

Agnieszka Pacut

## Przedsiębiorczość społeczna w Polsce – problemy i wyzwania

Przedmiotem artykułu jest przedsiębiorczość społeczna w Polsce. W pierwszej części tekstu przedstawiono wybrane definicje przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstw społecznych występujące w literaturze przedmiotu i na tym tle omówiono definiowanie tej kwestii w polskim piśmiennictwie. Następnie zwrócono uwagę na dylematy dotyczące wspierania podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych. Przedmiotem zainteresowania jest tu sposób wykorzystania środków publicznych pochodzących z funduszy strukturalnych, które są znaczącym źródłem wsparcia tej grupy podmiotów. W podsumowaniu zamieszczono wnioski wynikające z analizy.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość społeczna, przedsiębiorstwo społeczne, gospodarka społeczna.

### 1. Wprowadzenie

Przedmiotem artykułu jest *przedsiębiorczość społeczna* (ang. *social entrepreneurship*) w Polsce. Zagadnienie to postrzega się i analizuje w naszym kraju w ramach idei *gospodarki społecznej*<sup>1</sup>. Ważny impuls dla upowszechniania inicjatyw i terminologii z tego zakresu stanowi integracja Polski z Unią Europejską, a zwłaszcza realizacja licznych programów i projektów finansowanych z funduszy strukturalnych związanych z tą problematyką. Zainteresowanie ekonomią społeczną i przedsiębiorczością społeczną jest w Polsce relatywnie duże, jednak wiedza na ten temat jest w dalszym ciągu ograniczona. Takie pytania, jak: czym jest przedsiębiorczość społeczna, czemu ma służyć, jak ją wspierać? – nadal wymagają odpowiedzi i interpretacji.

Celem artykułu jest analiza zjawiska przedsiębiorczości społecznej w Polsce, tj. przedstawienie sposobu jej definiowania i omówienie na tej podstawie wybranych problemów interpretacyjnych i wyzwań związanych z rozwojem i wspieraniem przedsiębiorczości społecznej. W pierwszej części artykułu przytoczono

wybrane definicje przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstw społecznych występujące w literaturze przedmiotu i na tym tle ukazano sposób definiowania obecny w polskim piśmiennictwie. W drugiej części artykułu spośród różnych problemów i barier ograniczających działalność podmiotów ekonomii społecznej wyodrębniono dylematy dotyczące wspierania podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych. Przedmiotem zainteresowania w tej części artykułu jest sposób wykorzystania środków publicznych pochodzących z funduszy strukturalnych, które są znaczącym źródłem wsparcia tej grupy podmiotów. W części końcowej zamieszczono wnioski wynikające z analizy.

### 2. Przedsiębiorczość społeczna i przedsiębiorstwo społeczne – ujęcia definicyjne

W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji i ujęć trzech bliskoznacznych terminów: *przedsiębiorczość społeczna* (ang. *social entrepreneurship*), *przedsiębiorstwo społeczne* (ang. *social enterprise*) i *przedsiębiorca społeczny* (ang. *social entrepreneur*). Johanna Mair i Ignasi Martí (2006) wskazali trzy odmienne sposoby rozumienia przedsiębiorczości społecznej przez badaczy. Po pierwsze, jako poszukiwania alternatywnych strategii finansowych dla inicjatyw

---

Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

<sup>1</sup> W użyciu jest także termin *ekonomia społeczna*. W artykule terminy *ekonomia społeczna* i *gospodarka społeczna* będą stosowane zamiennie.

typu *not-for-profit* lub programów zarządzania służących do tworzenia wartości społecznej. Po drugie, jako praktyki biznesu zaangażowanego społecznie w partnerstwo międzysektorowe. Po trzecie, jako sposobu łagodzenia problemów społecznych i katalizowania zmiany społecznej (Mair, Martí 2006, s. 37).

Przedsiębiorstwo społeczne jest analizowane jako wynik przedsiębiorczości społecznej. W studiach porównawczych poświęconych przedsiębiorstwom społecznym w Europie oraz Stanach Zjednoczonych wskazuje się na odmienną genezę, instytucjonalny i prawny aspekt działania, sposób zarządzania oraz rolę (zaangażowanie) władz publicznych (Defourny, Nyssens 2010; Kerlin 2006). W Europie przedsiębiorstwa społeczne postrzegają się w ramach idei ekonomii społecznej, której główną siłą napędową jest korzyść społeczna (ang. *social benefit*). Charakterystyczne są tu: demokratyczny tryb zarządzania organizacją, włączenie odbiorców w działalność podmiotów i zaangażowanie władz publicznych. Z wyjątkiem Wielkiej Brytanii, przedsiębiorstwo społeczne przyjmuje zwykle formę spółdzielni socjalnej lub stowarzyszenia zapewniającego zatrudnienie lub określone usługi opiekuńcze przy zaangażowaniu beneficjentów (Kerlin 2006, s. 249). Pojęcie przedsiębiorstwa społecznego w Europie koncentruje się bardziej na sposobie zarządzania organizacją i celu niż na tym, czy ściśle przestrzega ono ograniczenia podziału zysku w odniesieniu do formalnych organizacji *non profit* (Young, Salamon 2002, s. 433, za: Kerlin 2006, s. 249).

Z kolei w Stanach Zjednoczonych przedsiębiorstwem społecznym określa się zasadniczo każdy typ organizacji *non profit* zaangażowany w wypracowanie dochodu. Jak zauważa Janelle A. Kerlin (2006, s. 248–249; 2008, s. 120–122), nie występuje tu pojęcie ekonomii społecznej, a działalność przedsiębiorstwa społecznego typu *non profit* jest często postrzegana w ramach gospodarki rynkowej. W kategorii przedsiębiorstwa społecznego mieści się każdy typ inicjatywy niezorientowanej na zysk, nastawionej na generowanie dochodów. Mogą one przybierać różne formy organizacyjne. Do tego grona zalicza się zarówno podmioty nastawione na zysk, które angażują się w działania społeczne w ramach działalności filantropijnej lub społecznej odpo-

wiedzialności biznesu, jak również formy hybrydowe: przedsiębiorstwa, które łączą w sobie i dążenie do zysku, i cel społeczny, a także organizacje *non profit*, które prowadzą działalność gospodarczą wspierającą realizację ich misji. Działalność gospodarcza przedsiębiorstw społecznych w Stanach Zjednoczonych miała wypełnić lukę powstałą po utracie środków państwowych.

Europejskie rozumienie przedsiębiorczości społecznej bliższe jest ostatniej propozycji definiowania przedsiębiorczości społecznej w typologii autorstwa Mair i Martí (2006), definicja amerykańska nawiązuje zaś do pierwszego i drugiego ujęcia.

