



## Europejskie doświadczenia przedsiębiorczości społecznej – czynniki sukcesu i źródła problemów. Rekomendacje dla polskiego sektora ekonomii społecznej<sup>1</sup>

**Autor: Małgorzata Niemkiewicz**

### 1. Wprowadzenie

„**Biegun użyteczności społecznej**” – takiego określenia gospodarki społecznej<sup>2</sup> użyto w opracowaniu pn. „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)” dla oddania istoty i miejsca tej gospodarki w społeczeństwie europejskim.

Usytuowanie gospodarki społecznej to przestrzeń pomiędzy sektorem publicznym i sektorem prywatnym. Tę właśnie przestrzeń zagospodarowują podmioty nastawione w głównej mierze na realizację celów społecznych, a nie maksymalizację zysku. Treścią zaś tej przestrzeni są przedsięwzięcia stanowiące aktywną odpowiedź obywateli na istniejące od dawna i pojawiające się nowe problemy społeczne.

W sytuacji, gdy sektor publiczny w niewystarczającym zakresie zaspakajał potrzeby społeczne, a sektor prywatny nie był nimi zainteresowany – w naturalny sposób pojawiła się, choć niejako z konieczności, aktywność obywateli doświadczających niedostatków lub osób bezpośrednio z nimi współpracujących.

I tu właśnie upatrywać należy rozkwitu przedsiębiorstw społecznych.

Przedsiębiorstwa społeczne w dużej mierze łączą elementy zaczerpnięte z dwóch wielkich tradycji ekonomii społecznej: spółdzielczości i działalności non-profit. Koncepcja przedsiębiorstwa społecznego jest rezultatem syntezy dwóch procesów, które wystąpiły na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat w większości krajów europejskich: z jednej strony rosnącej

<sup>1</sup> Niniejszy raport został przygotowany w oparciu i z wykorzystaniem istniejących opracowań, artykułów i publikacji dotyczących ekonomii społecznej w Europie, a wymienionych w Bibliografii i przypisach. Autorka dokonała subiektywnego wyboru krajów i przykładów stanowiących treść raportu kierując się własnym uznaniem poszczególnych krajów i przykładów za interesujące.

<sup>2</sup> Dla określenia sektora działań wymiennie stosowane są określenia: przedsiębiorczość społeczna, gospodarka społeczna, ekonomia społeczna, ekonomia solidarna, ekonomia obywatelska. Przedsiębiorstwa społeczne stanowią jej rdzeń.



tendencji tradycyjnych organizacji *non-profit* (stowarzyszeń i fundacji) do wytwarzania towarów i usług użyteczności publicznej i dla dobra wspólnego - organizacje *non-profit* w coraz większym stopniu nabierają cech przedsiębiorczych lub upodabniają się do przedsiębiorstw z powodu zmian sposobu kontraktowania usług społecznych i usług publicznych z zastosowaniem mechanizmów rynkowych lub quasi-rynkowych oraz, z drugiej strony, włączenie do obszaru *non-profit* części organizacji spółdzielczych, mianowicie spółdzielni socjalnych i spółdzielni działających na rzecz dobra wspólnego - spółdzielnie upodabniają się do organizacji *non-profit*, zwłaszcza w obszarze opieki społecznej i obszaru powrotu do społeczeństwa. Stają się one organizacjami angażującymi wielu interesariuszy i w coraz większym stopniu korzystają z kapitału społecznego.

Typy i rodzaje przedsiębiorstw społecznych są liczne, nie ujednoczone nawet w zakresie nazewnictwa, co znacznie utrudnia prowadzenie jakichkolwiek badań ich dotyczących, czy tworzenia dla nich ponadnarodowych regulacji prawnych. W związku z czym, myśląc o przedsiębiorstwach społecznych należy myśleć o pewnej grupie podmiotów wyróżniających się określonymi cechami – spełniającymi określone kryteria.

U podstaw przyjętej przez EMES<sup>3</sup> definicji<sup>4</sup> przedsiębiorstwa społecznego (która obecnie powszechnie jest stosowana w całej Europie i przez środowiska akademickie i praktyków) leżą cztery kryteria ekonomiczne i pięć kryteriów społecznych.

### Kryteria ekonomiczne:

<sup>3</sup> Europejska sieć badawcza, która przeprowadziła w 1999 r. rozległe badania na temat narodzin przedsiębiorstw społecznych w 15 państwach członkowskich UE; definicję podaje za: Dorotea Daniele [tłum. Hanna Husak], Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich [w:] *Ekonomia społeczna*. Teksty 2007, nr 8/2007

<sup>4</sup> Definicja ta – kryteria w niej zawarte – umożliwiła (i umożliwia) dokonywanie porównań pomiędzy bardzo zróżnicowanymi podmiotami - przedsiębiorstwami społecznymi w Europie. Do czasu stworzenia ww. definicji funkcjonowały trzy główne definicje:

- a) amerykańska, zgodnie z którą społecznymi są wszystkie przedsiębiorstwa (z przedsiębiorstwami *for-profit* włącznie), które dobrowolnie podejmują zobowiązanie do trwałego wsparcia inicjatyw o istotnym społecznie znaczeniu;
- b) propagowana przez niektórych naukowców europejskich, uznająca za przedsiębiorstwa społeczne jedynie te organizacje, których celem była integracja przez pracę osób wykluczonych (WISE – społeczne przedsiębiorstwa integracji pracy);
- c) trzecia, według której przedsiębiorstwem społecznym są wszystkie organizacje *non-profit*, świadczące w stabilny i trwały sposób jakiegokolwiek rodzaju usługi ogólnego przeznaczenia, wykorzystujące przy tym formę przedsiębiorstwa, nawet jeżeli nie mają żadnych celów dotyczących zatrudnienia.



1. ciągłość działalności w zakresie produkcji lub sprzedaży towarów i usług (w odróżnieniu od funkcji głównie doradczych i przyznawania grantów);
2. wysoki poziom autonomii: przedsiębiorstwa społeczne tworzone są dobrowolnie przez grupy obywateli i (nawet jeżeli korzystają z grantów i darowizn) są zarządzane przez nich, a nie bezpośrednio lub pośrednio przez organy administracji publicznej lub spółki prywatne. Ich udziałowcy mają prawo do uczestniczenia („głos”) i opuszczenia organizacji („wyjście”);
3. znaczące ryzyko ekonomiczne: opłacalność finansowa przedsiębiorstwa społecznego (w odróżnieniu od większości instytucji publicznych) zależy od wysiłków jego członków, którzy są odpowiedzialni za zapewnienie odpowiednich środków finansowych;
4. działalność przedsiębiorstw społecznych wymaga minimalnej liczby opłacanych pracowników, chociaż, tak jak tradycyjne organizacje *non-profit*, przedsiębiorstwa społeczne mogą łączyć środki finansowe i niefinansowe, pracę opłacaną i aktywność wolontariuszy.

#### Kryteria społeczne:

1. jasny cel korzyści społecznych: 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;
2. oddolny, obywatelski charakter inicjatywy: przedsiębiorstwa społeczne są wynikiem dynamiki grupowej w ramach danej społeczności albo grupy, której członkowie dzielą określone potrzeby lub cele. Ten aspekt powinien być zachowany w jakiejś formie;
3. własność kapitałowa nie jest podstawą procesu decyzyjnego: 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 w przedsiębiorstwach społecznych odgrywają ważną rolę, prawa do podejmowania decyzji dzielą z innymi interesariuszami;
4. charakter partycypacyjny, angażujący podmioty, na których rzecz prowadzona jest działalność: osoby korzystające z usług świadczonych przez przedsiębiorstwa



społeczne są reprezentowane i uczestniczą w jego strukturach. W wielu przypadkach jednym z celów jest wzmocnienie demokracji na poziomie lokalnym poprzez działalność gospodarczą;

5. ograniczona dystrybucja zysków: przedsiębiorstwa społeczne to organizacje, które całkowicie zakazują podziału zysków lub takie jak spółdzielnie, w których dozwolona jest dystrybucja zysku wyłącznie w ograniczonym zakresie, co eliminuje zachowania prowadzące do maksymalizacji zysku.

Wyżej wskazane kryteria zbliżają definicję do typu idealnego, co oznacza, że niektóre organizacje mogą nie spełniać wszystkich kryteriów. Przynależność do sektora zaistnieje, jeśli spełnią większość z nich. Zgodnie z definicją EMES organizacje takie uważane są za część ekonomii społecznej, to znaczy są one spółdzielniami wzajemnościowymi, stowarzyszeniami (non-profit) lub fundacjami. Są one jednocześnie przedsiębiorstwami, stanowią zatem element sektora ekonomii społecznej<sup>5</sup>.

