rzemiosło.
	Irlandia	Przedsiębiorstwa o zróżnicowanym charakterze prawnym, stawiające sobie za cel wspólnotowy rozwój lokalny przez działalność m.in. w zakresie rozwoju budownictwa społecznego, włączania do zatrudnienia, pomoc kredytową (<i>credit unions</i>) i tzw. usługi bliskiego zasięgu.

Źródło: E. Leś, "Nowa ekonomia społeczna –wybrane koncepcje" w: Trzeci Sektor 2/2005, s. 42-43.

Z ekonomii społecznej najbardziej słyną Włochy – szczególnie część północna tego kraju. Już od lat 70 XX wieku rozpoczął się we Włoszech masowy rozwój podmiotów ekonomii społecznej z uwagi na to, że przy wzrastających potrzebach społecznych i nasilających się problemach socjalnych ani państwo ani rodzina (feminizacja zatrudnienia) nie były w stanie odpowiedzieć na nowe wyzwania i problemy socjalne. Istniejące stowarzyszenia, które nie mogły działać dla zysku szybko zaczęły się przekształcać w spółdzielnie, których status przedsiębiorstwa pozwalał na wypracowywanie zysku, który podlegał jedynie ograniczeniom dystrybucyjnym.

Status prawny spółdzielni spowodował, że włoskie podmioty gospodarki społecznej stanowiły hybrydę pomiędzy firmą a organizacją *quasi non profit*.

W 1991 roku we Włoszech przyjęto dwie ustawy – 266/1991 o organizacjach wolontarystycznych i 381/1991 o spółdzielniach socjalnych. Ważnym novum szczególnie tej drugiej ustawy było to, że prawnie pozwolono na istnienie oprócz tradycyjnych organizacji pozarządowych – spółdzielni socjalnych, które mogły zatrudniać swoich członków i mieć status przedsiębiorstwa. Jednocześnie zmieniono rozwiązania i przepisy dotyczące lokalnej administracji publicznej, która mogła od tamtej pory zlecać niektóre usługi socjalne prywatnym organizacjom *non profit*. Także władze centralne zaczęły kontraktować usługi do spółdzielni socjalnych oraz organizacji wolontarystycznych. Włoska ustawa 381/1991 definiuje spółdzielnię socjalną jako „organizację mającą na celu zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnych i integrację społeczną obywateli”¹⁶.

Ustawa 381/1991 wprowadziła podział spółdzielni socjalnych na cztery kategorie¹⁷:

1. Spółdzielnie typu A – wykonujące działania w zakresie usług socjalno – sanitarnych lub edukacyjnych. Pomagają i działają na zewnątrz.
2. Spółdzielnie typu B – wykonujące działania związane z zatrudnieniem osób wykluczonych z rynku pracy. Zatrudniają osoby będące jednocześnie odbiorcami systemu pomocy społecznej.
3. Spółdzielnie typu mieszanego (A + B) wykonujące działania jednocześnie dotyczące spółdzielni A i B.
4. Konsorcja spółdzielni – konsorcja posiadające status stowarzyszeń spółdzielczych. Minimum 70% członków takiego konsorcjum musi być spółdzielniami socjalnymi.

Z badań Narodowego Instytutu Statystycznego ISTAT wynika, że w 2001r. we Włoszech działało aktywnie ponad 5,5 tysiąca spółdzielni socjalnych. W okresie 1999 - 2001 nastąpił wzrost liczby spółdzielni socjalnych o blisko 19%. Ponad połowa spółdzielni zlokalizowana była w północnych Włoszech (50,5%), 18% w centralnej części Włoch i blisko 34% na Południu i na wyspach. Około 60% spółdzielni zostało założonych na przestrzeni ostatnich 10 lat. Blisko 60% spółdzielni we Włoszech to spółdzielnie typu A, 33% to spółdzielnie typu B, spółdzielni mieszanych jest 4,2% a konsorcjów 3,6%. W spółdzielniach tych zatrudnionych jest 173 tysiące wynagradzanych pracowników (w tym prawie 70% kobiet). W samych spółdzielniach typu B,

¹⁶ M. Loss, „Spółdzielnie socjalne we Włoszech” w” Trzeci Sektor 2/2005, s. 47.

¹⁷ Dane Istituto Nazionale di Statistica ISTAT. Badania spółdzielni socjalnych przez ISTAT, opublikowane 26.09.2003r. Tłumaczenie robocze tego dokumentu dokonała Pani Małgorzata Zbyszewska, której w tym miejscu serdecznie dziękuję za pomoc i udostępnienie polskiej wersji dokumentu.

które zatrudniają osoby wykluczone z tradycyjnego rynku pracy, pracę posiada ponad 18 tysięcy osób (najczęściej są to osoby niepełnosprawne, uzależnieni, pacjenci zakładów psychiatrycznych, więźniowie, dzieci i młodzież).

Z punktu widzenia ekonomicznego spółdzielnie socjalne wypracowują 4 mld. euro produkcji. Wśród spółdzielni socjalnych typu A i form mieszanych AB najbardziej popularna aktywność to pomoc społeczna a usługą najczęściej wykonywaną jest pomoc socjalno-edukacyjna. 60% spółdzielni A i AB działa w sektorze pomocy społecznej, 20% w oświacie i nauce, 12,7% w zdrowiu i 8,5% w kulturze, sporcie i rekreacji. Najczęstsza kategoria odbiorców spółdzielni typu A to dzieci i młodzież (37%), niepełnosprawni (14%), osoby starsze (16%), emigranci (4,4%). Tylko spółdzielnie typu A oferowały i dostarczały usług w 2001r. dla ponad 2 milionów użytkowników. Często pomoc spółdzielni ma charakter zindywidualizowany i odpowiada na rzeczywiste a nie pozorne potrzeby beneficjentów.

Na 100 tysięcy mieszkańców we Włoszech przypada 9,7 spółdzielni socjalnych, a są regiony jak np. Valle d' Aosta gdzie mamy blisko 30 spółdzielni na 100 tysięcy mieszkańców. Większość spółdzielni socjalnych zostało powołanych w latach 1997-2001 (35,4%), tylko 7,1% przed rokiem 1982. Całkowita liczba członków spółdzielni socjalnych wynosi 211 tysięcy z czego ponad 207 tysięcy to osoby fizyczne a 4 200 to osoby prawne. Największa ilość członków jest w spółdzielniach kategorii A; średnio około 45 członków na jedną spółdzielnię. We Włoszech aż 64% spółdzielni socjalnych korzysta ze środków pochodzenia publicznego, a jedynie 31,1 % utrzymywanych jest ze środków pochodzenia prywatnego. Największy udział w środkach pochodzących z sektora publicznego mają spółdzielnie typu A (70%)¹⁸.