Różnice w definiowaniu przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorczości społecznej po obu stronach Atlantyku wynikają z odmiennego kontekstu społecznego, ekonomicznego, politycznego i kulturowego. W wyjaśnianiu i upowszechnianiu idei przedsiębiorczości społecznej w Europie ważną rolę odegrała Europejska Sieć Badawcza EMES (The Emergence of Social Enterprise in Europe). W wyniku przeprowadzonych w krajach „starej” Unii Europejskiej badań porównawczych wydano dwie publikacje, traktowane obecnie jako klasyczne: *The Emergence of Social Enterprise* (Borzaga, Defourny 2001) oraz *Social Enterprise. At the Crossroad of Market, Public Policies and Civil Society* (Nyssens 2006). Zespół badawczy sieci EMES<sup>2</sup> zaproponował własną definicję przedsiębiorstwa społecznego. Opisuje ona działalność przedsiębiorstwa społecznego za pomocą dziewięciu wskaźników (kryteriów). Cztery z nich mają charakter ekonomiczny (produkcja/sprzedaż dóbr i usług, autonomia, znaczący poziom ryzyka ekonomicznego, zatrudnienie płatnego personelu), a pięć – społeczny (prymat celów społecznych nad ekonomicznymi, charakter oddolny, uczestnictwo w decyzjach nieoparte na wielkości udziałów, zarządzanie partycypacyjne, ograniczona dystrybucja zysków). Modelowe przedsiębior-

<sup>2</sup> Sieć EMES działa od 1996 r. Jej nazwa pochodzi od pierwszego projektu badawczego *The Emergence of Social Enterprises in Europe*. Wyniki innych projektów EMES, dotyczące ekonomii społecznej (np. PERSE i ELEXIES, *Study on Promoting the Role of Social Enterprises in the CEE and CIS*), są dostępne na stronie: [www.emes.net](http://www.emes.net).

stwo społeczne w ujęciu EMES cechuje wielość celów, wielość udziałowców i różnorodność źródeł finansowania. Ta hybrydowość jest jego cechą konstytutywną (Defourny 2005, s. 52–54). Definicja modelowego (wirtualnego) przedsiębiorstwa społecznego wypracowana przez zespół EMES ma charakter weberowskiego typu idealnego. Mimo że zespół EMES zastrzega, aby nie traktować tej propozycji jako testu sprawdzającego dla przedsiębiorstw społecznych, to była ona wielokrotnie weryfikowana w praktyce w trakcie badań porównawczych realizowanych w Europie i jest najczęściej przywoływanym ujęciem, także w Polsce.

### 3. Przedsiębiorstwa społeczne w Unii Europejskiej

Obszar działania przedsiębiorstw społecznych jest w Europie szeroki. W literaturze przedmiotu najczęściej wskazuje się trzy następujące typy inicjatyw<sup>3</sup>:

1. Inicjatywy w dziedzinie reintegracji społeczno-zawodowej dla grup dotkniętych wykluczeniem społecznym (osoby zdolne do pracy, ale bezczynne zawodowo).
2. Usługi społeczne (np. opieka nad osobami starszymi, edukacja przedszkolna dla dzieci, turystyka, usługi dla gospodarstw domowych).
3. Rozwój lokalny (np. agroturystyka, rewitalizacja społeczna, utylizacja odpadów) (Leś 2008b, s. 38–46).

Z powodu skali bezrobocia występującego w Europie wiele uwagi poświęcono przedsięwzięciom koncentrującym się na społecznej i zawodowej integracji grup defaworyzowanych na rynku pracy. W wyniku analiz przeprowadzonych przez zespół EMES w krajach UE 15 zidentyfikowano 39 kategorii podmiotów – przedsiębiorstw społecznych integracji zawodowej i przedsiębiorstw społecznych włączających (ang. *Work Integration Social Enterprise – WISE*) (Spear, Bidet 2003) – których głównym celem jest integracja zawodowa osób doświadczających poważnych trudności na rynku

pracy (m.in. osób niepełnosprawnych fizycznie i umysłowo, kobiet w trudnej sytuacji życiowej, przedstawicieli mniejszości narodowych, ludzi młodych o niskich kwalifikacjach, osób uzależnionych i trudno zatrudnialnych).

WISE odgrywają istotną rolę w uruchamianiu polityk dotyczących rynku pracy dla grup defaworyzowanych. Wsparcie tych inicjatyw poprzez połączenie rozwiązań w zakresie finansowania publicznego i polityki publicznej zapewnia podstawy instytucjonalne dla ich dalszego rozwoju (Spear 2006). W Europie zidentyfikowano cztery główne typy WISE (Davister, Defourny, Gregoire 2008, s. 253–278):

1. **Zapewnienie przejściowego zatrudnienia dzięki krótkookresowym subsydiom.** Założeniem tego modelu jest stworzenie danej grupie osób możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego (poprzez zatrudnienie przejściowe lub zapewnienie szkoleń praktycznych w miejscu pracy), z myślą o przyszłej integracji pracowników na otwartym rynku. Przykładem takich podmiotów są belgijskie przedsiębiorstwa organizujące szkolenia w miejscu pracy i portugalskie przedsiębiorstwa integracyjne. W polskich warunkach taką rolę pełnią centra i kluby integracji społecznej oraz zakłady aktywności zawodowej.
2. **Tworzenie samofinansujących się, docelowych miejsc pracy.** WISE stosujące ten model integracji dążą do utworzenia miejsc pracy, które są stabilne i trwałe ekonomicznie w średniej perspektywie czasowej. W pierwszym etapie przyznaje się dotacje publiczne, aby wyrównać różnicę w produktywności grupy docelowej. Dotacje te są zazwyczaj tymczasowe i są wycofywane w momencie, gdy podmiot jest w stanie konkurować w ramach otwartego rynku pracy. Po etapie subsydiowania WISE muszą zapewnić integrowanym pracownikom wynagrodzenie z własnych (głównie rynkowych) zasobów. Przykładem są tu niemieckie firmy socjalne i brytyjskie przedsiębiorstwa lokalne. W Polsce taką rolę mogą pełnić spółdzielnie socjalne, spółdzielnie pracy, spółki *not-for-profit*, organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą.
3. **Integracja zawodowa stale subsydiowana.** WISE wykorzystujące ten model kierują swoje działania do grup defaworyzowanych,

<sup>3</sup> Analizę w niniejszej części zawężono do przedsiębiorstw społecznych integracji zawodowej.

dla których integracja na otwartym rynku pracy jest trudna w perspektywie średniookresowej. Powstają więc stale subsydiowane przez instytucje publiczne, stabilne miejsca pracy oraz określone rodzaje przedsiębiorstw chronionych przed otwartym rynkiem pracy. Takie WISE zatrudniają osoby niepełnosprawne, z upośledzeniem umysłowym, cierpiące na choroby psychiczne. Przykładem tego typu podmiotów są portugalskie, szwedzkie, irlandzkie warsztaty chronione i belgijskie przedsiębiorstwa adaptacji zawodowej. W Polsce zaś – warsztaty terapii zajęciowej oraz zakłady pracy chronionej.

**4. Socjalizacja przez aktywność produkcyjną.** Celem tej grupy WISE nie jest integracja zawodowa na rynku pracy, ale raczej resocjalizacja i socjalizacja grup docelowych poprzez pracę ukierunkowaną na nawiązanie i utrzymanie kontaktów społecznych, naukę respektowania zasad, prowadzenie bardziej ustrukturyzowanego stylu życia itd. Te WISE kierują swoją działalność do osób wychodzących z uzależnień, osób ze znacznym upośledzeniem fizycznym lub umysłowym. Przykładem takich podmiotów są francuskie centra adaptacji zawodowej i belgijskie centra pracy chronionej. W Polsce są to kluby integracji społecznej lub środowiskowe domy samopomocy<sup>4</sup>.

Jak zauważyli Davister, Defourny i Gregoire, większość WISE w Europie (26 z 39 kategorii) koncentruje się na jednym modelu integracji. Dominuje wśród nich *przejściowe zatrudnienie*. Łączenie modeli dotyczy najczęściej kombinacji *przejściowego zatrudnienia i samofinansujących się docelowych miejsc pracy*. Prawie jedna trzecia WISE pracuje tylko w tym modelu, a pozostałe siedem kategorii łączy go z samofinansującymi się, docelowymi miejscami pracy. Inne dwa najczęściej spotykane modele to stale subsydiowane miejsca pracy oraz samofinansujące się, docelowe miejsca pracy.