## **2. Przegląd sytuacji gospodarki społecznej w wybranych krajach europejskich**

Rozwój gospodarki społecznej nastąpił w Europie w momencie kryzysu państwa opiekuńczego, kiedy przyjęte i realizowane modele okazały się niewystarczającymi i nieodpowiednimi wobec zmieniającej się sytuacji społeczno-gospodarczej. Wówczas ekonomia społeczna i jej nowatorskie rozwiązania stały się ważnym elementem modernizacji polityki społecznej.<sup>6</sup>

„Koncepcja gospodarki społecznej wiąże się ściśle z koncepcjami postępu i spójności społecznej. [...] gospodarka społeczna tworzy przestrzeń, która steruje systemem gospodarczym w kierunku urzeczywistnienia bardziej wyważonego modelu rozwoju społecznego i gospodarczego. 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

<sup>5</sup> Podaję za: Roger Spear, Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich, *Ekonomia społeczna. Teksty* 2006, nr 7/2006

<sup>6</sup> Zob. Kuba Wygnański, *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*; Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009, s. 9



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.”<sup>7</sup>

Człowiek w centrum zainteresowania jest tym założeniem, które prawdopodobnie stoi u podstaw rosnącej popularności ekonomii społecznej. „Uczłowieczenie”, przywrócenie godności osoby ludzkiej tym, którzy nie zmieścili i nie mieszczą się w przyjętych powszechnie ramach wytyczanych przez biznes, a których sektor publiczny sprowadzał do roli biernych odbiorców zasiłków zdaje się być najważniejszym rysem gospodarki społecznej. Jak pisze Kuba Wygnański „Obecna popularność ekonomii społecznej jest częścią szerszego procesu przechodzenia od modelu państwa opiekuńczego do tzw. społeczeństwa opiekuńczego (Welfare State – Welfare Society).”<sup>8</sup>

**„Gospodarka społeczna postrzega ludzi w potrzebie nie tylko jako pasywnych beneficjentów filantropii społecznej, czyni ona człowieka kowalem własnego losu”<sup>9</sup>**, co potwierdza analiza rozwoju gospodarki społecznej w poszczególnych krajach europejskich. Poszukiwanie rozwiązań, które wyrastać będą z lokalnych potrzeb, a więc w naturalny sposób odpowiadać społecznościom lokalnym, przez co z kolei zyskają aprobatę i zapewnią sobie trwałość, stało się motorem napędowym gospodarki społecznej. Przy czym podkreślić należy kolejne dwa ważne rysy: efektywność i dążenie do maksymalnej (możliwej) samodzielności podopiecznych (uniezależnianie ich od systemu pomocy).

## Włochy

We Włoszech<sup>10</sup> początek rozwoju inicjatyw zaliczanych do gospodarki społecznej przypadł na lata 70-te XX w. jako odpowiedź na wysokie bezrobocie. Zmienia się wówczas dotychczasowy charytatywno-wspierający charakter ngo’ów na rzecz interwencjonizmu.

<sup>7</sup> Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez CIRIEC (Międzynarodowe Centrum Badan i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej), kier. red. Rafael Chaves i José Luis Monzón

<sup>8</sup> Op. cit.

<sup>9</sup> Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej... j.w.

<sup>10</sup> Informacje dotyczące Włoch podaje za: Toby Johnson, Roger Spear [tłum. Jakub Jedliński], Włochy: spółdzielnie socjalne [w:] „Social Enterprise. International Literature Review”, raport przygotowany przez GHK oraz za: Chiara Meneghetti, Sara D’aulerio, Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Włoszech, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”



Włoski trzeci sektor był początkowo ruchem stowarzyszeń walczących z niedostatkami społecznymi. W biegu lat stał się poważnym partnerem państwa realizującego zasady polityki *welfare*, by w latach dziewięćdziesiątych przejąć znaczną część zadań nieudolnego państwa. Powierzenie zadań instytucjom lokalnym i ngo'som okazało się być motywujące dla państwa. Ta współpraca zaowocował w roku 2000 ustawą sankcjonującą zasadę subsydiarności i uznającą prawnie społeczną rolę trzeciego sektora. Dziś do trzeciego sektora zaliczane są różne organizacje, np. stowarzyszenia, fundacje, organizacje religijne, organizacje wolontariackie, komitety, spółdzielnie socjalne, służby społeczne. Ważne jest to, by nie działały dla osiągnięcia zysku. Prawo natomiast reguluje sześć podmiotów działających na zasadach solidarnościowych: organizacje pozarządowe, organizacje wolontariatu, spółdzielnie socjalne, fundacje bankowe, stowarzyszenia awansu społecznego, przedsiębiorstwa społeczne.

Przedsiębiorstwo społeczne pierwotnie oznaczało każde przedsiębiorstwo, które na celu miało utworzenie miejsc pracy dla osób bezrobotnych, niepełnosprawnych itd. Z początkiem lat dziewięćdziesiątych pojęcie rozszerzono na wszystkie organizacje nie działające dla zysku zajmujące się stałym wytwarzaniem dóbr i usług dla społeczeństwa. Nacisk położono także na aspekt przedsiębiorczości tych organizacji. W roku 2006 wydano rozporządzenie dotyczące przedsiębiorstwa społecznego, w którym zawarto znowelizowaną jego definicję.

Wcześniej, bo w roku 1991 Włosi (jako pierwsi) wprowadzili ustawę o spółdzielniach socjalnych<sup>11</sup>. Spółdzielnie te zostały uznane za szczególną formę przedsiębiorstwa, powoływany, by zarządzać usługami społecznymi i edukacyjnymi (spółdzielnie socjalne rodzaju A) oraz promować integrację zawodową osób wykluczonych (rodzaj B).

Przed wprowadzeniem dyrektywy Unii Europejskiej, rejestracja przedsięwzięcia jako spółdzielni socjalnej typu B umożliwiała bezprzetargowy dostęp do państwowych kontraktów. Była to forma promowania spółdzielni socjalnych przez władze lokalne. Jednocześnie kontrakty gwarantowały dostarczanie tańszych usług. Spółdzielnie jako przedsiębiorstwa społeczne cechuje większa elastyczność stąd też zajęły się świadczeniem nowych usług, takich jak opieka domowa, które wcześniej zapewniane były przez rodzinę. Fakt ten umożliwił członkom rodzin – głównie kobietom - zajęcie się pracą zawodową.

<sup>11</sup> Stała się ona inspiracją dla nowych form prawnych w Belgii, Francji i Portugalii



Po wprowadzeniu dyrektywy unijnej włoski trzeci sektor stanął przed koniecznością przejścia ze stanu zapewniającego protekcję do wolnorynkowej konkurencji w uzyskiwaniu kontraktów państwowych.

Nastawione na głównie na aspekty pozaekonomiczne włoskie organizacje niedochodowe (czyli nie nastawione na zysk, ale na realizację celów społecznych) nie radzą sobie z ekonomiką zarządzania jako efektywnym nadzorowaniem finansów. Dla osiągnięcia założonego celu i utrzymania struktury nadzorowanie finansów jest podstawowym elementem. Bardzo ważnym więc jest, by organizacje trzeciego sektora zaczęły traktować próbę równowagi ekonomicznej jako element strategii przedsiębiorstwa społecznego. To z kolei wymaga ciągłego bilansowania kosztów i zasobów, a taką równowagę jest włoskim przedsiębiorcom społecznym bardzo trudno uzyskać.

### **Szwecja**

Szwecja jest jednym z krajów, w którym zapoczątkowane w latach dziewięćdziesiątych XX w. procesy transformacji sektora publicznego będącego do tego momentu monopolistą w zakresie pomocy socjalnej, służby zdrowia oraz rynku pracy nadal trwają.

Nacisk na wzajemność, samopomoc oraz integrację poprzez pracę stworzyły wizerunek spójnego, dynamicznego i dobrze funkcjonującego systemu zatrudniania i funkcjonowania instytucji rynku pracy. Ambitne założenia polityki rynku pracy sformułowane w latach czterdziestych XX w. jako dążenie do osiągnięcia pełnego zatrudnienia nie przewidywały jednak odpowiedniego miejsca dla osób mających trudności w odnalezieniu się na rynku pracy. Szwedzki model zatrudnienia był bowiem odpowiednio przygotowany do warunków jednolitego społeczeństwa realizującego się zawodowo w rozwoju przemysłu. Zmiany wynikające z rozwoju gospodarki postindustrialnej oraz zmiany społeczne i ekonomiczne spowodowały, iż dobrze dotychczas funkcjonujące i zintegrowane elementy rynku pracy nie sprostały pojawiającym się wyzwaniom. Nie rozwijało się zapotrzebowanie na „przemysłową” siłę roboczą, a nowe miejsca pracy w nowych branżach wymagały kwalifikacji, których tradycyjne instrumenty rynku pracy nie mogły dostarczyć potencjalnym pracownikom. Zaczęli pojawiać się pierwsi długotrwale bezrobotni – „trudno zatrudnialni”,



„najmniej „atrakcyjne” grupy nieuchronnie były wykluczane z coraz bardziej selektywnego rynku pracy. Formował się osad, hamujący przepływy pracy”<sup>12</sup>.