Charakterystycznym jest to, jak twierdzą C. Borzaga i A. Santuari, że właściwie we Włoszech przez lata nie istniała jakaś koncepcja czy definicja prawna „przedsiębiorstwa społecznego”, ale termin ten rzeczywiście był często używany zarówno w debacie publicznej jak i naukowej. Odnosił się on przeważnie do organizacji trzeciego sektora, które świadczą w sposób stały i charakterystyczny dla przedsiębiorstw usługi społeczne zmierzające do zwalczania wykluczenia społecznego oraz usługi integracji społecznej. Najczęściej i głównie był on utożsamiany ze spółdzielniami socjalnymi, które opisaliśmy powyżej, ale nie tylko. Także organizacje ochotnicze, których jest około 10 tysięcy, inne organizacje pozaochotnicze, działające na bazie Kodeksu Cywilnego z 1942r., tradycyjne spółdzielnie, charytatywne instytucje publiczne,

¹⁸ Ibidem -Istituto Nazionale di Statistica ISTAT. Badania spółdzielni socjalnych przez ISTAT, opublikowane 26.09.2003r. Więcej na: www.istat.it

które przekształciły się z instytucji publicznych w prywatne fundacje (około 800) i niewielkie spółki akcyjne, są przez wielu zaliczane do grupy „przedsiębiorstw społecznych”¹⁹.

Ostatnie rozwiązania prawne z 2005r. we Włoszech zobowiązały rząd włoski do przygotowania odpowiednich rozporządzeń, których celem jest wyodrębnienie instytucji przedsiębiorstw społecznych i włączenie ich do regulacji z zakresu usług społecznych, organizacji pozarządowych, spółek, spółdzielni i innych norm odnoszących się do sfery społecznej²⁰. We Włoszech w 2005r przyjęto definicję ustawową przedsiębiorstwa społecznego – „*jest to prywatna organizacja non-profit, wykonująca głównie działalność ekonomiczną związaną z produkcją, wymianą dóbr i świadczeniem usług społecznych, której celem jest rozwiązywanie problemów społecznych*”²¹. Założenia do rozporządzeń wykonawczych we Włoszech są następujące – przedsiębiorstwa społeczne powinny się charakteryzować:

1. Dostarczaniem usług i dóbr szerokiej rzeszy odbiorców, nie tylko członkom lub partnerom, ale także zewnętrznym beneficjentom.
2. Zakazem dystrybucji, także pośredniej, zysków, nadwyżek, kapitału, funduszy, na rzecz członków, administratorów, pracowników i udziałowców organizacji.
3. Nakazem reinwestowania nadwyżek na społeczne cele statutowe.

Struktura organizacyjna ma zapewniać pełną niezależność przed podmiotami komercyjnymi lub publicznymi.

Tabela 20: *Rozwój włoskich spółdzielni socjalnych ukierunkowanych na integrację zawodową (WISE) w latach 1993-2000*

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1998	1999	2000
Liczba spółdzielni	287	518	705	754	1463	1787	1915
Roczna skala wzrostu (%)	-	80,5	36,1	6,9	39,3	22,1	7,2
Zatrudnienie ogółem	4501	7115	9837	11 165	23 104	28 079	32 939
Roczna skala wzrostu (%)	-	58,1	38,3	13,5	43,8	21,5	17,3
Liczba zatrudnionych osób niezintegrowanych zawodowo	1675	3204	4686	5414	11 319	12310	13 569
Roczna skala wzrostu (%)	-	91,3	46,2	15,54	54,5	8,8	10,2

¹⁹ C. Borzaga, A. Santuari, „Przedsiębiorstwa społeczne we Włoszech- doświadczenia spółdzielni społecznych”, MPiPS 2005, str. 23-25

²⁰ Chodzi o ustawę 118/2005 z dnia 13.06. 2005r.

²¹ A. Sienicka, „Nowi przedsiębiorcy?” w: Ekonomia Społeczna – teksty 2006, s. 5.

Pracownicy zatrudnieni przez spółdzielnie (%)	15,7	13,7	13,9	14,8	15,8	15,7	17,2
Pracownicy spółdzielni niezintegrowani zawodowo (%)	5,8	6,2	6,6	7,2	7,7	6,9	7,1
Pracownicy niezintegrowani zawodowo w stosunku do ogólnej liczby zatrudnionych (%)	37,2	45,0	47,6	48,5	49,0	43,8	41,2

Źródło: Narodowy Instytut Ubezpieczeń Społecznych (INPS).

W Wielkiej Brytanii tradycja ekonomii społecznej rozumianej jako działalność ruchów spółdzielczych ma długą tradycję, jednakże „nowe” przedsiębiorstwa społeczne powstają od początku lat 90, kiedy powstała instytucja *Social Enterprise London*. Następnie powołano Zespół ds. Przedsiębiorstw Społecznych oraz Koalicję na rzecz Przedsiębiorców Społecznych. Instytucje te stanowią siłę napędową promocji przedsiębiorstw społecznych w skali kraju.

W Wielkiej Brytanii istnieją różne typy powstających przedsiębiorstw społecznych. Mogą być to przedsiębiorstwa świadczące usługi publiczne takie jak: usługi opieki społecznej, opieki nad dziećmi, dla społeczności lokalnych, w zakresie ochrony środowiska, czy kulturalne. Mogą to być również przedsiębiorstwa, które działają na rzecz reintegracji zawodowej i społecznej dla grup wykluczonych (upośledzonych, niepełnosprawnych, byłych więźniów). Wreszcie mogą to być instytucje dostarczające specyficznych towarów i usług (także na potrzeby społeczne). Przyjmuje się, dla przykładu, że w zależności od stosowanej definicji przedsiębiorstw społecznych w Wielkiej Brytanii funkcjonuje od 15 do 55 tysięcy przedsiębiorstw społecznych. Realizują one łączny obrót w wysokości od 18 do 27 mld. funtów rocznie. Przedsiębiorstwa te zatrudniały w ostatnich latach 775 tysięcy osób, w tym 300 tysięcy wolontariuszy, pracujących średnio 2 godziny tygodniowo. Mogły one generować aż 0,85% całego PKB Wielkiej Brytanii²². Trudno jest jednoznacznie przyjąć jaki jest udział przedsiębiorstw społecznych w generowaniu PKB czy tworzeniu miejsc pracy, gdyż bardzo trudno jest zdefiniować przedsiębiorstwa gospodarki społecznej. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwa społeczne mogą przybierać różnorodne formy prawne i przy zachowaniu pewnych specyficznych cech, jak prowadzenie działalności gospodarczej, przeznaczanie nadwyżki finansowej na realizację celów społecznych oraz demokratyczna kontrola działalności przez członków, działają one często na styku sektora państwowego i prywatnego.