Obserwacja struktury europejskich WISE wskazuje na krystalizację trendów krajowych. Francja i Niemcy koncentrują swoje wysiłki na zatrudnieniu przejściowym i szkoleniach prak-

tycznych w miejscu pracy. Belgia i Irlandia próbują stworzyć zatrudnienie długoterminowe poprzez trwałe subsydia i samofinansowanie. Przypadek Hiszpanii sytuuje się pomiędzy – trzy spośród czterech typów hiszpańskich WISE łączą przejściowe zatrudnienie i trwałe, samofinansujące się miejsca pracy (Davister, Defourny, Gregoire 2008, s. 256–257).

Uwzględniając rodzaje mobilizowanych zasobów, wyróżniono trzy rodzaje WISE (tamże, s. 265):

- 1. WISE finansowane przede wszystkim ze źródeł rynkowych.** Kilka typów przedsiębiorstw WISE prowadzi działalność, opierając się wyłącznie na własnych zasobach, zdobywanych poprzez sprzedaż dóbr i usług oraz łączenie ze sprzedażą na rzecz instytucji publicznych w ramach różnego rodzaju kontraktów (np. belgijskie i hiszpańskie przedsiębiorstwa integracyjne, francuskie przedsiębiorstwa przejściowej integracji zawodowej, brytyjskie spółdzielnie pracowników i fińskie spółdzielnie pracy).
- 2. WISE finansowane przede wszystkim z dotacji publicznych.** Subsydia przyjmują częściową postać wsparcia podejmowanych aktywności niż zakupu dóbr i usług. Przykładem mogą być niemieckie WISE, które są subsydiowane w dużym stopniu przez instytucje publiczne. Zjawisko to jest także obecne w Wielkiej Brytanii.
- 3. WISE finansowane w wysokim stopniu przez darowizny i wspierane przez wolontariat.** Przykłady takich firm można znaleźć w Wielkiej Brytanii oraz Hiszpanii.

#### 4. Przedsiębiorczość społeczna w Polsce

Przedsiębiorczość społeczna i przedsiębiorstwo społeczne są w Polsce przedmiotem zainteresowania różnych środowisk, takich jak organizacje obywatelskie, administrację publiczną, środowiska akademickie, w których wypracowano kilka definicji tych terminów.

Przedsiębiorczość społeczna analizowana jest najczęściej na dwa sposoby (Daniele 2007; Leś 2008a; Wygnański 2009; Kaźmierczak 2007; Rymśa 2010). Po pierwsze, akcentuje się zmiany zachodzące w istniejących organizacjach,

<sup>4</sup> Ich działalność reguluje Ustawa z 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (Dz. U. z 2004 r. nr 64, poz. 593).



przekształcanych i ulegających wpływowi nowych trendów, w wyniku czego pojawia się tam nowa dynamika przedsiębiorczości (np. ekonomizacja organizacji pozarządowych, zmiany zachodzące w podmiotach starej ekonomii społecznej, głównie spółdzielniach, dotyczące dostarczania dóbr wykraczających poza zaspokojenie potrzeb i interesów własnych członków). Po drugie, wskazuje się na powstawanie nowych typów organizacji produkcyjno-usługowych (np. spółdzielni socjalnych, spółek prawa handlowego *not-for-profit*).

Definicje przedsiębiorstwa społecznego wypracowane dotychczas w Polsce mają charakter opisowy (funkcjonalny), a nie podmiotowy. Przy wyjaśnianiu specyfiki tych przedsiębiorstw odwołują się do ujęcia sektorowego. Wskazują na ich zdolność do tworzenia podwójnej wartości: ekonomicznej i społecznej. Większość autorów zwraca uwagę na znaczenie efektywności ekonomicznej oraz możliwość łączenia różnych form kapitału i metod pracy. W tabeli 1 przedstawiono wybrane definicje przedsiębiorstwa społecznego stworzone na gruncie krajowym.

Wielu trudności przysparza zdefiniowanie przedsiębiorczości społecznej w wymiarze in-

stytucjonalnym – wskazanie konkretnych typów podmiotów, które można określić mianem przedsiębiorstwa społecznego. Przedsiębiorstwa społeczne to rozwiązania instytucjonalno-prawne na styku sektorów i jako „podmioty pogranicza” (por. Rechulicz 2006) trudno je jednoznacznie zaklasyfikować. Mimo to ujęcie instytucjonalne ma jednak walor użytkowy – jest istotną informacją z punktu widzenia badań naukowych i koordynowania polityki publicznej. Przykładowo, przy gromadzeniu danych statystycznych czy prowadzeniu badań status prawny (forma prawna) podmiotu jest podstawowym sposobem jego identyfikacji.

Jak wskazano w przytoczonych powyżej definicjach, przedsiębiorstwo społeczne to podgrupa, kluczowe ogniwo gospodarki społecznej. Do sektora gospodarki społecznej w Polsce Ewa Leś (2008b, s. 36) zaliczyła następujące podmioty: spółdzielnie, fundacje, stowarzyszenia, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych (tradycyjna gospodarka społeczna) oraz spółdzielnie socjalne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością<sup>5</sup>, jednostki nieposiadające osobowości prawnej – zakłady aktywności zawodowej (ZAZ), cen-

Tab. 1. Wybrane definicje przedsiębiorstwa społecznego

Jerzy Hausner, Norbert Laurisz
Przedsiębiorstwo społeczne stanowi kluczowe ogniwo ekonomii społecznej. Jego funkcją jest nie tylko wytwarzanie określonych dóbr i usług, ale też mobilizacja kapitału społecznego, generowanie innowacyjności oraz poszerzanie rynku przez włączanie do uczestnictwa w nim osób dotychczas wykluczonych. Mimo że jest ono częścią gospodarki rynkowej, to jednak lokuje swoją misję i cele poza rynkiem.
Ewa Leś
Przedsiębiorstwa społeczne postrzegane są często jako podgrupa ekonomii społecznej zorientowana na rynek (ang. <i>market-oriented social economy</i> ) oraz odpowiedź instytucjonalna organizacji trzeciego sektora na problemy finansowania organizacji <i>non profit</i> wynikłe z transformacji powojennego państwa opiekuńczego oraz spadku ofiarności. Celem przedsiębiorstw społecznych jest osiągnięcie równowagi ekonomicznej dzięki udanemu połączeniu rynkowych i nierynkowych źródeł finansowania oraz zasobów niepieniężnych i dochodów z ofiarności prywatnej.
Beata Juraszek-Kopacz
Przedsiębiorstwo społeczne to część wspólna wszystkich trzech sektorów, ponieważ działa ono na rzecz dobra publicznego, często w sferze usług publicznych, z silnym poczuciem misji społecznej, ale stosując wszelkie zasady myślenia biznesowego.
Tomasz Kaźmierczak
Przedsiębiorstwo społeczne w odróżnieniu od tradycyjnych organizacji <i>non profit</i> , nie zajmuje się rzecznictwem interesów tradycyjnych organizacji <i>non profit</i> (ang. <i>advocacy activities</i> ) ani redystrybucją środków finansowych, ale jest bezpośrednio i trwale zaangażowane w produkcję dóbr i świadczenie usług dla różnych kategorii osób. Stanowi to podstawowy powód (albo jeden z głównych powodów) jego istnienia.

