

ANNA MAJZEL

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Polska
The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland

MAGDALENA BYCZKOWSKA

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Polska
The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland

JANUSZ SOBOŃ

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Polska
The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland

Wybrane problemy funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce

Selected problems of the functioning of social economy entities in Poland

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu było zaprezentowanie istoty ekonomii społecznej przez pryzmat podmiotów realizujących tę ideę oraz znalezienie odpowiedzi na następujące pytania badawcze: w jakim zakresie podmioty ekonomii społecznej są odpowiedzią na współczesne trendy społeczne; jak kształtuje się zapotrzebowanie społeczne na tego typu podmioty? Tak postawiony cel i pytania zdeterminował układ pracy. Rozważania rozpoczęto od przedstawienia istoty ekonomii społecznej, pokazano różnice pomiędzy poszczególnymi typami podmiotów ekonomii społecznej, odniesiono się również do przedsiębiorczości społecznej i jej typów. Osobne miejsce poświęcono ewolucji podmiotów ekonomii społecznej, od czasów sprzed drugiej wojny światowej. Aby w pełni zrealizować cel, przytoczono dane statystyczne charakteryzujące podmioty ekonomii społecznej w Polsce, w tym zmianę ich liczebności oraz stan zatrudnienia.

Abstract: The aim of this article was to present the essence of social economy through the prism of entities implementing this idea. The aim set in this way was determined by the layout of work. The discussion started with the presentation of the essence of social economy, the differences between the various types of social economy entities were shown, social entrepreneurship and its types were also referred to. A separate place was devoted to the evolution of social economy entities, since before World War II. In order to fully realize the goal, statistical data characterizing social economy entities in Poland, including the increase in their number and the state of employment were cited.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna; podmioty ekonomii społecznej; przedsiębiorczość społeczna; wykluczenie społeczne

Keywords: social economy; social economy entities; social entrepreneurship; social exclusion

Otrzymano: 18 grudnia 2020

Received: 18 December 2020

Zaakceptowano: 14 marca 2021

Accepted: 14 March 2021

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Majzel, A., Byczkowska, M., Sobóń, J. (2021). Wybrane problemy funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(2), 134–146. doi: 10.24917/20801653.352.9

WSTĘP

Zmiany w strukturze rynku to coraz bardziej nasilające się zjawisko. Współczesny rynek determinowany jest przez procesy globalizacyjne, które z niesamowitą siłą oddziałują nie tylko na procesy gospodarcze, ale i społeczne. Zmiany w trendach społecznych, których jesteśmy świadkami, wywołują skrajne odczucia oraz reakcje, ale wpływają też na kształt rynku. Badanie trendów społecznych, przeprowadzone przez IPSOS (2020), pokazuje, jak społeczeństwo odbiera 12 głównych trendów (katastrofa klimatyczna i antagonizmy; świat podzielony przez wartości; wybory związane z opieką zdrowotną; reakcje na niepewność i nierówności; kapitalizm w punkcie zwrotnym; szczyt globalizacji; dylematy dotyczące danych; zdrowie sumienia; autentyczność; poszukiwanie prostoty i znaczenia; wymiar techniczny – technofilia i technofobia; urok nostalgii). Niektóre trendy wywołują skrajne reakcje – jak np. technologia, która postrzegana jest jako zagrożenie dla naszego życia i zdrowia, ale z drugiej strony docenia się jej wpływ w rozwój obszarów medycznych. Biorąc pod uwagę powyższe, specyfika ekonomii społecznej może sprawić, że podmioty ją reprezentujące będą odpowiedzią na zaprezentowane trendy społeczne, chociażby w zakresie niepewności i nierówności, zdrowego sumienia czy autentyczności.

Niniejszy artykuł ma charakter teoretycznoprzeładowy, stanowi próbę analizy literatury i badań w zakresie ekonomii społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- w jakim zakresie podmioty ekonomii społecznej są odpowiedzią na współczesne trendy społeczne (przytoczone powyżej)?
- jak kształtuje się zapotrzebowanie społeczne na tego typu podmioty?

Podczas przeprowadzonych badań zastosowano następujące metody badawcze: metodę opisową i porównawczą oraz opisowo-wektorową. Na decyzję o wyborze metod badawczych miała wpływ podejmowana problematyka badawcza, przy jednoczesnym uwzględnieniu jakości i ilości dostępnego materiału badawczego. I tak, metodę opisową zastosowano przy charakteryzowaniu pojęć związanych z ekonomią społeczną; porównawczą – przy prezentowaniu różnych stanowisk odnoszących się do klasyfikacji podmiotów ekonomii społecznej; natomiast metodę opisowo-wektorową poprzez zaznaczenie najważniejszych czynników wpływających na funkcjonowanie podmiotów ekonomii społecznej, wraz ze wskazaniem najważniejszych kierunków działania. Badania zostały oparte o dostępną literaturę przedmiotu, zarówno polsko-, jak i obcojęzyczną.

Poniższa tabela prezentuje wybrane najważniejsze publikacje związane z ekonomią społeczną, które były inspiracją do podjęcia niniejszych badań, ale mogą być również punktem wyjścia do rozszerzenia dyskusji w tym temacie.

Ponadto wartym uwagi wydaje się być półrocznik „Ekonomia Społeczna”, wydawany od 2007 roku przez Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej oraz Małopolską Szkołę Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Publikowane w nim artykuły o charakterze teoretycznym i praktycznym mogą stać się przyczynkiem rozwijania i zgłębiania problematyki badawczej związanej z ekonomią społeczną i wszelkimi jej przejawami w życiu społeczno-gospodarczym.