²² Dane za 2005 r. za: R. Spear, „*Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich*”, *Ekonomia Społ.* –teksty 2006, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, s. 10.

Ponadto w Wielkiej Brytanii (szczególnie w Anglii) przyjęło się włączać w przedsiębiorstwa gospodarki społecznej (*social economy enterprise*) zarówno przedsiębiorstwa społeczne jak i przedsiębiorstwa lokalne, charakterystyczne np. dla Szkocji. Władze brytyjskie udzielają idei ekonomii społecznej ogromnego wsparcia, gdyż wiążą z tym sektorem wiele nadziei na tworzenie miejsc pracy oraz niwelowanie kwestii społecznych ze względu na fakt, że wiele przedsiębiorstw ekonomii społecznej realizuje zadania polityki zatrudnienia i integracji społecznej poprzez kontraktowanie im usług przez sektor publiczny. Z tego też powodu część ekspertów uważa, że wiele brytyjskich przedsiębiorstw społecznych w realizacji usług społecznych jest w pełni uzależniona od państwa. Zawieranie licznych kontraktów na poziomie krajowym, regionalnym lub lokalnym dotyczy bardzo szerokiego zakresu polityki społecznej – od opieki nad dzieckiem, regeneracji terenów zielonych, polityki zatrudniania i integracji społecznej oraz pomocy bezdomnym do realizacji usług w zakresie zdrowia psychicznego, ograniczania przestępczości, kształcenia ustawicznego. Niektóre przedsiębiorstwa społeczne działają także na rynkach komercyjnych. Wówczas najczęściej indywidualni klienci lub prywatne firmy płacą komercyjnie za usługi. Kontrakty nawet jeśli dotyczą stricte usług socjalnych są oparte o zasady biznesowe²³.

Przedsiębiorstwo społeczne w Anglii nie jest definiowane poprzez formę prawną w jakiej jest prowadzone, tylko poprzez swoją misję społeczną. Departament Handlu i Przemysłu przyjął definicję przedsiębiorstwa społecznego jako „*firmy o głównie społecznych celach, której zyski mogą być reinwestowane na cele społeczne i wspólnotę, a nie na cele związane z maksymalizacją zysku lub zwiększeniem dochodów udziałowców czy też właścicieli*”. Przedsiębiorstwa społeczne w Anglii mogą być więc zwykłymi spółkami, z ograniczoną odpowiedzialnością, działającymi na rzecz dobra wspólnoty (*Community Interest Company*). Ta ostatnia forma jest najnowszym rozwiązaniem prawnym w kwestii przedsiębiorczości społecznej w Anglii (z 2005r.)²⁴.

Nieco inne rozumienie ekonomii społecznej, jakie występuje w Wielkiej Brytanii czy we Włoszech, ma miejsce w Niemczech, gdzie jak twierdzi K. Balon²⁵ termin ten rozpowszechnia się w społecznej świadomości, podobnie jak i terminy: „trzeci sektor” lub „organizacja pozarządowa” bardzo powoli. Pojęcia te są rozpowszechnione głównie w środowiskach akademickich, ale nie wśród niemieckich *freie Wohlfahrtsplege* (instytucji niezależnej dobroczynności). Termin „gospodarka (ekonomia) społeczna” (*Sozialwirtschaft*) nie jest w Niemczech, podobnie jak w

²³ Więcej na ten temat: M. Aiken, „Przedsiębiorstwo społeczne w ekonomii społecznej. Rozwiązania brytyjskie na tle tradycji europejskiej” w: Trzeci Sektor 2/2005, s. 59-72.

²⁴ A. Sienicka, „Nowi przedsiębiorcy?” w: *Ekonomia Społeczna – teksty 2006*, s. 6.

²⁵ K. Balon, „Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty” w: *Ekonomia Społeczna – teksty 2006*, s. 2-3.

innych krajach terminem ostrym. Najczęściej kojarzony jest on z aktywnością niezależnych instytucji dobroczynnych, jak również ich organizacji parasolowych (*Spitzenverbaende der freien Wohlfahrtsplege*), do których należą m.in. Diakonia, Czerwony Krzyż, Caritas i inne²⁶.

Nieco szersze podejście prezentują naukowcy. A. Zimmer i S. Naehrlich uważają, że ekonomia społeczna w Niemczech jest związana z ekonomią trzech sektorów – rynku, państwa oraz sektora non-profit i tym samym wpisuje się ona w model pluralistycznego państwa opiekuńczego (*welfare pluralism*). Wszystkie trzy sektory produkują bowiem usługi społeczne, tylko ich udział w różnych politykach społecznych jest odpowiednio zróżnicowany. Na podstawie swoich analiz autorzy ci dochodzą do wniosku, że w niemieckiej ekonomii społecznej wzrasta udział sektora pozarządowego i publicznego, maleje natomiast udział sektora działającego dla zysku.²⁷

Tabela 21: Liczba zatrudnionych i procentowy wzrost zatrudnienia w poszczególnych sektorach gospodarki społecznej 1960-1995 (dotyczy tylko starych landów Niemiec)

Rok	Sektor for profit		Sektor publiczny		Sektor non-profit	
	Zatrudnieni (w tys.)	Zmiany % (w stosunku do 1960r.)	Zatrudnieni (w tys.)	Zmiany % (w stosunku do 1960r.)	Zatrudnieni (w tys.)	Zmiany % (w stosunku do 1960r.)
1960	23.201	100	2.098	100	383	100
1970	22.937	99	2.978	142	529	138
1980	22.126	95	3.929	187	925	242
1990	22.864	99	4.303	205	1.256	328
1995	22.754	98	4.225	201	1.430	373

Źródło: A. Zimmer, S. Naehrlich, „Zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der Sozialwirtschaft“ w: U. Arnold, B. Maelicke (Hrsg) „Lehrbuch der Sozialwirtschaft“, Baden - Baden 2003. s. 70.