Zmianie na gorsze uległa także dotychczasowa sytuacja warsztatów chronionych Samhall, które opierały swe funkcjonowanie o granty państwowe oraz opłaty za dostarczanie dóbr i usług. Finanse przekazywane przez rząd systematycznie się zmniejszały (co wpłynęło na zmniejszenie zatrudnienia), zmniejszało się zapotrzebowanie na wytwory warsztatów. Warsztaty wykonujące proste prace dla dużych firm – w obliczu przenoszenia produkcji na tańsze rynki Europy wschodniej i centralnej – otrzymywały coraz mniej zleceń. Próby „ratowania” zleceń nie powiodły się. Na pogorszenie się sytuacji Samhall wpłynęło także pojawianie się nowych grup docelowych – nowych podopiecznych, co do których nie posiadano wiedzy ani doświadczenia. Grupę „nowych” stanowili pacjenci zlikwidowanych szpitali psychiatrycznych i zakładów dla niepełnosprawnych umysłowo, imigranci i uchodźcy oraz młodzi, którzy nie ukończyli szkół. Nowi uczestnicy warsztatów nie wpisywali się w przyjęte ramy ich funkcjonowania.

Reformy przeprowadzone w latach dziewięćdziesiątych w zakresie ochrony zdrowia i sferze socjalnej wprowadziły nowy podział kompetencji instytucji na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym. Efektem nowego podziału był chaos i sytuacja, w której osoba nie odnajdująca się na rynku pracy przekazywana była pomiędzy instytucjami aż do momentu, gdy została trwale wykluczona z rynku pracy. Wsparcie finansowe na poszczególnych etapach „wspierania” przez instytucje była bowiem uwarunkowana deklaracjami i faktycznym wycofywaniem się osoby zainteresowanej z rynku pracy (bez możliwości powrotu). Najczęstszym efektem finalnym wędrówki od instytucji do instytucji była renta inwalidzka (słusznie lub niesłusznie przyznawana) lub wcześniejsza emerytura.

Na drodze poszukiwań rozwiązań sytuacji zaistniało (chyba) nieświadomie rozwijane zjawisko marginalizacji osób i środowisk nie odnajdujących się na rynku pracy, nie umiejących/mogących pomóc samym sobie, czy nie umiejących formułować swoich postulatów związanych ze zmianami na rynku pracy.

Niedostosowane do nowych warunków urzędy pracy oraz ośrodki pomocy społecznej nie posiadały narzędzi do pracy z nowymi grupami bezrobotnych, a brak koordynacji między

<sup>12</sup> Yohanan Stryjan, [tłum. Ryszard Szarffenberg], Socjaldemokracja, rynek pracy i trzeci sektor – przypadek szwedzki;





różnymi instytucjami doprowadził do wykluczania ludzi z rynku pracy „zgodnie z przepisami”.

Uświadomienie sobie tego faktu stanęło o podnóża poszukiwania nowych rozwiązań dla poprawy sytuacji. Dotychczasowa koordynacja polegała na kontaktach organizacji wyższego szczebla i prowadzenie dyskusji w poszukiwaniu optymalnych regulacji. Jak pisał Yohanan Stryjan „wytyczenie nowej, instytucjonalnej drogi wyjścia z wykluczenia i powrotu do zatrudnienia jest jednak sprawą **uformowania nowej praktyki, a nie stworzenia dodatkowych regulacji, wymaga raczej usunięcia granic między urzędami, a nie ich zmian.**”<sup>13</sup>

Obecna, już zmieniona, polityka rynku pracy i integracji w Szwecji angażuje instytucje rynku pracy, gminy i służby socjalne w nowy sposób, osadza je w nowych rolach i stwarza nowe możliwości. Ważnym elementem „nowatorstwa” jest też otwartość na nowe rozwiązania organizacyjne i współpraca w nowych podmiotami mającymi (lub mogącymi mieć) wpływ na rodzaj i jakość usług dla bezrobotnych obywateli kraju.

Bardzo ważną rolę w nowej rzeczywistości mają podmioty ekonomii społecznej. Szczególnie ważnym jest system Agencji Rozwoju Spółdzielczości, który jest swoistym zasobem wiedzy i pośrednikiem łączącym inne podmioty i pomagającym mobilizować nowe koalicje wokół nowych inicjatyw<sup>14</sup>.

Do typowych zadań Agencji należy:

- projektowanie i upowszechnianie nowych modeli organizacyjnych,
- mobilizowanie potencjalnych źródeł finansowania,
- ułatwianie formowania się koalicji wspierających i partnerstw między nimi,
- rekrutacja i szkolenia uczestników,
- wspieranie inicjatyw osób wykluczonych.

W Szwecji inicjatywy mające na celu dotarcie do osób wykluczonych z rynku pracy nastawione są na tworzenie pewnej mieszanki regularnych miejsc pracy i rozwiązań bez

<sup>13</sup> Op.cit.

<sup>14</sup> do podobnej roli aspirowała w pewnym zakresie także Samhall, próbująca rozwijać usługi konsultingowe



miejsce pracy na zasadzie wolontariatu (często w ramach małych przedsiębiorstw). Rządziej polegają na tworzeniu miejsc pracy lub integracji.

Szwedzki model rozwojowy podmiotów ekonomii społecznej bazuje przede wszystkim na powstawaniu nowych organizacji w nowych dziedzinach; rzadziej pojawia się zjawisko ekspansji czy różnicowania się istniejących już podmiotów.

Spółdzielnie socjalne pojawiły się w połowie lat 80-tych jako propozycja poradni zdrowia psychicznego. Dziś wyróżnić można trzy typy spółdzielni:

- > Associated social work cooperatives – działalność społeczna na rzecz członków,
- > Social work cooperatives – rehabilitacja połączona z celem ekonomicznym,
- > Cooperatives – cele ekonomiczne jasno sprecyzowane, praca dla członków.

Sytuacja ekonomii społecznej w Szwecji rozwija się inaczej niż w pozostałych krajach Unii. Głównym powodem jest zasadniczo różny punkt wyjścia: bardzo silna pozycja państwa, nieobecność (i awersja) do tradycji działalności dobroczynnej, nacisk na samopomoc i wzajemność wskazało kluczowych aktorów oraz określiło ramy rozwojowe.

Dziś rozwój ten jest na etapie zaawansowanego poszukiwania najlepszych rozwiązań, na etapie testowania bogactwa różnorodności.

## **Belgia**

W Belgii status przedsiębiorstwa spółdzielczego został prawnie usankcjonowany w 1873 r. Co ważne – ustawodawca nie wziął pod uwagę podstawowych zasad spółdzielczości. Mimo to wiele spółdzielni zostało powołanych w oparciu o zasady spółdzielczości. Dla ich promowania w 1955 r. powołano Krajową Radę Spółdzielczą.

W 1995 r. wprowadzono pojęcie przedsiębiorstwa „o celach społecznie użytecznych” lub „o celach społecznych”.

Spółka o celach społecznych (typowa spółka, ale nie mająca na celu przysparzania zysku udziałowcom) powstała jako uregulowanie zjawiska polegającego na tym, że niektóre stowarzyszenia prowadzące działalność w celach niezarobkowych prowadziły głównie



działalność komercyjną (czego nie wolno im czynić nawet, gdy nie dokonują podziału zysków pośród udziałowcami), a niektóre spółki komercyjne prowadziły działalność komercyjną nie dążąc do przysparzania zysków udziałowcom (co z kolei było sprzeczne z prawną definicją spółki).

