

Termin **EKONOMIA SPOŁECZNA** nie jest jeszcze dobrze zakorzeniony w języku polskim i świadomości społecznej Polaków, mimo że Polska ma bogate tradycje w tej dziedzinie. W okresie międzywojennym polski ruch spółdzielczy należał do najbardziej dynamicznych w ówczesnej Europie. Wówczas wykształciły się i rozwinęły dwa klasyczne mechanizmy ekonomii społecznej: spółdzielnie oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Po roku 1989 odtworzone zostały warunki do reaktywowania działań z zakresu ekonomii społecznej. W ciągu ponad 20 lat sektor ekonomii społecznej znacznie się rozwinął, choć wciąż nie jest skonsolidowany.

Droga, którą podąża rozwój ekonomii społecznej w Polsce nie jest ani prosta ani łatwa. Problematyka gospodarki społecznej i przedsiębiorczości społecznej powoli znajduje swoje miejsce w refleksji naukowej dotyczącej kształtowania polskich rozwiązań w zakresie polityki zatrudnienia i inkluzji społecznej oraz lokalnej polityki gospodarczej i społecznej.

Instytucje gospodarki społecznej przyczyniają się do tworzenia nowych usług i miejsc pracy na szczeblu lokalnym w ramach przedsięwzięć łączących w sobie ekonomiczne i społeczne aspekty aktywności obywatelskiej. Przedsiębiorstwa społeczne integrują zawodowo, rozwijają indywidualne usługi społeczne oraz prowadzą usługi użyteczności publicznej.

Dzisiejszym rynkiem rządzi prawo popytu i podaży, a wartość pracownika jest zależna od zysków jakie przynosi firmie. Ekonomia społeczna jest szczególnie ważna, gdyż stanowi alternatywę i przeciwwagę dla takiego stanu rzeczy. Daje nie tylko niezależność ekonomiczną, ale również motywuje do wzięcia odpowiedzialności za siebie i najbliższe otoczenie, a tym samym pomaga rozwiązywać problemy społeczne w skali mikro i makro.

Ekonomia społeczna powinna być postrzegana horyzontalnie, przenika wiele dziedzin życia społecznego, gospodarczego i środowiskowego, wielopłaszczyznowo wpływa na rozwój społeczności lokalnych i regionu, budzi wiele nadziei i oczekiwań na rozwiązanie problemów konkretnych osób czy grup społecznych, pewnego rodzaju ideę „naprawy świata”.

Istnieje wiele definicji terminu **EKONOMIA SPOŁECZNA**. W wymiarze instytucjonalno – prawnym opisywana jest jako sektor. Inni opisują ją jako metodę działania, polegającą na osiągnięciu celów społecznych metodami gospodarczymi, a jeszcze inni jako sposób podejścia do zastanej rzeczywistości. Natomiast wszyscy zgadzają się, że ekonomię społeczną wyróżnia przede wszystkim to, że jest próbą połączenia racjonalnej działalności gospodarczej z celami społecznymi, które są nadrzędne w stosunku do działań gospodarczych. Najbardziej popularną definicją ekonomii społecznej jest ta sformułowana przez sieć badawczą EMES (European Research Network). Definiuje ona ekonomię społeczną za pomocą instytucji stanowiącej rdzeń tego środowiska - **przedsiębiorstwo społeczne**. Według niej przedsiębiorstwo społeczne to działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w jej cele lub we wspólnotę, a nie w celu maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli.

PRZEDSIĘBIORSTWEM SPOŁECZNYM jest podmiot, który prowadzi działalność gospodarczą, spełnia kryteria małego lub średniego przedsiębiorstwa, działa jako wyodrębniona pod względem organizacyjnym i rachunkowym część organizacji obywatelskiej lub założony przez tę organizację, grupę osób bądź jednostkę samorządu terytorialnego w formie spółki lub spółdzielni, który:

- **realizuje cel społeczny** poprzez zatrudnianie co najmniej 50% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych, albo realizuje usługi społeczne użyteczności publicznej (usługi o charakterze socjalnym, edukacyjnym, kulturalnym, rozwoju lokalnego);
- **nie dystrybuuje zysku** lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną – w przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym, lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo;
- **jest zarządzany na zasadach demokratycznych**, albo co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami.

EMES opracował zestaw cech - wskaźników charakterystycznych dla przedsiębiorstw społecznych. Dzielią się na dwie grupy: społeczne i ekonomiczne. Organizacja, która chciałaby nazywać siebie przedsiębiorstwem społecznym, powinna spełniać kryteria z obu tych obszarów.