Dane zamieszczone w powyższej tabeli ukazują, że największy wzrost zatrudnienia obserwowany jest w ostatnich kilkudziesięciu latach w Niemczech w sektorze pozarządowym, co jest dowodem na dynamikę rozwoju tego sektora i coraz większe jego znaczenie w ekonomii społecznej. W sektorze prywatnym liczba zatrudnionych nie wzrasta w ogóle, w sektorze publicznym wzrosła o ponad 200%, natomiast w sektorze pozarządowym aż o 373%. Największy

²⁶ Ibidem.

²⁷ A. Zimmer, S. Naehrlich, „Zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der Sozialwirtschaft“ w: U. Arnold, B. Maelicke (Hrsg), „Lehrbuch der Sozialwirtschaft“, Baden - Baden 2003, s. 64 i następne.

wzrost zatrudnienia w sektorze społecznych organizacji pozarządowych zanotowano w usługach zdrowotnych (379%) i społecznych (381%).

Tabela 22: *Oferta usług / świadczeń społecznych w Niemczech w oparciu i ilość osób zatrudnionych w poszczególnych instytucjach/sektorach*

Zakres usług społecznych	Sektor non profit %	Sektor publiczny %	Sektor rynkowy %	Zatrudnienie pełnoetatowe ogółem
Lecznictwo ogółem:	34,4	48,8	16,8	1.050.222
Szpitala	29,7	57,4	12,9	830.126
Usługi pielęgnacyjne	63,0	16,8	20,2	128.510
Inne podmioty lecznictwa	36,2	16,2	47,6	91.581
Usługi socjalne ogółem:	61,2	22,1	16,7	428.766
Kantyny	8,5	6,8	84,7	38.220
Internaty, bursy (młodzież)	34,5	8,5	57,0	23.571
Domy dla Osób Starszych	67,6	14,7	17,7	67.140
Domy Dziecka	73,0	17,6	9,4	17.338
Pomoc Niepełnosprawnym	83,6	6,9	9,5	96.171
Domy Dziennego Pobytu	46,4	48,1	5,4	22.766
Placówki Dziecięce	62,3	36,7	1,0	155.874
Pomoc humanitarna	63,1	30,1	6,8	7.636

Źródło: A. Zimmer, S. Naehrlich, „Zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der Sozialwirtschaft“ w: U. Arnold, B. Maelicke (Hrsg) „Lehrbuch der Sozialwirtschaft“, Baden - Baden 2003, s. 98.

Podobnie największy potencjał usług społecznych rozumiany jako dostępna oferta na rynku dla potencjalnych beneficjentów także wskazuje na bardzo duże znaczenie podmiotów ekonomii społecznej, co zaprezentowano w powyższej tabeli.

Wśród usług medycznych i lecznictwa dominuje w Niemczech sektor publiczny (48,8%), ale sektor non-profit ma także swoje istotne znaczenie (34,4%). Jednakże już w usługach socjalnych dominuje sektor *non-profit* z 61,2%. W obu zakresach sektor prywatny jest reprezentowany na poziomie ponad 16%.

Ekonomia społeczna, mimo niepopularności tego terminu w Niemczech, jak twierdzi K. Balon, ma swoją długą tradycję w Niemczech. Wiele organizacji, działających w tej chwili ma

swój rodowód w dobroczynnych instytucjach kościelnych i cechowych, które wywodzą się z czasów średniowiecza. Pod koniec XIX i na początku XX wieku nastąpił dynamiczny rozwój organizacji niezależnych i ich instytucji parasolowych takich jak: Diakonia, Czerwony Krzyż, Caritas, Dobroczynność Żydowska, Dobroczynność Robotnicza, Parytetowy Związek Socjalny. W czasach reżimu nazistowskiego związki te zostały przymusowo rozwiązane, ale ich odrodzenie nastąpiło po II wojnie światowej.

Niezwykle istotną kwestią jest tutaj prawne usankcjonowanie w niemieckim systemie prawnym zasady subsydiarności, która jest rozumiana jako ustanowienie pierwszeństwa działań prywatnych przed działaniami publicznymi. W szczególności w systemach pomocy społecznej i działaniach opiekuńczych nad dziećmi i młodzieżą zasada ta przybiera postać zasady względnego pierwszeństwa organizacji pozarządowych prze administracją publiczną w świadczeniu usług i prowadzeniu placówek, przy równoczesnym nałożeniu na stronę publiczną ogólnego obowiązku finansowego wspierania organizacji w wykonywaniu zadań i funkcji socjalnych²⁸.

Jak wynika z danych statystycznych w Niemczech w 2005r. zrzeszone w parasolowych organizacjach podmioty ekonomii społecznej prowadziły łącznie ponad 50 tysięcy zakładów pracy (najwięcej Diakonia ponad 15 tysięcy, Caritas ponad 14 tysięcy, Parytetowy Związek Socjalny blisko 13 tysięcy zakładów pracy). Podmioty te zatrudniały łącznie 2,16 mln pracowników etatowych co stanowiło ponad 5 % wszystkich zatrudnionych²⁹. Na usługach tych organizacji pozostawało w 2005r łącznie ponad 550 tysięcy wolontariuszy. Szacunkowy udział tych podmiotów w PKB Niemiec wynosił w 2000r około 45 mld. euro³⁰.

3. Uwarunkowania rozwoju ekonomii społecznej w Polsce - stan i perspektywy

Korzeni i rodowodu ekonomii społecznej w Polsce można poszukiwać już w czasach XIX wieku w okresie zaborów. Za „ojca polskiej spółdzielczości” uznaje się ks. S. Staszica, który w 1816r. założył „Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze Wspólnego Ratowania się w Nieszczęściach”. Ziemia zakupiona przez niego została podzielona pomiędzy chłopów, których zwolnił z pańszczyzny, a na części gospodarstwa powstała szkoła, szpital i kasa zapomogowo-

²⁸ Ustawa Zasadnicza, art. 2; Federalna Ustawa o Pomocy Społecznej (BSHG), Ustawa o pomocy dla dzieci i młodzieży (KJHG).

²⁹ Jest to tym bardziej ciekawe, że w Niemczech do największych pracodawców zalicza się firmy prywatne: Siemens (379 tysięcy zatrudnionych), Daimler Benz AG (290 tysięcy zatrudnionych), Deutsche Bahn AG (288 tysięcy zatrudnionych), Deutsche Post (284 tysiące zatrudnionych), Volkswagen AG (260 tysięcy zatrudnionych). Dane za Frankfurter Allgemeinen Zeitung z 08.07.1997r. Tymczasem tylko Diakonia i Caritas zatrudnia więcej osób (!).