Tabela 1. Przegląd publikacji związanych z ekonomią społeczną

Autor, skrócony opis	Tytuł
J. Hausner (red.) (2008), Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny	<i>Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka</i>
J. Defourny, M. Nyssens (2010), <i>Journal of Social Entrepreneurship</i> , 1(1)	Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences
Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2015), Luxembourg: Publications Office of the European Union	A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Synthesis Report
A. Ciepielewska-Kowalik, B. Pielniński, M. Starnawska and A. Szymańska, (2015), <i>ICSEM Working Papers</i> , 11, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project	Social Enterprise in Poland: Institutional and Historical Context"
European Commission, OECD (2017), Paris: OECD Publishing	Boosting Social Enterprise Development: Good Practice Compendium
Michał Broniszewski (2016), <i>Ekonomia Społeczna</i> , 2	Rozwój podmiotów ekonomii społecznej w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem regionu opolskiego – uwarunkowania instytucjonalno-organizacyjne
C. Borzaga, G. Galera, B. Franchini, S. Chiomento, R. Nogales, Ch. Carini (2020), Publications Office of the European Union, Luxembourg	<i>Social enterprises and their ecosystems in Europe Comparative synthesis report</i>
OECD (2020), Paris: OECD Publishing	<i>Regional Strategies for the Social Economy Examples from France, Spain, Sweden and Poland</i>

Źródło: opracowanie własne

EKONOMIA SPOŁECZNA – UJĘCIE TEORETYCZNE

Ekonomia społeczna, przedsiębiorczość społeczna to pojęcia, które coraz częściej odnaleźć można zarówno w teorii, jak i praktyce gospodarczej. Rosnąca popularność podmiotów ekonomii społecznej wynika najprawdopodobniej z faktu, że w organizacjach tych „najważniejszą rolę odgrywają ludzie. Zysk nie jest celem samym w sobie – ma służyć tym, którzy potrzebują pomocy, np. wspierać zatrudnienie i reintegrację osób zagrożonych wykluczeniem społecznym – niepełnosprawnych, seniorów, bezrobotnych” (Departament Ekonomii..., 2019).

Sama przedsiębiorczość społeczna to zjawisko trudne do zdefiniowania. Często opisuje się ją jako zbiór pewnych cech, działań albo nawet celów:

- ma znaczenie dla gospodarki;
- jest nastawiona i/lub realizowana za pomocą środków społecznych;
- za pomocą innowacji, zmian społecznych oraz systemowych pomaga w rozwiązywaniu niesprawności w funkcjonowaniu społeczeństwa (Neal, 2010),
- jest to zakładanie i/lub zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym (Peredo, McLean, 2014);
- to szczególny rodzaj przedsiębiorczości, traktujący innowacyjność jako niezbędny i ważny element działalności.

Jeśli więc przyjmiemy, że sama przedsiębiorczość może być rozpatrywana jako cecha, zespół pewnych zdolności i umiejętności, talent, ale też proces, to w połączeniu

z obszarem społecznym mówić możemy o następujących typach przedsiębiorczości społecznej (Smith, Stevens, 2010):

- Hayekian Social Bricoleur (socjalny majsterkowicz Hayeka) – ten typ przedsiębiorczości związany jest z niewielką skalą działania i lokalnym zasięgiem. Celem jest identyfikowanie i zaspokajanie lokalnych potrzeb społecznych. Niestety zdarza się tak, że pomimo ogromnej motywacji, wiele z potrzeb jest niezauważonych albo może być niezaspokojonych, ponieważ podmioty dysponują ograniczonymi zasobami lub bardzo specjalistyczną (lub za bardzo rozproszoną) wiedzą. Przykładami organizacji „socjalny majsterkowicz” są lokalne podmioty edukacyjne, szkoleniowe, które poprzez swoją aktywność zwiększają potencjał odbiorców;
- Kirznerian Social Constructionist (socjalny innowator Kirznera) – ten rodzaj przedsiębiorczości jest odpowiedzią na lukę w zaspokajaniu potrzeb społecznych, która powstaje w wyniku niewydolności/nieefektywności innych podmiotów (najczęściej publicznych). Ich zasięg i skala są bardzo zróżnicowane, niektóre podmioty działają również na rynku międzynarodowym, poza tym charakteryzuje je wysoki stopień zinstytucjonalizowania. Głównym zadaniem tych podmiotów jest niedopuszczenie do rozwarstwienia społecznego oraz utrzymywanie harmonii społecznej (dbanie o dostępność ważnych społecznie towarów i usług prowadzi do „równowagi społecznej”). Przykładem tego typu inicjatyw są ponadregionalne programy pomocy żywnościowej;
- Schumpeterian Social Engineer (socjalny inżynier Schumpetera) – istotą tego typu przedsiębiorczości jest tworzenie nowszych, bardziej efektywnych systemów socjalnych, które mają zastąpić istniejące, gdy są one nieodpowiednie dla zaspokajania znaczących potrzeb społecznych. Skala działania takich podmiotów jest bardzo duża, obejmują one swym zasięgiem rynek krajowy i międzynarodowy, co wpływa też na budowanie mocnych struktur wewnętrznych, ale też stałych struktur zewnętrznych, czego wyrazem są kooperacje z innymi podmiotami. Takie ukształtowanie działalności powoduje, że podmioty te starają się zburzyć istniejące struktury społeczne i zastąpić je nowymi – stanowią one zatem ważną siłę napędową zmian społecznych. Przykładem mogą być międzynarodowe (globalne) programy, np. finansowe, adresowane do określonych grup.