Ciekawym rozwiązaniem wspierającym rozwój ekonomii społecznej w Belgii są obligacje Funduszu Ekonomii Społecznej i Zrównoważonej. „Zakup obligacji imiennych z terminem wykupu 60 m-cy daje osobom fizycznym prawo do odpisania od podatku części kwoty zainwestowanej w obligacje w danym roku podatkowym.”<sup>15</sup>

Belgijska ekonomia społeczna dysponuje silnymi atutami w postaci silnego zakorzenienia historycznego, znaczną obecnością w społeczeństwie oraz instrumentami prawnymi umożliwiającymi jej rozwój. Jednakże mimo tych atutów, jest to sektor w niektórych przejawach wciąż słabo rozwinięty. Słabość ta to przede wszystkim braki: dobrze widocznego wizerunku, wiarygodności oraz środków finansowych.<sup>16</sup>

Wg autorów opracowania<sup>17</sup> wsparcie rozwoju tego sektora wymaga poprawy stanu wiedzy nt. sektora, szerszego wykorzystywania zamówień publicznych<sup>18</sup> jako instrumentu stymulującego rozwój ekonomii społecznej oraz stworzenia prawdziwego systemu finansowego o charakterze solidarnościowym opartego na korzyściach podatkowych związanych z inwestowaniem kapitału, na nowych specjalnych instrumentach finansowych oraz na specjalnym statusie formalno-prawnym instytucji finansowych o charakterze solidarnościowym.

## Niemcy

<sup>15</sup> Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii, praca zbiorowa, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, s. 20

<sup>16</sup> Zob. Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii, praca zbiorowa, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, s. 17-18

<sup>17</sup> Op. cit.

<sup>18</sup> Łączna kwota zamówień publicznych składanych każdego roku w Europie przekracza kwotę 1 000 miliardów euro. Stanowią nie tylko system dostarczania dóbr i usług, ale są instrumentem ekonomicznym, w którym autorzy ww. opracowania dostrzegają możliwość przetransponowania celów ekonomii społecznej, a więc kierowanie się przy wyborze nie tylko kwestią zysku (kryterium ceny), ale zapewnienie uczestnictwa PES w przetargach.



Organizacje działające w ramach trzeciego sektora i sama gospodarka społeczna mają w Niemczech<sup>19</sup> tradycję wywodzącą się (w niektórych przypadkach) od średniowiecznych instytucji dobroczynnych - kościelnych i cechowych.

Źródła obecnego kształtu niemieckich ngo'sów upatrywać należy w dynamicznych zmianach społecznych i ekonomicznych związanych z uprzemysłowieniem oraz I wojną światową. Kluczową rolę w budowaniu w Niemczech powojennych państwa o socjalnej polityce państwowej finansowanej przede wszystkim przez państwo odegrały kościoły (protestancki i katolicki) oraz związki zawodowe. Kościoły mogące pobierać podatki na finansowanie swej działalności rozwinęły ogromne instytucje „parasolowe” zajmujące się m.in. świadczeniami socjalnymi, opieką zdrowotną (Diakonia kościoła ewangelickiego i Caritas kościoła katolickiego, instytucją parasolową jest także Czerwony Krzyż). Instytucje parasolowe odrodziły się w Niemczech (Zachodnich) po II wojnie światowej, a na terenach byłej NRD – po roku 1990.

Ciekawostką jest fakt, iż niemieckie ngo'sy działają w oparciu o przepisy wprowadzone u schyłku XIX w.! I tak - prawo stowarzyszeń regulowane jest w ustawie z 1896 r. i nie uległo istotnym zmianom od czasu wejścia w życie Kodeksu cywilnego (BGB, 1 stycznia 1900 r.). To, co z tego wynika – to fakt, że procedura rejestracyjna stowarzyszeń jest maksymalnie uproszczona i tania. Podobnie mają się kwestie prawne dotyczące fundacji prawa prywatnego, której regulacje zawiera ten sam kodeks.

Ustawa o spółdzielniach obowiązuje w Niemczech od 1 maja 1889 r. Ostatnia ważniejsza poprawka weszła w życie 16 października 2006 r.

Niemiecki system prawny jest skomplikowany, ale tradycyjne rozróżnienie form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej wskazuje dwa podmioty:

1. jednoosobową działalność gospodarczą i spółki cywilne
2. osoby prawne
  - a. działające na rzecz interesu publicznego
  - b. działające na rzecz interesu prywatnego.

---

<sup>19</sup> Informacje o sytuacji w Niemczech opracowano z wykorzystaniem: Krzysztof Balon, Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty. Ekonomia społeczna. Teksty 2006 oraz Ralph Böhlke, Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech. opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”



Podmioty gospodarki społecznej zakwalifikowane są w kategorii osób prawnych działających na rzecz interesu prywatnego. Są to m.in. zarejestrowane spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjne, stowarzyszenia, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, spółdzielnie, fundacje interesu prywatnego oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością działające w interesie publicznym i spółki akcyjne działające w interesie publicznym.

Co ważne, forma prawna podmiotu nie określa jednoznacznie, czy działalność podmiotu jest, czy nie jest nastawiona na zysk, nie wskazuje także czy dany podmiot jest uprawniony do korzystania z ulg z tytułu prowadzenia działalności pożytku publicznego. Nieostrą definicję działalności na rzecz interesu publicznego zawiera Kodeks skarbowy: „podmiot działa w interesie publicznym wówczas, gdy koncentruje się na altruistycznym wspieraniu interesu społecznego w sposób materialny, moralny lub duchowy”<sup>20</sup>. W związku z czym status podmiotu działającego w interesie publicznym nadawany jest przez lokalne urzędy skarbowe.

Działalność przedsiębiorstwa społecznego lub działalność z zakresu gospodarki społecznej wiąże się przede wszystkim z wykorzystywaniem jednego z poniższych statusów prawnych:

- stowarzyszenie – zwykle stowarzyszenie zarejestrowane
- towarzystwo ubezpieczeń społecznych
- spółdzielnia – spółdzielnia zarejestrowana<sup>21</sup>
- fundacja – różne rodzaje fundacji
- spółka z ograniczoną odpowiedzialnością działająca na rzecz interesu publicznego
- spółka akcyjna działająca na rzecz interesu publicznego
- spółka prawa handlowego (teoretycznie z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcyjna).

W Niemczech, podobnie jak w Austrii, do sektora gospodarki społecznej należy wiele organizacji. W obu krajach silnie rozwinięta jest tradycja wolontariatu i samodzielnych inicjatyw w ramach stowarzyszeń. Zasada subsydiarności, zakorzeniona w chrześcijańskiej doktrynie społecznej (a należy pamiętać o ważnej roli kościoła w Niemczech), ma podstawowe znaczenie dla relacji międzysektorowych w Niemczech. Zasada pomocniczości w niemieckim systemie prawnym rozumiana jest przede wszystkim jako ustanowienie

<sup>20</sup> Ralph Böhlke, Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech. opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”

<sup>21</sup> Jedyną obowiązującą formą spółdzielni w Niemczech jest *zarejestrowana spółdzielnia*. Rejestracja jest jednoznaczna z ograniczeniem odpowiedzialności za transakcje gospodarcze zawierane przez spółdzielnię do wartości kapitału zakładowego – członkowie nie odpowiadają majątkiem prywatnym.



pierwszeństwa działań prywatnych przed działaniami publicznymi, stąd mnogość inicjatyw oddolnych i samopomocowych obecnych w życiu społeczeństwa niemieckiego.

Znamienna dla niemieckiej gospodarki społecznej jest pewna nierozpoznawalność obszaru jej działań, być może wynikająca z ich powszechności. W pewnej sprzeczności logicznej stoją wysoki poziom rozwoju gospodarki społecznej oraz niska świadomość (i samoświadomość!) podmiotów. Uświadomienie, że społeczeństwo wytwarza nowe potrzeby, dla których sektor prywatny nie ma dobrych rozwiązań może wpłynąć wzmacniająco na kondycję gospodarki społecznej. Organizacje trzeciego sektora udowodniły i wciąż udowadniają swoją zdolność do aktywnego działania poprzez tworzenie innowacyjnych struktur będących odpowiedzią na te potrzeby, ale ich głos jest dość słaby, więc nie liczący się w dyskusjach.

Brak samoświadomości stanowi jedną z poważniejszych słabości niemieckiego trzeciego sektora. Nie mając świadomości przynależności do jednego sektora niemieckie ngo'sy napotykają na duże trudności w promowaniu ich specyfiki, nie występują wspólnie w ważnych debatach społecznych dotyczących budowania społeczeństwa, czy rodzajów oferowanych przez nie alternatywnych rozwiązań problemów społecznych.

Także sama koncepcja gospodarki społecznej jest bardzo słabo znana, a poziom jej formalnej realizacji w praktyce jest bardzo niski. Termin „Sozialwirtschaft” będący dosłownym tłumaczeniem terminu „gospodarka społeczna” jest stosowany w Niemczech w bardzo niewielkim zakresie, często opisywany jest jako synonim systemu opieki zdrowotnej. Termin ten rozpowszechnia się bardzo powoli i dotyczy niemal wyłącznie świata nauki oraz bankowości. Dopiero od 1999 r. odbywają się w Niemczech co dwa lata „Kongresy Gospodarki Socjalnej” („Kongress der Sozialwirtschaft”).