³⁰ K. Balon, „Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty”, op. cit., s. 7.

pożyczkowa. Członkowie Towarzystwa zobowiązani byli do wzajemnej pomocy w razie różnych wydarzeń losowych, takich jak pożar, klęska nieurodzaju, gradobicie³¹.

W poszczególnych zaborach ruch spółdzielczy rozwijał się następnie z różną dynamiką. Z pewnością największą aktywność w tym zakresie można było zaobserwować na terenie Wielkopolski, gdzie powstają w tamtym okresie spółdzielnie pożyczkowo-oszczędnościowe, handlowe, surowcowe i rolnicze. Dla przykładu w 1861 r. ks. A. Szamarzewski zakłada pierwszą spółdzielnię kredytową – Towarzystwo Pożyczkowe Przemysłowców. Równolegle w zaborze austriackim od 1890r. tworzone są kasy F. Stefczyka na wzór kas Raiffeisena. Na terenie zaboru rosyjskiego samoorganizacja Polaków była mocno ograniczona przez władze po Powstaniu Styczniowym i dopiero w 1905 r. ks. M. Godlewski powołał Stowarzyszenie Robotników Chrześcijańskich³². Na początku XX wieku dla promowania idei i rozwoju spółdzielczości wiele zrobił E. Abramowski, który w 1908 r. powołał Towarzystwo Kooperatystów.

Po I wojnie światowej na terenie Polski powstało wiele spółdzielni - spożywców, mleczarskich, rolnych, mieszkaniowych, kredytowych i innych, które były zrzeszone w dwóch dużych organizacjach – Unii Związków Spółdzielczych oraz Zjednoczeniu Związków Spółdzielni Rolniczych RP. Niestety wiele podmiotów borykało się z różnorodnymi problemami, które wynikały z trudnych czasów powojennych oraz kryzysu gospodarczego. Mimo istniejących problemów należy podkreślić, że w okresie międzywojennym co piąty dorosły obywatel był członkiem jakiejś spółdzielni. W wymiarze ekonomicznym w 1938r. w handlu detalicznym udział spółdzielni wynosił około 5% całkowitych obrotów, w skupie produktów rolnych – nawet do 12%. Mniej więcej jedna piąta depozytów oszczędnościowych była składana w bankach spółdzielczych i kasach Stefczyka³³.

Bezpośrednio po II wojnie światowej – do roku 1947 dominowało żywiłowe tworzenie spółdzielni i zainteresowanie władz socjalistycznego ustroju rozwijaniem organizacji spółdzielczych różnego typu. Niestety już w następnych latach objęto ruch spółdzielczy procesami centralizowania i upolityczniania. Rozkwit niektórych form spółdzielczości przypadł wprawdzie na lata 70 XX wieku, całkowicie załamał się jednak już w latach 80 przed wprowadzeniem transformacji ustrojowej³⁴.

³¹ S. Inglot (red.), *„Zarys historii polskiego ruchu spółdzielczego. Część I do 1918r.”*, Warszawa 1971, s. 23 oraz J. Drozdowicz, *„Spółdzielczość – podstawowe wiadomości”*, Warszawa 1961, s. 15-16.

³² J. Auleytner, *„Polityka społeczna czyli ujarzmianie chaosu socjalnego”*, op. cit., s. 212.

³³ A. Piechowski, *„Rodowód przedsiębiorczości społecznej”* w: *„Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym”*, (red. E. Leś i M. Ołdak), Warszawa 2007, tom 2., s. 45.

³⁴ M. Kuzubska, *„Spółdzielczość socjalna w Polsce. Geneza i perspektywy rozwoju”* - maszynopis pracy magisterskiej, obronionej pod moim kierunkiem na WSP TWP w 2007r.

Aktualnie z ekonomią społeczną wiąże się w Polsce duże nadzieje. Najnowsze dane statystyczne wskazują, że w Polsce w 2006 r. zarejestrowanych było około 12,5 tysiąca spółdzielni przy czym według Krajowej Rady Spółdzielczej w praktyce działalność prowadzi około 10 tysięcy spółdzielni. Wiele spółdzielni ma charakter bardziej ekonomiczny aniżeli społeczny, dlatego trudno wiązać cały ruch spółdzielczy z polityką społeczną. Wśród podmiotów starej ekonomii społecznej największe związki z polityką społeczną mają spółdzielnie inwalidów, spółdzielnie pracy i spółdzielnie mieszkaniowe³⁵. Tylko spółdzielni inwalidów i spółdzielni osób niewidomych jest zarejestrowanych w Polsce 350. Zatrudniają one 55 tysięcy osób, a ich członkami jest około 30 tysięcy osób. Ze względu na fakt, że w ostatnim czasie w Polsce następuje proces ekonomizowania się sektora pozarządowego, a także ze względu na wprowadzenie nowego ustawodawstwa, dotyczącego możliwości tworzenia i prowadzenia spółdzielni socjalnych, nastąpił w ostatnich latach rozwój spółdzielni mających cechy *stricte* organizacji społecznych.

Formalnie funkcjonujących spółdzielni socjalnych, zgodnie z Ustawą o spółdzielniach socjalnych z 2006 r., jest aktualnie (dane za 2006 r.) 45. Najwięcej spółdzielni socjalnych jest w woj. wielkopolskim (9), mazowieckim i lubuskim (po 5). Oprócz spółdzielni socjalnych istnieją w Polsce znacznie dłużej zakłady aktywności zawodowej (ZAZ), które można było powoływać już od 1997 roku, czyli od czasu uchwalenia Ustawy o rehabilitacji zawodowej i zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Interesującym jest to, że pomimo, iż możliwości tworzenia ZAZ –ów są już od ponad 10 lat, to instytucji tych powstało relatywnie mało – w 2006 r. było ich w całej Polsce tylko 35 (najwięcej w Małopolsce i Wielkopolsce po 5) co może oznaczać, że nadzieje jakie wiąże się w Polsce z sektorem ekonomii społecznej mogą być trochę przesadzone. Oprócz zakładów aktywności zawodowej, przeznaczonych dla osób niepełnosprawnych od uchwalenia Ustawy o zatrudnieniu socjalnym z 2003r. możliwe jest w Polsce tworzenie Centrów integracji społecznej (CIS) i Klubów integracji społecznej (KIS). Instytucje te mają być (i są) podmiotami reintegracji społecznej i zawodowej dla osób zagrożonych najróżniejszymi odmianami wykluczenia społecznego, którzy poprzez programy aktywizacyjne, pracę wspieraną i zdobycie nowego zawodu mają powrócić w krótszej lub dłuższej perspektywie na rynek pracy. W 2006 r. liczba CIS –ów wynosiła 35, a KIS - ów około 90. Należy podkreślić, że zarówno ZAZ – y jak i Centra i Kluby integracji społecznej są uważane w Polsce za prototyp przedsiębiorstw społecznych, to jednak należy brać poprawkę, że mogą być one i są zakładane przez instytucje samorządu terytorialnego

³⁵ Może to być jednak mylące, gdyż w badaniach nad spółdzielniami prowadzonych przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej” (IW EQUAL) w pytaniach do członków spółdzielni – „czy Państwa przedsiębiorstwo angażuje się w działalność społeczną” tylko 37% ankietowanych odpowiedziało pozytywnie, że tak. Najmniejszą aktywność i najrzadziej tego typu deklaracje składały spółdzielnie mieszkaniowe (!).