Jeśli natomiast przyjmiemy, że ekonomia społeczna przedkłada cele społeczne nad zysk ekonomiczny, posługuje się zasadami demokratycznymi (spółdzielcza zasada „jeden członek, jeden głos”), jej cechami są elastyczność i innowacyjność, ważne jest założenie dobrowolnego uczestnictwa (wolontariat) (Herbst, 2008), to podmioty ekonomii społecznej można opisać jako pięć odrębnych rodzajów (Podkarpacka Ekonomia..., 2020):

- przedsiębiorstwa społeczne, będące fundamentem ekonomii społecznej;
- podmioty reintegracyjne – nie są przedsiębiorstwami społecznymi, ich głównym celem jest reintegracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, podmioty te często przygotowują do pracy w przedsiębiorstwie społecznym albo do jego prowadzenia;
- podmioty działające w sferze pożytku publicznego – ich specyfiką jest prowadzenie działalności pożytku publicznego odpłatnej i nieodpłatnej, zatrudnianie w tym celu pracowników; jednakże działalność nie jest związana z ryzykiem ekonomicznym;
- podmioty sfery gospodarczej – prowadzą działalność gospodarczą podporządkowaną realizacji celu społecznego;

- inicjatywy o charakterze nieformalnym – jest to grupa osobna, bardzo szybko rozwijająca się. Stanowią ją: ruchy miejskie, lokatorskie, kooperatywy spożywcze i inne.

Natomiast według OECD (2020) przedsiębiorstwa społeczne to takie podmioty, które nastawione są na rozwiązywanie problemów społecznych, zaspokajanie potrzeb społecznych w sposób innowacyjny, służąc jednocześnie interesowi ogólnemu – czyli ukierunkowane są przede wszystkim na wpływ społeczny, a nie na maksymalizację zysku, starając się dotrzeć do najbardziej wrażliwych grup i przyczynić się do zrównoważonego wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu (przyczyniają się do tworzenia miejsc pracy, rozwiązują problemy społeczne i gospodarcze przede wszystkim na poziomie lokalnym). Ponadto OECD zwraca uwagę, że generalnie podmioty ekonomii społecznej działają w oparciu i w powiązaniu z lokalnymi korzeniami (tradycjami) przy jednoczesnym wykorzystaniu partycypacyjnego zarządzania. Ponadto OECD wskazuje na problemy, jakie mogą napotkać podmioty ekonomii społecznej w związku z pandemią COVID-19 – mniejsze zainteresowanie ich ofertą z uwagi na spadek dochodów społeczeństwa, mniejsze nakłady finansowe przeznaczane przez rząd na wsparcie organizacji. Jednocześnie podkreśla, że zapotrzebowanie na gospodarkę społeczną nigdy nie było większe – podmioty społeczne są postrzegane jako partner godny zaufania, na którym spoczywać będzie teraz jeszcze większa odpowiedzialność w kontekście zaspokajania potrzeb społecznych.

Międzynarodowa sieć badawcza International Research Network (EMES) przedsiębiorstwo społeczne definiuje jako podmiot, którego cel ma charakter społeczny, jego zyski są reinwestowane w jego cele lub we wspólnotę. Specyfiką przedsiębiorstw społecznych jest również to, że nie prowadzą działalności w celu maksymalizacji zysków i zwiększenia dochodów właścicieli. Ponadto EMES dość jasno podaje kryteria, według których dokonuje się klasyfikacji przedsiębiorstw społecznych:

- kryteria ekonomiczne (działalność powinna być prowadzona przy wykorzystaniu dostępnych instrumentów ekonomicznych, w sposób ciągły; podmiot powinien być autonomiczny względem instytucji publicznych, powinien ponosić ryzyko ekonomiczne, a jego działalność powinna być związana z aktywnością opłacanych pracowników);
- kryteria społeczne (działalność przedsiębiorstwa powinna być związana z realizacją celu społecznie użytecznego, podmiot powinien charakteryzować się demokratycznym stylem zarządzania, który podkreślać będzie wspólnotowy charakter przedsięwzięcia. Wymiar społeczny podkreślają również oddolny, obywatelski charakter inicjatywy oraz ograniczony zakres dystrybucji zysków.

Warto zauważyć, że w badaniach EMES zwraca się uwagę na jeszcze jeden aspekt przedsiębiorczości społecznej – zarządzanie i budżetowanie partycypacyjne, którego istotą jest między innymi:

- generowanie zachowań społecznie przedsiębiorczych;
- zwiększanie udziału społeczeństwa w świadczeniu usług publicznych;
- budowanie nowego kapitału społecznego;
- rozwój lokalnej ekonomii społecznej.

Opisane w raporcie działania mogą stać się przykładami dobrych praktyk do wykorzystania w Polsce lub też innych krajach (Hall, MacDonald, 2019), ale wskazuje też na znaczenie przedsiębiorczości społecznej z punktu widzenia gospodarki.

Mnogość pojawiających się definicji spowodowała chaos informacyjny i szereg niezgodności w opisywaniu i klasyfikowaniu podmiotów ekonomii społecznej. Stało się to szczególnie uciążliwe przy badaniach porównawczych, dotyczących zagadnień ekonomii społecznej w różnych krajach. Dlatego podczas prac Inicjatywy na rzecz Przedsiębiorczości Społecznej opracowano koncepcję przedsiębiorstwa społecznego (tabela 2), co przyczynić się ma do lepszego zrozumienia samego zagadnienia, ale również większej akceptowalności problematyki w międzynarodowych zespołach badawczych.