Zakresy podmiotowy oraz przedmiotowy pojęcia „gospodarka społeczna” nie jest ostry. Na ogół kojarzony jest z aktywnością socjalnych organizacji pozarządowych, określanych jako „niezależna dobroczynność”, których zdecydowana większość dobrowolnie zrzesza się w jednej z głównych organizacji parasolowych (Czerwony Krzyż, Caritas lub Diakonia).

Atutem i silną stroną niemieckich organizacji pozarządowych oraz podmiotów ekonomii społecznej są ich silne korzenie lokalne, zakorzenienie w lokalnych społecznościach. Jest to jednocześnie gwarant ich długotrwałego funkcjonowania będącego wciąż aktualizowaną



odpowiedzią na diagnozowane potrzeby lokalne. Owo zakorzenienie jest bardzo ważne także z tego względu, że stanowią czynnik zachęcający obywateli regionów utożsamiających się z regionem do ich wspierania lub korzystania z oferowanych przez nich usług. Ponadto stwarzają naturalną możliwość współpracy, tworzenie sieci powiązań i sieci wzajemnego wsparcia pomiędzy organizacjami, np. szpitale lokalne są kierowane przez organizacje parafialne, a ich finansowanie zapewniają lokalne banki spółdzielcze. I jeszcze jeden ważny aspekt zakorzenienia: obywatele będący współzałożycielami i jednocześnie mający możliwość nadzoru silnie identyfikują się z danymi przedsięwzięciami, przez co aktywnie włączają się w działania tegoż z ogromnym nastawieniem na zapewnienie jego trwałości. A to z kolei przyczynek do rozwoju demokracji i dobrych rządów.

Jak wskazują badania najlepiej radzącymi sobie w niekorzystnych warunkach rynkowych są właśnie organizacje ściśle związane ze społecznością lokalną, zakorzenione na danym terenie (np. banki spółdzielcze) oraz podmioty świadczące usługi niezależne od zmiennych warunków zewnętrznych (np. mieszkalnictwo socjalne, służba zdrowia).

Obecna sytuacja w Niemczech sprzyja rozwojowi ekonomii społecznej. Państwo wycofane z obszarów tradycyjnie dla siebie zarezerwowanych udostępniło pole dla działań podmiotów ekonomii społecznej. Sprzyjające są także aspekty prawne i skarbowe (podmioty działające na rzecz interesu publicznego są zwolnione z obowiązku płacenia pewnych podatków).

Swoistym wsparciem ruchu rozwojowego jest pojawienie się w sektorze bankowym nowych podmiotów odpowiadających na zapotrzebowanie na podwyższenie poziomu przejrzystości i etyki w usługach finansowych. Oferty banków „ekologicznych” i „etycznych”<sup>22</sup> wpływają pozytywnie na zrównoważony rozwój gospodarczy (m.in. poprzez wspieranie inicjatyw typu rolnictwo ekologiczne, energetyka odnawialna).

## **Francja**

We Francji ekonomia społeczna jest terminem ogólnym określającym grupy osób odgrywających rolę ekonomiczną: spółdzielnie (wszelkiego rodzaju), towarzystwa wzajemnej pomocy (ubezpieczeniowe lub opieki zdrowotnej i pomocy społecznej) oraz większość stowarzyszeń zarządczych i fundacji. Ekonomia społeczna to związek trzech rodzin uznanych

<sup>22</sup> O niemieckich bankach etycznych i ekologicznych szerzej w rozdziale dot. dobrych praktyk.



prawnie dekretem z roku 1981 ustanawiającego Międzyministerialną Delegację ds. Ekonomii Społecznej. Francuskie podmioty ekonomii społecznej łatwo rozpoznać po statusie prawnym. We Francji do terminu „ekonomia społeczna” często dodawane jest określenie „i solidarna” gdzie owo „solidarna” rozumiane jest jako przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, więź społeczna oraz inny sposób produkcji.

We francuskiej rzeczywistości sektora ekonomii społecznej istnieją „fundacje ekonomii społecznej”. Definicja tych fundacji pojawiła się po raz pierwszy w ustawie z 1987 r., i brzmi w sposób następujący: „Fundacja jest aktem, na mocy którego jedna lub więcej osób fizycznych lub prawnych podejmuje decyzję o niepodważalnym przeznaczeniu dóbr, praw lub środków na realizację działań na rzecz ogólnego dobra i bez osiągania zysku”.<sup>23</sup> W 2003 r. wprowadzono zapis zachęcający do wpierania finansowego fundacji, mówiący o tym, że osoby przeznaczające na rzecz fundacji darowiznę pochodzącą ze spadku mogą równowartość tej darowizny odpisać od obowiązkowej opłaty spadkowej.

Inną ciekawą formą przedsiębiorstw społecznych są „przedsiębiorstwa przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu”. Ich miejsce to przestrzeń pomiędzy handlem a programem społecznym. Krajowa sieć tych przedsiębiorstw – CNEI – skupia ponad 35 000 pracowników działających na rzecz osób wykluczonych i zagrożonych wykluczeniem.

We Francji, jak w żadnym innym kraju europejskim, określenie „solidarny” odmieniane jest przez wszystkie rodzaje i nieodłącznie towarzyszy przedsięwzięciom realizowanym w ramach gospodarki społecznej. W 2001 roku pojawiły się „spółdzielnie solidarności społecznej”. Rozbudowany i popularny we Francji jest system finansów solidarnych, oparty o solidarny podział zysków. Finanse solidarne to m.in. oszczędzanie solidarne mające swe korzenie w przedsięwzięciu osób oszczędzających, które wyraziły wolę wsparcia (poprzez zgodę na uzyskanie mniejszych zysków od złożonego kapitału) projektów lub przedsiębiorstw wykazujących tzw. wartość dodaną w wymiarze społecznym, środowiskowym lub humanitarnym. Oszczędzanie solidarne jest jednoczesnym zaspokojeniem potrzeb osób oszczędzających oraz przedsiębiorstw społecznych korzystających z darowizn od tych osób pochodzących.

<sup>23</sup> Podaję za: Audrey Azilazian, Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Francji. Opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska., w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, s. 25





Francja stworzyła własny model ekonomii społecznej<sup>24</sup> opierający się o szereg organizacji, dla których podstawową wartością jest solidarność społeczna.

Ogromny wpływ na rozwój lub ograniczenie rozwoju ekonomii społecznej w poszczególnych krajach mają czynniki historyczne i środowiskowe. „W krajach śródziemnomorskich, takich jak Grecja czy Portugalia, rodzina tradycyjnie odgrywa większą rolę w systemie opieki społecznej i zabezpieczenia społecznego – przejmuje ona w większym zakresie odpowiedzialność za osoby bezrobotne, chore czy w podeszłym wieku. Natomiast w krajach Europy Północnej, takich jak np. Szwecja, państwo odgrywa istotną rolę w dziedzinie opieki społecznej i rynku pracy. Tak więc w obu tych regionach potencjał rozwoju ekonomii społecznej jest – choć z różnych przyczyn – ograniczony. Z drugiej strony, mamy kraje takie, jak Holandia, gdzie dostrzec można tradycyjnie silne i partnerskie więzi pomiędzy państwem a sektorem non-profit zwłaszcza w zakresie zapewniania opieki społecznej. W krajach tych państwo zleca organizacjom non-profit świadczenie znacznej części usług społecznych, istnieją tu zatem znakomite warunki do rozwoju ekonomii społecznej.