(sektor publiczny) i są przez ten sektor kontrolowane, co trochę kłóci się tutaj z duchem rozwiązań ekonomii społecznej jako całkowicie niezależnej od wpływów sektora publicznego³⁶.

Tabela 23: *Polski sektor gospodarki społecznej – podstawowe informacje*

Typy organizacji		N. organizacji (zarejestrowanych)	Zatrudnienie (N. pracowników)**	Członkostwo (N. członków) ***
Tradycyjna EFS	Stowarzyszenia i fundacje	58.000	120.000	9-10.000.000
	Organizacje samorządu gospodarczego	5.500	33.000	1.100.000
	Spółdzielnie z tego: spółdzielnie inwalidów	12.800 350	440.000**** 55.000*****	6.000.0008 30.000
	Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych	9	500	?
	Inne organizacje wzajemnościowe	880	?	?
Nowa EFS	Spółdzielnie socjalne	45	320	400
	Zakłady Aktywności Zawodowej	35	1 700	
	Centra i Kluby Integracji Społecznej	35+90	500+?	-
Ogółem		ok.75 000	ok. 600 000	ok. 16-17 000 000

Źródło: J.Herbst, „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006 teksty 2006, s. 7.

W poniższej tabeli zilustrowano główne działania społeczne spółdzielni. Na uwagę zasługuje fakt, że najbardziej popularną formą działań społecznych są usługi społeczne i pomoc społeczna (ponad 20%), następnie rozwój lokalny (ponad 16%), rynek pracy i zatrudnienie (ponad 12%) oraz kształcenie i wychowanie (ponad 10%). Najrzadziej spółdzielnie angażują się w działalność na rzecz praw człowieka i sprawy branżowo-pracownicze.

Tabela 24: *Obszary działań społecznych spółdzielni ogółem w Polsce. Stan na 2006r.*

Główne obszary działań społecznych spółdzielni	% wskazań
Usługi socjalne, pomoc społeczna	20,45%
Rozwój lokalny	16,17%
Rynek pracy, zatrudnienie, aktywizacja zawodowa	12,43%
Edukacja i wychowanie	10,10%
Kultura i sztuka	6,54%

³⁶ J. Herbst „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, *Ekonomia Społeczna –teksty 2006*, str. 5-7.

Sport, turystyka, rekreacja, hobby	6,13%
Wsparcie instytucji i organizacji obywatelskich	5,78%
Ochrona zdrowia	3,12%
Ochrona środowiska	1,90%
Sprawy zawodowe, branżowe, pracownicze	1,02%
Prawa człowieka, działalność polityczna	0,28%
Pozostała działalność	16,10%

Źródło: J. Herbst, „Kondycja ekonomii społecznej w Polsce 2006”, *Ekonomia Społeczna – teksty 2006*, s.32.

Należy podkreślić, że pomimo społecznych działań i celów spółdzielni socjalnych, działające w Polsce, podobnie jak wszystkie spółdzielnie, jako normalne przedsiębiorstwa i podlegają tym samym przepisom co wszystkie pozostałe firmy. Zgodnie z Ustawą o spółdzielniach socjalnych z 2006r. podmiot taki może założyć co najmniej pięć osób, spełniających wymienione w ustawie warunki³⁷, nie więcej jednak niż 50 osób. W spółdzielniach może być zatrudnionych maksymalnie 20% personelu, posiadającego szczególne kwalifikacje, którzy nie spełniają warunków, o których mowa jest w przypisie poniżej. Spółdzielnia socjalna tym się jednak różni od normalnego przedsiębiorstwa, że jest stowarzyszeniem ludzi a nie kapitału. Zysk spółdzielni socjalnych nie jest celem samym w sobie, ale instrumentem, który ma służyć osiągnięciu celu wyższego, w tym wypadku społecznego.

Art. 67 Ustawy Prawo Spółdzielcze z 16.09.1982 r. mówi, że „...w spółdzielni (inaczej aniżeli w spółce handlowej) osiągnięcie zysku w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej nie jest celem samym w sobie, a jedynie środkiem do realizacji innych celów, w tym związanych z poprawą bytu członków i ich rodzin”. W innym miejscu tj. w art. 10 Ustawy o spółdzielniach socjalnych mówi się, że nadwyżka bilansowa nie podlega podziałowi między członków spółdzielni i ma zostać przeznaczona na zwiększenie funduszu zasobowego, działalność reintegracyjną, społeczną i oświatowo-kulturalną oraz fundusz inwestycyjny³⁸. Wszystko to oznacza, że spółdzielnie socjalne są nowymi (i starymi jednocześnie) instytucjami polityki społecznej *non for*

³⁷ Spółdzielnię socjalną mogą założyć: osoby bezrobotne w myśl ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z 2004r., bezdomni realizujący indywidualny program wychodzenia z bezdomności, uzależnieni od alkoholu i narkotyków po zakończeniu leczenia odwykowego, chorzy psychicznie, zwalniani z zakładów karnych, uchodźcy realizujący indywidualny program integracji.

³⁸ Art.10 Ustawy o spółdzielniach socjalnych mówi, że nadwyżki powinny zostać podzielone w następujący sposób: minimum 40% na fundusz zasobowy, minimum 40% na cele określone w art. 2.ust. 2i 3 ustawy, a pozostała część na fundusz inwestycyjny.

private profit, gdyż ustawa z 2006 r. znacznie rozszerzyła społeczny aspekt funkcjonowania spółdzielni socjalnych.