Tabela 2. Koncepcja przedsiębiorstwa społecznego w oparciu o założenia Inicjatywy na rzecz Przedsiębiorczości Społecznej

Wymiary	Definicja ogólna	Minimalne wymagania
przedsiębiorczy/ gospodarczy	Stabilna i ciągła produkcja towarów i usług. Dochody generowane są głównie zarówno z bezpośredniej sprzedaży towarów i usług podmiotom prywatnym, członkom, jak i z zamówień publicznych. Wykorzystanie (przynajmniej częściowe) czynników produkcji funkcjonujących w gospodarce pieniężnej (płatna praca, kapitał, aktywa). Polegając zarówno na wolontariuszach (zwłaszcza w fazie rozruchu), jak i na zasobach niekomercyjnych, aby osiągnąć zrównoważony rozwój, podmioty ekonomii społecznej wykorzystują również czynniki produkcji, które funkcjonują w gospodarce pieniężnej.	Podmioty ekonomii społecznej muszą być zorientowane na rynek (częstotliwość występowania transakcji powinna być powyżej 25%).
społeczny	Zdefiniowany cel jest wyraźnie społeczny. Dostarczany produkt/prowadzone działania mają społeczne ogólne znaczenie. Rodzaje oferowanych usług lub prowadzonych działań mogą się znacznie różnić w zależności od miejsca, od rodzaju niezaspokojonych potrzeb, pojawiających się na poziomie lokalnym, a w niektórych przypadkach nawet w kontekście globalnym.	Pierwszeństwo celu społecznego musi być wyraźnie określone przez ustawodawstwo krajowe, statut podmiotu lub inne odpowiednie dokumenty.
integracyjny wymiar zarządzania własnością	Model zarządzania integracyjnego i partycypacyjnego: – zaangażowane są wszystkie zainteresowane strony, niezależnie od formy prawnej, – ograniczenie dotyczące podziału zysku (zwłaszcza w odniesieniu do aktywów) gwarantuje, że cel społeczny przedsiębiorstwa jest zachowany.	Struktura zarządzania i/lub struktura organizacyjna musi zapewniać, że w procesach decyzyjnych interesy wszystkich zainteresowanych stron są należycie reprezentowane.

Źródło: OECD (2020)

Podmioty ekonomii społecznej to szczególne jednostki – zdecydowanym wyróżnikiem jest cel nacechowany społecznie i sposób wykorzystania zysku. Należy jednak pamiętać, że podmioty te również podlegają prawom rynku, napotykać na podobne bariery wejścia na rynek, czy w późniejszych fazach bariery rozwojowe. Są to jednak podmioty bardzo ważne z punktu widzenia osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem, ponieważ często są dla nich jedyną możliwością podjęcia pracy zarobkowej lub też posiadają dedykowany takim ludziom produkt czy usługę. Stąd też należy docenić inicjatywę uporządkowania terminologii, która – być może – przyczyni się do powstawania wielu ciekawych i dobrych jakościowo badań.

EWOLUCJA PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ W POLSCE

Pomimo że udział ilościowy podmiotów ekonomii społecznej w polskiej gospodarce jest stosunkowo niewielki, to tradycje funkcjonowania organizacji tego typu sięgają lat przed drugą wojną światową (Ciepielewska-Kowalik i in., 2015). Istniał wtedy w Polsce bardzo silny ruch spółdzielczy (dane szacunkowe pokazują, że do spółdzielni różnego typu mogło należeć nawet 20% Polaków). Oprócz spółdzielni istniały stowarzyszenia, fundacje, organizacje wolontariackie, które pomagały na wielu polach młodzieży, ubogim, niepełnosprawnym, bezrobotnym. Trzeba pamiętać, że był to czas deficytu wielu instytucji publicznych, a podmioty te wspierały rodzimy rynek pracy, oferowały pomoc w edukacji i rozwoju społecznym.

Drugi znaczący okres w polskiej historii podmiotów ekonomii społecznej to czas rządów komunistycznych, przypadający na lata 1945–1989. Etap ten nie był łaskawy dla organizacji tego typu – zostały one niejako zawłaszczone przez rządzącą partię. Pierwszą fazą niszczenia organizacji społecznych było pozbawienie ich autonomii, czego wyrazem była konieczność uzgadniania wszelkich decyzji z urzędnikami partyjnymi (uzgodnienia dotyczyły między innymi celów, kadry zarządzającej). Późniejsze lata przyniosły likwidacje większości fundacji i stowarzyszeń, a ich majątek został przejęty przez państwo. Spółdzielnie natomiast stały się częścią gospodarki państwowej (zgodnie z zasadą kolektywizacji). Do tej pory znaczna część społeczeństwa wykazuje niechęć wobec spółdzielni, kojarząc je z reliktem minionej epoki.

Trzeci etap to czas po 1989 roku – czas przejścia do gospodarki wolnorynkowej, czas, gdzie zaczęły powoli upadać duże przedsiębiorstwa państwowe, zarządzane centralnie, bez przestrzegania reguł mechanizmów rynkowych. To spowodowało, że na rynku zaczęło pojawiać się dużo niezagospodarowanej siły roboczej. Początkowo jednak, zdecydowanie przybywało fundacji i stowarzyszeń, których działalność łagodziła skutki reform społecznych (opieka nad bezdomnymi czy niepełnosprawnymi). Bardzo znaczące dla podmiotów ekonomii społecznej było przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Organizacje te znalazły swoje miejsce w strategiach unijnych, krajowych, co przyniosło im większą rozpoznawalność. Po kilku latach okazało się również, że sektor publiczny był niewydolny, jeśli chodzi o zaspokajanie potrzeb społecznych w różnych obszarach – wtedy podmioty ekonomii społecznej zaczęły wypełniać tę lukę.

Do tej pory podmioty ekonomii społecznej aktywizują społeczność lokalną, są blisko nich, blisko problemów typowych i charakterystycznych dla danych obszarów. Ta bliskość sprawia, że lepiej znają i rozumieją potrzeby społeczne regionu, jego specyfikę i uwarunkowania, a to powoduje, że mogą z większą skutecznością prowadzić działania na rzecz społeczności.