[...] zarówno tradycje kulturowe (rola rodziny), jak i tradycyjna rola państwa w stosunku do ekonomii społecznej warunkują historycznie zakres rozwoju tego sektora w poszczególnych krajach.”<sup>25</sup>

„Zróżnicowanie ekonomii społecznej dotyczy nie tylko krajów, ale także poszczególnych regionów. Wskazuje to na silne powiązanie ekonomii społecznej z lokalną tradycją i z dostępnością, z jednej strony, kapitału społecznego, z drugiej – specyficznie rozumianego ducha przedsiębiorczości. [...] ekonomia społeczna rozwija się znacznie dynamiczniej w poszczególnych regionach, np. w Hiszpanii dotyczy to Andaluzji i Kraju Basków, w Wielkiej Brytanii przede wszystkim okolic Bristol w Anglii i okolic Glasgow w Szkocji. Także we Włoszech ekonomia społeczna znacznie popularniejsza jest na północy niż na południu.”<sup>26</sup>

<sup>24</sup> termin ekonomia społeczna wypierany jest przez termin ekonomia solidarna; przy czym różnica dotyczy przede wszystkim nazewnictwa i kategoryzacji; podstawy ideowe pozostają raczej bez zmian

<sup>25</sup> Roger Spear, Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich, *Ekonomia społeczna*. Teksty 7/2006

<sup>26</sup> Kuba Wygnański, *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*; Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009, s. 10



### **3. Znaczenie gospodarki społecznej**

Wkład w społeczeństwo europejskie, jaki wnoszą podmioty ekonomii społecznej jest ogromny. Wnoszą one bowiem „społeczną wartość dodaną” w postaci:

- spójności społecznej i rozwoju demokracji, realizowanej w dwojaki sposób: 1) poprzez integrację społeczną osób i obszarów znajdujących się w gorszej sytuacji, 2) podniesienie kultury demokratycznej, zwiększenie stopnia udziału społecznego oraz umożliwienie zabierania głosu i negocjacji grupom społecznym wcześniej wykluczonym z procesów gospodarczych i tworzenia polityki społecznej
- zatrudnienia, będącego najbardziej widocznym obszarem wartości dodanej gospodarki społecznej - gospodarka społeczna przyczyniła się do tworzenia nowych miejsc pracy, ich utrzymania w sektorach dotkniętych kryzysem, przechodzenia z nielegalnego do legalnego zatrudnienia, podtrzymania zanikających zawodów i eksperymentowania z zawodami nowymi, wprowadzania na rynek pracy grup o szczególnie niekorzystnej sytuacji; nie można pominąć roli gospodarki społecznej jako pracodawcy: sektor ekonomii społecznej to 6,6% miejsc pracy w UE, co oznacza 8,9 mln pełnych etatów;
- innowacji społecznych w zakresie produktów, procesów, rynku i organizacji. Możliwość rozpoznawania pojawiających się potrzeb zawdzięcza gospodarka społeczna swej bliskości społecznej – bezpośredniemu kontaktowi ze społeczeństwem. Proponowanie innowacyjnych rozwiązań możliwe jest m.in. dzięki inicjowaniu współpracy lokalnych instytucji różnego rodzaju;
- rozwoju lokalnego i regionalnego, dla którego gospodarka społeczna jest siłą napędową. Wykazuje ona znaczny potencjał pobudzania wewnętrznych procesów rozwojowych na obszarach wiejskich, reaktywacji zanikających stref przemysłowych oraz rehabilitacji i rewitalizacji podopadających obszarów miejskich.

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



Niebagatelny jest także wkład gospodarki społecznej w kategoriach zatrudnienia i czysto ekonomicznych.

Przyjmuje się, że na terenie UE działa łącznie ponad 1 mln różnych podmiotów ekonomii społecznej, wytwarzających około 10% PKB w Europie, dających ponad 11 mln miejsc pracy (ok. 6% rynku pracy).

We Włoszech całkowite zatrudnienie w samych przedsiębiorstwach społecznych wynosi 450 000 osób, istnieje 7 100 spółdzielni socjalnych, mających 267 000 członków, ponad 200 płatnych pracowników i 31 000 wolontariuszy. Łączny obrót spółdzielni wyniosłe 5 mld euro<sup>27</sup>.

W Belgii instytucje działające w celach niezarobkowych zatrudniają 450 000 osób (400 000 etatów, 14% wszystkich stanowisk pracy najemnej); w latach 2000-2004 instytucje te wypracowały wartość dodaną w wysokości 13,3 mld euro (4,6% PKB).

W Niemczech w roku 2005 zrzeszone w „naczelnym” organizacjach parasolowych służebnych organizacji pozarządowych podmioty prowadziły łącznie 50 413 zakładów pracy (najwięcej, bo odpowiednio 15 198 i 14 678 – Diakonia i Caritas, na trzecim miejscu znalazły się organizacje członkowskie Parytetowego Związku Socjalnego z 12 878 zakładami pracy). W roku 2000 określają wkład do PKB na około 45 mld euro, co pozwala porównać służebne organizacje pozarządowe jako branżę z przemysłem chemicznym lub przemysłem budowy maszyn). W roku 2005 podmioty te zatrudniały łącznie 2 164 811 pracowników etatowych (w tym w niepełnym wymiarze godzin). Stanowiło to ponad 5% ogółu zatrudnionych.

We Francji organizacje ekonomii społecznej mają silną pozycję: w sektorze tym pracuje około 7% wszystkich zatrudnionych osób. 700 000 aktywnych stowarzyszeń zatrudnia 1,3 mln ludzi (830 000 etatów), co wynosi 5% całej aktywnej zawodowo populacji; 6000 spółdzielni łączy 3 mln członków i zatrudnia około 180 000 osób; istnieje ponad 900 wspólnot zajmujących się opieką zdrowotną, które zatrudniają około 57 000 osób. 13 wspólnot ubezpieczeniowych zatrudnia 21 000 osób; w ramach „integracyjnych działań

---

<sup>27</sup> Dane z końca 2001 r.



przedsiębiorstw społecznych” - razem 2500 przedsiębiorstw oferuje około 38 000 pełnoetatowych, integracyjnych miejsc pracy.

#### 4. Dobre praktyki europejskiej gospodarki społecznej

##### Włochy – programy specjalne oraz konsorcja<sup>28</sup>

Włoskie dobre praktyki, które pragnę przybliżyć to projekt QUASAR polegający na współpracy spółdzielni socjalnych z izbami handlowymi. Drugą dobrą praktyką są konsorcja będące „spółdzielniami spółdzielni”, czy też „spółdzielniami drugiego stopnia”.

Poniżej – szerszy opis obu dobrych praktyk.

Program QUASAR objął swym zasięgiem cały kraj, zaangażował izby handlowe z 12 prowincji: Mediolan, Treviso, Forlì-Cesena, Florencja, Cagliari, Potenza, Bari i Palermo oraz Rzym, Piza, Perugia i Benevento<sup>29</sup>, a koordynowany był przez jednostkę centralną. Istotą programu było wypracowanie systemu usług wspierających spółdzielnie socjalne. Celem było także stworzenie pomostu między przedsiębiorstwami społecznymi a izbami handlowymi. Chciano stworzyć bardziej biznesową kulturę w przedsiębiorstwach społecznych z równoczesnym spowodowaniem, by kultura izb handlowych stawała się bardziej wrażliwa na potrzeby przedsiębiorstw społecznych.

Siedem zespołów roboczych składających się z ekspertów zarówno z izb handlowych jak i z trzeciego sektora pracowało nad zagadnieniami dotyczącymi reformy usług społecznych, jakością tych usług, szkoleń, treningu, finansów, rozwoju lokalnego. Ponadto w ramach pracy ekspertów powstały serie podręczników zawierające cenne informacje.

W ramach programu, do prowincji nim objętych wysłani zostali „obserwatorzy ekonomii społecznej”. Do zakresu ich zadań należało prowadzenie badań i dostarczanie informacji izbom handlowym, reprezentowanie przedsiębiorców społecznych, usługi doradcze dla działających i powstających przedsiębiorstw społecznych. Obserwatorzy zarządzani przez

<sup>28</sup> Informacje dot. programu i konsorcjów podają za Toby Johnson, Roger Spear [tłum. Jakub Jedliński]. Tłumaczenie pochodzi z raportu „Social Enterprise. International Literature Review” przygotowanego przez GHK

<sup>29</sup> Cztery ostatnie prowincje same sfinansowały udział w projekcie, pozostałe – na sfinansowanie programu wykorzystwały obowiązkowe składki płacone przez zrzeszonych przedsiębiorców



komisje składające się z przedstawicieli izb handlowych, szkół wyższych, spółdzielni, stowarzyszeń i wolontariuszy przyczynili się do powstania lokalnych centrów wymiany informacji i wiedzy.

W ramach projektu „kontrolę jakości przedsiębiorstwa” przeprowadzono w 240 podmiotach, z których 45% stanowiły spółdzielnie socjalne. Specjalistyczne agencje związane z izbami handlowymi sprawdzały cele misji i wizji organizacji, planowanie strategiczne, marketing społeczny, wizerunek oraz konkurencyjność. Kluczową kwestią była wiarygodność społeczna – bilancio sociale – i zasoby ludzkie.

Efektom projektu było stworzenie nowej usługi świadczonej przez izby handlowe na rzecz przedsiębiorców społecznych. Te ostatnie zaś zyskały silniejszą tożsamość i prawną świadomość. Ponadto rozwinęły umiejętności związane z zarządzaniem i zyskały możliwość czerpania informacji z regionalnej sieci informacyjnej.