Źródło: Hausner, Laurisz, Mazur 2008, s. 9; Leś 2005, s. 36–37; Juraszek-Kopacz 2006, s. 5; Kaźmierczak 2007, s. 110.

<sup>5</sup> Chodzi tylko o spółki, które uruchomiono dla realizacji celów niegospodarczych, określane jako spółki *not-for-profit*.

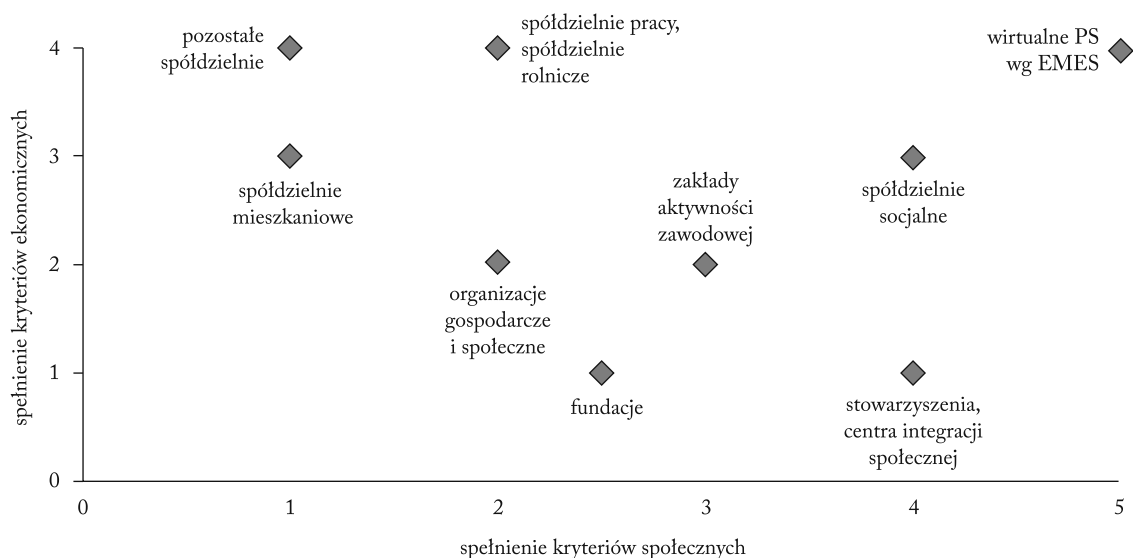
tra integracji społecznej (CIS), warsztaty terapii zajęciowej (WTZ), partnerstwa lokalne, klastry podmiotów lokalnych (nowa gospodarka społeczna). W celu wyodrębnienia przedsiębiorstw społecznych spośród wskazanych powyżej podmiotów gospodarki społecznej w polskich badaniach na ten temat stosowano podejście hipotetyczno-dedukcyjne wykorzystujące definicję roboczą przedsiębiorstwa społecznego wypracowaną przez EMES.

Zastosowanie kryteriów EMES do podmiotów zaliczanych do gospodarki społecznej w Polsce nie jest prostym zadaniem. Na ogólnikowy charakter wskaźników EMES, trudność w ich operacjonalizacji oraz niewielkie dopasowanie do polskiego kontekstu zwrócił uwagę w swoich analizach Jan Herbst (2008a, s. 125–140). Na rycinie 1 przedstawiono pozycję wybranych rodzajów podmiotów ekonomii społecznej względem modelowego przedsiębiorstwa społecznego. Pozycja ta stanowi wypadkową wyników w dwóch wymiarach (społecznym i ekonomicznym). Herbst zwraca uwagę, że należy ją traktować jako pewien zbiorowy, statystyczny lub formalny, obraz ich położenia.

Przeprowadzone dotychczas w Polsce analizy (Herbst 2008b; *Od trzeciego sektora do przed-*

*siębiorczości społecznej...* 2008; Nałęcz 2008) wykazują, że ich przedmiot – sektor gospodarki społecznej – to grupa instytucji wewnętrznie zróżnicowanych pod względem struktury, skali, potencjału podmiotów funkcjonujących w ich ramach. Przykładowo, podmioty starej ekonomii społecznej (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych) spełniają wszystkie lub prawie wszystkie kryteria ekonomiczne EMES (są niezależne, podejmują ryzyko, produkują dobra lub usługi, zatrudniają personel), jednak w niewielkim stopniu spełniają kryteria społeczne. Odmiennie prezentują się organizacje pozarządowe, które spełniają kryteria społeczne, ale nie spełniają kryteriów ekonomicznych, mimo iż mogą prowadzić działalność gospodarczą. Najbliżej idealnego przedsiębiorstwa społecznego są spółdzielnie socjalne. Jako zbiór instytucji nie spełniają one jednak warunku ryzyka ekonomicznego (Herbst 2008b, s. 60).

W przypadku części podmiotów dyskusyjna jest realizacja przez nie kryteriów ekonomicznych, tj. zakres i charakter (status) prowadzonej działalności gospodarczej, osiągany poziom ryzyka, zagadnienie autonomii. Stopień osadzenia w rynku zależy od wielu czynników. Warto tu zwrócić uwagę na zakres i status prowadzo-



Ryc. 1. Pozycja wybranych podmiotów ekonomii społecznej wobec modelowego przedsiębiorstwa społecznego („wirtualnego PS”)

Źródło: Herbst 2008b, s. 59.

nej działalności ekonomicznej. Na przykład polskie prawodawstwo dopuszcza prowadzenie działalności gospodarczej przez organizacje *non profit*, przy czym ma ona charakter jedynie akcesoryjny. Środki z niej uzyskane powinny być przeznaczone na cele statutowe. Przepisy regulujące działalność gospodarczą organizacji *non profit* pozostawiają wiele wątpliwości interpretacyjnych (Izdebski 2003; Juraszek-Kopacz, Sienicka, Zagrodzka 2008). Z kolei podmioty typu CIS, KIS i WTZ nie mają możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. W ramach reintegracji zawodowej mogą prowadzić działalność wytwórczą, handlową lub usługową z pewnymi wyjątkami, ale działalność ta nie jest kwalifikowana jako działalność gospodarcza w rozumieniu przepisów Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej<sup>6</sup>. Dochody wypracowane w ten sposób są jednym ze źródeł finansowania działalności (obok dotacji władz publicznych i innych zasobów instytucji). Przykładowo, w 2006 r. głównym źródłem finansowania CIS samorządowych i niepublicznych były środki EFS (43%), następnie dotacje z gminy (24%), funduszu pracy (16%), FIO (3%). Sprzedaż dóbr i usług w związku z praktyczną nauką zawodu przynosiła częściej większe kwoty centrom integracji społecznej prowadzonym przez instytucje samorządowe (10%) niż placówkom niepublicznym (5%). Warto pamiętać, że CIS i KIS współtworzą system zatrudnienia socjalnego<sup>7</sup>, rozumiany jako system przyuczania do pracy przy pomocy programów aktywizujących i praktyki zawodowej. Podobną rolę w systemie rehabilitacji zawodowej odgrywają zakłady aktywności zawodowej. Ich głównym źródłem finansowania jest wsparcie publiczne (60% przychodów), dzia-

łalność gospodarza ma udział mniejszościowy (40%). Jeśli chodzi o WTZ, to główne źródło finansowania ich działalności stanowią środki publiczne – 97% to fundusze PFRON, pozostałe przychody to środki własne samorządu powiatowego (0,6%) oraz przychody pochodzące ze sprzedaży wyrobów wytwarzanych przez uczestników (0,6%), dobrowolne wpłaty rodziców i opiekunów uczestników WTZ (0,14%) (Nałęcz 2008).