POLSKIE PODMIOTY EKONOMII SPOŁECZNEJ WEDŁUG BADAŃ GŁÓWNEGO URZĘDU STATYSTYCZNEGO

„Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2023 roku” podkreśla głębokie osadzenie podmiotów ekonomii społecznej w polskiej tradycji. „To przede wszystkim na ziemiach polskich pozostających pod zaborem pruskim, austriackim i rosyjskim powstawały pierwsze formy przedsiębiorstw społecznych i spółdzielczych, organizacji kooperatywnych, wzajemnościowych i obywatelskich” (Krajowy Program Rozwoju...). KPRES jasno definiuje zakres i istotę ekonomii społecznej i solidarnej.

Ekonomia społeczna opisywana jest jako obszar aktywności „obywatelskiej i społecznej, która przez działalność gospodarczą i działalność pożytku publicznego służy: integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych marginalizacją społeczną, tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej (na rzecz interesu ogólnego) oraz rozwojowi lokalnemu” (Krajowy Program Rozwoju...). Do podmiotów ekonomii społecznej zaliczyć można: organizacje pozarządowe, organizacje kościelne, koła gospodyń wiejskich, spółdzielnie pracy, spółki non-profit.

Natomiast ekonomia solidarna traktowana jest jako część ekonomii społecznej, której działania (aktywizacja i reintegracja zawodowa, integracja społeczna) są skierowane przede wszystkim do osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i niepełnosprawnych. Wśród podmiotów ekonomii solidarnej wyróżnić można: przedsiębiorstwa społeczne, spółdzielnie socjalne, spółdzielnie inwalidów i niewidomych, zakłady pracy chronionej, jednostki reintegracyjne: CIS, KIS, WTZ, ZAZ [Centra Integracji Społecznej, Kluby Integracji Społecznej, Zakłady Aktywności Zawodowej oraz Warsztaty Terapii Zajęciowej].

Jak pokazują dane statystyczne, pomiędzy 2010 a 2018 rokiem nastąpił wzrost liczby rejestrowanych organizacji non-profit o 26% (z 80,1 tys. w 2010 r. do 101 tys. w 2018 r.), fundacji – z 7,1 tys. w 2010 roku do 14,5 tys. w 2018 (wzrost o 104%), stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych – z 67,9 tys. do 69,1 tys. (1,7%).

W 2014 roku zarejestrowanych było 100,7 tys. aktywnych organizacji non-profit (w tym: stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne – 82,8 tys., fundacje 10,7 tys.). Natomiast dwa lata później ilość ta wyniosła 91,8 tys. (podmioty sektora ekonomii społecznej – 90,0 tys., stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne 73,4 tys., fundacje 13,6 tys.) (Sektor non-profit w 2014 r., 2016: 39; Sektor non-profit w 2016 r., 2018: 24; Trzeci sektor w Polsce, 2014: 38).

Poniżej zaprezentowano dane statystyczne, odnoszące się do podmiotów ekonomii społecznej, a najnowsze z nich pochodzą z 2018 roku. Według rzeczzonego badania w 2018 roku zarejestrowanych było 101,0 tys. aktywnych organizacji non-profit, z czego 87,3 tys. to podmioty ekonomii społecznej (w roku 2014 było ich 86,9 tys.).

Na tle całej badanej zbiorowości podmioty ekonomii społecznej jawią się jako organizacje stosunkowo dojrzałe, co prezentuje poniższa tabela.

Tabela 3. Struktura wybranych rejestrowanych organizacji non-profit według lat prowadzenia działalności organizacji w 2016 i 2018 r.

Typ organizacji Rok	Poniżej 2 lat		Od 2 do 10 lat		Od 11 do 20 lat		Powyżej 20 lat	
	2016	2018	2016	2018	2016	2018	2016	2018
Fundacje	25,8%	17,5%	54,1%	60,6%	12,7%	14,6%	7,4%	7,3%
Samorząd gospodarczy i zawodowy	4,3%	1,5%	12,8%	14,6%	25,6%	22,9%	57,2%	61,0%
Podmioty ekonomii społecznej	11,7%	8,7%	36,1%	36,6%	30,3%	28,7%	21,8%	26,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sektor non-profit w 2016 r.* (2018: 30); *Sektor non-profit w 2018 r.* (2020: 32)

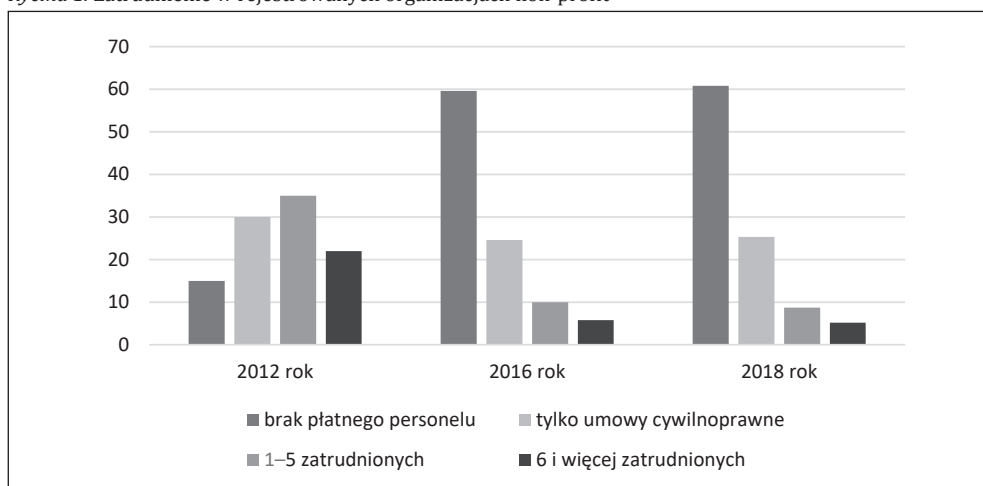
Ostatnie lata to wyraźny wzrost aktywności, jeśli chodzi o fundacje, są to zatem organizacje stosunkowo młode – prawie 89% wszystkich podmiotów tego typu nie osiągnęło 10-letniej historii działalności. Natomiast ponad 61% podmiotów samorządu

gospodarczego i zawodowego funkcjonuje na rynku ponad 20 lat. Wśród podmiotów ekonomii społecznej najmniej liczną grupą są te funkcjonujące najkrócej (8,7%), natomiast największą grupę stanowią działające od 2 do 10 lat (35,6%).