KRYTERIA EKONOMICZNE:

- **Stać działalność w zakresie produkcji towarów i/lub świadczenia usług** – oznacza to, że przedsiębiorstwa społeczne, w odróżnieniu od niektórych tradycyjnych organizacji non profit, angażują się bezpośrednio i w sposób stały w produkcję towarów lub świadczenie usług. Działalność produkcyjna lub usługowa stanowi zatem powód lub jeden z głównych powodów istnienia przedsiębiorstw społecznych.
- **Wysoki stopień autonomii** – oznacza to, iż przedsiębiorstwa społeczne są tworzone przez grupy ludzi na podstawie autonomicznego projektu i są one następnie zarządzane przez tych ludzi. Mogą korzystać z dotacji publicznych, ale nie są

bezpośrednio ani pośrednio zarządzane przez władze publiczne lub inne instytucje publiczne.

- **Istotny poziom ryzyka ekonomicznego** – co oznacza, że osoby tworzące przedsiębiorstwo społeczne przyjmują w całości lub w części ryzyko związane z taką inicjatywą. W odróżnieniu od instytucji publicznych ich kondycja finansowa zależy od działań ich członków i pracowników zmierzających do pozyskiwania odpowiednich środków.
- **Pewna minimalna ilość odpłatnej pracy** – co oznacza, że przy wykorzystaniu możliwości oferowanych przez działania społeczne, wolontariackie, działalność przedsiębiorstwa społecznego wiąże się z pewnym poziomem pracy odpłatnej, wymagającej zatrudnienia pracowników.

KRYTERIA SPOŁECZNE:

- **Wyraźna orientacja na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia** – oznacza, że jednym z podstawowych celów przedsiębiorstwa społecznego jest działanie na rzecz społeczeństwa lub określonej grupy osób. Jednocześnie cel ten polega na wykształcaniu poczucia odpowiedzialności społecznej na poziomie lokalnym.
- **Oddolny, obywatelski charakter inicjatywy** – co oznacza, że przedsiębiorstwa społeczne powstają w wyniku kolektywnych procesów uruchamianych przez ludzi należących do danej społeczności lub do grupy, dla której wspólna jest pewna dobrze określona potrzeba lub cel działania.
- **Władza decyzyjna nie jest oparta na własności kapitałowej** – generalnie oznacza to zasadę „jeden członek – jeden głos” lub przynajmniej fakt, że uprawnienia do realizacji prawa głosu nie wynikają z faktu posiadania udziału w kapitale. Chociaż właściciele kapitału odgrywają w przedsiębiorstwach społecznych ważną rolę, prawa do podejmowania decyzji dzielą z innymi interesariuszami.
- **Charakter partycypacyjny, angażujący podmioty, na rzecz których prowadzona jest działalność** – co oznacza, że osoby korzystające z usług świadczonych przez przedsiębiorstwa społeczne są reprezentowane i uczestniczą w ich strukturach. W wielu przypadkach jednym z celów jest wzmocnienie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność gospodarczą.
- **Ograniczona dystrybucja zysku** – przedsiębiorstwa społeczne to nie tylko organizacje, w których obowiązuje całkowity zakaz rozdziału zysków, ale także organizacje, które – jak spółdzielnie w niektórych krajach – mogą rozdzielać zyski, ale tylko w ograniczonym zakresie, aby unikać dążenia do maksymalizacji zysku.

DZIĘKI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ:

- **osoby indywidualne** mają szansę na porzucenie pozycji osoby zależnej od pomocy innych (w tym od pomocy ze strony organizacji pozarządowych) i stanie się samodzielnymi jednostkami zdolnymi do zadbania o los swój i swoich najbliższych;
- **organizacje społeczne** dążą do bycia niezależnym podmiotem, zdolnym do podejmowania działań w sferze publicznej, zgodnych z wyznaczonymi celami i decyzjami członków i założycieli organizacji;

– **wspólnoty** zmierzają ku samodzielnemu formułowaniu planów rozwojowych i ich realizacji w oparciu o własne zasoby, kierując się zasadami samorządności i mając na celu dobrobyt swoich członków.

RODZAJE PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ:

1. **Podmioty o charakterze integracyjnym**, które mają umożliwić reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Zaliczamy do nich:

- ✓ Zakłady Aktywności Zawodowej,
- ✓ Warsztaty Terapii Zajęciowej,
- ✓ Centra Integracji Społecznej,
- ✓ Kluby Integracji Społecznej.

Formy te nie będą przedsiębiorstwami społecznymi, ale mogą przygotowywać do prowadzenia lub pracy w przedsiębiorstwie społecznym lub być prowadzone jako usługa na rzecz społeczności lokalnej przez przedsiębiorstwa społeczne.

2. **Podmioty o charakterze pożytku publicznego**, które prowadzą działalność ekonomiczną, zatrudniają pracowników, jednak ich działanie nie jest oparte na ryzyku ekonomicznym. Do tej grupy zaliczamy organizacje pozarządowe, które prowadzą działalność odpłatną i nieodpłatną pożytku publicznego. Mogą stać się przedsiębiorstwami społecznymi jeśli podejmą działalność gospodarczą w określonym zakresie, podejmując również zobowiązania statutowe odnośnie do dystrybucji zysku.