Dla przykładu w art. 2 Ustawy można przeczytać: „*Przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków*”. I dalej „*Spółdzielnia socjalna działa na rzecz: społecznej reintegracji jej członków (...) zawodowej reintegracji jej członków (...), a działania te nie są wykonywane w ramach prowadzonej przez spółdzielnię socjalną działalności gospodarczej*. Należy podkreślić, że dochody spółdzielni socjalnych wydatkowane w roku podatkowym na wyżej wymienione cele, w części nie zaliczonej do kosztów uzyskania przychodów, zwolnione są z podatku. W przypadku likwidacji spółdzielni socjalnej jej majątek pochodzący ze środków publicznych po zakończeniu postępowania likwidacyjnego zostaje przekazany na Fundusz Pracy³⁹.

Warto w tym miejscu podkreślić jakie są uwarunkowania rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. W naszym kraju mamy w dalszym ciągu niewiele podmiotów nowej ekonomii społecznej (przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie socjalne, organizacje pozarządowe nastawione na ekonomie społeczną). Jest to prawdopodobnie związane z następującymi problemami, które warto byłoby w przyszłości niwelować:

- w dalszym ciągu niska samoorganizacja społeczna i zaangażowanie obywatelskie w wielu miasteczkach i wsiach,
- restrykcyjne przepisy prawne w Ustawie o spółdzielniach socjalnych i Ustawie o zatrudnieniu socjalnym, zakładające wygórowane kryteria działalności podmiotów nowej ekonomii społecznej,
- brak drożnych kanałów informowania i promowania idei ekonomii społecznej, chociaż w ostatnim czasie i tak zostało to znacznie poprawione,
- niska świadomość decydentów i urzędników z sektora publicznego na temat roli i znaczenia sektora ekonomii społecznej w rozwiązywaniu problemów społecznych,
- niewystarczająca współpraca międzysektorowa i deficyt partnerstwa publiczno-społecznego i prywatnego (brak unormowania legislacyjnego partnerstw publiczno-społecznych),
- niska świadomość pracodawców na temat nowego paradygmatu odpowiedzialności społecznej za własnych pracowników i innych grup społecznych, defaworyzowanych na rynku pracy.

W Polsce poszukujemy aktualnie własnego modelu ekonomii społecznej. Korzystamy tutaj oczywiście z doświadczeń i dobrych praktyk z zagranicy, ale tak naprawdę musimy sami znaleźć

³⁹ Więcej na ten temat: J. Brzozowska, A. Bulka, „*Spółdzielnie Socjalne – ekspertyza przygotowana przez Agencję Rozwoju Spółdzielczości*”, *Ekonomia Społeczna – teksty* 2006.

własną drogę ekonomii społecznej. Istnieje wiele dylematów jak klasyfikować ekonomię społeczną – czy np. działalność organizacji pozarządowych w zakresie rozdawnictwa i zabezpieczania podstawowych usług to jest ekonomia społeczna czy też nie – gdyż za ekonomię społeczną uznawać będziemy tylko te działania, które prowadzą do usamodzielnienia ekonomicznego lub stworzenia warunków do samodzielności? Czy ekonomia społeczna to działalność wszystkich przedsiębiorstw odpowiedzialnych społecznie, czy tylko tych, które zatrudniają osoby z grup defaworyzowanych na rynku pracy? Problemów tego typu jest znacznie więcej. Wydaje się jednak, że najważniejsze jest jednak to, aby na tym etapie kształtowania się ekonomii społecznej w Polsce zachęcać jak najwięcej grup i środowisk ideą ekonomii społecznej. Natomiast stworzenie instytucjonalnej ekonomii społecznej i jej rozwój będzie trwał prawdopodobnie wiele lat a może nawet dziesięcioleci. Do tego będzie bowiem potrzebna zmiana mentalnościowa i świadomościowa, a to zajmuje najczęściej najwięcej czasu.

Należy także pamiętać, że wiele środowisk (głównie pozarządowych) ekonomię społeczną bardzo często gloryfikuje, bez ukazywania jej wad. Tymczasem ekonomia społeczna oparta o programy aktywizujące i instrumenty angażujące różnorodne grupy społeczne nie rozwiąże wszystkich problemów polityki społecznej. Nie może ona być traktowana, jak chcieliby niektórzy aktywiści społeczni, jako panaceum na wszystkie niedostatki i problemy instytucji społecznych. Posługując się przede wszystkim instrumentami aktywnej polityki społecznej ekonomia społeczna posiada liczne atuty, ale także niedoskonałości. M. Rymsza⁴⁰ w jednym ze swoich artykułów wymienił mocne i słabe strony aktywnych programów/projektów społecznych, które są przecież instrumentami ekonomii społecznej. Do mocnych stron zalicza on: a) przekraczanie tradycyjnych podziałów ideologicznych na zwolenników i przeciwników państwa opiekuńczego, b) wykorzystanie potencjału społecznego i ekonomicznego trzeciego sektora oraz c) odrzucenie demotywuującej zasady dekomodyfikacji⁴¹. Do słabych stron zalicza on m.in. a) ryzyko tworzenia

⁴⁰ M. Rymsza „*Rola służb społecznych w upowszechnianiu programów aktywnej polityki społecznej*” w: M.Grewiński, J. Tyrowicz (red.) „*Aktywizacja, partnerstwo i partycypacja – wymiary odpowiedzialnej polityki integracji społecznej*”, Warszawa 2007.

⁴¹ Zasada dekomodyfikacji, czyli pełnego uniezależnienia sytuacji dochodowej obywateli od ich aktywności na rynku pracy stanowiła jądro skrajnej wersji państwa opiekuńczego, którą reprezentowały przede wszystkim siły socjaldemokratyczne. W myśl tej zasady wsparcie socjalne miało następować za „obywatelstwo”, a nie za gotowość i chęć przystąpienia do programów aktywizujących. Zasada ta była od początku kwestionowana przez krytyków *welfare state*. Więcej na ten temat G. Esping-Andersen „*The Three Worlds of Welfare Capitalism*”, Cambridge, Cambridge University Press 1990, L.M. Mead i in.: *From Welfare to Work. Lessons from America*, London 1997. W całości za: M. Rymsza „*Rola służb społecznych w upowszechnianiu programów aktywnej polityki społecznej*” w: M.Grewiński, J. Tyrowicz (red.) „*Aktywizacja, partnerstwo i partycypacja – wymiary odpowiedzialnej polityki integracji społecznej*”, Warszawa 2007.

nieproduktywnych miejsc pracy, b) zjawisko stygmatyzacji i związane z tym ryzyko przeciwności programów aktywizujących oraz c) ryzyko częściowej delegitymizacji socjalnej funkcji państwa przez koncepcję aktywnej polityki społecznej.