Cechą charakterystyczną większości organizacji non-profit jest działalność na rzecz społeczności lokalnych. Podobnie jest z podmiotami organizacji społecznej. W 2018 roku 55,5% deklaroowało, że działalność jest ograniczona do najbliższego sąsiedztwa, 18,8% działa w gminie, 20,3% w powiecie. Natomiast 23,5% swoją działalność rozszerzyło na województwo, 24,2% na cały kraj a tylko 7,6% zdecydowało się na aktywność poza granicami kraju. Wyniki te odbiegają od tych otrzymanych w 2012 roku – badano tutaj jednak maksymalny zasięg terytorialny stowarzyszeń i podobnych organizacji społecznych, fundacji oraz społecznych podmiotów wyznaniowych prowadzących działalność gospodarczą – 6% deklaroowało działalność w najbliższym sąsiedztwie, 12% w gminie, 14% w powiecie, 21% w województwie. Natomiast 37% obejmowało działalnością cały kraj, a 10% wychodziło poza jego granice.

Z punktu widzenia sprawności działania, ale też procesów rozwojowych współczesnych organizacji gospodarczych ważne są zasoby ludzkie. Nie inaczej jest w podmiotach ekonomii społecznej, z tą jednak różnicą, że organizacje te, co wynika z ich charakteru, bardzo często posiłkują się lub bazują na pracy wolontariuszy. Widać to wyraźnie, w wynikach badań, bowiem w 56% przypadków podmioty te nie posiadały płatnego personelu, ponad 28% zatrudniało pracowników w ramach umów cywilnoprawnych, natomiast tylko 15% zatrudniało pełnopłatny personel. Przeciętnie w ciągu całego roku, w podmiocie ekonomii społecznej pracowało 40 wolontariuszy. Warto nadmienić, iż w raporcie sporządzonym na zlecenie EMES (Zimmer i in., 2018) odnotowano, że w polskich podmiotach ekonomii społecznej pozyskiwanie do pracy wolontariuszy jest dużym problemem (80% wskazań) lub bardzo poważnym (20% wskazań). Szczegółowe dane obrazujące sposób zatrudnienia w organizacjach non-profit pokazuje rycina 1 (dane za 2012 r. obejmują stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne, fundacje oraz społeczne podmioty wyznaniowe prowadzące działalność gospodarczą).

Rycina 1. Zatrudnienie w rejestrowanych organizacjach non-profit



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sektor non-profit w 2016 r.* (2018: 61); *Sektor non-profit w 2018 r.* (2020: 42); *Stowarzyszenia i podobne organizacje...* (2013: 5).

Chociaż głównym celem podmiotów gospodarki społecznej nie jest generowanie zysku, to badania pokazują, że podmioty tego typu wytworzyły 91% przychodu wszystkich organizacji non-profit (przy czym stanowią one 87% ogółu podmiotów). Na przychody te składały się:

- przychody rynkowe (33%);
- przychody rynkowe niepubliczne (45,1%);
- przychody nierynkowe-niepubliczne (14,3%);
- składki członkowskie (4,1%);
- inne (3,5%).

ZAŁOŻENIA PROGRAMOWE DOTYCZĄCE EKONOMII SPOŁECZNEJ W POLSCE

Wyniki przytoczonego powyżej badania pokazują, iż podmioty ekonomii społecznej są ważną częścią polskiej gospodarki. Zapewne taki kształt sektora tych podmiotów spowodował, że w 2019 roku Rada Ministrów przyjęła dokument pn. „Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2023 roku. Ekonomia Solidarności Społecznej”. Jest to dokument długofalowy, którego cel strategiczny zakłada, że „ekonomia społeczna i solidarna stanie się istotnym instrumentem aktywnej polityki społecznej, wsparcia rozwoju społecznego oraz lokalnego” (Uchwała nr 11 Rady Ministrów z dnia 31 stycznia 2019 r.).

Ponadto ustawodawcy pokładają w swojej koncepcji duże nadzieje, związane z tym, że potencjał ekonomii społecznej jest dużo większy niż wykorzystywany obecnie. Dlatego realizacja założeń programowych możliwa będzie dzięki cechom charakteryzującym podmioty ekonomii społecznej (Krajowy Program Rozwoju...):

- zdolność do aktywizacji i reintegracji traktowanych podmiotowo osób zagrożonych wykluczeniem społecznym;
- koncentrowanie się na potrzebach społeczności lokalnych (oraz bazowanie na jej zasobach);
- działania na rzecz dobra wspólnego przez dostarczanie usług społecznych użyteczności publicznej oraz realizację zadań publicznych w zakresie rozwoju lokalnego;
- samodzielność, samopomoc i samowystarczalność.