W analizie Herbsta (2008b) nie uwzględniono spółek prawa handlowego tworzonych w celach niegospodarczych. Jest to nowy typ organizacji produkcyjnej, która pojawiła się jako wynik realizacji programu EQUAL. Zgodnie z kodeksem spółek handlowych spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkę akcyjną można założyć nie tylko w celach zarobkowych, ale także w celach niegospodarczych. W skali kraju liczba spółek prawa handlowego tworzonych w celach społecznych wzrasta. Spółki mogą być zakładane przez osoby fizyczne i osoby prawne, w tym fundacje i stowarzyszenia. Nowelizacja Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie zaliczyła spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością<sup>8</sup> do grona podmiotów, które mogą realizować cele pożytku publicznego, a po spełnieniu określonych warunków mogą także ubiegać się o nadanie statusu organizacji pożytku publicznego, a tym samym mają możliwość uzyskania 1% podatku dochodowego od osób fizycznych.

Analizując zapisy ustawowe dotyczące poszczególnych podmiotów zaliczanych do sektora gospodarki społecznej w Polsce, należy stwierdzić, iż wpisują się one w model przedsiębiorstwa społecznego typu WISE pod względem celu działania, metod pracy i grup odbiorców.

<sup>6</sup> Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2007 r. nr 155, poz. 1095, z późn. zm.).

<sup>7</sup> Zgodnie z Ustawą o zatrudnieniu socjalnym przez zatrudnienie socjalne należy rozumieć zapewnianie osobom wskazanym w ustawie (m.in. osobom bezdomnym, uzależnionym od alkoholu, chorym psychicznie, bezrobotnym) możliwości uczestnictwa w zajęciach prowadzonych przez centra integracji społecznej, kluby integracji społecznej i zatrudnieniu wspieranym (czyli udzielanie pomocy osobom, o których mowa w ustawie, w podjęciu pracy na podstawie stosunku pracy lub rozpoczęciu działalności gospodarczej).

<sup>8</sup> Zgodnie z nowelizacją Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z 22 stycznia 2010 r. działalność pożytku publicznego może być prowadzona także przez: spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz kluby sportowe będące spółkami działającymi na podstawie przepisów Ustawy z 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej (Dz. U. z 2007 r. nr 226, poz. 1675, z późn. zm.), które nie funkcjonują w celu osiągnięcia zysku, przeznaczają całość dochodu na realizację celów statutowych oraz nie przeznaczają zysku do podziału między swoich członków, udziałowców, akcjonariuszy i pracowników.

W praktyce występuje wiele podmiotów określanych tym mianem. W Europie zalicza się do tej kategorii podmioty realizujące zatrudnienie socjalne, jak i podmioty o bardziej rynkowym charakterze.

Dylematy, które w związku z tym się pojawiają, dotyczą relacji (zasad) finansowania przedsiębiorstw społecznych ze źródeł publicznych i prywatnych. Ważną kwestią jest odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu inicjatywy w obszarze przedsiębiorczości społecznej powinny być finansowane ze źródeł prywatnych, a w jakim stopniu z publicznych. Dopuszczenie możliwości ich subsydiowania przez państwo w imię korzyści społecznych rodzi kolejne pytanie o zasady funkcjonowania, samodzielność i samopodtrzymalność przedsiębiorstw społecznych.

Z kolei analiza zapisów projektu Ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i przedsiębiorczości społecznej z 22 czerwca 2010 r.<sup>9</sup> pozwala stwierdzić, że o status przedsiębiorstwa społecznego będą mogli ubiegać się wybrani przedsiębiorcy, którzy są zarejestrowani w Krajowym Rejestrze Sądowym. W praktyce oznacza to podmioty takie jak: organizacje pozarządowe prowadzące działalność gospodarczą, spółki i spółdzielnie (z wyjątkiem spółdzielni osób prawnych założonych przez gminę lub powiat). CIS, KIS ani ZAZ nie będą mogły samodzielnie ubiegać się o taki status, ale są do tego uprawnione osoby prawne prowadzące takie placówki (np. fundacja prowadząca ZAZ). Ponadto projekt ustawy zakłada, że: „Przedsiębiorstwo społeczne może być utworzone wyłącznie w celu prowadzenia działalności gospodarczej mającej na celu zawodową reintegrację osób bezrobotnych (i innych grup wykluczonych), ale także w zakresie usług (np. pomocy społecznej, opieki nad dziećmi, usług edukacyjnych w zakresie opieki przedszkolnej oraz w zakresie budownictwa socjalnego) oraz usług w zakresie kultury”.

Reasumując, w projekcie ustawy do grona przedsiębiorstw społecznych zaliczono podmioty integracji zawodowej (typ WISE), jak również podmioty o charakterze usługowym, ukierunkowane na rozwój lokalny i świadczenie usług społeczności. Statusem przedsiębiorstwa społecznego będą posługiwały się podmioty

współtworzące system zatrudnienia socjalnego, jak i podmioty „mocniej osadzone w rynku”.

## 5. Wsparcie przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Dotychczas nie wypracowano modelu wsparcia finansowego dla przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Problematyka ekonomii społecznej jest nowa także dla różnych instytucji, w tym finansowych, wspierających podmioty z tego obszaru.

Finansowanie zwrotne oferowane przez prywatne instytucje i banki jest nieosiągalne dla przeciętnego przedsiębiorstwa społecznego. Z kolei wsparcie ze środków publicznych sprowadza się do wykorzystania dwóch strumieni: funduszy strukturalnych UE oraz funduszy innego pochodzenia (np. środki Funduszu Pracy, dotacje z gminy, województwa, PFRON, Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich). W okresie programowania 2004–2006 kluczowym instrumentem wsparcia ekonomii społecznej w Polsce był Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. W obecnym okresie programowania (2007–2013) wsparcie dla przedsiębiorczości społecznej jest uruchamiane w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL).

Program Inicjatywy EQUAL był wdrażany w Unii Europejskiej od 2001 r. Według założeń stanowił on część strategii Unii Europejskiej w zakresie tworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy i zapewnienia do nich szerokiego dostępu. W Polsce program wdrażano od 2004 r. Jeden z priorytetów<sup>10</sup> wprost nastawiony był na wzmocnienie krajowej gospodarki społecznej<sup>11</sup>. Fundusze PIW EQUAL z okresu 2004–2006 odcisnęły swoje piętno na postrzeganiu sektora ekonomii społecznej, jak i na samym jego funk-

<sup>10</sup> Temat D: „Wzmocnienie krajowej gospodarki społecznej (trzeciego sektora), a w szczególności usług na rzecz społeczności lokalnych”.

<sup>11</sup> Na realizację tego programu przeznaczono w Polsce 178,5 mln euro, w tym około 45 mln euro z budżetu krajowego. Według stanu na 31 grudnia 2008 r. wsparciem od początku realizacji EQUAL objęto blisko 50 tys. osób, z czego 47% stanowiły kobiety. W ramach Programu powstały 63 przedsiębiorstwa społeczne oraz 29 struktur wspierających ich powstawanie (*Protokół... 2008*).