3. **Podmioty o charakterze rynkowym**, które tworzone były w związku z realizacją celu społecznego, bądź dla których leżący we wspólnym interesie cel społeczny jest podstawą działalności komercyjnej. Grupę tę można podzielić na trzy podgrupy:

- ✓ podmioty pożytku publicznego prowadzące działalność gospodarczą, z której zyski wspierają realizację celów statutowych,
- ✓ spółdzielnie, których celem jest zatrudnienie,
- ✓ pozostałe spółdzielnie o charakterze konsumenckim i wzajemnościowym.

FUNKCJE PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ:

Integracja społeczno-zawodowa

Celem jest podniesienie szans na rynku pracy albo faktyczne zatrudnianie osób w jakiś sposób wykluczonych. Przykładem tego typu działania może być fundacja wspierająca osoby z autyzmem. Tworząc dla swoich podopiecznych miejsca pracy, przyczynia się do integracji społecznej tych osób i pomaga im uczestniczyć w życiu społeczeństwa. Innym przykładem integracji społeczno-zawodowej jest działalność zakładów aktywności zawodowej czy centrów integracji społecznej.

Dostarczanie usług użyteczności publicznej

Usługi publiczne świadczone przez przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć bardzo różny charakter, ale przynajmniej dwie ich grupy (usługi społeczne oraz usługi techniczne) są szczególnie ważne dla przedsiębiorczości społecznej:

a) **Usługi społeczne** – należą do nich np. usługi edukacyjne (prowadzenie przedszkola czy szkoły) oraz różne formy kształcenia ustawicznego oraz edukacji nieformalnej. Przedsiębiorstwa społeczne mają też duży potencjał do działań w obszarze usług socjalnych – są to zarówno te usługi, które nie stanowią konkurencji dla rynku (np. schroniska dla bezdomnych), ale i te, w których konkurencja taka się pojawia, np. usługi opiekuńcze świadczone w domu oraz prowadzenie różnego rodzaju instytucji opiekuńczych. Pokrewne temu są działania w szeroko rozumianym obszarze służby zdrowia. Mowa tu przede wszystkim o personelu pomocniczym, który byłby w stanie odciążać wykwalifikowany personel medyczny.

b) **Usługi techniczne** mogą dotyczyć np. utrzymywania zieleni miejskiej i innych prac porządkowych związanych z mieniem publicznym. Pokrewne temu są usługi związane ze zbieraniem odpadów, ich segregacją i utylizacją.

Usługi o charakterze wzajemnym

Są to przedsięwzięcia działające w obszarze rynku i konkurencyjne właśnie ze względu na swój wzajemnościowy charakter, gdzie zysk z działalności przeznaczany jest na obniżenie kosztów transakcyjnych. Dzięki temu może z nich korzystać więcej osób. Przykładem są ubezpieczenia wzajemne (towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych), usługi zdrowotno-opiekuńcze, spółdzielnie telefoniczne itp. Są to też alternatywne mechanizmy wymiany, np. tzw. banki czasu (czyli wzajemne dzielenie się kompetencjami i usługami w ramach grupy osób zrzeszonych w banku) albo systemy barterowe.

Usługi na otwartym rynku

Wśród tego rodzaju usług w szczególności wymienić trzeba: usługi budowlano-remontowe, turystyczne, hotelarskie, gastronomiczne, informatyczne, a także usługi w zakresie sprzątnięcia czy ochrony mienia oraz różne formy telepracy. Są to zarówno usługi adresowane do otwartego rynku, ale także działania przedsiębiorstw (w szczególności spółdzielni socjalnych), które w ramach świadczonych usług dają jednocześnie pracę „trudnozatrudnialnym” grupom osób.

Rozwój wspólnot lokalnych

Ilustracją tego typu kompetencji są wszelkie działania w wymiarze lokalnym, które za cel wyznaczają sobie poprawę warunków życia, np. walka z biedą, zmniejszenie bezrobocia, często poprzez wykorzystanie/ wzmocnienie lokalnego potencjału.

Działalność handlowa i produkcyjna

Może dotyczyć zarówno dóbr wytwarzanych przez same przedsiębiorstwa społeczne, jak i pośrednictwa w sprzedaży dóbr wytworzonych przez innych lub też towarów uzyskanych z różnego rodzaju darowizn krajowych lub zagranicznych, z których dochód przeznaczany jest na cele społeczne. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też podejmować działalność produkcyjną. Teoretycznie może to dotyczyć każdej dziedziny, ale szczególne miejsce zajmują tu przedsiębiorstwa zatrudniające osoby mające kłopoty z samodzielnym odnalezieniem się na rynku pracy. W tym przypadku chodzi szczególnie o te rodzaje produkcji „pracochłonnej” i niekoniecznie technologicznie zaawansowanej, np. produkcja mebli, szycie i naprawa odzieży, produkcja różnych form rękodzieła. Szczególną grupę stanowi także produkcja żywności – zwłaszcza żywności specyficznej, a zatem albo produktów regionalnych albo produkcji żywności ekologicznej, organicznej.