Z punktu widzenia niniejszych rozważań, wartym odnotowania wydaje się być również cel główny zawarty w dokumencie: Do roku 2023 podmioty ekonomii społecznej i solidarnej będą ważnym elementem aktywizacji i integracji społecznej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz dostarczycielami usług użyteczności publicznej. Cel ten ma zostać zrealizowany w czterech obszarach priorytetowych:

1. Solidarna wspólnota lokalna (tworzenie trwałych powiązań partnerskich z podmiotami ekonomii społecznej i solidarnej a samorządem terytorialnym, szczególnie w zakresie usług społecznych użyteczności publicznej oraz zadań publicznych, związanych z rozwojem lokalnym. Jako wskaźnik przyjęto założenie, że od roku 2023 jednostki samorządu terytorialnego zlecać będą podmiotom ekonomii społecznej i solidarnej prace związane ze świadczeniem usług społecznych użyteczności publicznej i realizacji zadań publicznych w zakresie rozwoju lokalnego, przeznaczając na to przynajmniej 2% swojego budżetu).
2. Solidarny rynek pracy (celem szczegółowym tego obszaru jest zagwarantowanie osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym większej ilości wysokiej jakości miejsc pracy. Cel ten zostanie zrealizowany, jeśli do 2023 r. powstanie 35 tys. takich miejsc pracy).

3. Konkurencyjna przedsiębiorczość społeczna (celem tego obszaru jest zwiększenie konkurencyjności podmiotów ekonomii społecznej i solidarnej na rynku, poprzez zwiększenie liczby podmiotów ekonomii społecznej i solidarnej prowadzących działalność gospodarczą lub odpłatną działalność pożytku publicznego. Za wskaźnik przyjęto powstanie do 2023 r. 5 tys. takich podmiotów).
4. Solidarne społeczeństwo (ekonomia społeczna i solidarna powinna być pozytywnie odbierana przez społeczeństwo, dlatego też dążyć należy do tworzenia solidnej marki ekonomii społecznej i solidarnej oraz kształtować pozytywne nastawienie młodzieży do ekonomii społecznej i solidarnej).

Analiza dokumentu dowodzi, że ustawodawcy zdają sobie sprawę, jaką rolę w gospodarce mogą odegrać podmioty ekonomii społecznej, szczególnie dla aktywizacji osób wykluczonych i tym wykluczeniem zagrożonych. Jednocześnie można zaobserwować wzrost świadomości społecznej, związanej chociażby ze źródłem pochodzenia danej usługi czy produktu, co może również przyczynić się do rozwoju tego sektora gospodarki. Ten wzrost świadomości może przejawiać się w wielu obszarach, jak chociażby odpowiedzialność społeczna i odpowiedzialność za środowisko (Kiran, 2012) czy wybieranie lokalnych dostawców i wykonawców usług (PRM, 2019).

ZAKOŃCZENIE

Podmioty ekonomii społecznej stają się powoli trwałym i znaczącym elementem krajobrazu gospodarczego. Niektóre z nich tworzą stałe i silne związki ze społecznościami lokalnymi, co jest przejawem ich funkcji społecznej. Funkcja ta nabiera również szczególnego znaczenia dla osób wykluczonych społecznie, które w podmiotach tego typu mogą znaleźć miejsca pracy lub też są odbiorcami usług skierowanych szczególnie dla nich. W Polsce, podobnie jak w innych krajach europejskich, stopniowo przybywa podmiotów ekonomii społecznej, a ich nasycenie, ale również realizowane cele i idee uzależnione są w dużej mierze od kontekstu geograficzno-politycznego. Niezależnie jednak od tego, cel podmiotów ekonomii społecznej zawsze ma wymiar społeczny; najczęściej związany on jest z:

- aktywizacją osób wykluczonych lub wykluczeniem zagrożonych;
- działaniami na rzecz ochrony środowiska i powstrzymania zmian klimatycznych;
- problemami migracyjnymi (związane z asymilacją uchodźców, ale również pomoc rodakom przebywającym w innych krajach);
- zapewnieniem szerokiego wachlarza usług socjalnych;
- kształtowaniem postaw prozdrowotnych i wiele innych.

Biorąc pod uwagę szerokie spektrum działania podmiotów, ich znaczenie gospodarcze (generowanie miejsc pracy, powstawanie nowych podmiotów i nowych form przedsiębiorczości) i społeczne (wzmacnianie zasad demokracji, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, rozwój i umacnianie społeczności lokalnych), zasadnym wydaje się być tworzenie polityki wewnętrznej i wspólnotowej sprzyjającej powstawaniu takich inicjatyw. Jest to bardzo dobry moment dla podmiotów funkcjonujących blisko swojego konsumenta – ludzie bowiem coraz większą wagę przywiązują do źródeł pochodzenia towarów i usług, chętnie wspierają lokalne inicjatywy (np. kooperatywy rolników, stowarzyszenia małych lokalnych przedsiębiorców) czy nawiązują bliższe relacje z mikroprzedsiębiorcami, w ten sposób dbając nie tylko o równowagę środowiska, ale także o „swoje małe ojczyzny”, czyli rozwój lokalny.