<sup>9</sup> [www.konsultacje.ofop.eu](http://www.konsultacje.ofop.eu).



cjonowaniu w kolejnym okresie. Za Iloną Gosk (2010) warto przytoczyć tu trzy główne argumenty odnoszące się do oceny wpływu tego programu.

Po pierwsze, ekonomia społeczna zaczęła być utożsamiana głównie z zatrudnieniem osób niepełnosprawnych, na co wpłynął sukces projektów adresowanych do tej grupy odbiorców. Zapomina się, że instrumenty ekonomii społecznej mogą być z powodzeniem stosowane w odniesieniu do innych grup docelowych. Ponadto wyeksponowano tylko jedną z funkcji ekonomii społecznej – integrację społeczno-zawodową – pomijając pozostałe (np. rozwój lokalny, świadczenie usług publicznych). Po drugie, realizacja projektów ugruntowała przekonanie, że ekonomia społeczna jest odgórnym rozwiązaniem narzucanym osobom, które znalazły się w trudnej sytuacji życiowej, a nie oddolną, spontaniczną inicjatywą społeczności lokalnej. Problem silnie wiązał się z mechanizmem dystrybucji środków przyznanych na projekty partnerskie. Na ich realizację mogły sobie pozwolić jedynie duże i sprawne instytucje, nie zawsze dobrze osadzone lokalnie. Po trzecie, system dystrybucji środków był tak zorganizowany, że zysk wytworzony w czasie realizacji projektu pomniejszał wartość dotacji. Wskutek tego realizatorzy projektów wydłużali fazę rozruchu przedsiębiorstwa, odraczając formalne uruchomienie działalności, albo dbali o to, aby w trakcie działalności przedsiębiorstwa nie pojawił się zysk. Powstałe w ramach programu przedsiębiorstwa społeczne nie przystosowały się do działalności na otwartym rynku, uzależniły się od zewnętrznych dotacji, a w efekcie wiele z nich nie wytrzymało próby czasu (Gosk 2010, s. 44–45).

W podobnym duchu skomentował rolę PIW EQUAL w budowaniu modelu gospodarki społecznej w Polsce Marek Rymsza, określając go jako *empowerment po polsku*, na co – jego zdaniem – składają się: preferencje dla inwestowania w kapitał ludzki kosztem inwestowania w kapitał społeczny, preferencje dla aktywnych programów rynku pracy przy trudniejszej implementacji aktywizujących programów socjalnych, konwergencja w trzecim sektorze (Rymsza 2007, s. 186–189).

Podsumowując, realizacja w Polsce PIW EQUAL w latach 2004–2006 pozwoliła na

upowszechnienie tematyki gospodarki społecznej i przedsiębiorczości społecznej oraz rozwój różnych jej podmiotów. Mimo wielości rezultatów osiągniętych i zatwierdzonych w ramach programu EQUAL nie udało się wypracować systemowego podejścia do wspierania ekonomii społecznej i przedsiębiorczości społecznej. Funkcję ekonomii społecznej zawężono do integracji społeczno-zawodowej osób ze środowisk marginalizowanych na rynku pracy, nadając jej charakter inicjatywy odgórnej, a pomijając ekonomiczny aspekt funkcjonowania. Niestety te ograniczenia przeniesiono na kolejny okres programowania obejmujący lata 2007–2013 (Gosk 2010, s. 45).

Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL) określa kierunki interwencji Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce na lata 2007–2013. PO KL stał się największym finansowym instrumentem wspierającym rozwój ekonomii społecznej w Polsce. Kwestie dotyczące ekonomii społecznej zawarto w następujących priorytetach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (2007): I. *Zatrudnienie i integracja społeczna*, VI. *Rynek pracy otwarty dla wszystkich* i VII. *Promocja integracji społecznej*. Kluczową rolę odgrywają: Priorytet VII<sup>12</sup>, działanie 7.2. *Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu i wzmocnienie sektora ekonomii społecznej* oraz częściowo Priorytet VI, działanie 6.2. *Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia*. Alokacja finansowa na działanie 7.2 w skali całego kraju wynosi ok. 434 mln euro (*Szczegółowy Opis...* 2009, s. 212). Wielkość środków przeznaczonych na zatrudnienie oraz reintegrację zawodową i społeczną stanowi blisko 19% alokacji EFS zawartej w PO KL.

Opis priorytetu VII (działanie 7.2), analiza jego celów, przypisanych wskaźników oraz dotychczasowa praktyka wydatkowania środków z tej puli rodzi wiele pytań i wątpliwości.

<sup>12</sup> Poddziałania 7.2.1 *Aktywizacja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym* oraz 7.2.2 *Wsparcie ekonomii społecznej* są skierowane bezpośrednio do osób i grup zagrożonych wykluczeniem społecznym; są też zaprogramowane na wzmocnienie podmiotów wspierających i realizujących usługi wobec organizacji ekonomii społecznej oraz budowanie otoczenia sprzyjającego ich rozwojowi.

Poniżej zwrócono uwagę na kilka wybranych kwestii<sup>13</sup>.

1. Na poziomie dokumentów strategicznych – PO KL – ekonomię społeczną sprowadzono do roli jednego z narzędzi walki z wykluczeniem społecznym. Zamyśl odniesienia ekonomii społecznej do grup wykluczonych społecznie, tworzenie nowych podmiotów integracji społecznej jest słuszny, ale zbyt jednostronny. Nie uwzględnia bowiem innych funkcji ekonomii społecznej (np. rozwoju społeczności lokalnych, świadczenia usług publicznych) ani potencjalnych grup odbiorców, a także marginalizuje jej funkcje ekonomiczne.

PO KL posługuje się instytucjonalną definicją ekonomii społecznej. Pierwotnie do grona podmiotów ekonomii społecznej zaliczono organizacje pozarządowe (niezależnie od tego, czy prowadzą działalność ekonomiczną), spółdzielnie pracy i spółdzielnie socjalne. Poza gronem głównych odbiorców znalazły się podmioty zaliczane do nowej ekonomii społecznej, zajmujące się integracją społeczno-zawodową, które stanowią efekt („dobrą praktykę”) realizacji programu EQUAL, np. spółki *not-for-profit*.

2. Zgodnie z założeniami wsparcie podmiotów ekonomii społecznej w kraju ma polegać na działalności 40 ośrodków (średnio po dwa, trzy w województwie) wyłonionych w trybie konkursowym w ramach poddziałania 7.2.2 PO KL. Niestety ani na poziomie ogólnopolskim, ani regionalnym nie doprecyzowano sposobu ich funkcjonowania określającego m.in. standardy świadczenia usług, zakres realizowanego wsparcia, merytoryczne kryteria wyboru wykonawcy.

Enigmatyczne założenia sformułowane w dokumentach strategiczno-wdrożeniowych, połączone z powierzchownym rozumieniem

<sup>13</sup> Szczegółową analizę wsparcia sektora ekonomii społecznej na poziomie strategicznym (zapisów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki), poziomie strategiczno-wdrożeniowym (zapisy Szczegółowego Opisu Priorytetów PO KL oraz systemu realizacji PO KL), poziomie wdrożeniowym (Plany Działań, zasady dokonywania wyboru projektów w ramach PO KL) oraz poziomie projektowym przeprowadzili Hubert Guz i Ambroży Mitus (2010).

tej problematyki zarówno wśród podmiotów, jak i instytucji wdrażających, skutkowało słabymi wynikami konkursów w pierwszym okresie wdrażania programu (2007–2009). Przykładowo, co piąty dotowany projekt miał charakter kompleksowy, czyli za pomocą wszystkich dostępnych typów działań<sup>14</sup> próbował wspierać podmioty ekonomii społecznej. Liczba dotowanych projektów wahała się w różnych województwach od dwóch do osiemnastu, co w przypadku dużej liczby podmiotów w regionie skutkowało dewaluacją szkoleń, problemami z rekrutacją odbiorców, doraźnym (na potrzeby konkursu i realizacji projektu) zainteresowaniem problematyką ekonomii społecznej przez potencjalnych wykonawców lub wyborem przez wykonawców działań łatwiejszych w realizacji i rozliczeniu. Udział różnego typu działań w poszczególnych województwach był dość przypadkowy, np. w wielu województwach nie dofinansowano żadnych badań, a w jednym województwie odsetek projektów badawczych wyniósł 17% (Gosk 2010, s. 46–47).