Innym ważnym aspektem mającym ogromny wpływ na rozwój włoskiej gospodarki społecznej jest funkcjonowanie konsorcjów (consorzi). Konsorcja są „spółdzielniami spółdzielni” czy też spółdzielniami drugorzędnymi<sup>30</sup>. Podstawowym celem jest wspieranie zrzeszonych w nich spółdzielni – szczególnie w zakresie promocji oraz w obszarze rozwiązań technicznych. Do roku 2005 łącznie zarejestrowanych było ponad 280 konsorcjów.

Konsorcja działają równolegle z federacjami, które zajmują się sprawami reprezentacji i audytu.

We Włoszech istnieją cztery główne, ogólnokrajowe konsorcja:

1. Consorzio Gino Mattarelli (CGM) wywodzące się z Confcooperative, najważniejsza organizacja wśród przedsiębiorstw społecznych
2. DROM,
3. Impresa a Rete, wywodzące się z Lega,
4. Farsi Prossimo wywodzące się z Caritas Ambrosiana.

Przynależność do konsorcjum, czy w szerszym aspekcie do federacji związane jest z przyjęciem modelu promowanego przez daną federację.

I tak „model Legi” zrzeszającej ok. 1000 spółdzielni to model zakładający, że wszyscy członkowie federacji są zaangażowani w działalność spółdzielni, a więc nie istnieje na terenie

<sup>30</sup> Tak są rejestrowane, mimo, że istnieje dla nich wydzielony status prawny



jej wpływów zbyt wiele lokalnych konsorcjów. Wyjątkiem jest COIN, pierwsze konsorcjum typu B, do którego należy 50 spółdzielni. Model Lega skłania się w stronę samopomocy spółdzielczej.

Federacja Confocooperative<sup>31</sup> skupiająca 5000 spółdzielni socjalnych, sponsorująca konsorcjum CGM, a łącząca 79 lokalnych konsorcjów promuje model, w którym spółdzielnie socjalne nie konkurują ze sobą. Skupiając się głównie na dostarczaniu usług na określonym terenie nie mają tendencji „rozrostowych”, cenią sobie lokalne zakorzenienie i naturę wspólnotową. W sytuacji pojawienia się nowych potrzeb lub możliwości powoływana jest nowa spółdzielnia (zazwyczaj wydzielona ze spółdzielni macierzystej). Koordynacja działań, ich spójność działań oraz ich jakość zapewniane są przez usługi świadczone przez konsorcjum. Model Confocooperative skłania się w stronę przynoszenia pożytków społeczności lokalnej.

Wartym odnotowania jest przedsięwzięcie podjęte przez konsorcjum GCM - w maju 2005 r. rozpoczęto nową strategię rozwoju opartą na nowej marce „Welfare Italia”, która ma stanowić markę promującą połączenie solidarności i konkurencyjności oraz gwarantującej rzetelne usługi oparte na zaufaniu.

### **Niemcy: banki etyczne i ekologiczne**

Podmiotami godnymi uwagi są banki etyczne, ekologiczne,<sup>32</sup> które na terenie Niemiec są stosunkowo nowym elementem rynku, ale mają duże znaczenie dla rozwoju idei i wsparcia gospodarki społecznej.

Jednymi z pierwszych przedstawicieli były GLS Bank (Bank Pożyczkowo-Dobroczynny Społeczności Lokalnej) oraz Ökobank (założony w II połowie lat osiemdziesiątych XX w. przez zwolenników ruchów ekologicznych i sprzeciwiających się energetyce jądrowej w Niemczech; oferował usługi finansowe na rzecz gospodarstw ekologicznych, które wówczas nie mogły korzystać z tradycyjnych banków. W roku 2003 bank został przejęty przez GLS Bank).

Założony w 1974 r. GLS Bank, składający się z banku, firmy inwestycyjnej oraz Dobroczynnej Fundacji Powierniczej, w roku 2007 sfinansował realizację 5000 projektów

<sup>31</sup> zatrudnia 40 000 osób, w tym 5000 wolontariuszy; jej łączny obrót w 2003 r. wynosił 1 miliard euro

<sup>32</sup> Informacje dot. banków podają za: Ralph Böhlke, Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, s. 39-42



typu niezależne szkoły i przedszkola, gospodarstwa ekologiczne, instytucje stosujące alternatywne metody leczenia, domy opieki, projekty na rzecz bezrobotnych, sklepy ze zdrową żywnością i przedsięwzięcia społeczności lokalnych, w tym liczne projekty antropozoficzne<sup>33</sup>. Ponadto bank prowadzi także program dopłat na zasadach kredytów preferencyjnych do przedsięwzięć dobroczynnych – klienci mogą zdecydować się na obniżenie odsetek od oszczędności, a różnica jest przekazywana Dobroczynną Fundacją Powierniczą grupy.

W połowie lat dziewięćdziesiątych oddział tradycyjnego banku rozpoczyna działalność nazywając się bankiem etycznym EthikBank. Ofertę kieruje do nowych klientów, wrażliwych na etyczną bankowość. Przy zastosowaniu nowoczesnych technologii z bankowością elektroniczną włącznie docierał do klientów z całego kraju oraz z Austrii systematycznie zwiększając ich ilość oraz kwoty bilansowe. Bank w swej ofercie posiadał produkt w postaci mikrorachunku dla osób, które nie mogły skorzystać z ofert tradycyjnych banków. W ofercie znalazły się także atrakcyjne fundusze etyczne. Spółki stosujące dobre rozwiązania społeczne i ekologiczne wchodziły w skład portfela funduszy, z którego wykluczone zostały niektóre resorты gospodarcze, takie jak zbrojeniówka oraz inne, które nie mogły wykazać się stosowaniem w przeszłości dobrych praktyk społecznych lub ekologicznych. Dodatkowo – bank przeznaczał 0,25% zysków na realizację projektów w krajach rozwijających się.

## 5. Rekomendacje dla polskiego sektora ekonomii społecznej.

Bazując na doświadczeniach krajów Unii Europejskiej warto wyciągnąć wnioski, które mogą wesprzeć rozwój polskiego sektora ekonomii społecznej. I choć prawdą jest, że rozwój ekonomii społecznej w poszczególnych krajach uzależniony był i jest od wielu czynników –

<sup>33</sup> Twórcą antropozofii jest Rudolf Steinem (1861 – 1925) austriacki filozof, wizjoner i chrześcijański gnostyk. Antropozofia to m.in. propozycja przebudowy cywilizacji materialistycznej. Steinem stworzył koncepcję nearchizmu (łagodniejsza odmiana anarchizmu), w którym występuje idea trójpodziału organizmu społecznego (kultura-prawo-gospodarka). Trójpodział opisuje strukturę społeczeństwa kierowanego przez trzy niezależne, równoważące się podsystemy: 1) kultura, edukacja, współpraca między ludźmi – przyporządkowane wolności; 2) prawo, regulowanie stosunków między ludźmi – przyporządkowane równości; 3) gospodarka, produkcja, handel, konsumpcja – przyporządkowane braterstwu. Braterstwo w gospodarce powinno w ramach wolnego rynku i własności prywatnej zapewnić sprawiedliwy podział dóbr. Państwo w tym układzie powinno przekazać społeczeństwu część swoich uprawnień. [Podaję za: [http://pl.wikipedia.org/wiki/Antropozofia#Bankowo.C5.9B.C4.87\\_antropozoficzna](http://pl.wikipedia.org/wiki/Antropozofia#Bankowo.C5.9B.C4.87_antropozoficzna)]



nie zawsze spójnych z warunkami polskimi - to jednak pewne ogólne zalecenia i spostrzeżenia warto uwzględnić myśląc o rozwoju tego sektora w naszym kraju.

Nie mając praktycznie wpływu na wprowadzenie znaczących (i szybkich) zmian w systemie prawnym, warto zastanowić się nad tymi doświadczeniami innych krajów, które mogą zostać wykorzystane w rozwoju i umacnianiu sektora bez konieczności wprowadzania zmian instytucjonalno-prawnych.

I tak – w zakresie **świadomości sektora** – w społeczeństwie i u samych tworzących sektor, należy dołożyć wszelkich starań do rozwoju wiedzy na temat ekonomii społecznej, jej podmiotów, znaczenia i możliwości. Odwołując się do przykładu Niemiec – przypomnieć należy, iż podstawową słabością sektora – mimo imponującego jego rozwoju – jest właśnie jego świadomość w społeczeństwie i samoświadomość. Głos podmiotów ekonomii społecznej jest słaby, przez co niezauważalny – nieważny w dyskusjach dotyczących tych sfer, w których podmioty te działają. Istnieje więc zagrożenie, że nieobecne w dyskusji PESy będą musiały przyjąć propozycje i rozwiązania przyjęte przez przedstawicieli innych sektorów, rozwiązanie, które nie zawsze będą broniły interesów PESów.