Literatura References

- Ciepielewska-Kowalik, A., Pielński, B., Starnawska, M., Szymańska, A. (2015). Social Enterprise in Poland. Institutional and Historical Context. *ICSEM Working Papers, 11*, Liège: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. Pozyskano z <http://www.iap-socent.be/sites/default/files/Poland%20-%20Ciepielewska-Kowalik%20et%20al.pdf> (dostęp 28.11.2020).
- Departament Ekonomii Społecznej i Solidarnej. (2019). *Ekonomia społeczna i solidarna, czyli po pierwsze człowiek*. Pozyskano z <https://www.ekonomiaspoleczna.gov.pl/Ekonomia,Spoleczna,iSolidarna,4016.html> (dostęp 2.12.2020).
- European Commission. (2020). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*. Autorzy: C. Borzaga, G. Galera, B. Franchini, S. Chiomento, R. Nogales, C. Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Pozyskano z <https://europa.eu/!Qq64ny>
- Herbst, J. (2008). Wstęp – pole przedsiębiorczości społecznej [w:] J. Dąbrowska (red.), *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/ Jawor, 7.
- IPSOS. (2020). Global Trends 2020. Understanding Complexity. Pozyskano z <https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2020-02/ipsos-global-trends-2020-understanding-complexity.pdf>
- Hall, J., MacDonald, M. (2019). *Participatory local governance and social enterprise. Exploring the links between social entrepreneurial behaviour and democratic resource allocation through participatory budgeting*. Pozyskano z <https://emes.net/content/uploads/ESCP-7EMES-06-Hall-MacDonald.pdf> (dostęp 11.03.2021).
- Kiran, K.U. (2012). Opportunity and Challenges of Green Marketing with special references to Pune. *International Journal of Management and Social Sciences Research, 1*(1), 18–24.
- Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2023 roku. *Ekonomia Solidarności Społecznej*. Załącznik do Uchwały nr 11 Rady Ministrów z dnia 31 stycznia 2019 r. Monitor Polski 2019, poz. 214. Pozyskano z <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WMP20190000214/O/M20190214.pdf>
- Neal, J. (2010). *The Intentional Pursuit of the Ethical. The Faith-based Formation of the Next Generation of Christian Managers and Business Leaders*. Mishawaka: Graduate Theological Foundation.
- OECD. (2020, 30 lipca). Social economy and the COVID-19 crisis. Current and future roles. Pozyskano z <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/social-economy-and-the-covid-19-crisis-current-and-future-roles-f904b89f/> (dostęp 11.03.2021).
- Peredo, A.M., McLean, M. (2014). Przedsiębiorczość społeczna. Krytyczny przegląd koncepcji. *Ekonomia Społeczna, 1*, 77–89.
- PMR. (2019). Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2019. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2019–2024.
- Podkarpacka Ekonomia Społeczna (2020, 1 grudnia). Podstawowe pojęcia. Pozyskano z <http://es.rops.rzeszow.pl/podstawowe-pojecia/>
- Sektor non-profit w 2014 r. (2016). Warszawa: GUS.
- Sektor non-profit w 2016 r. *Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, samorząd gospodarczy i zawodowy*. (2018). Kraków: GUS.
- Sektor non-profit w 2018 r. (2020). Warszawa; Kraków: GUS.
- Smith, B.R., Stevens, C.E. (2010). Different Types of Social Entrepreneurship. The Role of Geography and Embeddedness on the Measurement and Scaling of Social Value. *Entrepreneurship & Regional Development, 22*(6).
- Stowarzyszenia i podobne organizacje społeczne, fundacje oraz społeczne podmioty wyznaniowe prowadzące działalność gospodarczą w 2012 r. (2013). Warszawa: GUS.
- Trzeci sektor w Polsce. *Stowarzyszenia, fundacje, społeczne podmioty wyznaniowe, organizacje samorządu zawodowego, gospodarczego i pracodawców w 2012 r.* (2014). Warszawa: GUS.
- Zimmer, A., Hoemke, P., Pahl, B.J., Rentzsch, Ch. (red.). (2018). *Resilient organizations in the third sector*. Münster: Westfälische Wilhelms-Universität. Institut für Politikwissenschaft.

Anna Majzel, dr hab. prof. AJP, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Wydział Ekonomiczny, Katedra Zarządzania Procesami Gospodarczymi. Jej prace badawcze koncentrują się wokół problematyki funkcjonowania, rozwoju i konkurencyjności przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce, ze szczególnym uwzględnieniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw; problematyki współpracy w triadzie nauka – biznes – administracja; problematyki internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Anna Majzel, Ph.D., assistant profesor, Department of Economic Process Management, Faculty of Economics, The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland. Her research work focuses on the issues of functioning, development and competitiveness of the enterprise in the modern economy, with particular emphasis on the sector of small and medium-sized enterprises; the issues of cooperation in the triad science – business – administration; the issues of internationalisation of enterprises.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0248-1293>

Adres/address:

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim
Wydział Ekonomiczny
ul. Teatralna 25
66-400 Gorzów Wielkopolski, Polska
e-mail: amajzel@ajp.edu.pl

Magdalena Byczkowska, dr hab. prof. AJP, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Wydział Ekonomiczny, Katedra Zarządzania Finansami. Jej prace badawcze koncentrują się wokół problematyki inwestycji, ze szczególnym uwzględnieniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, problematyki finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej oraz problematyki internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Magdalena Byczkowska, Ph.D., assistant profesor, The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland, Faculty of Economics, Department of Finance Management. Her research work focuses on investment issues with particular emphasis on foreign direct investments, the issue of financing small and medium-sized enterprises in a market economy and the issue of internationalisation of enterprises.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2718-2863>

Adres/address:

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim
Wydział Ekonomiczny
ul. Teatralna 25
66-400 Gorzów Wielkopolski, Polska
e-mail: mbyczkowska@ajp.edu.pl

Janusz Soboń, prof. dr hab., Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Wydział Ekonomiczny, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji. Jego prace badawcze koncentrują się wokół problematyki finansowych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw, istoty działalności organizacji na rynkach międzynarodowych; procesów internacjonalizacji działalności gospodarczej.

Janusz Soboń, professor, The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland, Faculty of Economics, Department of Entrepreneurship and Innovation. His research work focuses on the financial aspects of the functioning of enterprises, the essence of the organization's activity on international markets; the processes of internationalization of business activity.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9161-9667>

Adres/address:

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim
Wydział Ekonomiczny
ul. Teatralna 25
66-400 Gorzów Wielkopolski, Polska
e-mail: jsobon@ajp.edu.pl