Szczególnie uważnie należy przyjrzeć się słabym stronom aktywizujących programów społecznych – czy rzeczywiście przyczyniają się one do podniesienia poziomu zatrudnienia produktywnego? Formułowany jest bowiem zarzut, że programy te mogą przyczyniać się do psucia rynku - poziom zatrudnienia nie zwiększa się, a pełnowartościowe miejsca pracy zastępowane są przez subsydiowane. Ponadto eksperci zauważają istotną różnicę między aktywizującymi programami socjalnymi realizowanymi w Europie i w Stanach Zjednoczonych. W USA koncepcja *workfare* (prozatrudnieniowej polityki) sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości społecznej, a w Europie zatrudnienia socjalnego. Polityka UE wydaje się więc mieć priorytety odwrotne do tych, które są implementowane za oceanem: instrumentem aktywizacji jest przede wszystkim instytucja zatrudniania wspieranego, a nie inkubatory przedsiębiorczości.

Podnosi się także argumenty, że udział w programach aktywizujących może prowadzić do skutku ubocznego, jakim jest zjawisko naznaczania uczestników. Jak twierdzi M. Rymśa naznaczanie przejawia się na dwa sposoby. Pierwszy, to odmienne traktowanie takich osób przez pracodawców na otwartym rynku pracy: np. osoby po kursach aktywizujących zatrudniane są często tylko na miejscach pracy subsydiowanych ze środków publicznych i tylko w okresie korzystania z publicznych subwencji lub innych udogodnień. Drugi, to „gettyzacja” (zwłaszcza osób niepełnosprawnych) na chronionym rynku pracy. W obu przypadkach nie następuje faktyczna reintegracja społeczna osób marginalizowanych, która jest przecież zasadniczym celem koncepcji aktywnej polityki społecznej. Podział na aktywne i nieaktywne ekonomicznie zastępowany jest przez podział na zatrudnionych na otwartym i chronionym rynku pracy⁴².

Niepokojącym zjawiskiem w ekonomii społecznej może być również to, że koncentruje się ona przede wszystkim na pracy z osobami w wieku aktywności zawodowej, zdolnymi do pracy. Tym samym z pola widzenia ucieka problem wielu grup społecznych trwale niezdolnych (z racji wieku, niepełnosprawności itp.) do aktywności ekonomicznej. Może to skutkować w skrajnej wersji, co byłoby bardzo groźne, na postrzeganiu osób starszych, niepełnosprawnych jako ludzi nieproduktywnych i zbędnych – z punktu widzenia społecznego i gospodarczego⁴³.

Innym problemem programów aktywizujących realizowanych w ramach ekonomii społecznej są ich bardzo wysokie koszty przy relatywnie przeciętnej efektywności i skuteczności. Wystarczy prześledzić budżety projektów inkluzyjnych finansowanych ze środków Phare lub z

⁴² M. Rymśa „Rola służb społecznych w upowszechnianiu programów aktywnej polityki społecznej”, op.cit.

⁴³ Ibidem

Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich na lata 2004-2006, aby stwierdzić, że nakłady na reintegrację społeczno-zawodową osób wykluczonych są dosyć wysokie w stosunku do rzeczywistych efektów jakie przynoszą. Tym bardziej, że instytucje implementujące projekty i programy UE zadowolają się efektywnością brutto a nie netto, odnoszoną dodatkowo do grupy kontrolnej. Oznacza to w praktyce, że rzeczywista efektywność społecznych programów i projektów UE może być nawet dwukrotnie niższa, aniżeli pokazują to oficjalne dane instytucji zarządzających programem⁴⁴.

4. Podsumowanie

Przyszłość pokaże na ile idea ekonomii społecznej wpłynie na nową jakość polityki społecznej i rozwiązania w zakresie niwelowania kwestii społecznych na poziomie lokalnym, min. poprzez wykorzystanie nowych instytucji i instrumentów (nie tylko spółdzielnie socjalne, ale także CIS, KIS, ZAZ). Wiele środowisk, szczególnie związanych z sektorem pozarządowym, jest bardzo entuzjastycznie nastawiona na te nowe instrumenty. Należy jednak brać poprawkę na to, że temat ten jest aktualnie niezwykle modny, a co za tym idzie z pewnością przerysowany, dlatego należy śledzić i monitorować rzeczywiste efekty i skutki działań spółdzielni socjalnych, jak i innych podmiotów i oceniać je po działaniach, a nie zamiarach. Nie zawsze bowiem transfer dobrze sprawdzonych idei i praktyk można przenieść w dowolnie inne miejsce, gdyż zaadaptowanie się nowych rozwiązań zależy od bardzo wielu innych czynników, aniżeli tylko stworzenia podstaw prawnych. Jeżeli jednak okaże się, że przedsiębiorstwa społeczne w Polsce przyjmą się, będzie to prawdopodobnie oznaczać konieczność przeorientowania myślenia o aktywnej i prozatrudnieniowej polityce społecznej i poważne wsparcie idei wielosektorowej polityki społecznej.

Pytania problemowe:

- 1. Podaj i uzasadnij definicję gospodarki społecznej.**
- 2. Jakie doświadczenia zagraniczne w realizacji gospodarki społecznej możemy wykorzystać w Polsce?**
- 3. Czy się różnią stare i nowe podmioty gospodarki społecznej?**
- 4. W jakich obszarach działają podmioty gospodarki społecznej?**

⁴⁴ Więcej o efektywności aktywnych programów i projektów społecznych znajdziesz w: J. Tyrowicz „Efektywność programów reintegracji społecznej” w: M.Grewiński, J. Tyrowicz (red.) „Aktywizacja, partnerstwo i partycypacja – wymiary odpowiedzialnej polityki integracji społecznej”, Warszawa 2007.

Słowa kluczowe:

Gospodarka społeczna, spółdzielnie i przedsiębiorstwa społeczne, towarzystwa pomocy wzajemnej, trzeci system, trzeci sektor, wielosektorowa polityka społeczna

UWAGA

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone i prawnie chronione. Przedruk materiałów w części lub całości możliwy tylko i wyłącznie za zgodą autora. Cytowanie oraz wykorzystywanie fragmentów prac dozwolone tylko za podaniem źródła.

Copyright by Mirosław Grewiński (w niektórych przypadkach także poszczególne Wydawnictwa).

Plik pobrano z <http://www.mirek.grewinski.pl>