3. Trzecią część środków z puli dedykowanej ekonomii społecznej w działaniu 7.2 PO KL wykorzystano do tworzenia struktur pośrednich. Na razie niewiele wiadomo o ośrodkach wsparcia ekonomii społecznej (OWES) jako podmiotach oraz o rezultatach ich funkcjonowania. Kwestią wartą analizy jest więc zakres merytoryczny i jakość działań przez nie realizowanych. Zagadnienie to powinno być przedmiotem zainteresowania władz publicznych, wiąże się to bowiem z efektywnością wykorzystania funduszy strukturalnych.

4. Obecnie środki PO KL nie są wykorzystywane na dokapitalizowanie przedsiębiorstw spo-

<sup>14</sup> W ofercie ośrodków wsparcia ekonomii społecznej (OWES) znalazło się pięć typów działań: 1) usługi prawne, marketingowe i księgowo; 2) doradztwo (indywidualne i grupowe); 3) szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej; 4) usługi wspierające rozwój partnerstwa lokalnego na rzecz rozwoju ekonomii społecznej (m.in. poprzez budowę sieci współpracy lokalnych podmiotów w celu wspierania rozwoju podmiotów ekonomii społecznej); 5) promocja ekonomii społecznej i zatrudnienia w sektorze ekonomii społecznej.

lecznych, ale raczej na działania wspierające. Osoby zainteresowane stworzeniem podmiotu z sektora ekonomii społecznej bez trudu otrzymają wielorakie wsparcie (doradcze, szkoleniowe, informacyjne). Problemem jest skuteczna pomoc podmiotom już uruchomionym i działającym na rynku<sup>15</sup>. Brakuje rozwiązań, z których mogłyby skorzystać większe podmioty ekonomii społecznej, niebędące spółdzielniami socjalnymi i mające większe zapotrzebowanie na kapitał. Ponadto w ramach PO KL środki mające charakter mikrofinansowania lub finansowania załączkowego (ang. *seed capital*) są dostępne tylko dla spółdzielni socjalnych. Z oferty mikrofinansowania nie mogą skorzystać organizacje pozarządowe, spółki *not-for-profit*, które chcą założyć lub rozwinąć działalność gospodarczą.

Podsumowując, należy stwierdzić, że Program Operacyjny Kapitał Ludzki nie stwarza pełnych możliwości rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Najistotniejsze problemy wynikają z niemożności pozyskania środków finansowych na rozwój z innych źródeł niż unijne. Skutkuje to „grantozą” (Guz, Mitus 2008, s. 1), czyli dalszym uzależnianiem podmiotów ekonomii społecznej od wsparcia publicznego. Ze względu na cele oraz konstrukcję PO KL podmioty ubiegające się o fundusze strukturalne mogą rozwijać społeczny aspekt swojej działalności, w mniejszym zaś stopniu ekonomizować się, podejmować działania prowadzące do niezależności finansowej. Ponadto znaczna część środków została przeznaczona na tworzenie struktur pośrednich, wspierających podmioty ekonomii społecznej w kraju. Zakres i jakość tego wsparcia budzi jednak wiele wątpliwości i wymaga działań ewaluacyjnych. Przyjęte definicje mogą utrwalać wąskie rozumienie sektora ekonomii społecznej w Polsce.

## 6. Zakończenie

Celem artykułu było przedstawienie wybranych problemów dotyczących definiowania i wspierania przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Rozważania na temat nazywania i klasyfikowania przedsiębiorstw społecznych w Polsce zasługują na odrębne opracowanie ze względów zarówno poznawczych, jak i praktycznych. Występuje zapotrzebowanie na tego typu wiedzę w procesie planowania polityk publicznych, doboru narzędzi wsparcia. Mimo wielości definicji przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstwa społecznego w Polsce istnieje potrzeba parametryzacji zjawiska, wypracowania wskaźników opisujących ten typ podmiotu. Dostępne definicje są zbyt ogólne, co uniemożliwia ich proste wykorzystanie i jednoznaczne przełożenie na poziom organizacji i instytucji. W warstwie merytorycznej należy uporządkować definicje przedsiębiorczości społecznej, przedsiębiorstw społecznych, zatrudnienia socjalnego i działań integracyjnych, zwłaszcza jeśli ta grupa podmiotów ma być wspierana finansowo przez państwo.

Przedstawione w artykule problemy dotyczące wsparcia podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, ze środków publicznych UE sprowadzają się w zasadzie do pytania o to, kogo, w jakim zakresie i jak wspierać. Nie jest to pytanie bez znaczenia w kontekście wszystkich zagrożeń, jakie niesie ze sobą nadmierne wsparcie publiczne. Do najczęściej przywoływanych należą: trudności z „osadzeniem” w rynku, dalsze uzależnienie od środków publicznych, roszczeniowość, zanik inicjatywy, chęć ucieczki od odpowiedzialności i ryzyka, rutyna, praktyki korupcyjne, formalizacja oraz nieuczciwa konkurencja, a w efekcie niska efektywność stosowanych środków publicznych (Hausner 2008, s. 57). Biorąc pod uwagę kondycję i potrzeby sektora ekonomii społecznej oraz skalę dostępnych środków finansowych, trzeba stwierdzić, że wykorzystanie środków publicznych adresowanych do podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych, w sposób strategiczny i prorozwojowy jest dużym wyzwaniem.

<sup>15</sup> Podmioty prowadzące działalność gospodarczą (zarówno organizacje pozarządowe, jak i spółdzielnie) są trudnym beneficjentem dla OWES z uwagi na specyficzne oczekiwania w zakresie doradztwa, usług, a także niejasność w interpretacji przepisów dotyczących pomocy publicznej.