Przekładając zaś na grunt polski – wydaje się, iż sytuacja trzeciego sektora (nowelizacja ustawy o pożytku publicznym i wolontariacie, nowelizacja ustawy o spółdzielniach socjalnych) staje się coraz lepsza, ale pozostawia jeszcze wiele do wypracowania. Owo „wypracowanie” zaś jest zależne od uczestnictwa ngo’ów i PESów w dyskusjach, konsultacjach, debatach dotyczących poszczególnych rozwiązań na poziomie wykonawczym. Dążąc do rozwoju świadomości w społeczeństwie należałoby przeprowadzać np. kampanie społeczne promujące działalność PESów, organizować akcje promocyjne.

Natomiast w odniesieniu także do samych członków PES – należy szczególnie podkreślać rolę i znaczenie tychże podmiotów w takich dziedzinach jak spójność społeczna, zatrudnienie, tworzenie i utrzymywanie tkanki społecznej i więzi gospodarczych, rozwój demokracji, innowacje społeczne i rozwój lokalny.

Bardzo ważna dla rozwoju PES jest świadomość społeczeństwa o doniosłości roli gospodarki społecznej w procesach rozwojowych kraju.

Możliwą formą budowania samoświadomości jest finansowanie bądź dofinansowywanie udziału członków PES w spotkaniach czy konferencjach dla PES i na temat PES, służących wymianie informacji i doświadczeń.





Niewątpliwym źródłem sukcesu wielu PESów działających na terenie Niemiec jest ich **zakorzenie w społecznościach lokalnych**. Prowadzenie działalności będącej ścisłą odpowiedzią na zapotrzebowanie lokalne, z możliwością szybkiego reagowania i dostosowywania usług/dóbr do zmieniających się oczekiwań odbiorców jest tym, co zapewnia PESom trwałość działalności. Innymi czynnikami sprzyjającymi trwałości są: budowanie więzi opartej na zaufaniu, umożliwianie rozwoju sieci współpracy i powiązań lokalnych, zaangażowanie odbiorców w działania realizowane przez PES.

Myśląc więc o wspieraniu osadzania, zakorzeniania polskich PES w społecznościach lokalnych należałoby opracować katalog dobrych praktyk – konkretnych przykładów pokazujących członkom PESów, w jaki sposób owo zakorzenianie może się odbywać. Można zaangażować „zewnątrznego eksperta” w postaci animatora, lidera, który wesprze działania „zakorzeniające” PESów, które same nie potrafią tego zrobić.

Bardzo ważnym dla rozwoju PESów jest aspekt ich **finansowego wspierania**. I to w różnym zakresie. Analizując sytuację PESów w poszczególnych krajach Unii Europejskiej z pewnością zauważyć trzeba niezwykle bogactwo systemów i narzędzi ich wspierania finansowego. W niniejszym opracowaniu przytoczono zaledwie kilka przykładów, natomiast europejska mozaika finansowego wsparcia PESów jest kolorowa i bogata, co umożliwia im podejmowanie szeroko zakrojonej działalności.

Dziś w Polsce PESy nie są atrakcyjnym klientem dla banków dysponujących tradycyjną ofertą. Pojedyncze banki i instytucje bankowe same będące w pewnym sensie PESami (PKO BP, banki spółdzielcze i SKOK-i) podejmują próby stworzenia produktów dedykowanych PESom. Przedsięwzięcia społeczne nie stanowią dziś jeszcze propozycji godnej zainteresowani i zaangażowania dla wciąż dążących do maksymalizacji zysków tradycyjnych banków.

Dlatego jednym z poważniejszych wyzwań i zadań dla samego sektora i osób/instytucji zainteresowanych rozwojem PES jest podejmowanie dyskusji i pertraktacji z sektorem bankowości, by dostrzegł nowy rodzaj klienta i zechciał przygotować specjalną ofertę dla niego.

Dalekosiężnym chyba planem jest budowanie pewnej „kultury wspierania PES” przez osoby fizyczne (przykład Francji – solidarne oszczędzanie). Ale, by osoby fizyczne mogły wzorem



francuskim wspierać finansowo PESy sektor bankowy musi przygotować odpowiednie narzędzia umożliwiające takie działania. A z drugiej strony – potrzeba bardzo silnego lobbowania – uświadamiania społeczeństwu doniosłości roli PES – by wyzwolić gesty pomocowe, wspierające (o czym pisano wyżej).

Innym rodzajem wsparcia finansowego – dostrzeżonym jako potrzeba w Belgii – jest **wykorzystanie systemu zamówień publicznych** jako mechanizmu wspierającego PES. Sektor publiczny dokonujący zakupu towarów i usług na drodze zamówień publicznych nie naruszy zasad prawnych, jeśli do ustalanych przez siebie kryteriów wyboru oferty dołączy dodatkowe – umożliwiające PESom nie tylko uczestnictwo w przetargach, ale także promujące i preferujące PESy (poprzez np. ustalenie odpowiednich kryteriów wagi).

Kolejnym dobrym przykładem – możliwym do wykorzystania – jest **organizowanie struktur wspierających PES** (w tym struktur samopomocowych). Odwołuję się w tym miejscu do włoskiego QUASARA i konsorcjów.

Współpraca dająca obopólne zadowolenie nie musi dotyczyć jedynie przytoczonych Izb Handlowych. Wszak w stosunkowo młodej historii specyficznych polskich PESów (spółdzielni socjalnych) nadal brak jest ofert dedykowanych wyłącznie im - czyli dostosowanych do ich potrzeb i możliwości. Właściwie dotyczy to każdej dziedziny: prawnej, bankowej, marketingu... Według wiedzy autorki w Polsce istnieje potencjalna możliwość nawiązywania współpracy na wzór włoskiego programu.

Szczególnie godne polecenia w sensie naśladownictwa są konsorcja. Te „spółdzielnie spółdzielni” są ogromnym udogodnieniem dla spółdzielni. Reprezentowanie interesów spółdzielni, rzecznictwo, ale także marketing, pozyskiwanie zleceń czy wreszcie wymiana informacji i doświadczeń – to tylko niektóre z dziedzin podejmowanych przez konsorcja.

Brak koordynacji działań służb odpowiedzialnych za „obsługę” osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem stanął u podstaw szwedzkiej klęski systemu socjalnego i działań instytucji rynku pracy w odniesieniu do tych osób.

Brak koordynacji i współpracy pomiędzy poszczególnymi aktorami polityki społecznej i polityki zatrudnienia nader często obserwujemy w polskich realiach. Mając w pamięci szwedzki „antyprzykład” należy zabiegać o **budowanie koalicji i porozumień** pomiędzy instytucjami, organizacjami. Szczególną uwagę należy poświęcić partnerstwom publiczno-



---

PRZEDSIĘBIORSTWO EKONOMII SPOŁECZNEJ Z SUKCESEM — PROJEKT PROMOCJI DOBRYCH PRAKTYK  
Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

---

społecznym, społeczno-prywatnym itp. **Inicjowanie współpracy międzysektorowej** na rzecz rozwoju PESów leży w możliwościach wielu organizacji i wydaje się być jednym z łatwiejszych do wdrożenia pomysłów polepszania pozycji PESów.



### Bibliografia:

1. Azilazian Audrey, Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Francji. Opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska., w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”
2. Balon Krzysztof, Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty. Ekonomia społeczna. Teksty 2006
3. Böhlke Ralph, Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech. opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”
4. Chaves Rafael i Monzón José Luis (kier. red.), 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)
5. Daniele Dorotea [tłum. Hanna Husak], Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich [w:] Ekonomia społeczna. Teksty 2007, nr 8/2007
6. Johnson Toby, Spear Roger [tłum. Jakub Jedliński], Włochy: spółdzielnie socjalne [w:] „Social Enterprise. International Literature Review”, raport przygotowany przez GHK
7. Meneghetti Chiara, D’aulerio Sara, Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Włoszech, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”
8. Spear Roger, Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich. Ekonomia społeczna. Teksty 2006, nr 7/2006
9. Stryjan Yohanan, [tłum. Ryszard Szarffenberg], Socjaldemokracja, rynek pracy i trzeci sektor – przypadek szwedzki;



---

PRZEDSIĘBIORSTWO EKONOMII SPOŁECZNEJ Z SUKCESEM — PROJEKT PROMOCJI DOBRYCH PRAKTYK  
Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

---

10. Wygnański Kuba, O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje; Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej, Szczecin 2009
11. Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii, praca zbiorowa, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach realizacji projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”
12. [http://pl.wikipedia.org/wiki/Antropozofia#Bankowo.C5.9B.C4.87\\_antropozoficzna](http://pl.wikipedia.org/wiki/Antropozofia#Bankowo.C5.9B.C4.87_antropozoficzna)