## Literatura

- Alter K. (2004). „Anatomia przedsiębiorstwa społecznego, różne modele”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Borzaga C. (2008). „Nowe trendy w partycypacji obywatelskiej: rosnąca rola zachowań społecznie odpowiedzialnych w konsumpcji, oszczędzaniu i produkcji”, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Borzaga C., Defourny J. (red.) (2001). *The Emergence of Social Enterprise*. London–New York: Routledge.
- Borzaga C., Santuari A. (2008). „Nowe trendy w sektorze non-profit w Europie”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Borzaga C., Tortia E. (2007). „Social economy in the theory of the firm”, w: *Social Economy Organisation in the Theory of the Firm*. Paryż: OECD.
- Daniele D. (2007). *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich* (przeł. H. Husak). Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, [http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2007\\_8\\_es\\_teksty.pdf](http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf/2007_8_es_teksty.pdf) (dostęp: 01.03.2011).
- Davister C., Defourny J., Gregoire O. (2008). „Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej (WISE) w Unii Europejskiej: przegląd kategorii”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Defourny J. (2005). „Przedsiębiorstwo społeczne w poszerzonej Europie. Koncepcja i rzeczywistość”, w: *Ekonomia społeczna. Kraków 2004. II Europejska Konferencja Ekonomii Społecznej. Materiały*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Związek Lustracyjny Spółdzielni Pracy.
- Defourny J., Develtere P. (2006). „Ekonomia społeczna: ogólnosiwiatowy trzeci sektor”, w: *Współczesne teorie trzeciego sektora. Wybór tekstów*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Defourny J., Nyssens M. (2010). „Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, t. 1, nr 1, s. 32–53.
- EMES (1999). *The Emergence of Social Enterprises in Europe. New Answers to Social Exclusion*. Bruksela.
- Gosk I. (2010). „Wsparcie ekonomii społecznej w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki”, *Trzeci Sektor*, nr 21, Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.
- Guz H., Mituś A. (2010). *Analiza wsparcia ekonomii społecznej w ramach poddziałania 7.2.2 PO KL na lata 2007–2013*, ekspertyza opracowana na zlecenie MSAP UEK w ramach projektu Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej, maszynopis. Kraków.
- Hausner J. (2008). „Czy finansowanie ze środków publicznych psuje przedsiębiorczość społeczną”, *Ekonomia Społeczna*, nr 2, Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Hausner J. (2008). *Zarządzanie publiczne. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hausner J., Laurisz N., Mazur S. (2008). „Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja”, w: J. Hausner (red.), *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*. Skrypt 2. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej.
- Herbst J. (2008a). *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- Herbst J. (2008b). „Pole przedsiębiorczości społecznej w Polsce”, w: J. Hausner, A. Giza-Poleszczuk (red.), *Ekonomia społeczna w Polsce: osiągnięcia, bariery rozwoju i potencjał w świetle wyników*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Hausner J., Laurisz N. (2006). „Czynniki krytyczne tworzenia przedsiębiorstw społecznych. Przedsiębiorstwo społeczne. Konceptualizacja”, w: *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Izdebski H. (2003). *Komentarz do Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*. Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- Juraszek-Kopacz B. (2006). *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca*, raport otwarcia projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Juraszek-Kopacz B., Sienicka A., Zagrodzka T. (2008). „Ekonomizacja organizacji pozarządowych – wyzwania i szanse okiem praktyków”, *Ekonomia Społeczna Teksty*, nr 10, <http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/>.



Kaźmierczak T. (2007). „Zrozumieć ekonomię społeczną”, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*. Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.

Kerlin J. (2006). „Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences”, *Voluntas*, t. 17, nr 3, s. 247–263.

Kerlin J. (2008). „Przedsiębiorstwa społeczne w Stanach Zjednoczonych a w Europie – czego mogą nas nauczyć różnice”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

Kramer R. (2008). „Trzeci sektor w trzecim tysiącleciu”, w: *Współczesne teorie trzeciego sektora. Wybór tekstów*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Laville J.J., Nyssens M. (2001). „The social enterprise: Towards a theoretical socio-economic approach”, w: C. Borzaga, J. Defourny (red.), *The Emergence of Social Enterprises*. London: Routledge.

Laville J.J., Nyssens M. (2008). „Przedsiębiorstwo społeczne. W stronę teoretycznego ujęcia socjoekonomicznego”, w: J.J. Wygnański (red.), *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

Leś E. (2005). „Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje”, *Trzeci Sektor*, nr 2, Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.

Leś E. (2008a). „Gospodarka społeczna, nowa gospodarka społeczna, przedsiębiorstwo społeczne”, w: E. Leś (red.), *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Wprowadzenie do problematyki*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Leś E. (2008b). „Koncepcje gospodarki społecznej w rozwoju lokalnym i nowej polityce społecznej”, w: E. Leś, M. Ołdak (red.), *Podstawy kształcenia w zakresie przedsiębiorczości społecznej. Pakiet edukacyjny*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Mair J., Martí I. (2006). „Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight”, *Journal of World Business*, t. 41, s. 36–44.

Frączek M., Krupnik S., Szczucka A., Osiborska K., Pacut A. (2010). *Monitoring przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce*, maszynopis. Kraków: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie.

Nałęcz S. (2008). *Gospodarka społeczna w Polsce. Wyniki badań 2005–2007*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych PAN.

*Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce* (2008). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

*Program Operacyjny Kapitał Ludzki. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013* (2007). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

*Projekt ustawy o przedsiębiorstwie społecznym i przedsiębiorczości społecznej z dn. 20 czerwca 2010* (2010). [www.konsultacje.ofop.eu](http://www.konsultacje.ofop.eu).

*Protokół z przebiegu siedemnastego posiedzenia Komitetu Monitorującego Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich 2004–2006 i dwudziestego posiedzenia Komitetu Monitorującego Program Inicjatyw Wspólnotowej EQUAL dla Polski 2004–2006* (2008). [www.equal.org.pl](http://www.equal.org.pl).

Rechulicz M. (2006). „Organizacje pozarządowe – alternatywa dla przedsiębiorczości czy przedsiębiorczość?”, *Trzeci Sektor*, nr 7, Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.

Rymśa M. (2007). „Druga fala ekonomii społecznej w Polsce a koncepcja aktywnej polityki społecznej”, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśa (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*. Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.

Rymśa M. (2007). „Trzeci sektor a druga fala ekonomii społecznej w Polsce”, *Trzeci Sektor*, nr 9, Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.

Rymśa M. (2010). „Rozwój sektora ekonomii społecznej w Polsce: między zatrudnieniem socjalnym i przedsiębiorczością społeczną”, *Trzeci Sektor*, nr 21, Warszawa: Fundacja Instytutu Spraw Publicznych.

Salamon L. (1993). „The marketization of welfare: Changing non-profit and for profit roles in the American welfare state”, *Social Service Review*, t. 67, nr 1, s. 16–39.

Salamon L., Anheier H. (1992). „In search of the nonprofit sector. The question of definitions”, *Voluntas*, t. 3, nr 2.

Salamon L., Anheier H. (1998). „Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationality”, *Voluntas*, t. 9, nr 3, s. 213–246.

Salamon L., Flaherty L. (2008). „Rozwiązania prawne dla sektora non-profit: Dziesięć zagadnień do rozstrzygnięcia”, w: *Współczesne teorie trzeciego sektora. Wybór tekstów*. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.

Spear R. (2006). „Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich”, *Ekonomia Społeczna Teksty*, <http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/>.

Spear R., Bidet E. (2003). *The Role of Social Enterprise in Europe Labour Market*, EMES Working Paper, nr 3.

*Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013* (2009). Warszawa.

*Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013* (2010). Warszawa.

Wygnański J.J. (2009). *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*. Szczecin: Stowarzyszenie Czas Przestrzeń Tożsamość.

Wygnański J.J. (2006). „Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości. Raport otwarcia”, *Ekonomia Społeczna Teksty*, nr 1, <http://es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/>.

## **Social entrepreneurship in Poland: problems and challenges**

The subject of this paper is social enterprise in Poland. It presents selected definitions of social entrepreneurship and social enterprises, and defines this problem based on Polish literature. The focus of the second part of the paper is on dilemmas concerning support for entities of social economy, including social enterprises. The author pays special attention to the use of public resources coming from structural funds, which constitute a significant source of support for these entities. In the final part of the paper, the author offers some conclusions of her analysis.

Key words: social entrepreneurship, social enterprise, social economy.